

BESLUIT

Besluit van de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit als bedoeld in artikel 17 van de Mededingingswet.

Zaaknummer 1891/ Avandis

I. INLEIDING

1. Op 21 april 2000 heeft de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit (hierna: d-g NMa) een aanvraag om ontheffing van het verbod van artikel 6, eerste lid, van de Mededingingswet (hierna: Mw) ontvangen van Bols Distilleries B.V., Koninklijke De Kuyper B.V. en UTO Nederland B.V. (hierna: Partijen). Partijen zijn actief op het gebied van de productie en verkoop van gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken in Nederland en daarbuiten. De aanvraag heeft betrekking op een samenwerkingsverband tussen Partijen met betrekking tot de productie en distributie van gedistilleerde en alcoholhoudende dranken.

II. FEITELIJKE ACHTERGROND

1. Doel van de samenwerking

2. Het doel van de samenwerking is het rationaliseren van het productieproces door het samenvoegen van bepaalde productieactiviteiten voor nagenoeg alle [1] door Partijen op de markt gebrachte gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken, alsmede de daarmee samenhangende inkoop, opslag en transport. Op 5 juli 2000 is hiertoe de definitieve joint venture-overeenkomst ondertekend. Behalve door Partijen is de joint venture-overeenkomst ondertekend door Beleggingsmaatschappij Honthorst B.V. (Bols Vennoot), Cupera B.V. (De Kuyper Vennoot) en Henri Vleks Wijnhandel B.V. (UTO Vennoot). Deze laatste drie worden hierna gezamenlijk aangeduid als Vennoten.

3. Ten behoeve van de samenwerking is de commanditaire vennootschap Avandis C.V. (hierna: Avandis) opgericht. De besloten vennootschap Newco B.V. treedt als beherend vennoot op en neemt (voor een nader overeen te komen bedrag) naast de Vennoten deel in Avandis.

2. Activiteiten van het samenwerkingsverband

4. De samenwerking heeft betrekking op de volgende activiteiten:
Bottelarij, opslag en distributie;
Inkoop ten behoeve van de bottelarij;
Private-label activiteiten.

5. De samenwerking heeft geen betrekking op:
Productie van concentraten;
Marketing;

Verkoop van gebottelde producten.

a) Bottelarij, opslag en distributie

6. Avandis zal in de productiefaciliteit van Bols te Zoetermeer een aantal functies overnemen, die voorheen door Partijen zelf werden verricht.[2] Het gaat om het toevoegen van suikers, alcohol en water aan door de Partijen zelf geproduceerde en aan Avandis geleverde concentraten waardoor aldus het eindproduct ontstaat, alsmede het bottelen en verpakken van het eindproduct. Avandis zal voorts als centrale opslagvoorziening voor Partijen fungeren. In de opslagfaciliteit van Avandis in Waddinxveen zullen de door Avandis gebottelde producten, de handelsgoederen van Partijen[3] en reclamemateriaal van Partijen worden beheerd. Het transport van de opslagfaciliteit naar de afnemers van Partijen zal worden uitbesteed aan een logistieke onderneming. Avandis zal de contacten met de logistieke onderneming coördineren. De kosten van vervoer zullen door Avandis integraal aan Partijen worden gefactureerd.

7. De productie van advocaat zal daarentegen worden gebundeld in de productiefaciliteit van De Kuyper in Middelharnis. Partijen hebben aangegeven dat De Kuyper specifieke knowhow heeft op het gebied van de productie van advocaat alsmede een zodanige op advocaat geoutilleerde productiefaciliteit, dat het economisch niet rationeel zou zijn om de productie van advocaat in Zoetermeer te laten plaatsvinden. De opslag en distributie van advocaat zullen evenwel door Avandis worden verzorgd.

b) Inkoop ten behoeve van de bottelarij

8. Ten behoeve van de verwerking van de concentraten tot eindproducten zal Avandis verschillende producten inkopen bij derden, te weten flessen, etiketten, sluitingen, verpakkingsdozen, alcohol en suiker.

c) Private-label activiteiten

9. Partijen hebben aangegeven dat de zogenaamde private label activiteiten, na inbreng van de productiefaciliteiten in Avandis, volledig worden overgenomen door Avandis. Private labels zijn alcoholhoudende dranken die in opdracht van derden worden geproduceerd. In artikel 4.5 van de definitieve joint venture-overeenkomst is daarover het volgende opgenomen: Onder de productie die Newco CV [thans Avandis] zal gaan verrichten wordt mede begrepen de productie van de private label activiteiten, waarvoor Avandis ook commercieel verantwoordelijk zal zijn. Ten aanzien van de private label activiteiten van UTO geldt dat de commerciële behartiging hiervan over een periode van drie jaar door Avandis zal worden overgenomen. Partijen hebben voorts aangegeven dat De Kuyper geen private label activiteiten zal inbrengen in Avandis daar zij thans geen private label activiteiten uitvoert. Per 1 januari 2001 worden uitsluitend de private label activiteiten van Bols in Avandis ingebracht.

3. Structuur van de samenwerking

a) Zeggenschap en beheer

10. Partijen zullen ieder voor n derde deel participeren in het aandelenkapitaal van Newco B.V. Bij aanvang van de samenwerking zal Newco B.V. n statutair

directeur hebben. De algemene vergadering van Newco B.V. zal het aantal directeuren vaststellen en benoemen. De algemene vergadering heeft tevens de bevoegdheid om iedere directeur te schorsen en te ontslaan. De directie besluit bij volstrekte meerderheid van stemmen.

11. Als beherend vennoot zal Newco B.V. verantwoordelijk zijn voor het bestuur over Avandis. Zij is als enige bevoegd om Avandis te vertegenwoordigen. Een uitzondering hierop vormt een aantal strategisch belangrijke handelingen die eerst goedkeuring vereisen van de Raad van Commissarissen. De Raad van Commissarissen bestaat uit zes personen, waarvan de Vennoten ieder twee commissarissen zullen benoemen. Een eventuele zevende Commissaris zal een onafhankelijke derde zijn. De Raad van Commissarissen besluit met volstrekte meerderheid van stemmen.

b) Winstverdeling

12. De eventuele winst die Avandis maakt, komt in zijn geheel toe aan de Vennoten en Newco B.V. in de verhouding waarin zij deelnemen in het kapitaal van Avandis. Hierbij bepaalt de Raad van Commissarissen of en zo ja welk gedeelte van de winst van Avandis door de deelnemers dient te worden aangewend voor de verhoging van hun kapitalen.

c) Duur van de overeenkomst

13. De samenwerking is aangegaan voor onbepaalde tijd, doch opzegbaar door ieder van de Vennoten of Partijen. Het staat hen echter niet vrij om binnen tien jaar na de ingangsdatum de samenwerking op te zeggen.

III. VERLOOP VAN DE PROCEDURE

14. Op 9 juni 2000 heeft ten kantore van de NMa een bespreking plaatsgevonden. Tijdens deze bespreking is door Partijen een nadere toelichting gegeven op de ontheffingaanvraag en de bijgevoegde stukken.

15. Bij brief van de NMa van 15 juni 2000 is de termijn voor de behandeling van de ontheffingaanvraag verlengd, zoals bedoeld in artikel 19, lid 2 Mw.

16. Bij brief van 9 augustus 2000 zijn door de NMa nadere vragen gesteld. De antwoorden hierop zijn verkregen bij brief van 29 augustus 2000. Hierbij werd door Partijen tevens de definitieve joint venture-overeenkomst overgelegd.

17. Op 22 augustus 2000 hebben Partijen een afschrift overgelegd van een persbericht met betrekking tot de voorgenomen fusie tussen Rmy Cointreau en Bols Royal Distilleries.[4]

18. In Staatscourant nummer 181 van 19 september 2000 is mededeling gedaan van de ontheffingaanvraag. Daarbij zijn belanghebbenden opgeroepen hun zienswijze schriftelijk of mondeling naar voren te brengen. De aanvraag en de daarop betrekking hebbende stukken hebben van 20 september 2000 tot 18 oktober 2000 ter inzage gelegen ten kantore van de NMa. Er zijn geen zienswijzen door belanghebbenden naar voren gebracht naar aanleiding van de terinzagelegging.

19. Gedurende de verdere procedure is meerdere malen door de NMa vragen gesteld aan Partijen. Hierop is telkens binnen de gestelde termijn antwoord verkregen. Tevens hebben Partijen verscheidene keren op telefonisch verzoek aanvullende informatie gezonden aan de NMa.

20. De NMa heeft daarnaast informatie ingewonnen bij het Productschap Gedistilleerde Dranken (hierna: PGD).

IV. ARGUMENTEN VAN PARTIJEN

A. Argumenten in verband met artikel 6 Mw

1. Bottelarij-activiteiten

21. Partijen stellen zich primair op het standpunt dat geen inbreuk wordt gemaakt op artikel 6 Mw. Zij menen dat de concurrentie niet (merkbaar) wordt beperkt door de samenwerking. In de eerste plaats is de samenwerking strikt beperkt tot de organisatorische regeling van een gedeelte van de productie (bottelarijactiviteiten). De concurrentie tussen Partijen in de downstreammarkt voor de verkoop van gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken wordt op geen enkele wijze beïnvloed door de samenwerking.

22. Partijen hebben voorts uitdrukkelijk aangegeven dat de samenwerking geenszins het uitwisselen van (commercile) gegevens tot doel heeft. Artikel 14 van de joint venture-overeenkomst bepaalt het volgende: Uitgangspunt van Partijen is dat de gemeenschappelijke productie op geen enkele wijze mag leiden tot het verkrijgen van enige informatie door Partijen over de bedrijfsprocessen binnen [Avandis] [...]. Partijen en [Avandis] zullen derhalve alle maatregelen treffen, met name ten aanzien van de automatisering, welke noodzakelijk zijn om enige informatie-uitwisseling te voorkomen. Zij doelen hier in het bijzonder op gescheiden werkvoorzieningen voor de werknemers van Avandis resp. Bols (alsmede geen toegang tot elkaars gebouwen), aangepaste automatisering en geheimhoudingsverklaringen.

23. Daarnaast geven Partijen aan dat de samenwerking slechts tot een geringe uniformering van de kosten leidt en er derhalve geen risico's bestaan voor een merkbare beperking van de prijsconcurrentie als gevolg daarvan. Voorts stellen Partijen: zelfs als een (significant) deel van de kosten van een product uniform wordt, heeft samenwerking volgens de Commissie geen vermindering van prijsconcurrentie tot gevolg wanneer deze samenwerking betrekking heeft op heterogene producten die kostbare marketing vergen. Partijen zijn van mening dat gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken bij uitstek onder deze categorie producten vallen gelet op de verschillen naar smaak en presentatie van de diverse producten.

24. Ten slotte geven Partijen aan dat de afnemers van de door Partijen geproduceerde dranken veelal grote slijterijorganisaties zijn, die over aanzienlijke vraagmacht beschikken.

2. Inkoop

25. Wat de inkoop betreft, stellen Partijen het volgende. Op het gebied van de

inkoop is de rol van Avandis [] beperkt tot het optreden als intermediair tussen Partijen en leveranciers. Producten zullen worden aangekocht naar aanleiding van specifieke opgaven van Partijen. De integrale kostprijs van de inkopen zal worden doorberekend aan Partijen. Op het gebied van de inkoop zal derhalve geen uniformering van kosten optreden.

3. Private label

26. Met betrekking tot de private label activiteiten zijn Partijen van mening dat de bundeling van activiteiten niet zal leiden tot een beperking van de mededinging. Partijen zullen hun private label activiteiten volledig in [Avandis] onderbrengen. [Avandis] zal in dit opzicht als een volwaardige marktpartij gaan fungeren. Gezien het feit dat Partijen niet meer actief zullen zijn op het gebied van private label-artikelen leidt de bundeling van de private label-activiteiten van Partijen niet tot een beperking van de concurrentie tussen hen. Verder zal Avandis volgens Partijen op de relevante markten slechts een gering marktaandeel verwerven, zodat ook daarom niet gevreesd hoeft te worden dat de concurrentie zal worden beperkt.

27. Partijen stellen dat de markt gekenmerkt wordt door een dalende volumeontwikkeling. Dit zou tot gevolg hebben dat de gehele industrie met structurele overcapaciteit kampt, hetgeen van iedere producent van gedistilleerd en andere alcoholhoudende dranken een (potentile) aanbieder van private label-artikelen [maakt]. Gegeven het feit dat naar het oordeel van Partijen ook de afnemers van private label-artikelen over aanzienlijke vraagmacht beschikken, zijn er volgens Partijen geen redenen om te vrezen voor een vermindering van de concurrentie.

4. Advocaat

28. De bundeling van de productie van advocaat bij De Kuyper zal volgens Partijen evenmin een merkbare mededingingsbeperking opleveren, omdat ook hier uniformering van de kosten slechts in geringe mate zal optreden.

B. Argumenten in verband met artikel 17 Mw

29. Voor zover toch een beperking van de mededinging aanwezig zou worden geacht, zijn Partijen de mening toegedaan dat het samenwerkingsverband in aanmerking komt voor een ontheffing op grond van artikel 17 Mw, omdat aan alle voorwaarden zou worden voldaan.

1. Verbetering van de productie of distributie van goederen

30. Door de bundeling van de bottelarij activiteiten kan volgens Partijen de structurele overcapaciteit van de bottelarijfaciliteiten worden opgevangen, althans er kan een hogere benuttinggraad van de productiefaciliteiten worden gerealiseerd. Dit zal volgens Partijen leiden tot een rationalisering van de productie. Partijen verwachten hiermee een gezamenlijke jaarlijkse besparing te kunnen realiseren van ongeveer NLG [...]*. Met betrekking tot de bundeling van de productie van advocaat in De Kuyper hebben Partijen aangegeven dat er geen kostenbesparing zal optreden. De motieven voor de bundeling van de productie van advocaat liggen volgens Partijen op het praktische vlak: De Kuyper is specialist op dit gebied waardoor een zekere kwaliteit wordt gegarandeerd en De Kuyper is in het bezit van de best geoutilleerde productiefaciliteit.

2. Billijk aandeel van de voordelen ten goede van de gebruikers

31. Volgens Partijen is het aannemelijk dat de te realiseren kostenbesparingen zullen worden doorgegeven aan gebruikers, gezien de concurrentiedruk op de markten waarop Partijen actief zijn. De vraagkant van de markt voor gedistilleerde dranken wordt gekenmerkt door grote slijterijorganisaties met aanzienlijke inkoopmacht, zo stellen Partijen, terwijl aan de aanbodzijde voldoende concurrenten actief zijn. Dit zou volgens Partijen betekenen dat er geen sprake is van een gebrek aan marktwerking, waardoor de voordelen van de samenwerking niet aan gebruikers zouden worden doorgegeven.

3. Onmisbaarheid

32. De joint venture-overeenkomst ziet slechts op de organisatorische regeling van de bundeling van de bottelarijactiviteiten en bevat volgens Partijen geen bepalingen die een verdere strekking hebben dan noodzakelijk is voor het realiseren van deze bundeling. Het uitgangspunt van Partijen is, dat de samenwerking op geen enkele wijze tot afstemming of beïnvloeding van het onafhankelijke commerciële beleid van Partijen zal leiden.

4. Restconcurrentie

33. De samenwerking geeft Partijen niet de mogelijkheid de concurrentie voor een wezenlijk deel uit te schakelen. Prijsconcurrentie zal volgens Partijen onverminderd plaatsvinden, nu de samenwerking slechts in geringe mate tot uniformering van de kosten leidt.

V. Beoordeling

34. Alvorens kan worden beoordeeld of het samenwerkingsverband voldoet aan de voorwaarden voor ontheffing van het verbod van artikel 6 Mw, dient eerst te worden nagegaan of:

- a) er sprake is van een gemeenschappelijke onderneming met het karakter van een concentratie dan wel met het karakter van een samenwerkingsverband, en als dat laatste het geval is, of:
- b) het verbod van artikel 6 Mw van toepassing is.

A. Gemeenschappelijke onderneming met het karakter van een samenwerkingsverband

35. Op grond van artikel 27, lid c Mw moet de totstandkoming van een gemeenschappelijke onderneming die duurzaam alle functies van een zelfstandige economische eenheid vervult, en die er niet toe leidt dat de oprichtende ondernemingen hun marktgedrag coördineren, worden aangemerkt als een concentratie.

36. Onder een gemeenschappelijke onderneming in de zin van het concentratietoezicht wordt een entiteit verstaan waarin de participerende ondernemingen c.q. aandeelhouders gezamenlijke zeggenschap uitoefenen. [5] Van gezamenlijke zeggenschap is sprake indien de aandeelhouders overeenstemming moeten bereiken over belangrijke beslissingen betreffende

de onderneming waarin zij deelnemen (de gemeenschappelijke onderneming). [6] Met belangrijke beslissingen wordt onder andere geduid op de benoeming en ontslag van de bestuurders, de vaststelling van de begroting, bedrijfsplannen en aanzienlijke investeringen en dergelijke.

37. In het onderhavige geval kan Avandis niet als gemeenschappelijke onderneming in de zin van het concentratietoezicht worden beschouwd. De Raad van Commissarissen beslist met meerderheid van stemmen over strategische gedragingen aangaande het commerciele beleid van Avandis. In de Raad van Commissarissen zijn Partijen gelijkelijk vertegenwoordigd. Er bestaan geen veto- of andere stemrechten als gevolg waarvan strategische beslissingen kunnen worden geblokkeerd. Daarnaast dient te worden opgemerkt dat indien er geen sterke gedeelde belangen over strategische beslissingen bestaan, de mogelijkheid van wisselende coalities van minderheidsaandeelhouders, normalerwijze het vermoeden van gezamenlijke zeggenschap uitsluit.[7]

38. Nu Avandis niet als gemeenschappelijke onderneming in de zin van het concentratietoezicht kan worden aangemerkt, is artikel 27, lid c Mw niet van toepassing. Avandis zal derhalve als samenwerkingsverband onder artikel 6 Mw moeten worden beoordeeld.

B. Toepasselijkheid van artikel 6 Mw op het samenwerkingsverband

39. Artikel 6 Mw verbiedt overeenkomsten tussen ondernemingen, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen van ondernemingen, die ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan wordt verhinderd, beperkt of vervalst.

40. Blijkens het bepaalde in hoofdstuk 1 van de Memorie van Toelichting op de Mededingingswet dienen de Europeesrechtelijke beschikkingspraktijk en jurisprudentie als leidraad bij de interpretatie van het verbod van artikel 6 Mw. In het onderhavige geval zullen de door de Europese Commissie gepubliceerde richtsnoeren inzake de toepassing van artikel 81 EG-Verdrag op horizontale samenwerkingsovereenkomsten (hierna: de richtsnoeren) in het bijzonder als leidraad dienen (zie verder overweging 64 e.v.).[8]

1. Ondernemingen

41. Partijen zijn actief op het gebied van verkoop van gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken in Nederland en daarbuiten. Zij oefenen daarmee economische activiteiten uit en nemen deel aan het economisch verkeer. Partijen zijn derhalve ondernemingen in de zin van artikel 1, sub f Mw.

2. Overeenkomst

42. De overeenkomst waarin het samenwerkingsverband is vastgelegd, is te beschouwen als een juridisch bindende overeenkomst naar burgerlijk recht. Er is derhalve sprake van een overeenkomst in de zin van artikel 1, sub e Mw.

3. De markt

43. Teneinde de concurrentieverhouding tussen de samenwerkende Partijen te kunnen beoordelen, moet de relevante markt waarop de samenwerking

rechtstreeks betrekking heeft, worden afgebakend.

44. In het onderhavige geval ziet de ontheffingsaanvraag op verschillende vormen van samenwerking. Partijen hebben ten eerste hun activiteiten op het gebied van bottelarij, opslag en distributie samengevoegd in Avandis. Voorts koopt Avandis verschillende producten in ten behoeve van de bottelarijactiviteiten. Hiervoor moet worden bekeken wat de relevante productmarkten en de relevante geografische markten zijn, zowel aan de verkoop als de inkoopzijde.

a) Verkoopmarkten

(1) Relevante productmarkt

45. Het is aannemelijk dat de relevante productmarkten voor gedistilleerde dranken niet ruimer zijn dan de voornaamste internationale dranksoorten.[9] Het gebruik van merken voor afzonderlijke dranksoorten is een belangrijk kenmerk van de concurrentie in de gedistilleerde drankensector en strookt niet met een afbakening van de productmarkt die ruimer is dan een markt voor elke belangrijke soort gedistilleerde drank.

46. Vanuit het perspectief van de gebruiker bestaan grote verschillen in met name smaak en andere producteigenschappen (alcoholpercentage, gebruiksmoment, land van herkomst etc.), zodat aannemelijk is dat ingeval de ene soort drank duurder wordt, de gebruiker deze niet inwisselt voor een andere drank. Voorts bestaat er onderscheid wat betreft de productiemethoden van de verschillende typen sterke drank, aangezien ingrediënten en (rijpings)processen aanzienlijk kunnen verschillen. Ten slotte voeren de meeste producenten van gedistilleerde dranken meerdere merken die variëren per type sterke drank.

47. Op basis van het bovenstaande kunnen voor de beoordeling van het onderhavige samenwerkingsverband de hierna volgende productmarkten worden onderscheiden.

Tabel 1 Relevante productmarkten

Jenever	Brandewijn
Vieux	Wodka
Bitters	Gin
Rum	Advocaat

48. Partijen produceren, naast de hierboven vermelde gedistilleerde dranken, tevens een aantal likeursoorten. In het onderhavige geval kan in het midden blijven of sprake is van een markt voor likeuren of dat een nader onderscheid moet worden gemaakt naar elke soort likeur, aangezien de uiteindelijke beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie overweging 74).

(2) Relevante geografische markt

49. De consumptiepatronen voor gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken variëren per land en soms zelfs per streek. Ook Nederland kent typisch nationale dranken, zoals vieux en jenever. Deze producten zijn in het

buitenland nauwelijks verkrijgbaar. Daarnaast worden in Nederland internationaal bekende dranken en merken verkocht, maar de mate van consumptie hiervan verschilt met andere landen.[10]

50. In de sector is het voorts gebruikelijk dat producenten van sterke dranken de verkoop, promotie en distributie per land verzorgen. Deze landelijke benadering van de markt is ingegeven door verschillen in consumptiepatronen, marketingverschillen en gebondenheid aan de taal.

51. Daarnaast verschillen de belastingtarieven per land. Dit geldt zowel voor de accijnzen per liter alcohol[11] als het algemene BTW-percentage. Aangezien de belastingen een groot gedeelte van de kostprijs van sterke dranken uitmaken[12] veroorzaken bovenstaande accijnsverschillen een per land variërende prijsstructuur van sterke drank. De uiteindelijke consumentenprijzen worden onder andere door deze prijsstructuur beïnvloed. [13]

52. Gelet op bovengenoemde omstandigheden is de relevante geografische markt beperkt tot Nederland.

(3) Marktpositie van Partijen

53. De marktaandelen van betrokken Partijen op de relevante productmarkten zijn als volgt:

Tabel 3 Marktaandelen Partijen op relevante productmarkten

Productmarkt	Bols	De Kuyper Nederland	UTO Nederland	Totaal
Jenever	[30-40%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]
Vieux	[30-40%]	[0-10%]	[0-10%]	[40-50%]
Likeuren	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Bitters	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Rum	[0-10%]	-	[0-10%]	[10-20%]
Brandewijn	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]
Wodka	[0-10%]	-	[0-10%]	[0-10%]
Gin	[10-20%]	-	[0-10%]	[10-20%]
Advocaat	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]

Bron: gegevens Partijen over 1999

(a) Afnemers

54. De afnemers van Partijen zijn voor het grootste deel groothandelaren, slijterijformules en zelfstandige slijterijen. Met name ondernemingen die slijterijformules exploiteren zoals Gall&Gall (onderdeel van het Ahold-concern), Laurus N.V.[14], Mitra C.V., Dirck III, Mix-inn, Vinifrance, Nieuwe Weme en C1000, zijn grote spelers op de inkoopmarkt voor gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken.[15] Met dergelijke grote spelers worden jaarcontracten afgesloten, waarin gedetailleerde afspraken worden gemaakt

over prijzen, schapruimte en presentatie en promotionele acties. Dat het hier voor het merendeel om grote afnemers gaat blijkt onder andere uit hun aandeel in de afzet van Partijen:

Tabel 4 Aandeel grote afnemers in afzet Partijen

	De Kuyper	Bols	UTO
Ahold	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]
Mitra	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Dirk III	[0-10%]	[0-10%]	
Superunie	[0-10%]	[10-20%]	
Mix-Inn	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Sligro		[0-10%]	[0-10%]
Laurus		[0-10%]	[0-10%]
Makro		[0-10%]	[0-10%]

Bron: gegevens Partijen

(b) Dalende afzet

55. De afzet van in Nederland geproduceerde gedistilleerde dranken kent een structureel neergaande lijn. Deze negatieve ontwikkeling wordt veroorzaakt door de voortdurende wijziging in consumentenvoorkeuren. Consumenten zijn in de loop der jaren meer wijn en bier en minder gedistilleerde dranken gaan drinken. Onderstaande tabel geeft deze ontwikkeling cijfermatig weer.

Tabel 5 Consumptie in Nederland van gedistilleerd, bier en wijn per hoofd der bevolking

Jaar	Gedistilleerd (liters pure alcohol)	Bier (liters)	Wijn (liters)
1970	2,04	57,4	5,15
1975	3,44	79,0	10,26
1980	2,72	86,3	12,85
1985	2,24	84,5	14,96
1990	1,98	87,7	14,54
1995	1,73	85,8	16,57
1999	1,68	84,2	18,6

Bron: Jaarverslag Productschap voor Gedistilleerde Dranken (PGD) 1999

(c) Toetredingsdrempels

56. Toetreding tot de markten voor de verschillende gedistilleerde dranken vergt een aanzienlijke investering in onder andere kapitaalgoederen ten

behoefte van de productie. Voorts moeten aanzienlijke investeringen worden gedaan op het gebied van marketing. De kosten die met deze investeringen zijn gemoeid kunnen bij uittreding niet worden verdiend. Mede gelet op het feit dat de afzet van gedistilleerde dranken een structureel neergaande lijn laat zien, zijn de toetredingsmogelijkheden voor startende ondernemingen beperkt. Dit wordt nog versterkt door omvangrijke regelgeving zoals productievoorschriften, accijns-, douane-, en warenwetgeving, milieu- en veiligheidsvoorschriften. In de periode 1990-2000 zijn er dan ook niet of nauwelijks nieuwe producenten van gedistilleerde dranken toegetreden.

(d) Mogelijkheden tot aanpassing productie

57. Partijen hebben aangegeven dat iedere producent van gedistilleerde dranken in staat is om zijn productie op korte termijn aan te passen aan een veranderende vraag. Deze mogelijkheid om de afzet te veranderen in het geval van gewijzigde marktomstandigheden wordt niet belemmerd door de noodzaak van capaciteitsuitbreidingen. Producenten van gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken in Nederland hebben te maken met een onderbezetting van hun productiecapaciteit. Daarnaast is er voldoende aanbod van grondstoffen voor afzetverhogingen.

(4) Uniformering van de kosten door Partijen

58. In onderstaande tabel is per productmarkt schematisch weergegeven welk deel van de kosten per producent wordt genormeerd door de samenwerking. [16]

Tabel 6: uniformering kosten per producent in procenten

Productmarkt	Bols	De Kuyper	UTO
Jenever	[20-30]	[10-20]	[30-40]
Vieux	[20-30]	[20-30]	[30-40]
Bitters	[10-20]	[20-30]	[30-40]
Rum	[20-30]	-	[20-30]
Brandewijn	[20-30]	[20-30]	[30-40]
Wodka	[20-30]	-	[30-40]
Gin	[20-30]	-	[30-40]
Advocaat	[20-30]	[10-20]	[30-40]

Bron: gegevens Partijen over 1999

59. Door toepassing van een wegingsfactor die is berekend aan de hand van de marktaandeelen van Partijen, is bepaald wat de gemiddelde uniformering van de kosten per productsoort is. In onderstaande tabel is dit weergegeven.

Tabel 7: Gemiddelde uniformering van de kosten in procenten

Jenever	[20-30]
---------	---------

Vieux	[20-30]
Bitters	[20-30]
Rum	[20-30]
Brandewijn	[20-30]
Wodka	[20-30]
Gin	[20-30]
Advocaat	[20-30]

Bron: gegevens Partijen over 1999

b) Inkoopmarkten

60. Avandis koopt verschillende producten in ten behoeve van de door haar te verrichten activiteiten zoals flessen, etiketten, sluitingen voor flessen, verpakkingsdozen, alcohol en suiker. Avandis is daarmee actief op de volgende inkoopmarkten, die reeds in beschikkingen van de Europese Commissie of in besluiten van de d-g NMa zijn afgebakend. Het betreft de Europese markt voor glasverpakkingen,[17] de Nederlandse markt voor vellendruk,[18] de Europese markt voor aluminium flessluitingen en de Europese markt voor kunststof flessluitingen,[19] de Europese markt voor verpakkingsdozen gefabriceerd van golfkarton,[20] de Europese markt voor alcohol[21] en de nationale markten voor kristalsuiker, vloeibare suiker en specialiteitsuikers.[22]

61. Avandis neemt een dermate kleine positie in op deze inkoopmarkten, vaak kleiner dan 1%, dat geen sprake kan zijn van de mogelijkheid tot het uitoefenen van vraagmacht.[23] Derhalve zijn er door de samenwerking in Avandis geen mededingingsbeperkende gevolgen te verwachten op de verschillende inkoopmarkten.

c) Private label

62. Wat betreft de beoogde samenwerking op het gebied van private label is het niet noodzakelijk om de relevante markt af te bakenen. Zoals reeds aangegeven in overweging 9, zijn per 1 januari 2001 uitsluitend de private label activiteiten van Bols in Avandis ingebracht. Er heeft derhalve per 1 januari 2001 geen bundeling van private label activiteiten in Avandis plaatsgevonden. Het aangaan van het samenwerkingsverband per 1 januari 2001 kan dan ook geen invloed hebben gehad op de concurrentiele situatie op de markt. Hierbij is mede in overweging genomen dat er, ondanks de samenvoeging van de productiefaciliteiten van Partijen, voldoende capaciteit overblijft voor het produceren van private labels. Partijen hebben aangegeven dat ongeveer 25% van de totale productiecapaciteit van Avandis beschikbaar blijft voor de productie van private labels. Voorts is iedere producent van gedistilleerde dranken een (potentile) aanbieder van productiecapaciteit voor private labels. Dit geldt temeer nu er sprake is van een dalende afzet van gedistilleerde dranken en producenten te maken hebben met een onderbezetting van hun productiecapaciteit.

63. Partijen hebben de d-g NMa evenwel verzocht om een uitspraak te doen over de situatie waarin ook de private label activiteiten van UTO zijn ingebracht in Avandis. De d-g NMa kan niet aan dit verzoek voldoen, aangezien allianties

of andere vormen van samenwerking waarbij in eerste instantie intenties worden geformuleerd niet kunnen worden getoetst aan de mededingingsregels zolang de precieze werkingsfeer ervan niet duidelijk is.[24] Eerst op het moment dat de samenwerking op het gebied van private label diensten in Avandis in volle omvang duidelijk is, te weten in januari 2004, kan worden gezien welke economische impact de samenwerking heeft op de markt voor het aanbieden van private label diensten.

4. Mededinging op de betrokken markten

(1) Toetsingskader

64. Voor de beoordeling van onderhavige samenwerking is van belang dat het beleid van de Commissie ten aanzien van horizontale overeenkomsten recentelijk is geactualiseerd. In dat kader heeft de Commissie de reeds genoemde richtsnoeren gepubliceerd waarin een analytisch kader is vastgelegd voor de beoordeling van horizontale samenwerkingsovereenkomsten. Er wordt uitgegaan van een meer economische benadering bij de beoordeling van verschillende soorten samenwerkingsovereenkomsten, zoals onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomsten, productieovereenkomsten en commercialisatieovereenkomsten. Economische criteria, zoals de marktmacht van partijen en andere factoren in verband met de marktstructuur, vormen een sleutelement voor de beoordeling van de gevolgen, die een samenwerking waarschijnlijk op de markt zal hebben.

65. Bekendmakingen van de Commissie, zoals de bovengenoemde richtsnoeren, werken niet automatisch door in de Mededingingswet. De wetgever heeft echter uitdrukkelijk gekozen voor een nauwe aansluiting van de nationale mededingingsregels bij de Europese.[25] In de Memorie van Toelichting bij de Mw is aangegeven dat de Mw niet strenger of soepeler zal zijn dan de EG- mededingingsregels. Indachtig dit uitgangspunt, zullen bovengenoemde richtsnoeren bij de toepassing van artikel 6 en 17 Mw op horizontale samenwerkingsovereenkomsten als leidraad dienen.

66. Het zwaartepunt van de onderhavige samenwerking is de gezamenlijke productie van concentraten tot eindproducten. Voor de beoordeling van de onderhavige samenwerking wordt uitgegaan van het analytisch raamwerk voor productieovereenkomsten zoals uiteengezet in de Richtsnoeren.[26]

67. De voornaamste bron van eventuele mededingingsproblemen die kunnen rijzen bij productieovereenkomsten is de coördinatie van het gedrag van Partijen die op de markt actief zijn. Dit type mededingingsproblemen ontstaat wanneer de samenwerkende partijen daadwerkelijke of potentiële concurrenten zijn op minstens n van die relevante markt of markten.[27]

68. Het feit dat partijen concurrenten zijn, leidt niet automatisch tot de coördinatie van hun gedrag. Partijen moeten doorgaans samenwerken met betrekking tot een aanzienlijk deel van hun activiteiten om een aanzienlijke mate van gemeenschappelijke kosten te bereiken. Hoe hoger de gemeenschappelijke kosten, hoe groter het risico dat de prijsconcurrentie tussen de samenwerkende partijen wordt beperkt.[28]

69. Indien er sprake is van een samenwerkingsovereenkomst tussen concurrenten die een aanzienlijke mate van gemeenschappelijke kosten tot

stand brengt, doch er is geen sprake van vaststelling van de prijzen, beperking van de productie of marktverdeling, dan moet deze overeenkomst worden onderzocht in zijn economische context.[29]

70. Het uitgangspunt hierbij is de positie van de partijen op de betrokken markt of markten. De reden hiervoor is dat partijen zonder marktmacht geen prikkel hebben om hun concurrentiegedrag als aanbieders te coördineren. In de tweede plaats zijn er zonder marktmacht van de partijen geen gevolgen voor de mededinging op de markt, zelfs wanneer partijen hun gedrag zouden coördineren.[30]

71. Wanneer het gecombineerde marktaandeel van de partijen groter is dan 20%, moeten de waarschijnlijke gevolgen van de samenwerking voor de markt worden beoordeeld.[31] In dit verband zullen zowel de concentratiegraad op de markt als de marktaandelen een belangrijke factor vormen. Een gecombineerd marktaandeel van iets meer dan 20% met een lage concentratiegraad wekt over het algemeen geen grote bezwaren op. Op een meer geconcentreerde markt kan dit echter wel bezwaarlijk zijn.[32] Voorts is onder meer van belang of er toetredingsbelemmeringen aanwezig zijn.

72. Toepassing van dit toetsingskader op het samenwerkingsverband van Partijen, leidt tot de navolgende overwegingen.

(2) Verkoopmarkten

73. Aangezien de samenwerking in Avandis geen beperkingen bevat zoals genoemd in overweging 69, zal deze samenwerking worden onderzocht in haar economische context. Daarvoor zal allereerst worden gezien of Partijen door de samenwerking marktmacht verkrijgen op de verschillende relevante productmarkten.

(a) Likeuren, bitters, rum, wodka en gin

74. Op de markten voor likeuren, bitters, rum, wodka en gin is het gecombineerd marktaandeel van Partijen dermate klein (zie tabel 3), dat er geen sprake is van marktmacht van Partijen. Derhalve moet worden aangenomen dat er op die verkoopmarkten geen gevaar bestaat voor coördinatie van het gedrag tussen Partijen. Het is dientengevolge aannemelijk dat de oprichting en instandhouding van Avandis op deze markten geen merkbare mededingingsbeperkende gevolgen heeft.

(b) Advocaat, jenever, vieux en brandewijn

75. Op de verkoopmarkten voor advocaat, jenever, vieux en brandewijn is er sprake van een gecombineerd marktaandeel van meer dan 30% (zie tabel 3). Voorts is er voor die productgroepen sprake van een aanzienlijke mate van uniformering van de kosten, te weten tussen 20 en 30% (zie tabel 7).

76. Hieraan kan worden toegevoegd dat de concentratiegraad voor de productmarkten advocaat, jenever, vieux en brandewijn middelmatig genoemd kan worden. Een indicator hiervoor is de Herfindahl-Hirshman Index (hierna HHI).[33] Op basis van de door Partijen en het PGD verschaft informatie omtrent de positie van concurrenten van Partijen kan worden aangenomen dat de HHI voor de productmarkten jenever, advocaat, vieux en brandewijn tussen 1000 en 1800 ligt. Naast Partijen is op de verschillende productmarkten een

aantal grotere marktdeelnemers actief, met marktaandelen tussen 5% en 15%. Bovendien is er een aanzienlijk aantal kleinere producenten actief met marktaandelen tussen 1% en 5%.

77. Voorts is van belang dat de toetredingsmogelijkheden beperkt zijn en er geen nieuwe ondernemingen toegetreden zijn tot de verschillende productmarkten in de periode 1990-2000. Ook in de nabije toekomst valt er geen toetreding van nieuwe ondernemingen te verwachten nu er sprake is van een dalende afzet over een langere periode (zie overwegingen 55 en 56).

(i) Conclusie

78. De hiervoor genoemde factoren, te weten hoge gecombineerde marktaandelen, een hoge mate van kostenharmonisatie, een gemiddelde concentratiegraad en moeilijk te betreden markten, leidt tot de conclusie dat coördinatie van concurrentiegedrag tussen Partijen door de samenwerking op het gebied van bottelarij, inkoop, opslag en distributie, op de markt voor advocaat, jenever, vieux en brandewijn aannemelijk is. Derhalve moet worden aangenomen dat de samenwerking in Avandis concurrentiebeperkende gevolgen heeft op deze verkoopmarkten.

C. Artikel 17 Mw

79. Artikel 17 Mw luidt (citaat):

de directeur-generaal kan op aanvraag een ontheffing verlenen van het verbod van artikel 6, eerste lid, voor overeenkomsten (...) die bijdragen tot verbetering van de productie of van de distributie of tot bevordering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt, en zonder nochtans aan de betrokken ondernemingen:

- a. beperkingen op te leggen die voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn, of
- b. de mogelijkheid te geven, voor een wezenlijk deel van de betrokken goederen en diensten de mededinging uit te schakelen.

80. De vereisten in artikel 17 Mw moeten in overeenstemming met artikel 81, derde lid EG en in het licht van de Europese jurisprudentie worden genterpreteerd.

1. Economische voordelen

81. De d-g NMa acht het standpunt van Partijen, dat de samenwerking efficiëntieverbeteringen op kan leveren, aangetoond. De productiefaciliteiten van UTO en De Kuyper zullen immers grotendeels verdwijnen, terwijl de productiecapaciteit van Bols in Avandis wordt ingebracht. Partijen schatten in een jaarlijkse besparing te kunnen bereiken van ongeveer NLG [...]*. De bundeling van productieactiviteiten leidt derhalve tot rationalisatie van het productieproces en maakt efficiëntieverbeteringen aannemelijk.

82. Deze economische voordelen kunnen echter niet toegeschreven worden aan de samenwerking op het gebied van advocaat. Partijen hebben desgevraagd aangegeven dat met de bundeling van de productieactiviteiten bij De Kuyper te Middelharnis geen kostenbesparingen worden bereikt.[34] De economische voordelen van de samenwerking worden uitsluitend gerealiseerd door de samenwerking in Avandis ter zake van de overige producten.

83. Het bovenstaande betekent dat voor de producten jenever, vieux en brandewijn aan het eerste criterium wordt voldaan. Voor de productie van advocaat wordt niet aan het eerste criterium voldaan.

2. Billijk aandeel consumenten

84. Op grond van de navolgende overwegingen deelt de d-g NMa het standpunt van Partijen dat de onder overweging 81 omschreven economische voordelen aan de eindgebruikers worden doorgegeven. Afnemers van Partijen zijn veelal grote ondernemingen, die een zekere mate van countervailing power uitoefenen ten opzichte van Partijen (zie ook tabel 4). In dit verband kan tevens worden gewezen op de jaarcontracten die worden afgesloten met grote afnemers. Hierin worden gedetailleerde afspraken gemaakt over prijzen, schapruimte en -presentatie en promotionele acties. Het is waarschijnlijk dat grote afnemers in staat zijn om in het onderhandelingsproces voor hen gunstige voorwaarden te bedingen. Bovendien zijn er naast Partijen voldoende producenten aanwezig op de markt voor jenever, vieux en brandewijn, zodat ook daardoor verwacht kan worden dat behaalde voordelen worden doorgegeven.

3. Onmisbaarheid

85. Het is voldoende aangetoond dat de beperking van de concurrentie tussen Partijen niet verder gaat dan nodig is om de onder overweging 81 beschreven economische voordelen te behalen. De samenwerking ziet immers slechts op die onderdelen, te weten bottelarij, opslag en distributie, die minimaal noodzakelijk zijn om het productieproces te rationaliseren. Partijen blijven zelf de concentraten produceren en blijven zelf het commerciele beleid van deze producten behartigen. Voorts hebben Partijen zich verplicht alle maatregelen te treffen, met name ten aanzien van de automatisering, welke noodzakelijk zijn om enige informatie-uitwisseling te voorkomen (zie overweging 22).

4. Restconcurrentie

86. Allereerst is van belang dat naast Partijen andere producenten van gedistilleerde dranken actief zijn, die voor voldoende concurrentiedruk zorgen. Iedere producent is in principe in staat om zijn productie op korte termijn aan te passen aan veranderende marktomstandigheden (zie overweging 57).

87. Door de structuur van de samenwerking is tevens aannemelijk dat tussen Partijen concurrentiedruk blijft bestaan. Partijen blijven de marketing en verkoop van de verschillende producten zelf behartigen. Bij gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken is sprake van gedifferentieerde producten, die veelal een hoge mate van marketing vereisen. Derhalve vormt de marge en eventueel daarop aan de afnemer te verlenen kortingen in ruil voor schapruimte en promotionele acties een belangrijke concurrentieparameter op de verschillende productmarkten.

88. Voorts is van belang dat, alhoewel er door de samenwerking in Avandis uniformering van de kosten plaatsvindt, het voor individuele Partijen mogelijk is om door middel van het aanpassen van ordergrootte, chargegrootte[35], lijnsnelheid[36] en doorloopsnelheid, de kosten die Avandis maakt voor de door hen op de markt te brengen dranken, te beïnvloeden. Daardoor kunnen kostenvoordelen worden behaald ten opzichte van de andere Partijen, waardoor het mogelijk is om zich van de andere Partijen in concurrentieel

opzicht te onderscheiden.

89. Ten slotte is van belang dat de afzet van gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken een structureel neerwaartse lijn kent (zie overweging 56). In belangrijke mate kan dit toegeschreven worden aan de veranderde consumentenvoorkeuren voor gedistilleerde en andere alcoholhoudende dranken. Met name bier en wijn hebben de afzetontwikkeling van gedistilleerde dranken beïnvloed.[37] Ook is een verschuiving te zien naar buitenlandse gedistilleerde dranken, zoals whisky en cognac. Daardoor is sprake van een zekere mate van substitutie-concurrentie.

90. Bovenstaande factoren in aanmerking genomen moet worden geconcludeerd dat, alhoewel de concurrentie door de samenwerking tussen Partijen wordt beperkt, Partijen niet de mogelijkheid hebben de mededinging voor een wezenlijk deel van de betrokken producten uit te schakelen.

D. Conclusies van de beoordeling

91. Op grond van bovenstaande wordt geconcludeerd dat:
het samenwerkingsverband geen mededingingsbeperking met zich meebrengt op de verschillende inkoopmarkten;
voor wat betreft de intentie van Partijen om de private label activiteiten te bundelen, thans niet kan worden beoordeeld of deze bundeling mededingingsbeperkende gevolgen heeft;
het samenwerkingsverband geen mededingingsbeperking met zich meebrengt op de verkoopmarkten voor, likeuren, bitters, rum, wodka en gin;
het samenwerkingsverband mededingingsbeperkende gevolgen heeft op de verkoopmarkt van advocaat, die niet voor ontheffing in aanmerking komen;
het samenwerkingsverband mededingingsbeperkende gevolgen heeft op de verkoopmarkten van jenever, vieux en brandewijn, die wel voor ontheffing in aanmerking komen.

92. De ontheffing wordt verleend voor een periode van 10 jaar. Deze termijn doet voldoende recht aan de omvang van de investering van Partijen in Avandis, die NLG [...] bedraagt. Voorts wordt rekening gehouden met het feit dat de productiefaciliteiten van De Kuyper en UTO in Schiedam worden gesloten.

VI. Besluit

93. De aanvraag om ontheffing in de zin van artikel 17 Mw wordt afgewezen wat betreft de samenwerking op het gebied van inkoop, en wat betreft de bottelarij-, opslag- en distributieactiviteiten van likeuren, bitters, rum, wodka en gin, aangezien er geen sprake is van een inbreuk op artikel 6 Mw.

94. De aanvraag om ontheffing in de zin van artikel 17 Mw wordt afgewezen wat betreft de samenwerking op het gebied van private label activiteiten per 1 januari 2001, omdat er per die datum geen bundeling van private label activiteiten heeft plaatsgevonden. Er is derhalve geen sprake van een inbreuk op artikel 6 Mw.

95. De aanvraag om ontheffing in de zin van artikel 17 Mw wordt afgewezen wat betreft de samenwerking op het gebied van private label activiteiten per 1

januari 2004, daar een beoordeling daarvan thans niet kan plaatsvinden.

96. De aanvraag om ontheffing in de zin van artikel 17 Mw wat betreft de bottelarij-, opslag- en distributieactiviteiten van advocaat wordt afgewezen, aangezien niet is voldaan aan de voorwaarden voor ontheffing.

97. De aanvraag om ontheffing in de zin van artikel 17 Mw wordt toegewezen wat betreft de bottelarij-, opslag- en distributieactiviteiten van jenever, vieux en brandewijn, aangezien is voldaan aan de voorwaarden voor ontheffing. De ontheffing wordt verleend voor een periode van 10 jaar ingaande op de dag na ondertekening van dit besluit.

Datum: 29 maart 2001

w.g. A.W. Kist

Directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit

Tegen dit besluit kan degene, wiens belang rechtstreeks bij dit besluit is betrokken, binnen zes weken na de dag van bekendmaking van dit besluit een gemotiveerd bezwaarschrift indienen bij de directeur-generaal van de Nederlandse mededingingsautoriteit, Sectie Beschikkingen, Bezwaar en Beroep, Postbus 16326, 2500 BH Den Haag.

[1] De productie van Bols en UTO in het buitenland, de productie door UTO van Sonnema, Branderij de Tweelingh en de productie van koshere dranken, alsmede de productie van zogenaamde emulsiedranken en de pre-mixen blijven buiten de samenwerking.

[2] De productiefaciliteit van Bols wordt ingebracht in Avandis.

[3] Dit zijn goederen die niet door Avandis worden geproduceerd en die door de moedermaatschappijen op de Nederlandse markt verhandeld worden.

[4] De melding bij de NMa van de voorgenomen fusie heeft op 13 oktober 2000 plaatsgevonden en deze is geregistreerd onder zaaknummer 2141/Rmy Cointreau-Bols. Bij besluit van 19 december 2000 heeft de d-g NMa geoordeeld dat voor deze fusie geen vergunning is vereist. Partijen hebben aangegeven, dat de fusie geen invloed heeft op onderhavige ontheffingsaanvraag.

* Vertrouwelijke informatie, gewist voor publicatie.

[5] Mededeling van de Commissie inzake het begrip gemeenschappelijke onderneming, Pb C 66/1 van 2 maart 1998, overweging 3.

[6] Mededeling van de Commissie betreffende het begrip concentratie, Pb C 66/5 van 2 maart 1998, overweging 18 e.v.

[7] Ibid, overweging 35.

[8] Richtsnoeren inzake de toepasselijkheid van artikel 81 van het EG-Verdrag op horizontale samenwerkingsovereenkomsten, PB C 3 van 6 januari 2001.

[9] Beschikking van de Commissie in Zaak IV/M.938 Guinness/Grand Metropolitan van 15 oktober 1997 en besluit van de d-g NMa van 19 december 2000 in zaak 2141/Rmy Cointreau-Bols.

[10] Beschikking van de Commissie in Zaak IV/M.938 Guinness/Grand Metropolitan van 15 oktober 1997.

[11] Er zijn bijvoorbeeld verschillen tussen Nederland en de omliggende landen Duitsland, België, Luxemburg en Frankrijk.

[12] Dit geldt zeker voor de goedkopere sterke dranken, omdat de hoogte van de accijnzen is gerelateerd aan het alcoholpercentage en niet aan de uiteindelijke verkoopprijs, zoals bij BTW-tarieven het geval is.

[13] Zie besluit van de d-g NMa d.d 19 december 2000 in zaak 2141/Rmy Cointreau Bols, r.o. 58 t/m 62.

[14] Recentelijk heeft Laurus N.V. zeggenschap verkregen over Mitra C.V. Zie besluit van de d-g NMa van 8 maart 2001 in zaak 2336/Laurus-Mitra.

[15] Vgl. besluit van de d-g NMa van 24 juli 2000 in zaak 1710/Schuitema A&P.

[16] Dit is als volgt berekend. De betaling van Partijen aan Avandis (respectievelijke De Kuyper voor wat betreft advocaat) is afgezet tegen de gemiddelde kostprijs (bestaande uit materiaalwaarde, productiekosten, transportkosten, overheadkosten, verkoopkosten, acquisitie en promotie) per productsoort per producent.

[17] Vgl. Beschikkingen van de Commissie in zaaknummers IV/M.1109, Owens Illinois/BTR Packaging van 21 april 1998, IV/M.1539, CVC/Danone/Gerresheimer van 5 juli 1999.

[18] Vgl. besluit van de d-g NMa van 15 juli 1998 in zaak 791/Roto Smeets de Boer-Senefelder; besluit van de d-g NMa van 22 januari 1999 in zaak 1159/Brouwer-Neroc; besluit van de d-g NMa van 11 februari 1999 in zaak 1222/Brouwer- Wegener Grafische Groep.

[19] Vgl. Commissiebeschikking in zaak IV/M. 603, Crown Cork & Seal/ Carnaud Metalbox van 14 november 1995.

[20] Vgl. Commissiebeschikking in zaak IV/M. 613, Jefferson Smurfit/ Munsjo van 31 juli 1995 en in zaak IV/M. 499, Jefferson Smurfit/ Saint Gobain van 19 september 1994.

[21] Vgl. Beschikking van de Commissie in zaak IV/29021, BP Kemi-DDSF van 5 september 1979.

[22] Vgl. Beschikking van de Commissie in zaak IV/F-3/33708, British Sugar van 14 oktober 1998.

[23] Overigens worden de inkoopkosten die door Avandis worden gemaakt doorberekend aan Partijen. Deze kosten worden derhalve meegewogen bij de uniformering van de kosten van Partijen (zie overweging 58).

[24] Richtsnoeren, overweging 12.

[25] Tweede Kamer, vergaderjaar 1995-1996, 24707, nr. 3, blz. 10.

[26] Richtsnoeren, overweging 78 e.v.

[27] Richtsnoeren, overweging 83.

[28] Richtsnoeren, overweging 84.

[29] Richtsnoeren, overweging 96.

[30] Richtsnoeren, overweging 92.

[31] Artikel 4 van Verordening nr. 2658/2000 van de Commissie van 29 november 2000, betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen specialisatieovereenkomsten, Pb L 304/3 van 5 december 2000 bevat onder bepaalde voorwaarden een vrijstelling van artikel 81, lid 1 voor productieovereenkomsten waarbij het gecombineerd marktaandeel kleiner of gelijk is aan 20%.

[32] Richtsnoeren, overweging 93.

[33] Richtsnoeren, overweging 29.

* Vertrouwelijke informatie, gewist voor publicatie.

[34] Richtsnoeren, overweging 103. Efficiëntievoordelen die slechts partijen ten goede komen kunnen niet in aanmerking worden genomen.

[35] Dit is de aanmaakhoeveelheid per productsessie.

[36] Deze is afhankelijk van de specifieke kenmerken van het product zoals de flesvorm, aantal en vorm van de etiketten, etc.

[37] Bossard Consultants, Competition between different categories of alcoholic drinks, Parijs, 1994.

[Besluit op bezwaar d.d. 14 december 2001](#)