

# Eén jaar gecontroleerd concentreren in Nederland

Mr I.W. VerLoren van Themaat en mr E.R. Vollebregt

In 1998 heeft de NMa op het gebied van concentratiecontrole welgeteld 138 eerste fase besluiten genomen en drie in de tweede fase.<sup>1</sup> Dat is indrukwekkend en boven verwachting. In de MvT werd op basis van de gekozen omzetsdrempels nog de verwachting uitgesproken van een gemiddelde van honderd aanmeldingen per jaar.<sup>2</sup> De indruk ontstond – mede door die opmerking – dat de drempels met het oog hierop gekozen waren.<sup>3</sup> We zullen nu moeten afwachten of die indruk juist was en de aanmeldingsdrempels zullen worden verhoogd.

In kwantitatieve zin mag de Nederlandse concentratiecontrole aldus als een succes worden gezien. Met een relatief klein team van circa vijftien man is binnen strikte termijnen veel werk verzet. In ieder geval is het aantal aanmeldingen dat de NMa te verwerken heeft gekregen zeer vergelijkbaar met de hoeveelheid die de Merger Task Force van de Commissie moet verstouwen met een groter team.<sup>4</sup>

Ook heeft de NMa niet geschuwd grote beslissingen te nemen. Het begon al met het afschieten van het troetelkind van minister Wijers, het Grootschalig Productie Bedrijf (GPB). De NMa achtte eind januari de fusie van de vier elektriciteitsproductiebedrijven vergunningplichtig.<sup>5</sup> De tweedefaseprocedure is nooit afgemaakt omdat de fusie in mei door partijen werd afgeblazen. Een zelfde lot onderging de voorgenomen fusie tussen Internatio-Müller en Brocacef Drogisten.<sup>6</sup> In drie andere gevallen heeft de NMa inmiddels een tweedefasebeslissing genomen: in Vendex/KBB<sup>7</sup>, de fusie van de kalkzandsteenfabrieken<sup>8</sup>, en RAI/Jaarbeurs.<sup>9</sup> De laatste zaak is voorlopig de enige waar de NMa ook een vergunning heeft geweigerd.<sup>10</sup>

De uitspraken zijn ook inhoudelijk boeiend. Op de punten van het ondernemingsbegrip, de overgang van zeggenschap, afbakening van markten en het onderzoek van marktmacht heeft de NMa vele interessante uitspraken gedaan.

De inhoud van de besluiten is over het algemeen – maar het is geen gouden regel – overzichtelijk ingedeeld in vijf of zes hoofdstukken (I) de partijen, (II) de gemelde operatie, (III) de toepasselijkheid van de Mededingingswet (Mw), (IV) de inhoudelijke beoordeling van de concentratie, (V) eventuele nevenrestricties, en (VI) de conclusie. Wij zullen deze volgorde hier min of meer aanhouden en eerst een aantal procedurele aspecten bespreken, vervolgens de inhoudelijke beoordeling en, ten slotte, het onderwerp van de nevenrestricties.

Mr I.W. VerLoren van Themaat en mr E.R. Vollebregt zijn advocaat bij Liedekerke Siméon Wessing Houthoff te Brussel.

## De melding

### Algemeen – het meldingsformulier

De procedure bij de NMa wordt in vrijwel alle gevallen ingeleid met de melding door partijen. Het daartoe bestemde formulier is, zeker in vergelijking met het Europese formulier CO, kort en eenvoudig. De vraag die doorgaans de meeste hoofdbreken zal kosten, is die betreffende de marktomschrijving. Bij eenvoudige zaken, waar geen sprake is van overlappende markten, accepteert de NMa echter ook meldingen zonder marktomschrijving.<sup>11</sup> De vraag in het meldingsformulier is immers welke markten door de concentratie worden *beïnvloed*. Dat wil zeggen de markten:

- waarop twee of meer bij de concentratie betrokken ondernemingen werkzaam zijn, dus als er een overlap is (horizontaal gelijk), of
- die in een verticale verhouding tot elkaar staan.<sup>12</sup>

Ingeval bijvoorbeeld een participatiemaatschappij een controlerend belang neemt in een onderneming in een voor haar nog onbekende bedrijfstak hoeft de concentratie geen markten te beïnvloeden.<sup>13</sup>

De melding is mogelijk vanaf het moment dat sprake is van een 'voornemen' tot concentreren. Vanzelfsprekend moet dat voornemen al wel zo concreet zijn dat genoeg gegevens beschikbaar zijn om het Formulier in te vullen. Uit de beschikkingspraktijk van het afgelopen jaar blijkt dat een niet-bindende *Letter of Intent*, of conceptovereen-

1 Een chronologische lijst van deze besluiten in eerste en tweede fase is opgenomen in bijlagen 1 en 2.

2 MvT Mw, TK 1995-1996, 24 707, nr. 3, p. 35.

3 'Een dergelijk aantal acht ik vanuit het oogpunt van de administratieve belasting redelijk en ook in verhouding met het te verwachten nut van het concentratietoezicht', schreef de minister in de Nota naar aanleiding van het verslag, TK 1996-1997, 24 707, nr. 6, p. 64.

4 De Merger Task Force ontving met een bezetting van ongeveer vijftig personen in 1998 235 aanmeldingen, waarvan 210 resulteerden in fase I besluiten en 10 in fase II besluiten.

5 Zaak 4, SEP/EPON/EPZ/EZH/UNA, 29 januari 1998.

6 Zaak 126, Internatio-Müller N.V./Brocacef Drogisten B.V., 9 april 1998.

7 Zaak 166, Vendex International N.V./ N.V. Koninklijke Bijenkorf Beheer KBB, 22 juni 1998.

8 Zaak 124, Coöperatieve Verkoop- en productievereniging van Kalkzandsteenproducenten U.A., 23 april 1998.

9 Zaak 47, Amsterdam RAI B.V./Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs, 25 februari 1998.

10 Idem, 31 juli 1998.

11 Vergelijk zaak 1140 CVC Capital Partners-Veen Uitgevers, 20 november 1998, § 11 en zaak 116 Gilde-Continental Sweets, 3 maart 1998, § 10.

12 Vergelijk de Toelichting op het meldingsformulier.

13 De NMa schijnt te overwegen de formulieren op dit punt aan te willen passen opdat zij ook in het geval er geen betrokken markten zijn, toch enige informatie zal ontvangen over concurrenten en afnemers.

## Artikelen

komst hiervoor reeds voldoende kan zijn.<sup>14</sup> In zoverre lijkt het eerst mogelijke moment van melding onder de Mw zowel in theorie als in praktijk eerder plaats te vinden dan onder de Concentratieverordening.<sup>15</sup>

De vroege meldingsmogelijkheid in Nederland brengt ook een groter risico met zich mee dat de overeenkomst na melding nog wordt gewijzigd. Een dergelijke wijziging moet worden meegedeeld aan de NMa<sup>16</sup> op straffe van de mogelijkheid van administratief optreden en nietigheid.<sup>17</sup>

Soms krijgt de NMa een zaak ook doorverwezen van de Commissie. In Vendex/KBB (zaak 166) hadden partijen hun fusie uitsluitend bij de Commissie in Brussel aangemeld. Volgens de regels van de Concentratieverordening stuurt de Commissie de nationale mededingingsautoriteiten daar dan direct kopie van.<sup>18</sup> Niet de mededingingsautoriteiten, maar de lidstaten kunnen dan vervolgens bij de Commissie verwijzing van de zaak vragen indien die concentratie ofwel een machtspositie doet ontstaan of versterkt die de mededinging op die nationale, afzonderlijke markt aanzienlijk belemmert, of in het algemeen nadelige gevolgen heeft op de mededinging in die nationale markt (de 'Duitse clause').<sup>19</sup> Van praktisch belang is dat indien dit verzoek wordt gehonoreerd, geen nieuwe melding meer is vereist. Vanaf de datum van ontvangst van de Brusselse beschikking wordt de aanmelding van partijen in Brussel als een melding in de zin van artikel 34 van de Mw beschouwd.<sup>20</sup> Vanaf dat moment gaan ook de Nederlandse termijnen lopen. De NMa begint haar eigen onderzoek bij de eerste fase omdat er op dat moment nog geen besluit ex artikel 37 lid 2 Mw is genomen. Er is enkel een beschikking van de Commissie ex artikel 9, lid 3, sub b, Concentratieverordening op het verzoek van de lidstaat om doorverwijzing. Niets belet de D-G NMa echter om deze eerste fase zo kort mogelijk te houden door zo snel mogelijk een besluit ex artikel 37 lid 2 Mw aan partijen te richten. Het lijkt ons namelijk dat de concentraties die voor verwijzing ex artikel 9 Concentratieverordening in aanmerking komen in vrijwel alle gevallen nationaal voldoende moeilijkheden opleveren om een tweede fase onderzoek te rechtvaardigen. Deze procedure kan tot aanzienlijke vertraging van de voorgenomen concentratie leiden. Aangezien een verzoek tot 'uitlevering' niet licht gedaan zal worden, valt derhalve te overwegen dat de NMa na de uitlevering direct aanvangt met de tweede fase, tenzij partijen daar bezwaar tegen maken.

### Artikel 40-beschikkingen (uitzondering wachtperiode)

Van het verbod om de concentratie tot stand te brengen voordat vier weken na de melding zijn verlopen, kan op grond van gewichtige redenen ontheffing worden verleend (artikel 40 Mw). Deze redenen zijn in de MvT nader omschreven als de toebrengring van *onherstelbare schade aan een voorgenomen concentratie*. De beschikkingspraktijk over het afgelopen jaar toont dat de eisen voor ontheffing hoog zijn. Het is bovendien interessant te zien dat de markt daar direct op reageert in de vorm van een sterk

afnemend aantal verzoeken.

In *BAM/Habo*<sup>21</sup> was van onherstelbare schade zeker sprake. Habo was een bouwbedrijf waaraan surseance was verleend, terwijl enkele groepsmaatschappijen van Habo ook failliet waren verklaard. Indien niets zou gebeuren, zouden de lopende bouwprojecten van Habo stil komen te liggen. Crediteuren zouden hun eigendomsrechten uitoefenen en werknemers zouden weglopen. BAM was in deze situatie slechts bereid de activa en passiva en een deel van de werknemers van een aantal onderdelen van Habo over te nemen, indien de concentratie direct door kon gaan. De D-G wees het verzoek toe.

Ook in de beide andere zaken waar partijen werden ontheven van de wachtperiode, was sprake van concrete dreiging van faillissement van de over te nemen partij.<sup>22</sup> Het criterium dat onherstelbare schade ontstaat aan de *concentratie*, lijkt dan ook te kunnen worden gelezen als de dreiging dat onherstelbare schade dreigt te ontstaan bij een der *partijen* of de *target*.<sup>23</sup> Zie bijvoorbeeld de formulering van het besluit in *De Drie Mollen/Olland*<sup>24</sup>:

*'in geval van faillissement komt de continuïteit van de bedrijfsvoering van Olland in gevaar. In dat geval is onherstelbare schade aannemelijk, in het bijzonder doordat dientengevolge aan de activa reële waarde komt te ontvallen. Door extra boedelkrediet en door effectuering van de concentratie op korte termijn is De Drie Mollen in staat het faillissement af te wenden en, in samenhang daarmee, de continuïteit van Olland Finance te waarborgen.'*

De financiële problemen die zouden leiden tot onherstelbare schade aan de concentratie moeten bovendien *acuut* zijn. Indien reeds een gefundeerd herstructureringsplan klaarligt, zoals in SKAL-SNS Reaalinvest (zaak 361), of de bank nog een overbruggingskrediet tot het moment van beslissing op de aanmelding zou verstrekken, zoals in RDM-

14 Vergelijk bijvoorbeeld: Zaak 988 / Quality Bakers-Erkens Bakkerijen; zaak 987 / Pon Holdings-Hoogenboom e.a.; Zaak 795 / Lanier-Agfa Gevaert.

15 Artikel 4, lid 1, Concentratieverordening vereist dat een melding wordt gedaan binnen een week na het sluiten van de 'overeenkomst of openbaarmaking van de transactie'. Onder een 'overeenkomst' wordt hierbij verstaan een 'juridisch bindende overeenkomst' (zaak M. 023 ICI/Tioxide). De hogere eisen die op communautair niveau worden gesteld aan de mate van overeenstemming tussen partijen zullen ook zijn ingegeven door de zwaardere administratieve procedure bij communautaire concentraties. Beschikkingen moeten bijvoorbeeld worden goedgekeurd door het Raadgevend Comité van de lidstaten.

16 Zaak 874, Pon Holdings-Huiskes Groep, § 5.

17 Zaak 811, Vendex Food Group-De Boer Unigro, § 52.

18 Artikel 19 CoVo.

19 Artikel 9, leden 2 en 3 CoVo.

20 Zaak 166, KBB-Vendex, 22 juni 1998, § 3.

21 Zaak 69, Koninklijke BAM Groep N.V.-N.V. Habo, 2 februari 1998.

22 Vergelijk zaak 676, Watco B.V.-VéVéWé Holding B.V., 29 april 1998.

23 Vergelijk zaak 676, Watco B.V.-VéVéWé Holding B.V., 29 april 1998, §§ 9-10.

24 Zaak 849, Koninklijke Olland Groep B.V.-Olland Vending Finance B.V., 26 juni 1998.

## Artikelen

Wilton Feijenoord (zaak 647), moeten de partijen de wachtperiode in acht nemen.

### Concentratie

#### De definitie van een onderneming

De concentratieregels hebben betrekking op de overgang van zeggenschap over 'ondernemingen'. Zowel ten aanzien van ziekenhuizen en ziekenfondsen als ten aanzien van uitvoeringsinstellingen van werknemersverzekeringen is de vraag gerezen of daar sprake van was.

Het Sophia Ziekenhuis en het Ziekenhuis/Verpleeghuis de Weezenlanden (zaak 165) stelden zich op het standpunt geen onderneming te zijn omdat zij geen winstoogmerk hadden, verregaand gereguleerd waren, maar een beperkte tarief- en contracteervrijheid hadden en ook in het algemeen zeer beperkt waren in de vrijheid van hun doen en laten. De NMa schoof deze argumenten resoluut aan de kant. Onder verwijzing naar zowel de MvT, als de Europese jurisprudentie, stelt de NMa vast dat elke eenheid die een economische activiteit uitoefent, ongeacht haar rechtsvorm en wijze van financiering onder het kartelrechtelijke ondernemersbegrip valt. Zowel in de MvT, als in de jurisprudentie wordt daaraan toegevoegd; 'ongeacht of er sprake is van een winstoogmerk'. De NMa acht dat op deze gronden ook de dienstverrichtingen door artsen en ziekenhuizen economische activiteiten zijn. De ziekenhuizen bieden verschillende diensten aan waarvoor zij een tegenprestatie ontvangen. Dat zij hierbij onderworpen zijn aan strenge overheidsregelgeving doet volgens de NMa niet af aan het economisch karakter van hun activiteiten.

Ook de uitvoeringsinstellingen voor werknemersverzekeringen moeten volgens de NMa worden aangemerkt als ondernemingen, besliste de NMa in Cadans-Stigas GUO (zaak 125). Als gevolg van een wijziging van de relevante wetgeving kan het bedrijfsleven thans kiezen zelf de uitvoering van de werknemersverzekeringen voor zijn rekening te nemen dan wel uit te besteden aan derden. Aldus zullen de uitvoeringsinstellingen concurrentie ondervinden en concludeerde de NMa dat het ging om een economische activiteit.

Een bijzonder geval betrof de fusie tussen de zorgverzekeraars Anoz Verzekeringen, ANOVA en ZAO (zaak 1165). Ten aanzien van hun schade- en levensverzekeringsactiviteiten, alsmede ten aanzien van de 'vrijgelaten' activiteiten van de ziekenfondsen, zoals het aanbieden van aanvullende (particuliere) ziektekostenverzekeringen, meenden de zorgverzekeraars dat zij niet onder het toezicht van de NMa vielen omdat de Verzekeringskamer de concentratie al toetste ingevolge artikel 32 jo. 107 lid 3 Mw. De NMa volgde hen hierin. Ten aanzien van de niet-vrijgelaten ziekenfondsactiviteiten stelden zij dat deze, *omdat* zij niet vrijgelaten waren, geen economische activiteiten waren en, dus, om die reden buiten de wet vielen. De ziekenfondsen hebben immers bij de uitoefening van hun wettelijke taken

geen enkele commerciële vrijheid, zij moeten een wettelijk vastgelegd pakket aanbieden, hebben een wettelijke acceptatieplicht en 98% van hun jaarlijkse inkomsten wordt door de overheid bepaald.

De NMa *did not buy that*. Interessant is dat de NMa daarbij niet alleen inging op de door de fondsen aangeboden diensten, maar ook op hun activiteiten met betrekking tot het inkopen van zorg. De bij een ziekenfonds verzekerden hebben immers recht op zorg in natura. Nu medische dienstverlening kan worden gekwalificeerd als een economische activiteit, kan volgens de NMa het inkopen van deze dienstverlening ook worden beschouwd als een economische activiteit. Hetzelfde geldt voor het inkopen van hulp- en geneesmiddelen. Nu ook bij de aanbidding van ziektekostenverzekeringen een zekere - zij het kleine - vrijheid bleek te bestaan, konden de ziekenfondsen zowel op grond van hun activiteiten met betrekking tot het inkopen van zorg als die met betrekking tot het aanbieden van zorg als ondernemingen worden beschouwd.

#### De definitie van een concentratie

Gemeld dient te worden de concentratie in de zin der wet (artikel 34 Mw). De wet noemt in artikel 27 - limitatief - drie situaties die onder dit begrip vallen: fusie, overdracht van zeggenschap en de joint venture.

##### *Fusie (artikel 27 onder a)*

De fusie van twee of meer voorheen van elkaar onafhankelijke ondernemingen gaat soms heel geleidelijk. Dan kan het moeilijk zijn een duidelijke scheidslijn aan te brengen tussen het oude stadium van onafhankelijkheid en het nieuwe tijdperk van onderlinge afhankelijkheid.

De vier elektriciteitsproductiebedrijven en de SEP (zaak 4) die hoopten op te kunnen gaan in het GPB stelden zich op het standpunt dat zij al dusdanig nauw met elkaar samenwerkten dat geen sprake was van 'van elkaar onafhankelijke ondernemingen'. De Elektricitwet verplichtte de SEP al iedere twee jaar een bindend Elektricitetsplan op te stellen dat alle belangrijke beslissingen en de grote lijnen van het beleid voor de komende tien jaar vastlegt. Op basis van die wet worden ook de kosten, de tarieven en de invoer centraal geregeld. In commercieel opzicht zouden de ondernemingen daarom al een economische eenheid vormen.

Voor een economische eenheid dient volgens de NMa echter ten minste aan drie voorwaarden te zijn voldaan: (i) een gemeenschappelijk ondernemingsbestuur, (ii) interne verrekening van winst en verlies, en (iii) gezamenlijke aansprakelijkheid jegens derden. Daarvan was volgens de NMa geen sprake. De SEP stelde weliswaar het plan op, maar samen met de vier bedrijven. De SEP had ook geen enkele invloed op andere gebieden dan op die waar wette-

26 Zie anders Pres.Rb. Almelo 23 696 KG ZA 97-291 Texincare en Tovic/Ziekenfonds Oost-Nederland, d.d. 6 januari 1998, TVVS 1998, p. 211.

## A r t i k e l e n

lijk samengewerkt diende te worden. Ook van een volledige interne verrekening van winst en verlies was geen sprake.

Een ander voorbeeld biedt de melding van de Coöperatieve Verkoop- en productievereniging van Kalkzandsteenproducenten U.A. (CVK).<sup>27</sup> In de CVK zijn elf kalkzandsteen fabrieken in Nederland verenigd. Die elf fabrieken zijn eigendom van een drietal concerns. Door de gemelde 'poolingovereenkomst' kwamen alle economische activiteiten van de leden onder centrale leiding van het bestuur van de CVK. Ook zou het investerings- en desinvesteringbeleid en het personeelsbeleid op centraal niveau worden vastgesteld en de financiële resultaten van de leden worden gepoold.

Bij de melding stelden partijen evenwel dat er eigenlijk helemaal geen sprake was van een concentratie. In 1989 was de CVK al opgericht en sindsdien was er een continu integratieproces gaande. De concentratie zou al bij de ondertekening in 1996 van het Huishoudelijk Reglement en een 'Procedural Manual' tot stand zijn gekomen. Vanaf dat moment zou sprake zijn van een economische eenheid.

De NMa noemt drie argumenten waarom deze bestaande samenwerking onvoldoende was om de CVK en haar leden als 'economische eenheid' aan te merken.

- 1 De bestaande beslissingsstructuur ontbeerde een *duurzaam karakter*. Het Huishoudelijk Reglement en het Procedural Manual hadden slechts een initiële geldigheidsduur van nog geen twee jaar. Dat is volgens de NMa onvoldoende om van een blijvende verandering te spreken. De NMa verwijst hierbij ook naar de beschikkingenpraktijk van de Commissie, waarin vijf jaar wel maar drie jaar niet voldoende werd geacht om te spreken van een duurzame verandering.
- 2 Er ontbrak een *permanent en gemeenschappelijk ondernemingsbestuur*. Het bestuur van de CVK had volgens de NMa geen beslissende invloed op het ondernemingsbeleid van haar leden. Het lidmaatschap van een coöperatie sluit niet uit dat de leden kunnen worden gekwalificeerd als afzonderlijke ondernemingen.
- 3 De CVK-leden droegen vóór de fusie nog een *eigen ondernemersrisico*. De leden dienen enkel tegenover hun aandeelhouders rekening en verantwoording af te leggen, maar niet tegenover de CVK. Ook werd de deling van winst en verlies pas bij de gemelde overeenkomsten in het leven geroepen.

De NMa kijkt bij de beoordeling van de bestaande bestuursstructuur aldus strikt naar de letter van de overeenkomst, in tegenstelling tot de Commissie en het HvJ EG. In de overeenkomst was kennelijk een initiële geldigheidsduur van iets minder dan twee jaar opgenomen. Maar wat indien geen termijn was opgenomen of partijen vanaf den beginne de bedoeling hadden de overeenkomst telkens te verlengen? Zou dan in 1996 al sprake zijn geweest van een concentratie? Het past niet in het systeem van de wet dat

bij de derde verlenging, zes jaar na ondertekening van de oorspronkelijke overeenkomst, sprake is van een stille concentratie. Dat betekent enerzijds dat – achteraf gezien – de leden van de CVK er beter aan hadden gedaan de overeenkomst voor onbeperkte tijd te laten gelden met een duidelijke beëindigingclausule. Anderzijds zou het kunnen betekenen dat overeenkomsten melding onder het concentratieregime zouden kunnen ontlopen door schriftelijk telkens een beperkte geldigheidsduur overeen te komen. Het zou nuttig geweest zijn indien de NMa in dit geval ook was ingegaan op de bedoeling van partijen. Overigens zou een dergelijke tijdelijke geldigheidsduur van de overeenkomst vermoedelijk wel meebrengen dat deze zou moeten worden gemeld ter verkrijging van een ontheffing in de zin van artikel 17 Mw.

#### *Overdracht van zeggenschap (artikel 27 sub b)*

Om als concentratie aangemerkt te kunnen worden, moet de overdracht van zeggenschap de verkrijger(s) daarvan de mogelijkheid geven om beslissende invloed uit te oefenen op de activiteiten van de onderneming.<sup>28</sup>

Aanmeldingsplichtige verkrijging van zeggenschap in de zin van artikel 27 sub b Mw geschiedt niet altijd ineens. In Pon/Century vond de levering bijvoorbeeld plaats in twee tranches, waarvan één tranche van 40% direct na dagtekening van het besluit en één tranche van 60% per uiterlijk 1 februari 2000.<sup>29</sup> De NMa beschouwde de volledige operatie als één concentratie.

Dat was niet het geval bij de overname van 35% van de aandelen in Geomatic door VNU. Door deze overname verkreeg VNU een totaal belang in Geomatic van 40%, terwijl de overige 60% bij een zekere De Haas bleef. Er waren een aantal ingewikkelde afspraken gemaakt over de overdracht van deze resterende 60% die er op neer kwamen dat VNU tot 2003 de plicht had de aandelen te kopen indien ze haar zouden worden aangeboden, maar dat De Haas niet de plicht had deze aan te bieden. Mogelijk ter voorkoming van het risico de transactie later nog eens te moeten melden, stelden partijen zich op het standpunt dat VNU nu reeds uitsluitende zeggenschap verwierf. Dat ging de NMa te ver. Ten eerste stond de vervolgttransactie nog geenszins vast en ten tweede achtte de NMa 2003 een te ver verwijderd tijdstip om op die enkele grond aannemelijk te achten dat VNU bij de overgang van de genoemde 35% reeds uitsluitende zeggenschap verwerft.<sup>30</sup> In plaats daarvan was sprake van gezamenlijke zeggenschap.

Soms is de scheidslijn tussen gezamenlijke zeggenschap en uitsluitende zeggenschap niet kristalhelder.

27 Zaak 124, voornoemd.

28 De definitie van het begrip zeggenschap is ontleend aan artikel 3, derde lid, eerste volzin van de Europese Concentratieverordening. Vergelijk MvT (TK 1995-1996, 24707, nr. 3), p. 72.

29 Zaak 1035, Pon Holdings-Century Autogroep, 8 september 1998, §§ 4-5.

30 Zaak 768, VNU-Geomatic, 20 augustus 1998, §§ 14-16.

## Artikelen

Indien de grootste partij haar zeggenschap verder uitbreidt, zal zij geneigd zijn te verdedigen dat uitsluitende zeggenschap reeds bestaat en daarom niet hoeft te worden aangemeld. Friesland Coberco DF had 50% van de aandelen in Klooster Kaas (zaak 1064). De AvA van Klooster Kaas kon geen beslissingen nemen zonder de toestemming van Friesland Coberco. Aan de andere kant kon ook Friesland Coberco geen beslissingen dwingend opleggen aan Klooster Kaas zonder instemming van de andere aandeelhouders. In deze situatie was volgens de NMa (terecht) geen sprake van uitsluitende zeggenschap. De omzetting van gezamenlijke zeggenschap naar uitsluitende zeggenschap waarbij Friesland Coberco de mogelijkheid zou krijgen de activiteiten van Klooster Kaas af te stemmen op haar eigen activiteiten, moest worden aangemeld als een verkrijging van zeggenschap in de zin van artikel 27 sub b Mw.

Een voorbeeld van de verkrijging van zeggenschap over een deel van een onderneming in de zin van artikel 27 onder b, is te vinden in Schouten Products/Theeuwes. Hier werden alleen faciliteiten voor het toosten van soja- en voerbonden en het verkopen van getoaste soja- en voerbonden aan de mengvoederindustrie overgedragen.<sup>31</sup>

### Joint Ventures

Nederland kent nog steeds het ingewikkelde en wat arbitraire onderscheid tussen concentratieve en coöperatieve joint ventures. Alleen de eerste vallen onder het concentratietoezicht; de tweede groep valt onder het klassieke regime van artikel 6 Mw. Dat brengt met zich mee dat coöperatieve joint ventures in Nederland, ook als zij een volwaardige, zelfstandige economische eenheid vormen (de zogenaamde 'full function joint ventures'), genoeg moeten nemen met

- een lange meldingsprocedure (acht maanden; artikel 19 Mw),
- het ontbreken van strikte tijdslijmieten (artikel 19 vs. 37 lid 3 en 44 lid 1 Mw),
- een goedkeuring die, als zij wordt verleend, beperkt is in tijd (artikel 21 Mw) en
- de mogelijkheid dat veel hogere boetes worden opgelegd ingeval ten onrechte niet wordt gemeld.

Met deze ongelukkige verschillen behandelt ons polerland, dat groot geworden is door samenwerkingen en werkgemeenschappen, deze coöperatieve joint ventures strenger, of althans op procedureel minder aantrekkelijke wijze dan de Europese Commissie, dat het nu juist zegt in mededingingsaangelegenheden te willen volgen. Sinds 1 maart 1998 geldt voor alle *full function joint ventures* van Communautaire dimensie immers het procedurele regime van de CoVo.<sup>32</sup> Binnen dit regime worden de coördinatieaspecten evenwel beoordeeld overeenkomstig de materiële criteria van artikel 85 EG.<sup>33</sup>

In Nederland wordt in het kader van het onderzoek naar de toepasselijkheid van het concentratietoezicht nog

telkens nagegaan of voldaan wordt aan de drie elementaire criteria van een concentratieve joint venture: (i) gezamenlijke zeggenschap, (ii) duurzame zelfstandige economische eenheid, en (iii) afwezigheid van gevaar voor coördinatie van marktgedrag van de oprichtende ondernemingen.<sup>34</sup>

Voor het onderzoek naar het coördinatiegevaar – het criterium dat dus uit artikel 3 lid 2 CoVo is geschrapt – moet eerst de relevante markt worden gedefinieerd om te zien of er mogelijk overlappingsen bestaan. Een mooi voorbeeld hiervan is te vinden in ABN AMRO/Bouwfonds (zaak 754). De relevante markten waren die van projectontwikkeling en projectfinanciering. De joint venture zou een deel van de activiteiten van de moeders overnemen op de markt voor projectontwikkeling. Op deze markt van projectontwikkeling zou Bouwfonds bepaalde belangen en zeggenschap behouden in twee andere ondernemingen op deze markt, en ABN AMRO zou een belang behouden van 38% in Multivastgoed. Aangezien zij echter geen zeggenschap had in Multivastgoed, kon van coördinatiegevaar tussen beide moederondernemingen in deze markt geen sprake zijn.<sup>35</sup> Daarnaast achtte de NMa de markt van projectfinanciering van belang. Hoewel de joint venture op de markt van projectfinanciering zelf geen rol zou spelen, is het wel een nauw met de projectontwikkeling verbonden markt en daarom relevant.<sup>36</sup> Zowel ABN AMRO, als Bouwfonds bleken volledige dochters te hebben in deze markt van projectfinanciering. Er bestaan in deze markt echter 'Chinese walls' die voorkomen dat marktinformatie van onafhankelijke projectontwikkelaars, die vragen naar financiering, wordt doorgespeeld van financieringstak naar de zusterorganisaties die op het gebied van ontwikkeling actief zijn. Door die Chinese walls zou er volgens de NMa ook geen concurrentievoordeel ontstaan voor de oprichtende ondernemingen op de markt voor projectfinanciering.

### Uitzonderingen op de regel

#### Participatiemaatschappijen (artikel 28)

In artikel 28 Mw staan een aantal situaties omschreven die niet als concentratie worden beschouwd. Eén daarvan is de verwerving van participaties door participatiemaatschappijen. Daaraan is echter de voorwaarde gekoppeld dat de stemrechten *slechts worden uitgeoefend om de*

31 Zaak 716, § 4.

32 Zie de wijzigingen aangebracht bij Vo. 1310/97.

33 Zie Artikel 2, lid 4 CoVo. De Commissie is tot op heden echter nog niet toegekomen aan een materiële beoordeling onder artikel 85 van coöperatieve joint ventures doordat zij de mededingingsrechtelijke gevolgen telkens 'niet merkbaar' achtte.

34 Zie bijvoorbeeld zaak 1073, Westland-Producenten, 10 december 1998, § 8.

35 Conform de praktijk van de Commissie levert het actief blijven van een van de moederondernemingen in de markt van de joint venture geen coördinatie van het marktgedrag van partijen op. Vergelijk AKZO Nobel/Monsanto IV/M.523, §§ 9-11.

36 Zie ook de formulering van artikel 2, lid 4 CoVo.

## Artikelen

volle waarde van deze beleggingen veilig te stellen. Een beroep op deze uitzondering brengt dus een risico met zich mee. De investeerder is beperkt in zijn zeggenschap. Zodra de participatiemaatschappij een onpopulaire beslissing neemt, loopt zij het risico dat het bestuur of andere betrokkenen deze tegenhoudt met het argument dat die beslissing niet dient ter veiligstelling van de volle waarde van de belegging. In de beschikkingspraktijk van de NMa zijn dan ook verscheidene voorbeelden te vinden van participatiemaatschappijen die hun participaties wel aanmelden.

Een voorbeeld van een geval waar wel een beroep op deze uitzondering werd gedaan, maar dit niet werd gehonoreerd, is te vinden in de overname van Tulip door Bege-mann (zaak 770) De NMa oordeelde dat Begemann een duidelijk strategische input wenste te geven. Bovendien wilde zij betrokken zijn bij het benoemen en het adviseren van het bestuur van Tulip. Dat gaat verder dan het enkel veilig stellen van de waarde van de belegging. In zo'n geval is de uitzondering niet van toepassing.

### Omzetrempels

Om binnen het bereik van het concentratietoezicht te vallen, moeten de omzetrempels van artikel 29 Mw worden gehaald. Ter berekening van de bij de concentratie betrokken omzet worden ex artikel 30 Mw de omzetten van alle betrokken ondernemingen en hun groepen bij elkaar opgeteld. Volgens de Mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet en artikel 30 lid 3 aanhef en onder b Mw moet de omzet van dochterondernemingen als omzet van betrokken ondernemingen worden meegeteld indien de betrokken moederonderneming (a) rechtstreeks of middellijk meer dan de helft van het maatschappelijk kapitaal bezit, (b) meer dan de helft van de stemrechten kan uitoefenen, (c) meer dan de helft van de raad van toezicht of het bestuur kan benoemen of (d) het recht heeft de onderneming te leiden.<sup>37</sup> In Baan/Hiscom (zaak 763) telde de NMa voor de berekening van de betrokken omzet de omzet van een 38%-dochter van Baan mee. De aan dit – relatief beperkte – belang verbonden zeggenschapsrechten waren niet contractueel of statutair beperkt. Verder overwoog de NMa dat sprake was van ‘overlap tussen de besturen’ van moeder en dochter en dat de overige aandeelhouders in de dochter ieder een klein deel van de aandelen bezaten.<sup>38</sup> Deze feiten alleen geven niet duidelijk aan of aan de vereisten van artikel 30 lid 3 aanhef en onder b Mw voldaan is. Het is niet uit het besluit op te maken of het 38%-belang Baan in staat stelde meer dan de helft van de stemrechten uit te oefenen dan wel het recht gaf de onderneming te leiden. Ook is het niet duidelijk of de overlap tussen de besturen, al dan niet in combinatie met het 38%-belang, Baan het recht gaf meer dan de helft van de raad van toezicht of het bestuur te benoemen. De NMa's conclusie dat aan de voorwaarden van artikel 30 lid 3 aanhef en onder b Mw was voldaan, volgt derhalve niet zonder meer uit de in het besluit vermelde feiten.

### Machtspositie

De materiële beoordeling van concentraties valt uiteen in de afbakening van de relevante markt en, vervolgens, de beoordeling of de concentratie een machtspositie doet ontstaan, of versterkt die de mededinging op significante wijze belemmert.

### Relevante markt

#### Marktafbakeningstechnieken

In KBB/Vendex (zaak166) kwam de zogenaamde test van de hypothetische monopolist aan de orde ter afbakening van de relevante markt. In deze test wordt de relevante markt gezien als de kleinste product- en geografische markt waarop het voor een hypothetische monopolist winstgevend is om de prijzen significant en blijvend boven het heersende niveau te verhogen. De uitgevoerde test komt neer op het onderzoeken van het effect van een ‘small but significant non-transitory increase in price’ (ofwel ssnip) op producten en potentiële substituten.<sup>39</sup> Dat wil zeggen, het kwantificeren van de kruislingse prijselasticiteit. De methode is geschikt als men wil onderzoeken of bijvoorbeeld twee producten tot dezelfde markt behoren. Volgens een door de NMa extern ingehuurd consultant is de test echter niet geschikt voor het definiëren van detailhandelsmarkten. Volgens deze consultant legt de ssnip-test te veel nadruk op het fysieke product en substitutabiliteit daarvan in termen van prijs en te weinig op andere concurrentiefactoren.<sup>40</sup> Beter zou zijn de substitutabiliteit te bezien vanuit het oogpunt van de consument.<sup>41</sup> De NMa volgt deze benadering voor de detailhandelsmarkten in Vendex/KBB vrij consequent<sup>42</sup> en betreft bij haar onderzoek naar de substitutabiliteit ook de wijze waarop het product wordt aangeboden. Daarbij merkt de NMa op dat een hypothetische monopolist test in de praktijk lastig is uit te voeren doordat de ondervraagden, de consumenten, naar verwachting in werkelijkheid minder rationeel zullen handelen dan ze zelf aangeven.<sup>43</sup> Kwalitatieve argumenten (standpunten van concurrenten, bewijzen van substitutie in het verleden) zouden volgens de NMa een objectiever beeld kunnen geven. Zo worden uiteindelijk toch alle mogelijkheden opengehouden en volgt de NMa evenals de Commissie een ‘open benadering ten aanzien van empirisch bewijsmateriaal, welke erop is gericht een doelmatig gebruik te maken van alle beschikbare informatie die in

37 Commissiemededeling betreffende de berekening van de omzet in de zin van Verordening 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen, Pb. EG 1998, C-66/25, § 38.

38 Zaak 763, Baan-Hiscom, 29 juni 1998, § 8.

39 Zie ook de Bekendmaking inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, Pb. EG 1997, C-372/5, § 17.

40 Zaak 166 KBB-Vendex, § 27.

41 Zaak 166 KBB-Vendex, § 28.

42 Zie bijvoorbeeld zaak 188, Vendex Food-Erma Steenwijk, §§ 10-13.

43 Zaak 166 KBB-Vendex, § 58.

## Artikelen

afzonderlijke zaken relevant kan zijn' ter definitie van de relevante markt.<sup>44</sup>

Over het algemeen wordt vooral naar de vraagsubstitutie gekeken. Dat wil zeggen de markt bezien vanuit de vraagzijde, dus uit welk alternatief aanbod vragers kunnen kiezen. Het begrip aanbods substitutie houdt dan in uit welke alternatieven aanbieders kunnen kiezen bij het bepalen van aanbod. De fabrieken die in de zomer fietsen maken en in de winter schaatsen behoren in die optiek dan tot dezelfde markt. Dat een en ander tot flinke spraakverwarringen kan leiden, blijkt uit de RAI/Jaarbeurs-beschikking (zaak 47). De NMa had vastgesteld dat de relevante markten hier bestonden uit het ontwikkelen en exploiteren van beurstitels. Partijen daarentegen waren van mening dat in feite iedere beurs een aparte markt vormt. Volgens partijen zou de NMa vooral naar aanbods substitutie hebben gekeken terwijl zij volgens de regels eerst naar de vraagsubstitutie zou moeten kijken, dus door de ogen van de consument. Het zou volgens partijen geen pas geven dat de NMa de verschillende aanbods vormen op een hoop gooide.

De kern van het meningsverschil was echter dat NMa en partijen in hun discussies niet dezelfde vrager in gedachte hadden. Partijen benaderden de markt vanuit de beursbezoeker die, als hij een auto wil kopen inderdaad niet geïnteresseerd is in de huishoudbeurs, terwijl de NMa de markt benaderde vanuit het gezichtspunt van de opdrachtgever van een beurs, dat wil zeggen de desbetreffende branchevereniging of industrietak. Deze koopt bepaalde organisatiediensten in bij de beursorganisator. De NMa onderzoekt nog steeds de vraagsubstitutie maar komt vanzelfsprekend met totaal andere uitkomsten.

Evenals de Commissie definieert de NMa de verschillende productmarkten tamelijk eng. Illustratief is weer de fusie van de non-food activiteiten van Vendex en KBB. Na een zorgvuldige analyse brengt de NMa de verschillende activiteiten van Vendex en KBB in kaart met behulp van een matrix met vele dimensies. In de eerste plaats wordt een onderscheid gemaakt naar de verschillende productassortimenten, zoals dameskleding, herenkleding, meubelen, etc. De NMa maakt binnen deze assortimenten voorlopig geen nader onderscheid naar de producten, zoals sokken, kousen, ondergoed etc. Aldus onderscheidde de NMa 22 productassortimenten als relevante markten waarop partijen actief zijn. Ten tweede bekijkt de NMa de manier waarop de producten worden aangeboden. Dit kan zijn via speciaalzaken, warenhuizen, postorderbedrijven, of gewoon op de markt. De NMa onderzoekt hier aldus de aanbodzijde van de markt terwijl het onderscheid naar de productassortimenten vooral de invalshoek vanuit de vraagzijde beziet. Warenhuizen onderscheiden zich volgens de NMa op vele manieren van speciaalzaken. Door de grote variëteit aan productassortimenten bieden de warenhuizen een betere gelegenheid tot 'fun shopping'. Zij zijn voor de consument 'laagdrempeliger' dan gespecialiseerde winkels. Daardoor worden warenhuizen vaak ook gezien als de grote 'trek-

kers' van de betere locaties, de zogenaamde A-1 locaties. De exploitanten zouden zich ook niet zozeer richten op consumenten die echt iets moeten hebben, maar eerder op de consumenten die willen winkelen. Binnen de markt van warenhuizen wil de NMa ook nog onderzoeken of er een aparte markt is van warenhuizen op A-1 locaties.

Vervolgens wordt voor ieder van deze relevante productmarkten de omvang van de relevante geografische markt geanalyseerd. De NMa gaat er van uit dat zowel de markten voor de productassortimenten, als de markten voor warenhuizen in essentie lokaal zijn. De consument zal voor zijn aankopen immers niet naar de andere kant van het land reizen. Aan de andere kant is de concurrentiepositie van partijen op de verschillende lokale markten min of meer vergelijkbaar. De positie van Vendex en KBB op nationaal niveau is daardoor representatief voor hun positie op de verschillende lokale niveaus. Daarom was de NMa bereid de concurrentiepositie van partijen alleen te onderzoeken op nationaal niveau.

### *Geografische marktafbakening*

Voor de geografische marktafbakening kunnen vele factoren een rol spelen zoals transportkosten en landgebonden technische specificaties<sup>45</sup>, lokale voorkeuren, wetgeving, organisatorische gewoontes, etc.

### *Beoordeling ontstaan of versterking van een machtspositie*

Het concentratietoezicht beoogt te voorkomen dat de geconcentreerde partijen geen rekening meer hoeven te houden met het gedrag van hun concurrenten en zich onafhankelijk kunnen opstellen jegens hun afnemers en concurrenten.<sup>46</sup> Met andere woorden, voorkomen moet worden dat een onderneming teveel marktmacht krijgt. Verschillende factoren kunnen redengevend zijn voor het bestaan van marktmacht (zie hierna onder 'Indicatoren van marktmacht'). Anderzijds bestaan er ook mitigerende factoren die een op het eerste gezicht geconstateerde marktmacht kunnen afzwakken (zie hierna onder 'Mitigerende factoren').

### *Indicatoren van marktmacht*

- **Marktaandeel**

Bij de beoordeling van de gevolgen van de concentratie kijkt de NMa in de eerste plaats naar de marktaandelen op de verschillende onderscheiden markten.

- **Marktaandeel aan aanbodzijde**

In CVK (zaak 24) speelde de discussie of de markt-

44 Marktdefinitiebekendmaking, § 25.

45 Zie bijvoorbeeld zaak 999, Nederlandse Cement Deelnemingsmaatschappij-Van Haren Beheer, 20 augustus 1998, § 16.

46 Zaak 1047, Deli-Crailo, 25 september 1998, § 23; dit is tevens de klassieke definitie van een dominante positie, zie bijvoorbeeld C-27/76 United Brands/Commissie (1978) Jur. 207 en C-85/76 Hoffmann-La Roche/Commissie (1979) Jur. 461.

## Artikelen

aandelen dienden te worden vastgesteld op basis van volume of prijs. De NMa oordeelde dat in dit geval, in afwijking van wat partijen stelden, primair gekeken moest worden naar de marktaandelen in volumetermen. 'De waarde van de gebruikte materialen vormt slechts een deel van de totale kostprijs van een wand. Bij prefab-betonelementen zijn de materiaalkosten relatief hoog, maar de verwerkingskosten relatief laag. Bij kalkzandsteen zijn de materiaalkosten relatief laag maar de verwerkingskosten juist relatief hoog. De keuze van een aannemer zal samenhangen met de integrale kosten (materiaalkosten + verwerkingskosten) van een bepaald bouw materiaal in vergelijking met andere bouwmaterialen. Volumecijfers weerspiegelen de door de aannemers op basis van een vergelijking van de integrale kosten van de verschillende bouwmaterialen feitelijk gemaakte keuzes daarom beter dan waardegerelateerde cijfers. Bij de vergelijking van de marktposities van de alternatieve bouwmaterialen dient derhalve eerder gekeken te worden naar marktaandelen in volumetermen dan naar de waarde van de desbetreffende bouwmaterialen.'

### - Marktaandeel aan inkoopzijde

Machtposities kunnen ook ontstaan aan de inkoopzijde. Dit speelde een grote rol in de beoordeling van de gemelde fusie tussen Vendex Food Groep en De Boer Unigro (zaak 811). Beide ondernemingen exploiteren bekende supermarkten zoals V&D, Edah, KoNMar, de Dagmarkt, Super De Boer en de Spar. Daarnaast vervullen zij ook een functie als groothandel voor consumptiegoederen. Ten aanzien van die markten bestonden echter geen mededingingsrechtelijke problemen. Vraagtekens werden wel gezet bij de positie van partijen op de inkoopmarkt van consumptiegoederen. De Boer Unigro was aangesloten bij de inkoopcombinatie Superunie, en VFG bij haar eigen Radar-groep. Dat zou na de fusie moeten veranderen omdat de statuten van Superunie voorschreven dat een lid niet tevens lid mag zijn van een concurrerende organisatie. Partijen moesten dus kiezen tussen gezamenlijk lidmaatschap van Superunie of van de Radar-groep. De voorkeur van partijen ging uit naar een lidmaatschap van Superunie. Superunie zou hierdoor veruit de grootste inkoper in Nederland worden met een twee maal zo groot marktaandeel als nummer twee op deze markt, Ahold.

Na over deze voorlopige beoordeling te zijn geïnformeerd, hebben partijen hun oorspronkelijke fusieplan gewijzigd. De Boer Unigro liet aan de NMa weten dat indien de fusie doorgang zou vinden, zij haar lidmaatschap van Superunie zou beëindigen. Dit werd door de NMa geaccepteerd. Het is interessant te zien hoe op deze manier de wijziging van een contractuele relatie met een derde onderneming de concentratie in feite kan redden. Op Europees niveau zijn zulke 'undertakings' vrij normaal en worden door de Commissie zowel in fase I als in fase II geaccepteerd. De NMa heeft ook in fase I (meldingsfase) deze bevoegdheid, welke gebaseerd is op artikel 34 Mw en de invulling die de MvT daaraan geeft. De commitment wordt

door de NMa, indien zij deze accepteert, opgevat als een wijziging van de voorgenomen concentratie.<sup>47</sup>

### - Toetredingsdrempels

Daarnaast spelen ook andere factoren een rol. Zo besteedt de NMa in Vendex/KBB veel aandacht aan de toegang van de partijen tot de zogenaamde A-1 locaties. Concurrenten van Vendex en KBB hadden er op gewezen dat dit één van de belangrijkste concurrentiefactoren is. De zorg werd uitgesproken dat de combinatie op dit gebied grote voordelen zou krijgen ten opzichte van concurrenten. We hebben het hier in feite over de structuur van het aanbod. Daar vallen in beginsel ook onder toetredingsbelemmeringen, het hebben van specifieke, moeilijk verkrijgbare kennis, etc.

De NMa merkt op dat de sterke positie van partijen op die A-1 locaties bij de beoordeling van de positie van partijen op de relevante markten zal moeten worden meegewogen.

### Mitigerende factoren

De NMa kijkt ook naar andere factoren, zoals blijkt uit Roto Smeets De Boer – Senefelder (zaak 791). Het ging hier om een concentratie van twee drukkerijen. Beide zijn in het bijzonder actief op het gebied van de zogenaamde heatset-offset. Deze druktechniek wordt vooral gebruikt voor boeken, tijdschriften en reclamdrukwerk. Op die markt verkrijgen partijen door de concentratie een marktaandeel van tussen de 40 en 60% (de exacte gegevens zijn vertrouwelijk). De marktaandelen van de directe concurrenten zijn een stuk lager met 8% en 9%. Om de volgende vier redenen ontstaat volgens de NMa toch geen ongeoorloofde dominantie.

- 1 De heatset-offset markt is buitengewoon competitief. Opdrachtgevers vragen doorgaans bij iedere opdracht bij verschillende drukkers een offerte.<sup>48</sup>
- 2 Daarnaast is er sprake van een belangrijke 'countervailing power'. Zowel toeleveranciers, zoals de papierproducenten, als de afnemers, zoals uitgevers, zijn sterke, grote ondernemingen. Voorzover de drukkers aan detailisten leveren, kopen die detailisten vaak via inkoopcombinaties in.
- 3 Voorts zijn de twee belangrijkste concurrenten van partijen weliswaar kleiner, maar verticaal geïntegreerd met uitgevers. Dat geeft deze concurrenten een duidelijk voordeel dat partijen missen.
- 4 Ten slotte is er sprake van een zogenaamde concurrentiedruk van buiten de eigenlijke relevante markt. Ten eerste is import mogelijk. Ruim een kwart van het heat-

<sup>47</sup> Zie zaak 811, Vendex Food Group-De Boer Unigro, 15 juli 1998, §§ 52-53.

<sup>48</sup> Zie op dit punt ook zaak 1047, Deli-Crailo, 25 september 1998, waarin de NMa vaststelde dat 'bij een significante prijsverhoging afnemers zouden overstappen naar een ander product of andere leverancier' en dat de 'afnemers in het algemeen meerdere leveranciers van plafond- en wandmaterialen vragen om offertes uit te brengen'.



## Artikelen

set-offsetdrukwerk wordt nu al geïmporteerd. Stijgende prijzen in Nederland zullen naar verwachting leiden tot een grotere import. Verder bestaat er volgens de NMa ook concurrentiedruk vanuit andere grafische sectoren.<sup>49</sup>

- Mededinging van overheidswege uitgesloten

Indien de overheid op een bepaalde markt de mededinging reeds volledig of bijna volledig heeft uitgesloten, zijn de verbodsbepalingen van het mededingingsrecht op ondernemingen niet aan de orde. Dit was het geval in de al eerder genoemde fusie van het Sophia Ziekenhuis. De NMa erkende dat de activiteiten van de ziekenhuizen in zo vergaande mate waren gereguleerd dat marktwerking van overheidswege is uitgesloten. Vanwege deze huidige regelgeving ontstaat volgens de NMa geen machtspositie die tot gevolg heeft dat de daadwerkelijke mededinging op significante wijze wordt versterkt. Zij wijst er echter op dat mocht de regelgeving worden versoepeld, dit bij toekomstige meldingen kan leiden tot een ander oordeel.<sup>50</sup>

- Mededinging door structuur van de markt reeds beperkt

Van het ontstaan of versterken van een machtspositie kan alleen sprake zijn indien er op een bepaalde relevante markt ook daadwerkelijk concurrentie heerst.<sup>51</sup> In ANOZ-ANOVA/ZAO werden bijvoorbeeld regionale marktaandelen tot boven 90% toegestaan omdat er op die markten geen concurrentie plaatsvond tussen de ziekenfondsen.<sup>52</sup> De concurrentie was uitgesloten zowel vanwege wettelijke bepalingen<sup>53</sup> als de manier waarop de kleinere ziekenfondsen op een bepaalde regionale markt stevast aanhaakten bij de door het grootste regionale fonds met de zorgaanbieders onderhandelde contractvoorwaarden.

- Mededinging was reeds beperkt door de bestaande overeenkomsten tussen partijen

Indien de betrokken partijen reeds door een stelsel van bestaande afspraken een (collectieve) machtspositie bezitten waardoor de mededinging al sterk beperkt is, kan het zijn dat een fusie tussen die partijen nauwelijks nog effecten heeft. In CVK (zaak 124) had de NMa te maken met een dergelijk geval. De partijen bij de concentratie bezaten reeds een collectieve machtspositie en waren zo dicht naar elkaar toegegroeid dat een concentratie geen extra marktmacht toevoegde. Hoogstens zou de concentratie het laatste beetje potentiële concurrentie tussen partijen uitsluiten. In de Kali und Salz beschikking van 1993 hanteerde de Commissie een redenering die hieraan doet denken.<sup>54</sup> De voorgenomen concentratie zou daar weliswaar leiden tot een versterking van de machtspositie van Kali und Salz, maar deze versterking zou ook zonder de concentratie hebben plaatsgevonden omdat zonder de overname concurrent Mdk zeker failliet zou zijn gegaan. In dat geval zou zijn marktaandeel ook in handen van Kali und Salz zijn gevallen.

In Heineken/Barneveldse Drankenhandel (zaak 1134) was de mededinging tussen Heineken en BDH reeds beperkt door een bestaande exclusieve distributierelatie. Bij overeenkomst van 13 juli 1995 had BDH al het exclusieve recht op wederverkoop van fustbieren en kelderbier van Heineken binnen de regio rond Barneveld. Ongeveer 60% van de door BDH ingekochte dranken is afkomstig van Heineken.

### Vergunning onder voorschriften en beperkingen

Ten slotte nog een paar korte opmerkingen over RAI/Jaarbeurs (zaak 47). Het grote probleem voor de NMa lag hier in het feit dat de samengevoegde gebouwen en organisatie in één hand kwamen. De Jaarbeurs en de RAI bezaten al zeer sterke posities op beide markten. Door samenvoeging van die posities zou op beide markten, dus zowel op het gebied van beursorganisatie, als op de markt van beursaccommodatie de magische grens van 50%-marktaandeel ruimschoots worden overschreden. De werkelijke pijn zat echter in de vrees dat de partijen met de hoed van verhuurder op concurrenten van hun organisatieactiviteiten toegang tot hun gebouwen zouden bemoeilijken.

De NMa heeft partijen op dit gebied in de tweedefaseprocedure, zoals dat in Den Haag heet, 'oplossingsrichtingen geschetst'. Kern van die contouren was het aanbrengen van een structurele scheiding in zeggenschap en eigendom in die zin dat de organisatieactiviteit de zeggenschap zou verliezen over de gebouwen, maar de eigendom – deels – zou behouden. Een ander deel van de eigendom van de gebouwen zou in handen van derden moeten komen. De beschrijving van de contouren in het besluit is niet heel duidelijk, maar dit lijkt de hoofdlijn. Verder staat ook vermeld dat de geschetste contouren de D-G NMa niet zouden binden bij zijn definitieve besluitvorming. Dat lijkt niet overbodig, want die contouren waren nog tamelijk 'soft' gezien de eerdere vaststellingen van de NMa. Ook de derde belanghebbenden lieten zich in die richting uit en het lijkt er zelfs op dat ook de NMa er zelf aan het einde van het besluit op terugkomt.

De RAI en de Jaarbeurs hebben de geschetste oplossingsrichtingen echter niet overgenomen. In plaats daarvan hebben zij voorgesteld de organisatie, het Jaarbeursgebouw en het RAI-gebouw onder te brengen in drie organisatorisch, boekhoudkundig en juridisch gescheiden onder-

49 Zie ten aanzien van concurrentiedruk in het bijzonder ook RAI-Jaarbeurs (zaak 47). De NMa onderzocht daarbij onder meer de druk vanuit in het buitenland georganiseerde beurzen, vanuit regionale beurzen, en vanuit andere media en concurrentiedruk door andere vormen van vrijetijdsbesteding.

50 Zie ook zaak 1000, Drechtstedenziekenhuis-Merwedeziekenhuis.

51 Zie bijvoorbeeld zaken 1165 ANOZ-ANOVA-ZAO en 1013 Stichting Twenteborg Ziekenhuis-Stichting Streekziekenhuis Midden-Twente.

52 Zaak 1165, § 52.

53 Zie omtrent het ontbreken van concurrentie als gevolg van wet- en regelgeving ook zaak 1013 Stichting Twenteborg Ziekenhuis-Stichting Streekziekenhuis Midden-Twente, §§ 8-12, zaak 1000 Drechtsteden Ziekenhuis en zaak 165 Sophia Kinderziekenhuis.

54 Beschikking van de Commissie van 14 december 1993, M.308 Kali und Salz/Mdk/Treuhand, Pb. EG 1994, L 186/38.

## Artikelen

delen, die zouden worden ondergebracht in één groep. Verder zou een aantal afspraken worden gemaakt over tarieven, non-discriminatie en verhuurprocedures.

De NMa heeft deze verbintenissen – als bekend – niet geaccepteerd. De verbintenissen liggen volgens de NMa te zeer in de sfeer van gedragsverbintenissen. Concentratietoezicht is naar zijn aard een vorm van structuurtoezicht en de verbintenissen zouden dan ook vooral structureel van aard moeten zijn. Tenminste zouden de banden tussen de organisatie en het beheer van de gebouwen moeten worden doorgeknipt. Het *'at arm's length'* houden van de accommodaties binnen een zelfde groepsmaatschappij is voor de NMa onvoldoende.

### Nevenrestricties

De NMa heeft in 1998 37 keer, of wel in een kwart van de besluiten, een oordeel gegeven over nevenrestricties. Nevenrestricties zijn mededingingsbeperkingen die een onlosmakelijk onderdeel vormen van de concentratie. In artikel 10 Mw, dus niet in het hoofdstuk betreffende concentraties, worden deze nevenrestricties uitgezonderd van het algemene kartelverbod. Artikel 6 Mw geldt volgens deze bepaling niet voor restricties die rechtstreeks verbonden zijn aan een concentratie en noodzakelijk zijn voor haar verwezenlijking. De nevenrestricties worden tegelijk met de concentratie zelf door de afdeling CoCo beoordeeld.

Dit principe wordt ook gehanteerd in Brussel. Ook heeft de Europese Commissie een mededeling gepubliceerd over de criteria waaraan een concurrentiebeperking moet voldoen om als nevenrestrictie te kunnen worden aangemerkt.<sup>55</sup> Daarbij wordt een driedelig onderscheid gemaakt tussen overnames, gezamenlijke verwerving en oprichting van een joint venture. De meest voorkomende restricties zijn een non-concurrentiebeding à la Remia<sup>56</sup>, een leveringsovereenkomst en, daarmee vergelijkbaar, een tijdelijke licentieovereenkomst.

De NMa lijkt strikt de hand te houden aan de beginselen van de Commissiemededeling. In het schema op de volgende pagina is een overzicht gegeven van de toegestane duur van nevenrestricties volgens de structuur van de Commissiemededeling.

De eerste beslissing op het gebied van nevenrestricties was Wang/Olsy (zaak 93). De NMa oordeelde hier zowel over een non-concurrentiebeding als over een preferred supplier agreement. Conform de Europese jurisprudentie, kijkt de NMa positief tegen het concurrentieverbod aan. De duur van het verbod achtte zij echter te lang. Zij beperkte het tot drie jaar. De concentratie vond plaats in de IT-sector. Gezien de snelle technologische veranderingen in deze sector achtte de NMa de knowhow van de verkoper na drie jaar verouderd. Ook de waarde van de overgedragen klantenkring is volgens de NMa in deze branche na drie jaar verdampt. Door de korte levenscyclus van de geboden diensten, en de snel veranderende behoefte bij

afnemers, is volgens de NMa de loyaliteit van de afnemers aan hun leveranciers ook maar van korte duur.

Bij het door de NMa aangegeven causale verband tussen de bederfelijkheid van de verhandelde waar en de loyaliteit aan de leverancier kunnen volgens ons vraagtekens worden gezet. Juist bij snelle technologische veranderingen kunnen wij ons voorstellen dat de dienstverlener de strohalm biedt waar men zich aan vast wil klampen. Mogelijk dat de NMa in dit specifieke geval gelijk heeft, maar de redenering *sec* is niet zonder meer overtuigend.

In geval van een joint venture is een non-concurrentiebeding van de moederonderneming ten gunste van de joint venture voor veel langere tijd dan drie of vijf jaar toegestaan. Zo stond de NMa toe dat de telecom- en kabelmaatschappijen UPC en NUON (zaak 439), zich voor de totale duur van hun aandeelhouderschap verbonden om niet met hun gemeenschappelijke dochter UTH te concurreren.

Een leveringsverplichting kan ook een nevenrestrictie vormen. Stel een onderneming A is afhankelijk van de levering van een bepaald schaars product door een groepsmaatschappij B. De groep wenst A te verkopen. Dit zal alleen lukken indien de koper er op kan vertrouwen dat A gedurende een bepaalde tijd door B bevoorraadt zal blijven. Dit was het geval in SturkoMeat/Janssen Group (zaak 349). De NMa merkte op dat door de voorgenomen concentratie de bestaande interne levering door de zustermaatschappijen werd verbroken. Door de opgenomen leveringsverplichting worden de banden tussen beide ondernemingen, zij het in andere vorm in stand gehouden. Hoe lang deze leveringsverplichting mocht blijven, blijkt uit het besluit niet. De termijn is in het besluit geheim gehouden. Vertrouwelijkheid is een groot goed, maar voor de jurisprudentievorming niet altijd handig.

### Slot

Al met al is de controle die de NMa in 1998 op concentraties heeft uitgeoefend zonder meer van indrukwekkende kwantiteit en kwaliteit. Wij delen daarbij over het algemeen niet de soms gehoorde mening dat de NMa strenger in de leer is dan haar Brusselse tegenvoeter, maar echte kansen om dat aan te tonen hebben zich nog niet voorgedaan.

Wel vragen wij ons af of de ontegenzeggelijke baten van concentratiecontrole ook in alle gevallen opwegen tegen de lasten voor het bedrijfsleven van het gecontro-

<sup>55</sup> Mededeling van 14 augustus 1990 betreffende nevenrestricties bij concentraties, Pb. EG 1990, C-203/5. Deze houdt, kort gezegd, in dat een nevenrestrictie (i) in voorwerp en geografisch bereik niet verder moet gaan dan het voorwerp van de concentratie, (ii) de duur niet verder gaat dan noodzakelijk is om de concentratie tot stand te brengen en (iii) er geen objectief minder beperkende alternatieven bestaan om hetzelfde resultaat te bereiken.

<sup>56</sup> C-42/84 Remia/Commissie (1985) Jur. 2545.

## A r t i k e l e n

	Categorie	Soort	Duur in jaren	Zaaknummers	
A Fusies & overname zeggenschap	I Concurrentiebedingen	1 geen concrete activiteiten	2	217, 372, 706, 789, 795, 1040, 1174	
			2 tot 2,5	1088, 1156	
			3	217, 443, 775, 794, 1154	
			4	88, 1064	
			5	309, 683, 716, 759, 809, 1047, 1054, 1069, 1089, 1156, 1160, 1174	
			gelijk aan ovk. geheim	894, 1004 93, 116, 761	
			2 niet werven van werknemers	1	891
				2	795
				3	1056, 217
				5	809, 1054, 1056, 1140
geheim	761				
II Licenties I.E. en knowhow	3	891			
	onbeperkt	1140			
	geheim	93			
III Koop- en leverings- OVK's	< 5	1055			
	gelijk aan duur J.V. niet zonder voorafgaande wederzijdse schriftelijke toestemming	439, 890 1125			
B Joint Ventures	IV Concurrentiebedingen		geen zaken bekend		
			geen zaken bekend		
	V Licenties I.E.				
	VI Overeenkomsten voorziening en levering				
TOTAAL				37	

leerd concentreren. Soms lijken deze lasten disproportioneel in termen van tijd en geld. De ideale meldingsdrempels creëren tegen minimale administratieve lasten voor het bedrijfsleven een maximale pakkans van 'gevaarlijke' concentraties. Dat brengt met zich mee dat de drempels zo moeten worden gekozen dat zo min mogelijk 'onschuldige' concentraties behoeven te worden aangemeld. Naar onze opvatting zou een groot aantal van deze onschuldige concentraties risicoloos kunnen worden uitgezeefd door aan de financiële drempels van artikel 29 Mw een marktaandeelcriterium van bijvoorbeeld 25% toe te voegen. Een dergelijk additioneel marktaandeelcriterium bestaat ook in het Verenigd Koninkrijk en – op dit moment – in België. Marktaandeeldrempels als alternatieve voorwaarde, komen verder voor in Frankrijk, Portugal en Spanje en buiten de EG in onder andere Australië, Brazilië, Israël en Japan. Het is waar dat marktaandeelcriteria – evenals omzetcriteria – geen synoniem vormen van marktmacht en in die zin (ook) niet ideaal zijn. Bovendien zijn marktaandelen vaak moeilijk te berekenen. Wij stellen dan ook slechts een aanvullende toets voor. Partijen die zeker weten dat zij de omzetcriterium halen, maar twifelen of ook de marktaandeeldrempel wordt gehaald, kunnen alsnog melden. Een dergelijke vrijwillige melding zou ook tegemoet komen aan partijen die snelle zekerheid wensen over de verenigbaarheid

van aangegane nevenrestricties. Bij een volgende, vrijwel identieke concentratie (denk aan de vele identieke overnames van Pon in 1998) kan de melding dan achterwege worden gelaten. Zoals de Europese plannen op het gebied van 'vertical restraints' er nu uitzien zal het bedrijfsleven overigens toch moeten leren leven met marktaandeelberekeningen.

Uit de vele besluiten over nevenrestricties die ingevolge artikel 10 Mw buiten het verbod van artikel 6 Mw vallen, komt overigens zo langzamerhand een zo vast beleid naar voren dat men zich zou kunnen voorstellen dat het beleid terzake wordt gecodificeerd in de vorm van een groepstelling in de zin van artikel 15 Mw.

## A r t i k e l e n

**Bijlage 1 - Lijst Concentratiebesluiten NMa 1998, eerste fase**

- 1 Zaak nr. 0002, Federal Expres Corporation en CALLBER Systems Inc., 19-01-1998
- 2 Zaak nr. 0004, Concentratie elektriciteitsproducenten tot Grootchalig Productiebedrijf, 29-01-1998;  
Zaak nr. 0004, Intrekking van een aanvraag om vergunning voor concentratie elektriciteitsproducenten tot Grootchalig Productiebedrijf, 06-05-1998
- 3 Zaak nr. 0027, N.V. Verenigd Bezit VNU en ITT World Directories Inc., 04-02-1998
- 4 Zaak nr. 0047, Amsterdam RAI B.V. en Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs, 25-02-1998
- 5 Zaak nr. 0048, Autogrill S.A. en AC Holding N.V., 12-05-1998
- 6 Zaak nr. 0055, Eurest Nederland B.V. en PTT Post B.V., 13-02-1998
- 7 Zaak nr. 0056, HIM Furness N.V. en Hoogewerff de Rijke Terminals B.V., 10-02-1998
- 8 Zaak nr. 0069, Koninklijke BAM Groep N.V. en N.V. Habo, 02-03-1998
- 9 Zaak nr. 0070, Neways B.V., Detron Ventures B.V. en Global Provisioning Center Huizen, 02-03-1998
- 10 Zaak nr. 0076, Pakhoed Distribution Europe B.V. en TH International Holding B.V., 02-03-1998
- 11 Zaak nr. 0088, Sligro B.V. en Koole Horecacombinatie Zuidwest B.V., 30-03-1998
- 12 Zaak nr. 0091, N.V. ENECO en N.V. Energiebedrijf Rijswijk-Leidschendam, 29-04-1998
- 13 Zaak nr. 0093, Wang Laboraties Inc. en Olivetti Solutions S.p.A., 11-03-1998
- 14 Zaak nr. 0094, Koninklijke Econosto N.V. en Beheer Maatschappij Grote Voort B.V., 06-04-1998
- 15 Zaak nr. 0100, Ciba Specialty Chemicals Holding Inc. en Allied Colloids Group Plc, 06-03-1998
- 16 Zaak nr. 0110, Koninklijke Nedlloyd N.V., Vriesgoed-Smedi Combinatie beheer B.V. en Deni B.V., 17-03-1998
- 17 Zaak nr. 0116, Gilde Buy-Out Fund B.V., Continental Sweets Europe N.V./S.A. en Continental Sweets UK, 23-03-1998
- 18 Zaak nr. 0124, Coöperatieve Verkoop- en Productievereniging van Kalkzandsteenproducenten U.A., 23-04-1998
- 19 Zaak nr. 0125, Stigas GUO Groep N.V. en Cadans Holding B.V., 31-03-1998
- 20 Zaak nr. 0126, Internatio-Müller N.V. en Brocacef Drogisten B.V. 09-04-1998
- 21 Zaak nr. 0132, The Greenery International-Productdivisie Tomaten B.V. en Van Dijk Beheer B.V., 06-04-1998
- 22 Zaak nr. 0133, The Greenery International-Productdivisie Tomaten B.V. en Perkins Food Nederland B.V., 06-04-1998
- 23 Zaak nr. 0138, Koninklijke Landré & Glinderman N.V. en Merrem & La Porte Beheer B.V., 17-04-1998
- 24 Zaak nr. 0143, N. V. Holdingmaatschappij De Telegraaf en Nederlands Drukkerij Bedrijf B.V., 08-04-1998
- 25 Zaak nr. 0152, MW Investments-Horn, 25-03-1998
- 26 Zaak nr. 0158, N.V. Maatschappij voor Electriciteit en Gas Limburg en N.V. Nutsbedrijf Heerlen, 06-05-1998
- 27 Zaak nr. 0161, Motel Maatschappij Holland N.V. en Postiljon Beheer N.V., 24-06-1998
- 28 Zaak nr. 0165, Stichting Sophia Ziekenhuis en Stichting Rooms Katholiek Ziekenhuis/Verpleeghuis De Weezenlanden, 05-06-1998
- 29 Zaak nr. 0166, Vendex International N.V. en N.V. Koninklijke Bijenkorf Beheer KBB, 22-06-1998
- 30 Zaak nr. 0170, Lips United B.V. en TI Group Plc., 20-04-1998
- 31 Zaak nr. 0188, Vendex Food Groep B.V. en Erma Steenwijk B.V., 17-04-1998
- 32 Zaak nr. 0217, Ordina en ELC Information Services B.V., 17-04-1998
- 33 Zaak nr. 0309, Aviko B.V. en Korteweg Vastgoed- en Beheermaatschappij N.V., 16-06-1998
- 34 Zaak nr. 0344, Heijmans N.V. en Seignette Assendelft Beheer B.V., 12-05-1998
- 35 Zaak nr. 0349, SturkoMeat B.V., D.J. Janssen's Vee- en Vleeshandel B.V., Robu Holding B.V. en B.V. Gebroeders Jansen Exportslachterij, 18-05-1998
- 36 Zaak nr. 0361, SNS Reaal Invest N.V., M.W. Investments B.V. en SKALA Home Electronics B.V., 24-04-1998
- 37 Zaak nr. 0372, Hermans Groep B.V. en Maxis C.V., 27-04-1998
- 38 Zaak nr. 0376, Continaf Holding B.V. en Laagland B.V., 27-04-1998
- 39 Zaak nr. 0384, Compagnie Générale des Eaux S.A. en Havas S.A., 23-04-1998
- 40 Zaak nr. 0425, Internatio-Müller N.V. en Roderland Beheer B.V., 29-05-1998
- 41 Zaak nr. 0431, Watco B.V. en Ecotechniek B.V., 19-06-1998
- 42 Zaak nr. 0439, United Pan-Europe Communications N.V. en N.V. Nuon, 13-05-1998
- 43 Zaak nr. 0443, Getronics N.V. en NS Data- en Telecom Services B.V., 12-05-1998
- 44 Zaak nr. 0495, Pon Holdings B.V. en Autocenter Heyendaal B.V., 15-05-1998
- 45 Zaak nr. 0504, N.V. Bouwfonds Nederlandse Gemeenten en Schilder Bouw B.V., 20-05-1998
- 46 Zaak nr. 0644, PVF Nederland N.V. en Achmea Holding N.V., 20-05-1998
- 47 Zaak nr. 0647, RDM Holding N.V. en Wilton Fijenoord Holding B.V., 12-05-1998
- 48 Zaak nr. 0676, Watco B.V. en VêVêWê Holding B.V., 24-06-1998
- 49 Zaak nr. 0677, Paccar Trucks U.K. Ltd en Kepacourt Limited, 27-05-1998
- 50 Zaak nr. 0683, Janssen de Jong Groep B.V. en Bouw-

## A r t i k e l e n

- bedrijf Timmermans en Van der Heijden B.V., 05-06-1998
- 51 Zaak nr. 0706, Sanderink Beheer B.V., K+V Van Alphen Informatiesystemen B.V. en K+V Van Alphen Milieu en Vastgoed Informatisering B.V., 04-06-1998
- 52 Zaak nr. 0716, Schouten Products B.V. en Inter Proteïne Trading en Toasting B.V., 29-05-1998
- 53 Zaak nr. 0747, Abilis Nederland B.V. en Stuyvers Groep B.V., 05-06-1998
- 54 Zaak nr. 0748, Edon en Westergo, 25-06-1998
- 55 Zaak nr. 0752, NBM-Amstelland N.V. en Wilma Holding B.V., 2 juli 1998
- 56 Zaak nr. 0753, Content Beheer B.V. en A.S.A. Studenten Uitzendbureau B.V., 15-06-1998
- 57 Zaak nr. 0754, ABN AMRO Bank N.V. en N.V. Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, 09-07-1998
- 58 Zaak nr. 0759, Bührmann-Ubbens B.V. en Dekker Groep Almere B.V., 16-06-1998
- 59 Zaak nr. 0761, Imperial Tobacco Group PLC en Sara Lee / DE Group, 16-06-1998
- 60 Zaak nr. 0763, Baan Investment B.V. en Hiscom B.V., 29-06-1998
- 61 Zaak nr. 0766, Nutreco Nederland B.V. en UT-Delfia B.V., 19-06-1998
- 62 Zaak nr. 0768, VNU en Geomatic, 20-08-1998
- 63 Zaak nr. 0769, Ingram Micro B.V. en Tulip Computers N.V., 08-06-1998
- 64 Zaak nr. 0770, Koninklijke Begemann Groep N.V. en Tulip Computers, 08-06-1998
- 65 Zaak nr. 0775, Nutreco International B.V., Mubo Holding B.V. en Smits Holding B.V., 24-07-1998
- 66 Zaak nr. 0783, Ballast Nedam Industrie en Toelevring B.V. en Hoco Holding B.V., 23-06-1998
- 67 Zaak nr. 0785, Brokking de Heus Groep en Koudijs-Wouda Voeders B.V., 19-06-1998
- 68 Zaak nr. 0789, Energie B.V. en Zantlingh B.V., 23-06-1998
- 69 Zaak nr. 0791, Roto Smeets De Boer N.V. en Senefelder Groep B.V., 15-07-1998
- 70 Zaak nr. 0794, Libertel Groep B.V., Phones 4 U Cellular Services B.V. en Phones 4 U B.V., 03-07-1998
- 71 Zaak nr. 0795, Lanier Worldwide Inc. en Agfa-Gevaert, 29-06-98
- 72 Zaak nr. 0808, Krasnapolsky Hotels en Restaurants N.V. en Golden Tulip International N.V., 08-07-1998
- 73 Zaak nr. 0809, Heijmans Industrie Services B.V. en I.S.B. Holding B.V., 06-07-1998
- 74 Zaak nr. 0810, Western Atlas Inc. en Baker Hughes Inc., 10-07-98
- 75 Zaak nr. 0811, Vendex Food Groep B.V. en de Boer Unigro N.V., 15-07-1998
- 76 Zaak nr. 0812, Etos en Le Drugstore, 23-09-1998
- 77 Zaak nr. 0827, CVC European Equity II Limited en Brunner Mond plc, 01-07-1998
- 78 Zaak nr. 0838, Koninklijke IBC B.V. en J.G. Mestemaker Beheer B.V., 01-09-98
- 79 Zaak nr. 0849, Drie Mollen Holding B.V., Koninklijke Olland Groep B.V. en Olland Vending Finance B.V., 25-08-98
- 80 Zaak nr. 0850, Armstrong World Industries, Inc. en DLW AG, 21-07-1998
- 81 Zaak nr. 0874, Dealer Dochters Nijkerk B.V. (een dochteronderneming van Pon Holdings B.V.) en Huiskes Groep B.V., 17-07-98
- 82 Zaak nr. 0890, KEMA Nucleair B.V. en Stichting Energieonderzoek Centrum Nederland, 28-08-98
- 83 Zaak nr. 0891, Debitel Nederland B.V. en Martin Dawes Telecommunications Netherlands B.V., 29-07-1998
- 84 Zaak nr. 0894, Groenwoudt en Lekker & Laag, 30-07-98
- 85 Zaak nr. 0907, BASF Aktiengesellschaft en Clariant International AG, 29-07-1998
- 86 Zaak nr. 0925, Dura Bouwgroep B.V. en Vermeer Groep B.V., 31-07-1998
- 87 Zaak nr. 0955, Beleggingsmaatschappij Rofisco B.V., Merckx Installatietechniek B.V., Installatiebureau G.J. Roelofsen en zn. B.V. en Optinet B.V., 14-08-1998
- 88 Zaak nr. 0967, Dumeco B.V. en Holding Peerbooms B.V., 23-10-1998
- 89 Zaak nr. 0987, Pon Holding, Hoogenboom, Britax en Paho, 14-08-1998
- 90 Zaak nr. 0988, Quality Bakers en Erkens Bakkerijen, 20-07-1998
- 91 Zaak nr. 0997, Gilde BOF en Gelderse Papiergroep, 15-08-1998
- 92 Zaak nr. 0999, Nederlandse Cement Deelnemingsmaatschappij en Van Haren Beheer, 20-08-1998
- 93 Zaak nr. 1000, Drechtsteden Ziekenhuis en Merwedeziekenhuis, 20-08-1998
- 94 Zaak nr. 1002, Fabricom Installatie Techniek B.V. en Schelde Industriële Constructie B.V., 11-09-1998
- 95 Zaak nr. 1004, PNEM/MEGA groep N.V. en Van Ganswinkel groep B.V., 28-10-1998
- 96 Zaak nr. 1009, Saint-Gobain SA en Flexovit International N.V., 24-08-1998
- 97 Zaak nr. 1013, Stichting Twenteborg Ziekenhuis en Stichting Streekziekenhuis Midden-Twente, 10-09-1998
- 98 Zaak nr. 1026, RDM en SP Aerospace and Vehicle Systems, 15-09-1998
- 99 Zaak nr. 1034, B.V. Maatschappij Carisborg en Volvo Amsterdam Personenauto B.V., 17-09-1998
- 100 Zaak nr. 1035, Pon Holdings B.V. en Auto Century B.V., Century Auto Lease B.V., Autoschadecentrum Hoendiep B.V. en Auto Ten Cate Roden B.V., 08-09-1998
- 101 Zaak nr. 1039, Stichting Pensioenfonds ABP en USZO Diensten B.V., 16-10-1998
- 102 Zaak nr. 1040, CVC European Equity II Limited, Bols Distilleries B.V., Distilleerderijen Erven Lucas Bols B.V. en Gedistilleerd en Wijngroep Nederland B.V.,

## A r t i k e l e n

- 31-08-1998
- 103 Zaak nr. 1041, Copaco N.V. en SDB Simac Distributie Benelux B.V., 11-09-1998
- 104 Zaak nr. 1047, N.V. Deli Universal en Crailo B.V., 25-09-1998
- 105 Zaak nr. 1049, VDL Groep B.V. en Berkhof Holding BV, 29-09-1998
- 106 Zaak nr. 1052, DFDS Transport B.V. en Danzas Internationale Transporten B.V., 06-10-1998
- 107 Zaak nr. 1054, UBS Capital B.V. en HCL Holding B.V., 23-09-1998
- 108 Zaak nr. 1055, ABN AMRO Lease Holding N.V. en KPN Autolease B.V., 09-10-1998
- 109 Zaak nr. 1064, Friesland Coberco Dairy Foods en Klooster Kaas Beheer B.V., 09-10-1998
- 110 Zaak nr. 1069, Low & Bonar Plc. en Waddington Cartons Ltd en Waddington Europe B.V., 09-10-1998
- 111 Zaak nr. 1073, Kaasland Holland B.V., Drents-Overijsselse Coöperatie Kaas B.A. en Coöperatieve Zuivelfabriek Rouveen U.A., 10-12-1998
- 112 Zaak nr. 1088, Gilde Buy-Out Fund B.V. en Janssen Pers B.V., 20-10-1998
- 113 Zaak nr. 1089, Oveneen B.V. io en verschillende bakkersbedrijven, 21-12-1998
- 114 Zaak nr. 1095, Stichting Woningbedrijf Den Haag en Stichting Vestia, 22-10-1998
- 115 Zaak nr. 1106, Burgers Mechanical Contractors B.V. en Ergon B.V., 3-10-1998
- 116 Zaak nr. 1107, Travel Unie International Nederland N.V. en HIPA Beheer B.V., 23-10-1998
- 117 Zaak nr. 1125, Stork ICM B.V. en Hertel B.V., 15-12-1998
- 118 Zaak nr. 1130, Euretco B.V. en Hollands Winkel Bezit B.V., 16-11-1998
- 119 Zaak nr. 1132, Friesland Coberco Dairy Foods B.V. en Zuivelfabriek De Kievit B.V., 23-12-1998
- 120 Zaak nr. 1134, Heineken Nederland B.V. Barneveldse Drankenhandel B.V., 20-11-1998
- 121 Zaak nr. 1138, Arriva Personenvervoer Nederland B.V., VEONN Groep N.V. en Hanze Vervoer/Techniek Groep N.V., 25-11-1998
- 122 Zaak nr. 1139, Computer Service Solutions Holding N.V. en Computer Company NV, 04-12-1998
- 123 Zaak nr. 1140, CVC Capital Partners Group en Veen Uitgevers Groep B.V., 20-11-1998
- 124 Zaak nr. 1141, CAVO LATUCO B.A., Kringkoop B.A. en CTAV B.A., 18-11-1998
- 125 Zaak nr. 1142, Athlon Groep N.V. en Hiltermann Groep B.V., 04-12-1998
- 126 Zaak nr. 1143, Koninklijke Landré en Merrem N.V. en Nedalo B.V., 10-12-1998
- 127 Zaak nr. 1146, TBI Bouwgroep B.V. en H. de Vries Holding B.V., 20-11-1998
- 128 Zaak nr. 1154, Raab Karcher Bouwstoffen B.V. en Harry Cox Bouwmaterialenhandel B.V., 04-12-1998
- 129 Zaak nr. 1156, Ocean Group Plcen Dutch Air B.V., 09-12-1998
- 130 Zaak nr. 1160, Pon Holdings B.V. en Gebr. de Vor Achterveld B.V., Cebeco Agritech B.V. en Agrivor B.V., 11-12-1998
- 131 Zaak nr. 1163, KPN Telecom N.V. en Unisource Business Networks Nederland B.V., 15-12-1998
- 132 Zaak nr. 1165, ANOZ Verzekeringen en ANOVA-ZAO, 29-12-1998
- 133 Zaak nr. 1166, Fabricom Groep N.V. en KPN Vastgoed Installatieservice B.V., 21-12-1998
- 134 Zaak nr. 1169, Deutsche Babcock Aktiengesellschaft en Steinmüller Verwaltungs GmbH, 29-12-1998
- 135 Zaak nr. 1172, Coöperatie Noord Nederlandse Zorginstellingen, 07-12-1998
- 136 Zaak nr. 1174, Koninklijke BAM Groep N.V. en Heilijgers Bouw N.V., 17-12-1998
- 137 Zaak nr. 1182, L'Air Liquide en BOC, 29-12-1998
- 138 Zaak nr. 1183, N.V. Energie Distributiemaatschappij voor Oost- en Noord-Nederland EDON en N.V. Frijgem, 24-12-1998

**Bijlage 2 - Lijst concentratiebesluiten NMa 1998, tweede fase**

- Zaak nr. 47, Amsterdam RAI B.V. en Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs, 25-02-1998
- Zaak nr. 124, Coöperatieve Verkoop- en Produktievereniging van Kalkzandsteenproducenten U.A., 23-04-1998
- Zaak nr. 166, Vendex International N.V. en N.V. Koninklijke Bijenkorf Beheer KBB, 22-06-1998