

Uitgave
in de Nederlandse taal

Wetgeving

Inhoud

I *Besluiten waarvan de publikatie voorwaarde is voor de toepassing*

- ★ **Verordening (EG) nr. 498/96 van de Raad van 19 maart 1996 betreffende de sluiting van het Protocol tot vaststelling van de voor de periode van 21 mei 1995 tot en met 20 mei 1998 geldende vangstmogelijkheden en financiële bijdrage, zoals bedoeld in de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar** 1
- Protocol tot vaststelling van de voor de periode van 21 mei 1995 tot en met 20 mei 1998 geldende vangstmogelijkheden en financiële bijdrage, zoals bedoeld in de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar 2
- ★ **Verordening (EG) nr. 499/96 van de Raad van 19 maart 1996 betreffende de opening en de wijze van beheer van communautaire tariefcontingenten voor bepaalde visserijproducten en levende paarden van oorsprong uit IJsland** 8
- ★ **Verordening (EG) nr. 500/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot wijziging van Verordening (EG) nr. 1203/95 betreffende de opening en wijze van beheer van tariefcontingenten voor vers, gekoeld of bevroren rundvlees van hoge kwaliteit en voor bevroren buffelvlees voor de periode van 1 juli 1995 tot en met 30 juni 1996** 13
- Verordening (EG) nr. 501/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot wijziging van Verordening (EG) nr. 393/96 inzake de levering van granen als voedselhulp 15
- Verordening (EG) nr. 502/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot vaststelling van de mate waarin aan de aanvragen voor uitvoercertificaten in de sector slachtpluimvee kan worden voldaan 16
- Verordening (EG) nr. 503/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot wijziging van Verordening (EEG) nr. 2219/92 houdende bepalingen ter uitvoering van de specifieke regeling voor de voorziening van Madeira met melk en zuivelproducten met betrekking tot de steunbedragen 17
- Verordening (EG) nr. 504/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot wijziging van Verordening (EG) nr. 2993/94 tot vaststelling van de steun voor de voorziening van de Canarische eilanden met zuivelproducten in het kader van de bij de artikelen 2 tot en met 4 van Verordening (EEG) nr. 1601/92 van de Raad vastgestelde regeling 22

Verordening (EG) nr. 505/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot vaststelling van forfaitaire invoerwaarden voor de bepaling van de invoerprijzen van bepaalde soorten groenten en fruit	34
Verordening (EG) nr. 506/96 van de Commissie van 22 maart 1996 tot wijziging van de representatieve prijzen en de aanvullende invoerrechten voor bepaalde produkten uit de sector suiker	36

II *Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing*

Commissie

96/222/EG:

- * **Beschikking van de Commissie van 14 november 1995 waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst (Zaak nr. IV/M.603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox) ⁽¹⁾** 38

⁽¹⁾ Voor de EER relevante tekst

I

(Besluiten waarvan de publicatie voorwaarde is voor de toepassing)

VERORDENING (EG) Nr. 498/96 VAN DE RAAD

van 19 maart 1996

betreffende de sluiting van het Protocol tot vaststelling van de voor de periode van 21 mei 1995 tot en met 20 mei 1998 geldende vangstmogelijkheden en financiële bijdrage, zoals bedoeld in de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar

DE RAAD VAN DE EUROPESE UNIE,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap, inzonderheid op artikel 43 juncto artikel 228, lid 2, eerste zin, en lid 3, eerste alinea,

Gezien het voorstel van de Commissie ⁽¹⁾,

Gezien het advies van het Europees Parlement ⁽²⁾,

Overwegende dat, overeenkomstig de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar ⁽³⁾, de partijen hebben onderhandeld over de vaststelling van de wijzigingen of aanvullingen die aan het einde van de geldigheidsduur van de eerste Protocollen in deze Overeenkomst moeten worden aangebracht;

Overwegende dat, na deze onderhandelingen, op 18 mei 1995 voor de periode van 21 mei 1995 tot en met 20 mei 1998 een nieuw Protocol tot vaststelling van de vangstmogelijkheden en financiële bijdrage, zoals bedoeld in genoemde Overeenkomst, is geparafeerd;

Overwegende dat het in het belang van de Gemeenschap is dit Protocol goed te keuren,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

Het Protocol tot vaststelling van de voor de periode van 21 mei 1995 tot en met 20 mei 1998 geldende vangstmogelijkheden en financiële bijdrage, zoals bedoeld in de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar, wordt namens de Gemeenschap goedgekeurd.

De tekst van het Protocol is aan deze verordening gehecht.

Artikel 2

De Voorzitter van de Raad wordt gemachtigd de personen aan te wijzen die bevoegd zijn dit Protocol te ondertekenen teneinde daardoor de Gemeenschap te binden ^(*).

Artikel 3

Deze verordening treedt in werking op de derde dag volgende op die van haar bekendmaking in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen*.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 19 maart 1996.

Voor de Raad

De Voorzitter

W. LUCHETTI

⁽¹⁾ PB nr. C 201 van 8. 8. 1992, blz. 19.

⁽²⁾ PB nr. C 65 van 4. 3. 1996.

⁽³⁾ PB nr. L 73 van 18. 3. 1986, blz. 26.

^(*) De datum van inwerkingtreding van het Protocol zal door het Secretariaat-generaal van de Raad in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* worden bekendgemaakt.

PROTOCOL

tot vaststelling van de voor de periode van 21 mei 1995 tot en met 20 mei 1998 geldende vangstmogelijkheden en financiële bijdrage, zoals bedoeld in de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar

Artikel 1

Op grond van artikel 2 van de Overeenkomst en voor een periode van drie jaar ingaande op 21 mei 1995 worden vergunningen voor gelijktijdige uitoefening van de visserij in de visserijzone van Madagascar verleend voor 42 vriesvaartuigen voor de tonijnvisserij met de zegen en 16 vaartuigen voor de visserij met de drijflijn.

Bovendien kunnen op verzoek van de Gemeenschap vergunningen worden verleend voor andere categorieën vissersvaartuigen, onder bepaalde voorwaarden die in de bij artikel 9 van de Overeenkomst bedoelde gemengde commissie zullen worden vastgesteld.

Artikel 2

De in artikel 7 van de Overeenkomst bedoelde bijdrage wordt forfaitair vastgesteld op 1 350 000 ecu voor de periode waarin het Protocol van toepassing is, te betalen in drie gelijke jaarlijkse tranches. Dit bedrag geldt voor een hoeveelheid van 9 000 ton in de visserijzone van Madagascar gevangen tonijn per jaar; als de vaartuigen van de Gemeenschap in de visserijzone van Madagascar meer tonijn vangen, wordt bovengenoemd bedrag evenredig verhoogd.

Artikel 3

1. De Gemeenschap zal bovendien tijdens de in artikel 1 bedoelde periode voor 375 000 ecu bijdragen in de financiering van een wetenschappelijk programma van Madagascar dat gericht is op verbetering van de kennis inzake de sterk migrerende soorten die voorkomen in het gebied van de Indische Oceaan waarin Madagascar is gelegen.

Deze bijdrage kan, op verzoek van de Regering van Madagascar, bestaan in een bijdrage in de kosten van internationale vergaderingen om die kennis te vergroten en het beheer van de visbestanden te verbeteren.

2. De bevoegde autoriteiten van Madagascar doen de Commissie een beknopt verslag toekomen over de aanwending van deze financiële middelen.

3. De bijdrage van de Gemeenschap in het wetenschappelijk programma wordt betaald op een rekening die door de autoriteiten van Madagascar wordt aangewezen.

Artikel 4

1. De twee partijen zijn het erover eens dat de verbetering van de vakbekwaamheid en kennis van de bij de zeevisserij betrokken personen essentieel is voor het succes van hun samenwerking. Daarom zal de Gemeenschap het nodige doen om onderdanen van Madagascar te helpen bij het vinden van plaatsen in onderwijsinstellingen of bedrijven in de Lid-Staten en zal zij beurzen voor ten hoogste vijf jaar beschikbaar stellen voor studie of praktische opleiding in de verschillende takken van wetenschap, techniek en economie en in de aanverwante activiteiten in verband met de ontwikkeling van de visserij en de aquacultuur die door de Regering van Madagascar noodzakelijk worden geacht. De totale kosten van deze beurzen mogen niet meer bedragen dan 450 000 ecu. Deze beurzen mogen eveneens worden gebruikt in Staten waarmee de Gemeenschap een samenwerkingsovereenkomst heeft gesloten.

2. Het in lid 1 bedoelde bedrag zal worden betaald naarmate er uitgaven worden gedaan.

Artikel 5

Indien de Gemeenschap zou verzuimen de in de artikelen 2 en 3 van dit Protocol bedoelde betalingen te verrichten, kan de visserijovereenkomst worden geschorst.

Artikel 6

De bijlage bij de Overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Regering van de Republiek Madagascar inzake de visserij voor de kust van Madagascar wordt ingetrokken en vervangen door de bijlage bij dit Protocol.

Artikel 7

Dit Protocol treedt in werking op de datum van ondertekening.

Het is van toepassing met ingang van 21 mei 1995.

BIJLAGE

VOORWAARDEN VOOR DE UITOEFENING VAN DE VISSERIJ DOOR VAARTUIGEN VAN DE GEMEENSCHAP IN DE VISSERIJZONE VAN MADAGASCAR

1. Formaliteiten voor het aanvragen en de afgifte van vergunningen

Het aanvragen en de afgifte van vergunningen op grond waarvan vaartuigen van de Gemeenschap in de wateren van Madagascar mogen vissen, geschieden als volgt:

- a) Via haar vertegenwoordiger in Madagascar dient de Commissie van de Europese Gemeenschappen bij de autoriteiten van Madagascar voor elk vaartuig een vergunningaanvraag in, opgesteld door de reder die op grond van de Overeenkomst de visserij wil uitoefenen, en dit uiterlijk 20 dagen vóór de gewenste aanvangsdatum van de geldigheidstermijn. De aanvraag moet worden ingediend op het daartoe door Madagascar vastgestelde formulier, waarvan het model is opgenomen in aanhangsel 1, en vergezeld gaan van het bewijs van betaling van het voorschot door de reder.
- b) De vergunning wordt afgegeven op naam van een bepaald vaartuig en is niet overdraagbaar. Op verzoek van de Commissie van de Europese Gemeenschappen kan de vergunning van een bepaald vaartuig in geval van overmacht evenwel worden vervangen door een nieuwe vergunning op naam van een ander vaartuig met soortgelijke kenmerken als het te vervangen vaartuig. De reder van het te vervangen vaartuig zendt de geannuleerde vergunning via de delegatie van de Commissie van de Europese Gemeenschappen naar het Ministerie van Madagascar dat belast is met de zeevisserij.

Op de nieuwe vergunning worden vermeld:

- de datum van afgifte;
- het feit dat deze vergunning in de plaats komt van de vergunning voor een voorgaand vaartuig.

Voor de nog resterende looptijd van de vergunning die wordt vervangen, is geen visrecht zoals bedoeld in artikel 5 van de Overeenkomst verschuldigd.

- c) De vergunning wordt door de autoriteiten van Madagascar afgegeven aan de vertegenwoordiger van de Commissie van de Europese Gemeenschappen in Madagascar.
- d) De vergunning moet permanent aan boord worden bewaard; vanaf de ontvangst van de kennisgeving van de Commissie van de Europese Gemeenschappen aan de autoriteiten van Madagascar dat het voorschot is betaald, wordt het vaartuig evenwel opgenomen op een lijst van visgerechtigde vaartuigen die aan de met de visserijcontrole belaste autoriteiten van Madagascar wordt medegedeeld. Een afschrift van de betreffende vergunning, verzonden per telefax, kan worden verkregen in afwachting van de ontvangst van de eigenlijke vergunning; dit afschrift wordt aan boord bewaard.
- e) De tonijnreders zijn verplicht zich in Madagascar door een gemachtigde te laten vertegenwoordigen.
- f) Voordat het Protocol in werking treedt, verstrekken de autoriteiten van Madagascar alle gegevens van de bankrekeningen die moeten worden gebruikt voor de betaling van de visrechten.

2. Geldigheidsduur en betaling van de vergunningen

- a) De geldigheidsduur van de vergunningen bedraagt één jaar. De vergunningen kunnen worden verlengd.
- b) Het visrecht wordt vastgesteld op 20 ecu per ton die in de wateren onder jurisdictie van Madagascar wordt gevangen. De vergunningen worden afgegeven nadat aan de Schatkist van Madagascar een voorschot van 1 500 ecu per jaar is betaald voor elk vaartuig voor de tonijnvisserij met de zegen en 500 ecu voor elk vaartuig voor de visserij met de drijflijn.
- c) De eindafrekening van de voor een bepaald jaar verschuldigde visrechten wordt door de Commissie van de Europese Gemeenschappen op het einde van elk kalenderjaar vastgesteld aan de hand van de vangstaangiften van de reders, bevestigd door de wetenschappelijke instituten die bevoegd zijn om de vangstgegevens te verifiëren, zoals het Orstom, het IEO (Spaans oceanografisch instituut) en de USTA (Unité statistique thonière d'Antsiranana). Deze afrekening wordt gelijk aan de diensten voor de zeevisserij van Madagascar en aan de reders toegezonden. Eventuele aanvullende bedragen moeten door de reders aan de diensten voor de zeevisserij van Madagascar worden betaald binnen 30 dagen na de kennisgeving van de eindafrekening.

Wanneer het bedrag van de eindafrekening kleiner is dan het betaalde voorschot, kan het verschil niet door de reder worden teruggevorderd.

3. Vangstaangifte

- a) De vaartuigen waaraan vergunning is verleend om op grond van de Overeenkomst in de visserijzone van Madagascar te vissen, moeten hun vangstgegevens mededelen aan de diensten voor de zeevisserij en een afschrift ervan doen toekomen aan de delegatie van de Commissie van de Europese Gemeenschappen in Madagascar. Zij gaan hierbij als volgt te werk.

De vaartuigen voor de tonijnvisserij met de zegen en de vaartuigen voor de visserij met de drijflijn vullen een vangstaangifte volgens het model van aanhangsel 2 in voor elke periode waarin zij in de visserijzone van Madagascar hebben gevist. Deze aangifte wordt binnen 45 dagen na afloop van hun visserijactiviteiten in de visserij-zone van Madagascar aan de bevoegde autoriteiten toegezonden.

De aangiften moeten leesbaar zijn en door de kapitein van het vaartuig zijn ondertekend.

- b) De autoriteiten van Madagascar behouden zich het recht voor om, wanneer deze bepalingen niet worden nageleefd, de vergunning van het in overtreding zijnde vaartuig te schorsen totdat de formaliteiten zijn vervuld. De delegatie van de Commissie van de Europese Gemeenschappen in Madagascar wordt hiervan onverwijld in kennis gesteld.

4. Radioberichten

De kapitein meldt het kustradiostation Antsiranana, per telex of telefax, ten minste 24 uur van tevoren dat hij voornemens is met zijn vaartuig de visserijzone van Madagascar binnen te varen.

De radiofrequentie en de telex- of telefaxnummers worden vermeld op de vergunning.

5. Waarnemers

Op verzoek van de autoriteiten van Madagascar wordt op de vaartuigen voor de tonijnvisserij een waarnemer aan boord genomen, die behandeld wordt als een officier. Hoelang de waarnemer aan boord dient te blijven, wordt vastgesteld door de autoriteiten van Madagascar, maar in het algemeen zal dit niet langer zijn dan nodig is voor de uitvoering van zijn taak.

De voorwaarden van het verblijf aan boord worden in onderling overleg vastgesteld door de reder of zijn gemachtigde en de autoriteiten van Madagascar.

De reder betaalt via zijn gemachtigde aan de Regering van Madagascar 10 ecu voor iedere dag die een waarnemer aan boord van een vaartuig voor de tonijnvisserij doorbrengt.

Als een vaartuig voor de tonijnvisserij dat een waarnemer uit Madagascar aan boord heeft, de visserijzone van Madagascar verlaat, wordt alles in het werk gesteld om ervoor te zorgen dat de waarnemer zo spoedig mogelijk naar Madagascar kan terugkeren; de hiermee gemoeide kosten zijn voor rekening van de reder.

6. Aanmonstering van zeelieden

Voor de vloot voor de tonijnvisserij met de zegen zullen tijdens de hele duur van het seizoen ten minste twee zeelieden uit Madagascar worden aangemonsterd.

Indien zulks niet het geval is, dienen de reders een bedrag te storten dat gelijk is aan het loon dat de betrokken zeelieden zouden hebben ontvangen; dit bedrag — over te maken naar een rekening waarvan het nummer aan de gemachtigde wordt medegedeeld — zal worden gebruikt voor de opleiding van vissers uit Madagascar.

De aanmonsteringsovereenkomsten worden gesloten tussen de gemachtigden en de betrokken zeelieden.

7. Visserijzones

De vaartuigen uit de Gemeenschap mogen vissen in alle wateren van Madagascar buiten 2 zeemijl vanaf de basislijn.

Als de autoriteiten van Madagascar besluiten experimentele installaties voor concentratie van vis te plaatsen, stellen zij de Commissie van de Europese Gemeenschappen en de gemachtigden van de betrokken reders daarvan in kennis, met vermelding van de coördinaten van deze installaties.

Vanaf de 30e dag na deze kennisgeving mogen vaartuigen zich niet ophouden op minder dan 1,5 zeemijl van deze installaties. Alle afbraak van deze installaties dient onverwijld aan dezelfde partijen te worden gemeld.

8. Gebruik van de haveninstallaties

De autoriteiten van Madagascar bepalen samen met de reders die gebruik maken van de Overeenkomst, onder welke voorwaarden de haveninstallaties worden gebruikt.

9. Inspectie en toezicht op de visserijactiviteit

De vaartuigen met een vergunning laten de ambtenaren van Madagascar aan wie de inspectie en de controle op de visserijactiviteiten is opgedragen, aan boord komen; zij helpen hen bij het aan boord komen en vergemakkelijken hun de uitoefening van hun taak.

10. Overladen

Vriesvaartuigen voor de tonijnvisserij met de zegen geven, als vis overgeladen wordt, de vis die zij niet houden af aan een bedrijf of instantie aangewezen door de op Madagascar voor de visserij verantwoordelijke autoriteiten.

11. Diensten

De reders uit de Gemeenschap die in de visserijzone van Madagascar actief zijn, doen voor de diensten die zij nodig hebben (herstel en onderhoud, goederenbehandeling, bunkeren, ontvangst) bij voorkeur een beroep op Malgassische verstrekkers.

*Aanhangsel 1***FORMULIER VOOR AANVRAAG VAN EEN VISSERIJVERGUNNING**

1. Nieuwe aanvraag of aanvraag voor verlenging:
2. Naam van het vaartuig en vlag waaronder het vaart:
3. Geldigheidsduur: van tot en met
4. Naam van de reder:
5. Adres van de reder:
.....
6. Naam en adres van de scheepsbevrachter, indien verschillend van de punten 4 en 5:
.....
.....
7. Naam en adres van de gemachtigde in Madagascar:
.....
8. Naam van de kapitein van het vaartuig:
9. Vaartuigtype:
10. Registratienummer:
11. Externe kentekens van het vaartuig:
12. Haven en land van registratie:
13. Lengte en breedte over alles van het vaartuig:
14. Bruto- en nettotonnage van het vaartuig:
15. Merk en vermogen van de hoofdmotor:
16. Vriescapaciteit (t/d):
17. Inhoud van de ruimen (m³):
18. Internationale roepnaam:
19. Andere communicatieapparatuur (telex, telefax):
20. Visserijhulpmiddelen:
.....
21. Bemanning van het vaartuig naar nationaliteit:
.....
22. Nummer van de visserijvergunning (bij verlenging, vergunning bijvoegen):
.....

Ondergetekende,, verklaart bovenvermelde gegevens geheel naar waarheid te hebben ingevuld.

Stempel en handtekening van de reder

Datum

.....

.....

ICCAT LOGBOOK for TUNA FISHERY

Vessel name	Gross tons	month	day	year	port
Flag country	Capacity (M. T.)				
Registration No.	Captain				
Company or Owner	No of crew				
Address	Reporting date				
	Reported by				
		Boat LEFT			
		Boat RETURNED			
Number of days at sea		Number of fishing days or number of sets made		Trip number	
		days		19 -	

- Longline
- Baitboat
- Purse seine
- Trolling
- Others

Page _____ of _____ pages

Dates		Area		Effort (Number of Hooks used)	Surf. Water Temp. (in °C)	E or W	Longitude	Latitude	C A T C H E S										Bait used								
									Bluefin tuna <i>Thunnus thynnus</i> or <i>maccoyi</i>	Yellowfin tuna <i>Thunnus albacares</i>	Bigeye tuna <i>Thunnus obesus</i>	Albacore <i>Thunnus alalunga</i>	Swordfish <i>Xiphias gladius</i>	Striped marlin White marlin <i>Tetrapturus audax</i> or <i>albidus</i>	Black marlin <i>Makaira indica</i>	Sailfish <i>Istiophorus albigatus</i> or <i>platypterus</i>	Skippyck <i>Katsuwonus pelamis</i>	Miscellaneous fishes	Daily total (in weight) kg only	Saury	Squid	Livebait	Others				
Month	Day	number fish	weight in kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	No	kg	Sp	kg						
01																											
02																											
03																											
04																											
05																											
06																											
07																											
08																											
09																											
10																											
11																											
12																											
13																											
14																											
15																											
16																											
17																											
18																											
19																											
20																											
21																											
22																											
23																											
24																											
25																											
26																											
27																											
28																											
29																											
30																											
31																											
Landing weight (in kg)																											

Remarks

1. Use one sheet per month, and one line per day.
2. At the end of each trip, forward a copy of the log to your correspondent or to ICCAT, General Mols 17, Madrid 1, Spain.
3. 'Day' refers to the day you set the line.
4. Fishing area refers to the noon position of the boat. Round off minutes, and record degrees of latitude and longitude. Be sure to record N/S and E/W.
5. The bottom line ('landing weight') should be completed only at the end of the trip. Actual weight at the time of unloading should be recorded.
6. All information reported herein will be kept strictly confidential.

VERORDENING (EG) Nr. 499/96 VAN DE RAAD

van 19 maart 1996

betreffende de opening en de wijze van beheer van communautaire tariefcontingenten voor bepaalde visserijproducten en levende paarden van oorsprong uit IJsland

DE RAAD VAN DE EUROPESE UNIE,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap, inzonderheid op artikel 113,

Gezien het voorstel van de Commissie,

Overwegende dat een overeenkomst is gesloten tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Republiek IJsland⁽¹⁾;

Overwegende dat, nu Oostenrijk, Finland en Zweden tot de Gemeenschap zijn toegetreden, vorengenoemde overeenkomst dient te worden aangepast teneinde met name rekening te houden met de regelingen betreffende de handel in visserijproducten die tussen Oostenrijk, Finland en Zweden, enerzijds, en IJsland, anderzijds, van toepassing waren;

Overwegende dat te dien einde een aanvullend protocol bij de vorengenoemde overeenkomst, goedgekeurd bij Besluit 96/147/EG⁽²⁾, en een overeenkomst in de vorm van een briefwisseling, goedgekeurd bij Besluit 95/582/EG⁽³⁾, werden gesloten tussen de Gemeenschap en IJsland; dat de Gemeenschap op grond daarvan zich ertoe heeft verbonden voor een periode van 1 januari tot en met 31 december van elk jaar, onder bepaalde voorwaarden, communautaire tariefcontingenten met nulrecht te openen voor een aantal producten van oorsprong uit dit land;

Overwegende dat de desbetreffende tariefcontingenten voor een onbepaalde periode gelden en dat het met het oog op de doeltreffendheid en vereenvoudiging van de tenuitvoerlegging van de betrokken maatregelen wenselijk is dat deze verordening voor verscheidene jaren van toepassing is;

Overwegende dat eenvoudigheidshalve dient te worden bepaald dat wijzigingen en technische aanpassingen die van deze verordening noodzakelijk zijn ten gevolge van wijzigingen van de gecombineerde nomenclatuur en van de Taric-codes, verlengingen van tariefmaatregelen, aanpassingen die noodzakelijk zijn ten gevolge van het sluiten van protocollen of briefwisselingen, wijzigingen van deze verordening met het oog op de tenuitvoerlegging van andere besluiten in het kader van de overeenkomst, alsmede aanpassingen van de contingentvolumes, -periodes en -rechten die uit besluiten van de Raad voortvloeien, door de Commissie kunnen worden aangebracht, na advies van het Comité douanewetboek;

Overwegende dat met name dient te worden gewaarborgd dat alle importeurs van de Gemeenschap in gelijke mate en te allen tijde gebruik kunnen maken van genoemd contingent en dat het aan het contingent verbonden recht in alle Lid-Staten zonder onderbreking wordt toegepast op

alle invoer totdat het contingent geheel is benut, een en ander gedurende de gehele periode waarin de overeenkomsten met IJsland van kracht zijn;

Overwegende dat de Gemeenschap tot taak heeft te beslissen over de opening van tariefcontingenten, gevolgvend aan haar internationale verbintenissen; dat niets belet dat, om de doeltreffendheid van het gemeenschappelijk beheer van deze contingenten te verzekeren, de Lid-Staten de mogelijkheid geboden wordt uit de contingenten de nodige, met hun werkelijke invoer overeenstemmende hoeveelheden op te nemen; dat deze wijze van beheer een nauwe samenwerking vereist tussen de Lid-Staten en de Commissie die met name de uitputtingsgraad van de contingenten moet kunnen volgen en de Lid-Staten daarover moet kunnen inlichten,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

1. Van 1 januari tot en met 31 december van elk jaar worden de rechten bij de invoer van de in deze verordening bedoelde producten van oorsprong uit IJsland geschorst binnen de grenzen van de communautaire tariefcontingenten die zijn aangegeven naast die producten.
2. Voor de invoer van de visserijproducten kan alleen van de tariefcontingenten gebruik worden gemaakt indien de prijs franco grens, zoals vastgesteld overeenkomstig artikel 22 van Verordening (EEG) nr. 3759/92 van de Raad van 17 december 1992 houdende een gemeenschappelijke ordening der markten in de sector visserijproducten en producten van de aquacultuur⁽⁴⁾, niet lager is dan de referentieprijs die de Gemeenschap eventueel heeft vastgesteld voor de betrokken producten of categorieën producten.
3. Protocol nr. 3 bij de overeenkomst tussen de Europese Economische Gemeenschap en de Republiek IJsland betreffende de definitie van het begrip „producten van oorsprong” en de methoden van administratieve samenwerking, laatstelijk gewijzigd bij Besluit nr. 1/94 van het Gemengd Comité EG-IJsland⁽⁵⁾, is van toepassing.

Artikel 2

De in artikel 1 bedoelde tariefcontingenten worden beheerd door de Commissie. Deze kan met het oog op een doeltreffend beheer ervan elke maatregel nemen die zij nuttig acht.

⁽¹⁾ PB nr. L 301 van 31. 12. 1972, blz. 2.⁽²⁾ PB nr. L 34 van 13. 2. 1996, blz. 33.⁽³⁾ PB nr. L 327 van 30. 12. 1995, blz. 17.⁽⁴⁾ PB nr. L 388 van 31. 12. 1992, blz. 1. Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 3318/94 (PB nr. L 350 van 31. 12. 1994, blz. 15).⁽⁵⁾ PB nr. L 204 van 6. 8. 1994, blz. 62.

Artikel 3

Indien een importeur in een Lid-Staat voor een in deze verordening bedoeld produkt een aangifte voor het in het vrije verkeer brengen indient waarin een aanvraag om voor een preferentie in aamerking te komen is opgenomen, en indien deze aangifte door de douaneautoriteiten wordt aanvaard, gaat de betrokken Lid-Staat, door middel van een kennisgeving aan de Commissie, over tot het opnemen uit het overeenkomstige contingent van een hoeveelheid die met zijn behoeften overeenstemt.

Verzoeken tot opneming, met opgave van de datum waarop de betrokken aangiften zijn aanvaard, worden onverwijld aan de Commissie medegedeeld.

Opnemingen worden door de Commissie toegestaan met inachtneming van de datum waarop de aangiften tot het in het vrije verkeer brengen door de douaneautoriteiten van de betrokken Lid-Staat zijn aanvaard, voor zover het beschikbare saldo dit toelaat.

Indien een Lid-Staat de opgenomen hoeveelheden niet benut, stort hij deze zo spoedig mogelijk terug in het overeenkomstige contingent.

Indien de gevraagde hoeveelheden het beschikbare saldo van het contingent overschrijden, geschiedt de toedeling pro rata van de verzoeken. De Lid-Staten worden hiervan in kennis gesteld door de Commissie.

Artikel 4

Elke Lid-Staat waarborgt de importeurs van de betrokken produkten gelijke en ononderbroken toegang tot de contingenten, zolang het saldo van het overeenkomstige contingent zulks toelaat.

Artikel 5

1. De voor de toepassing van deze verordening noodzakelijke bepalingen, met name

- a) wijzigingen en technische aanpassingen die noodzakelijk zijn ten gevolge van wijzigingen van de gecombineerde nomenclatuur en van Taric-codes;
- b) aanpassingen die noodzakelijk zijn ten gevolge van door de Raad gesloten protocollen of briefwisselingen tussen de Gemeenschap en IJsland in het kader van de in deze verordening bedoelde overeenkomst;
- c) verlenging van tariefmaatregelen overeenkomstig de bepalingen van de in deze verordening bedoelde overeenkomst;
- d) noodzakelijke aanpassingen van de contingentvolumes, -periodes en -rechten, die voortvloeien uit besluiten van de Raad, en
- e) wijzigingen van deze verordeningen die noodzakelijk zijn voor de tenuitvoerlegging van andere besluiten in het kader van de in deze verordening bedoelde overeenkomst,

worden vastgesteld volgens de procedure van artikel 6, lid 2.

2. De krachtens lid 1 vastgestelde bepalingen machtigen de Commissie niet om:

- preferentiële hoeveelheden van de ene naar een andere contingentperiode over te dragen,
- de in de overeenkomsten of protocollen vervatte tijdschema's te wijzigen,
- hoeveelheden van het ene naar het andere contingent over te dragen,
- contingenten voortvloeiende uit nieuwe overeenkomsten te openen en te beheren,
- regelgeving vast te stellen die van invloed is op het beheer van contingenten waarvoor invoercertificaten gelden.

Artikel 6

1. De Commissie wordt bijgestaan door het Comité douanewetboek ingesteld bij artikel 247 van Verordening (EEG) nr. 2913/92⁽¹⁾.

2. De vertegenwoordiger van de Commissie legt aan het comité een ontwerp voor van de te nemen maatregelen. Het comité brengt over dit ontwerp advies uit binnen een termijn die de voorzitter kan bepalen naar gelang van de urgentie van de materie. Het advies wordt uitgebracht met de meerderheid van stemmen die in artikel 148, lid 2, van het Verdrag is voorgeschreven voor de aanneming van de besluiten die de Raad op voorstel van de Commissie dient te nemen. Bij stemmingen in het comité worden de stemmen van de vertegenwoordigers van de Lid-Staten gewogen overeenkomstig genoemd artikel. De voorzitter neemt niet aan de stemming deel.

De Commissie stelt maatregelen vast die onmiddellijk van toepassing zijn. Indien zij niet in overeenstemming zijn met het advies van het comité, worden deze maatregelen evenwel onverwijld door de Commissie aan de Raad medegedeeld. In dat geval:

- stelt de Commissie de toepassing van de maatregelen waartoe zij heeft besloten, uit voor een termijn van drie maanden na de datum van kennisgeving,
- kan de Raad binnen de in het voorgaande streepje genoemde termijn met een gekwalificeerde meerderheid van stemmen een andersluidend besluit nemen.

3. Het comité kan iedere kwestie betreffende de toepassing van deze verordening die door zijn voorzitter, hetzij op eigen initiatief, hetzij op verzoek van een Lid-Staat, aan de orde wordt gesteld, in behandeling nemen.

Artikel 7

De Lid-Staten en de Commissie werken nauw samen om te bereiken dat deze verordening wordt nageleefd.

Artikel 8

Deze verordening treedt in werking op de dag volgende op die van haar bekendmaking in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen*.

Zij is van toepassing met ingang van 1 januari 1995.

⁽¹⁾ PB nr. L 302 van 19. 10. 1992, blz. 1. Verordening gewijzigd bij de Toetredingsakte van 1994.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 19 maart 1996.

Voor de Raad

De Voorzitter

W. LUCHETTI

BIJLAGE

Volg-nummer	GN-code	Taric-code	Omschrijving	Omvang van het contingent (in ton)	Contingent-recht (%)
09.0791	0101 19 10 0101 19 90	— —	Levende paarden	100 (hoofden)	0
09.0793	0302 12 00 0304 10 13 0304 20 13	— — —	Zalm, vers of gekoeld Zalmfilets, vers of gekoeld Zalmfilets, bevroren	50	0
09.0794	0302 23 00 0302 29 0302 69 85 0303 32 00 0303 79 96 0304 10 19 0304 10 33 0304 10 35 ex 0304 10 38 0304 10 98 0304 20 19 0304 90 35 0304 90 38 0304 90 39 0304 90 41 0304 90 47 0304 90 59 ex 0304 90 97	— — — — — — — — 0304 10 38 *10 *20 *50 *90 — — — — — — — — — 0304 90 97 *31 *39 *50 *60 *70 *80 *90	Tong, vers of gekoeld Schartong, vers of gekoeld Blauwe wijting Schol, bevroren Andere bevroren zeevis Filets van andere zoetwatervis, vers of gekoeld Filets van koolvis, vers, gekoeld, of bevroren Filets van Noorse schelvis, vers of gekoeld Filets van andere zeevis, met uitzondering van haring of makreel, vers of gekoeld Vlees van andere zeevis, vers of gekoeld Filets van andere zoetwatervis, bevroren Bevroren vlees van kabeljauw van de soort „Gadus macrocephalus” Bevroren vlees van kabeljauw van de soort „Gadus morhua” Bevroren vlees van kabeljauw van de soort „Gadus ogac” en bevroren vlees van de soort „Boreogadus saida” Bevroren vlees van koolvis Bevroren vlees van heek van het geslacht Merluccius Bevroren vlees van blauwe wijting Bevroren vlees van andere zeevis, met uitzondering van makreel	250	0
09.0795	0305 61 00	—	Haring, gezouten, doch niet gedroogd of gerookt, alsmede gepekde haring	1 750	0
09.0796	0306 19 30	—	Langoestines (<i>Nephrops norvegicus</i>), bevroren	50	0

Volgnummer	GN-code	Taric-code	Omschrijving	Omvang van het contingent (in ton)	Contingentrecht (%)
09.0797	1604 12 91	—	Bereidingen en conserven van andere haringen in luchtdichte verpakkingen	2 400	0
	1604 12 99	—	Bereidingen en conserven van andere haringen, andere		
09.0798	1604 19 98	—	Bereidingen en conserven van andere vis, geheel of in stukken	50	0
	ex 1604 20 90	1604 20 90 *20/80 *30/80 *35/80 *50/80 *90/80	Bereidingen en conserven van vlees van andere vis, met uitzondering van haring en makreel		

VERORDENING (EG) Nr. 500/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot wijziging van Verordening (EG) nr. 1203/95 betreffende de opening en wijze van beheer van tariefcontingenten voor vers, gekoeld of bevroren rundvlees van hoge kwaliteit en voor bevroren buffelvlees voor de periode van 1 juli 1995 tot en met 30 juni 1996

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EG) nr. 3379/94 van de Raad van 22 december 1994 houdende opening en wijze van beheer van communautaire tariefcontingenten voor bepaalde landbouwprodukten en voor bier in 1995⁽¹⁾, gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 2857/95⁽²⁾, en met name op artikel 5, lid 1,

Gelet op Verordening (EG) nr. 3093/95 van de Raad van 22 december 1995 houdende vaststelling van de uit de onderhandelingen in het kader van artikel XXIV, lid 6, van de GATT voortvloeiende rechten die de Gemeenschap dient toe te passen als gevolg van de toetreding van Oostenrijk, Finland en Zweden tot de Europese Unie⁽³⁾, en met name op artikel 5,

Overwegende dat in Verordening (EG) nr. 1203/95 van de Commissie van 29 mei 1995 betreffende de opening en wijze van beheer van tariefcontingenten voor vers, gekoeld of bevroren rundvlees van hoge kwaliteit en voor bevroren buffelvlees voor de periode van 1 juli 1995 tot en met 30 juni 1996⁽⁴⁾ nadere voorschriften voor de preferentiële invoer van kwaliteitsrundvlees in 1995/1996 zijn vastgesteld; dat op grond van bijlage III bij Verordening (EG) nr. 3093/95 een extra hoeveelheid kwaliteitsrundvlees uit Australië en Nieuw-Zeeland mag worden ingevoerd;

Overwegende dat bij Verordening (EG) nr. 2857/95 een autonoom invoercontingent van 200 ton vlees van hoge kwaliteit voor de periode van 1 juli tot en met 31 december 1995 is vastgesteld; dat de uitvoeringsbepalingen van die verordening, wegens de late goedkeuring en publicatie ervan, niet vóór het einde van het jaar konden worden vastgesteld; dat de betrokken hoeveelheid daarom in de eerste helft van 1996 mag worden ingevoerd;

Overwegende dat de in deze verordening vervatte maatregelen in overeenstemming zijn met het advies van het Comité van beheer voor rundvlees,

⁽¹⁾ PB nr. L 366 van 31. 12. 1994, blz. 3.

⁽²⁾ PB nr. L 300 van 13. 12. 1995, blz. 1.

⁽³⁾ PB nr. L 334 van 30. 12. 1995, blz. 1.

⁽⁴⁾ PB nr. L 119 van 30. 5. 1995, blz. 13.

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

Verordening (EG) nr. 1203/95 wordt als volgt gewijzigd:

1. In artikel 1, lid 1, wordt „54 300” vervangen door „55 650”.

2. In artikel 2 wordt:

a) in letter b) „5 000” vervangen door „6 000”;

b) in letter e) „10 000” vervangen door „10 200”;

c) na letter e) de volgende letter f) ingevoegd:

„f) 150 ton, uitgedrukt in gewicht van het produkt, vlees van de GN-codes 0201 20 90, 0201 30 00, 0202 20 90, 0202 30, 0206 10 95 en 0206 29 91 dat aan de volgende omschrijving voldoet:

„Geselecteerde deelstukken van gekoeld of bevroren vlees afkomstig van uitsluitend op grasland gehouden runderen met niet meer dan vier blijvende snijtanden „in wear”, met een karkasgewicht van niet meer dan 325 kg en van compacte bouw, met goed ogend vlees van heldere, uniforme kleur en met een bijpassende maar niet overdreven vetbedekking. Alle deelstukken moeten vacuüm verpakt worden en gecertificeerd zijn als kwaliteitsrundvlees.”

3. In artikel 8 wordt lid 1 vervangen door:

„1. Bij invoer van het in artikel 1, lid 1, tweede streepje, en het in artikel 2, onder a), b), c), d) en f), bedoelde vlees moet, wanneer het in het vrije verkeer wordt gebracht, een invoercertificaat worden overgelegd dat overeenkomstig artikel 4, onder c) en d), en lid 2 wordt afgegeven.”

4. Aan bijlage II wordt het volgende streepje toegevoegd:

„— NEW-ZEALAND MEAT PRODUCERS BOARD

voor vlees van oorsprong uit Nieuw-Zeeland dat voldoet aan de definitie van artikel 2, onder f).”

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op de derde dag volgende op die van haar bekendmaking in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen*.

Zij is van toepassing met ingang van 1 januari 1996.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

Voor de Commissie
Franz FISCHLER
Lid van de Commissie

VERORDENING (EG) Nr. 501/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot wijziging van Verordening (EG) nr. 393/96 inzake de levering van granen als voedselhulp

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 3972/86 van de Raad van
22 december 1986 betreffende het voedselhulpbeleid en
het beheer van voedselhulp⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij
Verordening (EEG) nr. 1930/90⁽²⁾, en met name op
artikel 6, lid 1, onder c),

Overwegende dat in het raam van Verordening (EG)
nr. 393/96 van Commissie⁽³⁾ een inschrijving is openge-
steld voor de levering van 24 951 ton graan als voedsel-
hulp; dat bepaalde punten van bijlage I bij die verorde-
ning moeten worden gewijzigd,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

In bijlage I van Verordening (EG) nr. 393/96 wordt voet-
noot⁽⁷⁾, vervangen door de volgende tekst:

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in
elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

„⁽⁷⁾ De inschrijver legt aan de begunstigde of aan zijn
vertegenwoordiger bij de levering een plantenge-
zondheidscertificaat (met vermelding voor partij A
en deelpartij B1 van een houdbaarheidsdatum) en
voor partij A een bewijs van beroking voor.
Granen/graanderivaten moeten vòòr verzending
met magnesiumfosfide worden gefumigeerd (ten
minste 2 g/m³), waarbij ten minste vijf dagen
moeten verlopen tussen de toepassing van het
fumigeermiddel en het ventileren. Op het ogenblik
van verzending moeten de nodige certificaten
beschikbaar zijn.”.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op de dag van haar
bekendmaking in het *Publikatieblad van de Europese
Gemeenschappen*.

Voor de Commissie

Franz FISCHLER

Lid van de Commissie

⁽¹⁾ PB nr. L 370 van 30. 12. 1986, blz. 1.

⁽²⁾ PB nr. L 174 van 7. 7. 1990, blz. 6.

⁽³⁾ PB nr. L 54 van 5. 3. 1996, blz. 1.

VERORDENING (EG) Nr. 502/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot vaststelling van de mate waarin aan de aanvragen voor uitvoercertificaten in de sector slachtpluimvee kan worden voldaanDE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,Gelet op Verordening (EG) nr. 1372/95 van de Commissie
van 16 juni 1995 tot vaststelling van uitvoeringsbepa-
lingen inzake de regeling van uitvoercertificaten in de
sector slachtpluimvee ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verorde-
ning (EG) nr. 180/96 ⁽²⁾, en met name op artikel 3, lid 4,Overwegende dat bij Verordening (EG) nr. 1372/95 is
voorzien in bijzondere maatregelen die worden getroffen
wanneer de aanvragen voor uitvoercertificaten betrekking
hebben op hoeveelheden en/of uitgaven die, in de
betrokken periode, de normale afzet, rekening houdend
met de in artikel 8, lid 11, van Verordening (EEG) nr.
2777/75 van de Raad ⁽³⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verorde-
ning (EG) nr. 2916/95 van de Commissie ⁽⁴⁾, bedoelde
maxima, en/of de desbetreffende uitgaven overschrijden
of dreigen te overschrijden;Overwegende dat de markt voor bepaalde producten van
de sector slachtpluimvee gekenmerkt wordt door een
onzekere situatie; dat in verband met het feit dat de resti-
tuties voor deze producten op zeer korte termijn worden
gewijzigd, met speculatieve doeleinden uitvoercertificaten
zouden kunnen worden aangevraagd; dat de afgifte vancertificaten voor de van 18 tot en met 20 maart 1996
aangevraagde hoeveelheden tot gevolg zou kunnen
hebben dat de hoeveelheden worden overschreden die
overeenkomen met de normale afzet van de betrokken
producten; dat de aanvragen waarvoor voor de betrokken
producten nog geen uitvoercertificaten zijn afgegeven,
dienen te worden afgewezen en de op bepaalde aange-
vraagde hoeveelheden toe te passen aanvaardingscoëffi-
ciënten dienen te worden vastgesteld,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

*Artikel 1*Voor aanvragen voor uitvoercertificaten die op grond van
Verordening (EG) nr. 1372/95 in de sector slachtpluimvee
worden ingediend, geldt het volgende.Er wordt geen gevolg gegeven aan de aanvragen die in
behandeling zijn en waarvoor de certificaten op of na 25
maart 1996 hadden moeten worden afgegeven voor de in
bijlage I bij deze verordening bedoelde categorieën 3, 4, 5,
6, 7 en 8.*Artikel 2*

Deze verordening treedt in werking op 25 maart 1996.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in
elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

Voor de Commissie

Franz FISCHLER

Lid van de Commissie⁽¹⁾ PB nr. L 133 van 17. 6. 1995, blz. 26.⁽²⁾ PB nr. L 25 van 1. 2. 1996, blz. 27.⁽³⁾ PB nr. L 282 van 1. 11. 1975, blz. 77.⁽⁴⁾ PB nr. L 305 van 19. 12. 1995, blz. 49.

VERORDENING (EG) Nr. 503/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot wijziging van Verordening (EEG) nr. 2219/92 houdende bepalingen ter uitvoering van de specifieke regeling voor de voorziening van Madeira met melk en zuivelprodukten met betrekking tot de steunbedragen

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 1600/92 van de Raad van
15 juni 1992 houdende specifieke maatregelen voor
bepaalde landbouwprodukten ten behoeve van de Azoren
en Madeira ⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG)
nr. 2537/95 ⁽²⁾, en met name op artikel 10,

Overwegende dat bij Verordening (EEG) nr. 1696/92 van
de Commissie ⁽³⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verordening
(EEG) nr. 2596/93 ⁽⁴⁾, met name de uitvoeringsbepalingen
voor de specifieke regeling voor de voorziening van de
Azoren en Madeira met bepaalde landbouwprodukten zijn
vastgesteld;

Overwegende dat in bijlage II bij Verordening (EEG) nr.
2219/92 van de Commissie van 30 juli 1992 houdende
bepalingen ter uitvoering van de specifieke regeling voor
de voorziening van Madeira met melk en zuivelprodukten
en tot vaststelling van de voorzieningsbalans ⁽⁵⁾, laatstelijk
gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 326/96 ⁽⁶⁾, de hoogte
van de steun voor zuivelprodukten is vastgesteld;

Overwegende dat bij Verordening (EG) nr. 2996/95 van de
Commissie van 19 december 1995 houdende wijziging

van Verordening (EEG) nr. 3846/87 tot vaststelling van de
landbouwproductennomenclatuur voor de uitvoerrestitu-
ties ⁽⁷⁾, de nomenclatuur voor de uitvoerrestituties voor
bepaalde zuivelprodukten is aangepast; dat bij Verorde-
ning (EG) nr. 468/96 van de Commissie van 14 maart
1996 tot vaststelling van de uitvoerrestituties in de sector
melk en zuivelprodukten ⁽⁸⁾, laatstelijk gewijzigd bij Veror-
dening (EG) nr. 497/96 ⁽⁹⁾, de restituties voor deze
produkten zijn vastgesteld; dat bijlage II bij Verordening
(EEG) nr. 2219/92 aan deze wijzigingen moet worden
aangepast,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

Bijlage II bij de gewijzigde Verordening (EEG) nr.
2219/92 wordt vervangen door de bijlage bij deze verorde-
ning.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op 23 maart 1996.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in
elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

Voor de Commissie

Franz FISCHLER

Lid van de Commissie

⁽¹⁾ PB nr. L 173 van 27. 6. 1992, blz. 1.
⁽²⁾ PB nr. L 260 van 31. 10. 1995, blz. 10.
⁽³⁾ PB nr. L 179 van 1. 7. 1992, blz. 6.
⁽⁴⁾ PB nr. L 238 van 23. 9. 1993, blz. 24.
⁽⁵⁾ PB nr. L 218 van 1. 8. 1992, blz. 75.
⁽⁶⁾ PB nr. L 45 van 23. 2. 1996, blz. 29.

⁽⁷⁾ PB nr. L 312 van 23. 12. 1995, blz. 31.
⁽⁸⁾ PB nr. L 65 van 15. 3. 1996, blz. 8.
⁽⁹⁾ PB nr. L 74 van 22. 3. 1996, blz. 4.

BIJLAGE

„BIJLAGE II

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens andere vermeldingen)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401	Melk en room, niet ingedikt, zonder toegevoegde suiker of andere zoetstoffen ⁽¹⁾ :			
0401 10	– met een vetgehalte van niet meer dan 1 gewichtspercent:			
0401 10 10	– – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l	0401 10 10 000	(¹)	4,748
0401 10 90	– – andere	0401 10 90 000	(¹)	4,748
0401 20	– met een vetgehalte van meer dan 1 doch niet meer dan 6 gewichtspercenten:			
	– – met een vetgehalte van niet meer dan 3 gewichtspercenten:			
0401 20 11	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 11 100	(¹)	4,748
	– met een vetgehalte van meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 11 500	(¹)	7,340
0401 20 19	– – – andere:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 19 100	(¹)	4,748
	– met een vetgehalte van meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 19 500	(¹)	7,340
	– – met een vetgehalte van meer dan 3 gewichtspercenten:			
0401 20 91	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 91 100	(¹)	9,775
	– met een vetgehalte van meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 91 500	(¹)	11,39
0401 20 99	– – – andere:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 99 100	(¹)	9,775
	– met een vetgehalte van meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 99 500	(¹)	11,39
0401 30	– met een vetgehalte van meer dan 6 gewichtspercenten:			
	– – met een vetgehalte van niet meer dan 21 gewichtspercenten:			
0401 30 11	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte:			
	– van niet meer dan 10 gewichtspercenten	0401 30 11 100	(¹)	14,62
	– van meer dan 10 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 11 400	(¹)	22,55
	– van meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 11 700	(¹)	33,87
0401 30 19	– – – andere:			
	– met een vetgehalte:			
	– van niet meer dan 10 gewichtspercenten	0401 30 19 100	(¹)	14,62
	– van meer dan 10 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 19 400	(¹)	22,55
	– van meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 19 700	(¹)	33,87
	– – met een vetgehalte van meer dan 21 doch niet meer dan 45 gewichtspercenten:			
0401 30 31	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte:			
	– van niet meer dan 35 gewichtspercenten	0401 30 31 100	(¹)	40,34
	– van meer dan 35 doch niet meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 31 400	(¹)	63,00
	– van meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 31 700	(¹)	69,47

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens andere vermeldingen)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401 30 39	— — — andere:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 35 gewichtspercenten	0401 30 39 100	(1)	40,34
	— van meer dan 35 doch niet meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 39 400	(1)	63,00
	— van meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 39 700	(1)	69,47
	— — met een vetgehalte van meer dan 45 gewichtspercenten:			
0401 30 91	— — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 68 gewichtspercenten	0401 30 91 100	(1)	79,18
	— van meer dan 68 doch niet meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 91 400	(1)	116,37
	— van meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 91 700	(1)	135,80
0401 30 99	— — — andere:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 68 gewichtspercenten	0401 30 99 100	(1)	79,18
	— van meer dan 68 doch niet meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 99 400	(1)	116,37
	— van meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 99 700	(1)	135,80
ex 0402	Magere-melkpoeder met een vetgehalte van niet meer dan 1,5 gewichtspercent	0402 10 11 000 0402 10 19 000	(2)	49,00
ex 0402	Volle-melkpoeder met een vetgehalte van niet meer dan 27 gewichtspercenten	0402 21 11 900 0402 21 19 900	(2)	98,05
ex 0405	Boter en andere van melk afkomstige vetstoffen; zuivelpasta's:			
0405 10	— Boter:			
	— — met een vetgehalte van niet meer dan 85 %:			
	— — — natuurlijke boter:			
0405 10 11	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 1 kg:			
	— — — — — met een vetgehalte:			
	— — — — — van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 11 500		156,10
	— — — — — van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 11 700		160,00
0405 10 19	— — — — — andere:			
	— — — — — met een vetgehalte:			
	— — — — — van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 19 500		156,10
	— — — — — van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 19 700		160,00
0405 10 30	— — — gerecombineerde boter:			
	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 1 kg:			
	— — — — — met een vetgehalte:			
	— — — — — van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 30 100		156,10
	— — — — — van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 30 300		160,00
	— — — — — andere:			
	— — — — — met een vetgehalte:			
	— — — — — van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 30 500		156,10
	— — — — — van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 30 700		160,00

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens andere vermeldingen)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0405 10 50	— — — weiboter:			
	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 1 kg:			
	— — — — — met een vetgehalte:			
	— — — — — van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 50 100		156,10
	— — — — — van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 50 300		160,00
	— — — — — andere:			
	— — — — — met een vetgehalte:			
	— — — — — van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 50 500		156,10
	— — — — — van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 50 700		160,00
0405 10 90	— — andere	0405 10 90 000		165,85
ex 0405 20	— Zuivelpasta's:			
0405 20 90	— — met een vetgehalte van meer dan 75 doch minder dan 80 gewichtspercenten:			
	— — — met een vetgehalte:			
	— — — — van meer dan 75 doch minder dan 78 gewichtspercenten	0405 20 90 500		146,34
	— — — — van 78 gewichtspercenten of meer	0405 20 90 700		152,20
0405 90	— andere:			
0405 90 10	— — met een vetgehalte van 99,3 of meer gewichtspercenten en een vochtgehalte van niet meer dan 0,5 gewichtspercent	0405 90 10 000		205,00
0405 90 90	— — andere	0405 90 90 000		160,00
ex 0406	Kaas:			
0406 90 23	Edam	0406 90 23 900		90,00
0406 90 25	Tilsit	0406 90 25 900		99,59
0406 90 76	— — — — — Danbo, Fontal, Fontina, Fynbo, Havarti, Maribo en Samsø	0406 90 76 100		81,52
0406 90 78	— — — — — Gouda	0406 90 78 100		77,40
	— — — — — andere, met een vochtgehalte, berekend op de vetvrije kaasmassa:			
0406 90 79	Esrom, Italico, Kernhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin en Taleggio	0406 90 79 900		84,39
0406 90 81	Cantal, Cheshire, Wensleydale, Lancashire, Double Gloucester, Blarney, Colby en Monterey	0406 90 81 900		95,66
0406 90 86	— — — — — van meer dan 47 doch niet meer dan 52 gewichtspercenten:			
	— kazen geproduceerd uit wei	0406 90 86 100		—
	— andere:			
	— met een vetgehalte berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 5 gewichtspercenten	0406 90 86 200	(³)	65,84
	— van 5 of meer doch minder dan 19 gewichtspercenten	0406 90 86 300	(³)	72,20
	— van 19 of meer doch minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 86 400	(³)	81,52
	— van meer dan 39 gewichtspercenten	0406 90 86 900	(³)	95,66

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens andere vermeldingen)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 90 87	----- van meer dan 52 doch niet meer dan 62 gewichtspercenten:			
	— kazen geproduceerd uit wei	0406 90 87 100		—
	— andere:			
	— met een vetgehalte berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 5 gewichtspercenten	0406 90 87 200	(²)	65,84
	— van 5 of meer doch minder dan 19 gewichtspercenten	0406 90 87 300	(²)	72,20
	— van 19 of meer doch minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 87 400	(²)	81,52
	— van meer dan 39 gewichtspercenten:			
	— Idiazabal, Manchego, Roncal, uitsluitend gefabriceerd uit schape- en/of geitemelk	0406 90 87 951	(²)	119,48
	— Maasdam	0406 90 87 971	(²)	99,59
	— Manouri met een vetgehalte van 30 gewichtspercenten of meer	0406 90 87 972	(²)	37,95
	— andere	0406 90 87 979	(²)	99,59
0406 90 88	----- van meer dan 62 doch niet meer dan 72 gewichtspercenten:			
	— kazen geproduceerd uit wei	0406 90 88 100		—
	— andere:			
	— met een vetgehalte berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 5 gewichtspercenten en met een gehalte aan droge stof van 32 gewichtspercenten of meer	0406 90 88 200	(²)	65,84
	— van 5 of meer doch minder dan 19 gewichtspercenten en met een gehalte aan droge stof van 32 gewichtspercenten of meer	0406 90 88 300	(²)	72,20
	— andere	0406 90 88 900		—

(¹) Wanneer het een mengprodukt behorende tot deze onderverdeling betreft dat toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens bevat, wordt geen steun toegekend.

Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven of al dan niet wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens aan het produkt zijn toegevoegd.

(²) Voor de berekening van het vetgehalte in gewichtspercenten wordt het gewicht van de toegevoegde melkvetstoffen en/of wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens niet in aanmerking genomen.

Wanneer het een mengprodukt behorende tot deze onderverdeling betreft dat toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens bevat, wordt het gedeelte dat de toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens vertegenwoordigt niet in aanmerking genomen voor de berekening van het bedrag van de steun.

Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven, of al dan niet wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens aan het produkt zijn toegevoegd en indien toegevoegd:

— het werkelijke gehalte in gewichtspercenten aan toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnatens per 100 kg eindprodukt en, bovendien,

— het lactosegehalte van de toegevoegde wei.

(³) Indien de kaas is verpakt in onmiddellijke verpakkingen welke eveneens vloeibare bewaringsmiddelen zoals pekel bevatten, wordt de steun toegekend voor het nettogewicht na aftrek van het gewicht van deze vloeibare bewaringsmiddelen."

VERORDENING (EG) Nr. 504/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot wijziging van Verordening (EG) nr. 2993/94 tot vaststelling van de steun voor de voorziening van de Canarische eilanden met zuivelproducten in het kader van de bij de artikelen 2 tot en met 4 van Verordening (EEG) nr. 1601/92 van de Raad vastgestelde regeling

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 1601/92 van de Raad van
15 juni 1992 houdende specifieke maatregelen voor
bepaalde landbouwproducten ten behoeve van de Cana-
rische eilanden⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verordening
(EG) nr. 2537/95⁽²⁾, en met name op artikel 3, lid 4,

Overwegende dat bij Verordening (EG) nr. 2790/94 van
de Commissie⁽³⁾, gewijzigd bij Verordening (EG)
nr. 2883/94⁽⁴⁾, met name de uitvoeringsbepalingen voor
de specifieke regeling voor de voorziening van de Cana-
rische eilanden met bepaalde landbouwproducten zijn
vastgesteld;

Overwegende dat Verordening (EG) nr. 2993/94 van de
Commissie⁽⁵⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG)
nr. 327/96⁽⁶⁾, de hoogte van de steun voor zuivelpro-
dukten heeft vastgesteld;

Overwegende dat bij Verordening (EG) nr. 2996/95 van
de Commissie van 19 december 1995 houdende wijziging

van Verordening (EEG) nr. 3846/87 tot vaststelling van de
landbouwproductennomenclatuur voor de uitvoerrestitu-
ties⁽⁷⁾ de nomenclatuur voor de uitvoerrestituties voor
bepaalde zuivelproducten is aangepast; dat bij Verorde-
ning (EG) nr. 468/96 van de Commissie van 14 maart
1996 tot vaststelling van de uitvoerrestituties in de sector
melk en zuivelproducten⁽⁸⁾, laatstelijk gewijzigd bij Veror-
dening (EG) nr. 497/96⁽⁹⁾, de restituties voor deze
produkten zijn vastgesteld; dat de bijlage bij Verordening
(EG) nr. 2993/94 aan deze wijzigingen moet worden
aangepast,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

De bijlage bij de gewijzigde Verordening (EG)
nr. 2993/94 wordt vervangen door de bijlage bij deze
verordening.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op 23 maart 1996.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in
elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

Voor de Commissie

Franz FISCHLER

Lid van de Commissie

⁽¹⁾ PB nr. L 173 van 27. 6. 1992, blz. 13.

⁽²⁾ PB nr. L 260 van 31. 10. 1995, blz. 10.

⁽³⁾ PB nr. L 296 van 17. 11. 1994, blz. 23.

⁽⁴⁾ PB nr. L 304 van 29. 11. 1994, blz. 18.

⁽⁵⁾ PB nr. L 316 van 9. 12. 1994, blz. 11.

⁽⁶⁾ PB nr. L 45 van 23. 2. 1996, blz. 29.

⁽⁷⁾ PB nr. L 312 van 23. 12. 1995, blz. 31.

⁽⁸⁾ PB nr. L 65 van 15. 3. 1996, blz. 8.

⁽⁹⁾ PB nr. L 74 van 22. 3. 1996, blz. 4.

BIJLAGE

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401	Melk en room, niet ingedikt, zonder toegevoegde suiker of andere zoetstoffen (1):			
0401 10	– met een vetgehalte van niet meer dan 1 gewichtspercent:			
0401 10 10	– – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l	0401 10 10 000	(1)	4,748
0401 10 90	– – andere	0401 10 90 000	(1)	4,748
0401 20	– met een vetgehalte van meer dan 1 doch niet meer dan 6 gewichtspercenten:			
	– – met een vetgehalte van niet meer dan 3 gewichtspercenten:			
0401 20 11	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 11 100	(1)	4,748
	– met een vetgehalte van meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 11 500	(1)	7,340
0401 20 19	– – – andere:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 19 100	(1)	4,748
	– met een vetgehalte van meer dan 1,5 gewichtspercent	0401 20 19 500	(1)	7,340
	– – met een vetgehalte van meer dan 3 gewichtspercenten:			
0401 20 91	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 91 100	(1)	9,775
	– met een vetgehalte van meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 91 500	(1)	11,39
0401 20 99	– – – andere:			
	– met een vetgehalte van niet meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 99 100	(1)	9,775
	– met een vetgehalte van meer dan 4 gewichtspercenten	0401 20 99 500	(1)	11,39
0401 30	– met een vetgehalte van meer dan 6 gewichtspercenten:			
	– – met een vetgehalte van niet meer dan 21 gewichtspercenten:			
0401 30 11	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte:			
	– van niet meer dan 10 gewichtspercenten	0401 30 11 100	(1)	14,62
	– van meer dan 10 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 11 400	(1)	22,55
	– van meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 11 700	(1)	33,87
0401 30 19	– – – andere:			
	– met een vetgehalte:			
	– van niet meer dan 10 gewichtspercenten	0401 30 19 100	(1)	14,62
	– van meer dan 10 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 19 400	(1)	22,55
	– van meer dan 17 gewichtspercenten	0401 30 19 700	(1)	33,87
	– – met een vetgehalte van meer dan 21 doch niet meer dan 45 gewichtspercenten:			
0401 30 31	– – – in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	– met een vetgehalte:			
	– van niet meer dan 35 gewichtspercenten	0401 30 31 100	(1)	40,34
	– van meer dan 35 doch niet meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 31 400	(1)	63,00
	– van meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 31 700	(1)	69,47

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0401 30 39	— — — andere:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 35 gewichtspercenten	0401 30 39 100	(¹)	40,34
	— van meer dan 35 doch niet meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 39 400	(¹)	63,00
	— van meer dan 39 gewichtspercenten	0401 30 39 700	(¹)	69,47
	— — met een vetgehalte van meer dan 45 gewichtspercenten:			
0401 30 91	— — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2 l:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 68 gewichtspercenten	0401 30 91 100	(¹)	79,18
	— van meer dan 68 doch niet meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 91 400	(¹)	116,37
	— van meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 91 700	(¹)	135,80
0401 30 99	— — — andere:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 68 gewichtspercenten	0401 30 99 100	(¹)	79,18
	— van meer dan 68 doch niet meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 99 400	(¹)	116,37
	— van meer dan 80 gewichtspercenten	0401 30 99 700	(¹)	135,80
0402	Melk en room, ingedikt of met toegevoegde suiker of andere zoetstoffen:			
0402 10	— in poeder, in korrels of in andere vaste vorm, met een vetgehalte van niet meer dan 1,5 gewichtspercent (²):			
	— — zonder toegevoegde suiker of andere zoetstoffen (²):			
0402 10 11	— — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg	0402 10 11 000	(²)	49,00
0402 10 19	— — — andere	0402 10 19 000	(²)	49,00
	— — andere (³):			
0402 10 91	— — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg	0402 10 91 000	(³)	0,4900
0402 10 99	— — — andere	0402 10 99 000	(³)	0,4900
	— in poeder, in korrels of in andere vaste vorm, met een vetgehalte van meer dan 1,5 gewichtspercent (²):			
0402 21	— — zonder toegevoegde suiker of andere zoetstoffen (²):			
	— — — met een vetgehalte van niet meer dan 27 gewichtspercenten:			
0402 21 11	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg:			
	— met een vetgehalte:			
	— van niet meer dan 11 gewichtspercenten	0402 21 11 200	(²)	49,00
	— van meer dan 11 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten	0402 21 11 300	(²)	86,53
	— van meer dan 17 doch niet meer dan 25 gewichtspercenten	0402 21 11 500	(²)	91,16
	— van meer dan 25 gewichtspercenten	0402 21 11 900	(²)	98,05
	— — — — andere:			
0402 21 17	— — — — met een vetgehalte van niet meer dan 11 gewichtspercenten	0402 21 17 000	(²)	49,00
0402 21 19	— — — — met een vetgehalte van meer dan 11 doch niet meer dan 27 gewichtspercenten:			
	— van niet meer dan 17 gewichtspercenten	0402 21 19 300	(³)	86,53
	— van meer dan 17 doch niet meer dan 25 gewichtspercenten	0402 21 19 500	(²)	91,16
	— van meer dan 25 gewichtspercenten	0402 21 19 900	(²)	98,05
	— — — met een vetgehalte van meer dan 27 gewichtspercenten:			

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0402 21 91	<ul style="list-style-type: none"> — — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg: — met een vetgehalte: <ul style="list-style-type: none"> — van niet meer dan 28 gewichtspercenten — van meer dan 28 doch niet meer dan 29 gewichtspercenten — van meer dan 29 doch niet meer dan 41 gewichtspercenten — van meer dan 41 doch niet meer dan 45 gewichtspercenten — van meer dan 45 doch niet meer dan 59 gewichtspercenten — van meer dan 59 doch niet meer dan 69 gewichtspercenten — van meer dan 69 doch niet meer dan 79 gewichtspercenten — van meer dan 79 gewichtspercenten 	<ul style="list-style-type: none"> 0402 21 91 100 0402 21 91 200 0402 21 91 300 0402 21 91 400 0402 21 91 500 0402 21 91 600 0402 21 91 700 0402 21 91 900 	<ul style="list-style-type: none"> (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) 	<ul style="list-style-type: none"> 98,77 99,45 100,67 107,61 110,00 119,21 124,61 130,71
0402 21 99	<ul style="list-style-type: none"> — — — — andere: <ul style="list-style-type: none"> — met een vetgehalte: <ul style="list-style-type: none"> — van niet meer dan 28 gewichtspercenten — van meer dan 28 doch niet meer dan 29 gewichtspercenten — van meer dan 29 doch niet meer dan 41 gewichtspercenten — van meer dan 41 doch niet meer dan 45 gewichtspercenten — van meer dan 45 doch niet meer dan 59 gewichtspercenten — van meer dan 59 doch niet meer dan 69 gewichtspercenten — van meer dan 69 doch niet meer dan 79 gewichtspercenten — van meer dan 79 gewichtspercenten 	<ul style="list-style-type: none"> 0402 21 99 100 0402 21 99 200 0402 21 99 300 0402 21 99 400 0402 21 99 500 0402 21 99 600 0402 21 99 700 0402 21 99 900 	<ul style="list-style-type: none"> (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) (²) 	<ul style="list-style-type: none"> 98,77 99,45 100,67 107,61 110,00 119,21 124,61 130,71
ex 0402 29	<ul style="list-style-type: none"> — — andere (³): <ul style="list-style-type: none"> — — — met een vetgehalte van niet meer dan 27 gewichtspercenten: — — — — andere: 			
0402 29 15	<ul style="list-style-type: none"> — — — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg: <ul style="list-style-type: none"> — met een vetgehalte: <ul style="list-style-type: none"> — van niet meer dan 11 gewichtspercenten — van meer dan 11 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten — van meer dan 17 doch niet meer dan 25 gewichtspercenten — van meer dan 25 gewichtspercenten 	<ul style="list-style-type: none"> 0402 29 15 200 0402 29 15 300 0402 29 15 500 0402 29 15 900 	<ul style="list-style-type: none"> (³) (³) (³) (³) 	<ul style="list-style-type: none"> 0,4900 0,8653 0,9116 0,9805
0402 29 19	<ul style="list-style-type: none"> — — — — — andere: <ul style="list-style-type: none"> — met een vetgehalte: <ul style="list-style-type: none"> — van niet meer dan 11 gewichtspercenten — van meer dan 11 doch niet meer dan 17 gewichtspercenten — van meer dan 17 doch niet meer dan 25 gewichtspercenten — van meer dan 25 gewichtspercenten — — — met een vetgehalte van meer dan 27 gewichtspercenten: 	<ul style="list-style-type: none"> 0402 29 19 200 0402 29 19 300 0402 29 19 500 0402 29 19 900 	<ul style="list-style-type: none"> (³) (³) (³) (³) 	<ul style="list-style-type: none"> 0,4900 0,8653 0,9116 0,9805

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0402 29 91	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg: — met een vetgehalte: — van niet meer dan 41 gewichtspercenten — van meer dan 41 gewichtspercenten	0402 29 91 100 0402 29 91 500	(²) (²)	0,9877 1,0761
0402 29 99	— — — — andere: — met een vetgehalte: — van niet meer dan 41 gewichtspercenten — van meer dan 41 gewichtspercenten	0402 29 99 100 0402 29 99 500	(²) (²)	0,9877 1,0761
0402 91	— — — — andere: — — zonder toegevoegde suiker of andere zoetstoffen (²): — — — met een vetgehalte van niet meer dan 8 gewichtspercenten:			
0402 91 11	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg: — met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof: — van minder dan 15 gewichtspercenten en met een vetgehalte: — van niet meer dan 3 gewichtspercenten — van meer dan 3 gewichtspercenten — van 15 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte: — van niet meer dan 3 gewichtspercenten — van meer dan 3 doch niet meer dan 7,4 gewichtspercenten — van meer dan 7,4 gewichtspercenten	0402 91 11 110 0402 91 11 120 0402 91 11 310 0402 91 11 350 0402 91 11 370	(²) (²) (²) (²) (²)	4,748 9,775 16,36 20,06 24,39
0402 91 19	— — — — andere: — met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof: — van minder dan 15 gewichtspercenten en met een vetgehalte: — van niet meer dan 3 gewichtspercenten — van meer dan 3 gewichtspercenten — van 15 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte: — van niet meer dan 3 gewichtspercenten — van meer dan 3 doch niet meer dan 7,4 gewichtspercenten — van meer dan 7,4 gewichtspercenten	0402 91 19 110 0402 91 19 120 0402 91 19 310 0402 91 19 350 0402 91 19 370	(²) (²) (²) (²) (²)	4,748 9,775 16,36 20,06 24,39
0402 91 31	— — — — met een vetgehalte van meer dan 8 doch niet meer dan 10 gewichtspercenten: — — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg: — met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof: — van minder dan 15 gewichtspercenten — van 15 gewichtspercenten of meer	0402 91 31 100 0402 91 31 300	(²) (²)	19,31 28,83
0402 91 39	— — — — andere: — met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof: — van minder dan 15 gewichtspercenten — van 15 gewichtspercenten of meer	0402 91 39 100 0402 91 39 300	(²) (²)	19,31 28,83
0402 91 51	— — — — met een vetgehalte van meer dan 10 doch niet meer dan 45 gewichtspercenten: — — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg	0402 91 51 000	(²)	22,55
0402 91 59	— — — — andere	0402 91 59 000	(²)	22,55

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	— — — met een vetgehalte van meer dan 45 gewichtspercenten:			
0402 91 91	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg	0402 91 91 000	(²)	79,18
0402 91 99	— — — — andere	0402 91 99 000	(²)	79,18
0402 99	— — andere:			
	— — — met een vetgehalte van niet meer dan 9,5 gewichtspercenten:			
0402 99 11	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg:			
	— met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van minder dan 15 gewichtspercenten en met een vetgehalte (³):			
	— van niet meer dan 3 gewichtspercenten	0402 99 11 110	(³)	0,0475
	— van meer dan 3 doch niet meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 11 130	(³)	0,0978
	— van meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 11 150	(³)	0,1562
	— met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van 15 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte (⁴):			
	— van niet meer dan 3 gewichtspercenten	0402 99 11 310	(⁴)	18,88
	— van meer dan 3 doch niet meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 11 330	(⁴)	22,65
	— van meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 11 350	(⁴)	30,11
0402 99 19	— — — — andere:			
	— met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van minder dan 15 gewichtspercenten en met een vetgehalte (³):			
	— van niet meer dan 3 gewichtspercenten	0402 99 19 110	(³)	0,0475
	— van meer dan 3 doch niet meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 19 130	(³)	0,0978
	— van meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 19 150	(³)	0,1562
	— met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van 15 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte (⁴):			
	— van niet meer dan 3 gewichtspercenten	0402 99 19 310	(⁴)	18,88
	— van meer dan 3 doch niet meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 19 330	(⁴)	22,65
	— van meer dan 6,9 gewichtspercenten	0402 99 19 350	(⁴)	30,11
	— — — met een vetgehalte van meer dan 9,5 doch niet meer dan 45 gewichtspercenten:			
0402 99 31	— — — — in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg:			
	— met een vetgehalte van niet meer dan 21 gewichtspercenten:			
	— met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van minder dan 15 gewichtspercenten (³)	0402 99 31 110	(³)	0,2094
	— met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van 15 gewichtspercenten of meer (⁴)	0402 99 31 150	(⁴)	31,35
	— met een vetgehalte van meer dan 21 doch niet meer dan 39 gewichtspercenten (³)	0402 99 31 300	(³)	0,4034
	— met een vetgehalte van meer dan 39 gewichtspercenten (³)	0402 99 31 500	(³)	0,6947

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0402 99 39	-- -- -- andere:			
	-- met een vetgehalte van niet meer dan 21 gewichtspercenten:			
	-- met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van minder dan 15 gewichtspercenten ⁽³⁾	0402 99 39 110	⁽³⁾	0,2094
	-- met een gehalte aan vetvrije melkdroge stof van 15 gewichtspercenten of meer ⁽⁴⁾	0402 99 39 150	⁽⁴⁾	31,35
	-- met een vetgehalte van meer dan 21 doch niet meer dan 39 gewichtspercenten ⁽³⁾	0402 99 39 300	⁽³⁾	0,4034
	-- met een vetgehalte van meer dan 39 gewichtspercenten ⁽³⁾	0402 99 39 500	⁽³⁾	0,6947
	-- -- met een vetgehalte van meer dan 45 gewichtspercenten:			
0402 99 91	-- -- -- in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 2,5 kg ⁽³⁾	0402 99 91 000	⁽²⁾	0,7918
0402 99 99	-- -- -- andere ⁽³⁾	0402 99 99 000	⁽²⁾	0,7918
ex 0405	Boter en andere van melk afkomstige vetstoffen; zuivelpasta's:			
0405 10	-- boter:			
	-- met een vetgehalte van niet meer dan 85 gewichtspercenten:			
	-- -- natuurlijke boter:			
0405 10 11	-- -- -- in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 1 kg:			
	-- -- -- met een vetgehalte:			
	-- -- -- van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 11 500		156,10
	-- -- -- van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 11 700		160,00
0405 10 19	-- -- -- andere:			
	-- -- -- met een vetgehalte:			
	-- -- -- van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 19 500		156,10
	-- -- -- van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 19 700		160,00
0405 10 30	-- -- gerecombineerde boter:			
	-- -- -- in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 1 kg:			
	-- -- -- met een vetgehalte:			
	-- -- -- van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 30 100		156,10
	-- -- -- van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 30 300		160,00
	-- -- -- andere:			
	-- -- -- met een vetgehalte:			
	-- -- -- van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 30 500		156,10
	-- -- -- van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 30 700		160,00
0405 10 50	-- -- weiboter:			
	-- -- -- in verpakkingen met een netto-inhoud per onmiddellijke verpakking van niet meer dan 1 kg:			
	-- -- -- met een vetgehalte:			
	-- -- -- van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 50 100		156,10
	-- -- -- van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 50 300		160,00
	-- -- -- andere:			
	-- -- -- met een vetgehalte:			
	-- -- -- van 80 of meer doch minder dan 82 gewichtspercenten	0405 10 50 500		156,10
	-- -- -- van 82 gewichtspercenten of meer	0405 10 50 700		160,00
0405 10 90	-- -- andere	0405 10 90 000		165,85

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
ex 0405 20	— zuivelpasta's:			
0405 20 90	— — met een vetgehalte van meer dan 75 doch minder dan 80 gewichtspercenten:			
	— — — met een vetgehalte:			
	— — — — van meer dan 75 doch minder dan 78 gewichtspercenten	0405 20 90 500		146,34
	— — — — van 78 gewichtspercenten of meer	0405 20 90 700		152,20
0405 90	— andere:			
0405 90 10	— — met een vetgehalte van 99,3 of meer gewichtspercenten en een vochtgehalte van niet meer dan 0,5 gewichtspercent	0405 90 10 000		205,00
0405 90 90	— — andere	0405 90 90 000		160,00
0406	Kaas:			
0406 30	— smeltkaas, niet geraspt noch in poeder (*):			
0406 30 10	— — waarin geen andere kaassoorten zijn verwerkt dan Emmentaler, Gruyère en Appenzell en eventueel met toevoeging van Glaris kruidkaas (zogenaamde Schabziger), opgemaakt voor de verkoop in het klein, met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van niet meer dan 56 gewichtspercenten:			
	— — — waarin geen andere kaassoorten zijn verwerkt dan Emmentaler en Gruyère, met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van niet meer dan 56 gewichtspercenten:			
	— — — — met een vetgehalte, van niet meer dan 36 gewichtspercenten en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— — — — — van niet meer dan 48 gewichtspercenten:			
	— met een gehalte aan droge stof:			
	— van minder dan 27 gewichtspercenten	0406 30 10 100		—
	— van 27 of meer doch minder dan 33 gewichtspercenten	0406 30 10 150		13,95
	— van 33 of meer doch minder dan 38 gewichtspercenten	0406 30 10 200		29,75
	— van 38 of meer doch minder dan 43 gewichtspercenten en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 20 gewichtspercenten	0406 30 10 250		29,75
	— van 20 gewichtspercenten of meer	0406 30 10 300		43,65
	— van 43 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 20 gewichtspercenten	0406 30 10 350		29,75
	— van 20 of meer doch minder dan 40 gewichtspercenten	0406 30 10 400		43,65
	— van 40 gewichtspercenten of meer	0406 30 10 450		63,51
	— — — — — van meer dan 48 gewichtspercenten:			
	— met een gehalte aan droge stof:			
	— van minder dan 33 gewichtspercenten	0406 30 10 500		—
	— van 33 of meer doch minder dan 38 gewichtspercenten	0406 30 10 550		29,75
	— van 38 of meer doch minder dan 43 gewichtspercenten	0406 30 10 600		43,65

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 30 10 (vervolg)	— van 43 of meer doch minder dan 46 gewichtspercenten	0406 30 10 650		63,51
	— van 46 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 55 gewichtspercenten	0406 30 10 700		63,51
	— van 55 gewichtspercenten of meer	0406 30 10 750		75,33
	— — — met een vetgehalte van meer dan 36 gewichtspercenten	0406 30 10 800		75,33
	— — — andere	0406 30 10 900		—
	— — andere:			
	— — — met een vetgehalte van niet meer dan 36 gewichtspercenten en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
0406 30 31	— — — — van niet meer dan 48 gewichtspercenten:			
	— met een gehalte aan droge stof:			
	— van minder dan 27 gewichtspercenten	0406 30 31 100		—
	— van 27 of meer doch minder dan 33 gewichtspercenten	0406 30 31 300	(⁹)	13,95
	— van 33 of meer doch minder dan 38 gewichtspercenten	0406 30 31 500	(⁹)	29,75
	— van 38 of meer doch minder dan 43 gewichtspercenten en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 20 gewichtspercenten	0406 30 31 710	(⁹)	29,75
	— van 20 gewichtspercenten of meer	0406 30 31 730	(⁹)	43,65
	— van 43 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 20 gewichtspercenten	0406 30 31 910	(⁹)	29,75
	— van 20 of meer doch minder dan 40 gewichtspercenten	0406 30 31 930	(⁹)	43,65
	— van 40 gewichtspercenten of meer	0406 30 31 950	(⁹)	63,51
0406 30 39	— — — — van meer dan 48 gewichtspercenten:			
	— met een gehalte aan droge stof:			
	— van minder dan 33 gewichtspercenten	0406 30 39 100		—
	— van 33 of meer doch minder dan 38 gewichtspercenten	0406 30 39 300	(⁹)	29,75
	— van 38 of meer doch minder dan 43 gewichtspercenten	0406 30 39 500	(⁹)	43,65
	— van 43 of meer doch minder dan 46 gewichtspercenten	0406 30 39 700	(⁹)	63,51
	— van 46 gewichtspercenten of meer en met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 55 gewichtspercenten	0406 30 39 930	(⁹)	63,51
	— van 55 gewichtspercenten of meer	0406 30 39 950	(⁹)	75,33
0406 30 90	— — — met een vetgehalte van meer dan 36 gewichtspercenten	0406 30 90 000	(⁹)	75,33
0406 90 23	— — — Edam:			
	— met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 23 100		—
	— van 39 gewichtspercenten of meer	0406 90 23 900	(⁹)	90,00
0406 90 25	— — — Tilsit:			
	— met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 25 100		—
	— van 39 gewichtspercenten of meer	0406 90 25 900	(⁹)	99,59

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 90 27	-- -- Butterkäse: -- met een vetgehalte berekend op de droge stof: -- van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 27 100		—
	-- van 39 gewichtspercenten of meer	0406 90 27 900	(⁹)	84,39
0406 90 76	----- Danbo, Fontal, Fontina, Fynbo, Havarti, Maribo en Samsø: -- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 76 100	(⁹)	81,52
	-- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van 39 of meer doch minder dan 55 gewichtspercenten	0406 90 76 300	(⁹)	99,59
	-- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van 55 gewichtspercenten of meer	0406 90 76 500	(⁹)	99,59
0406 90 78	----- Gouda: -- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 78 100	(⁹)	77,40
	-- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van 39 gewichtspercenten of meer doch minder dan 55 gewichtspercenten	0406 90 78 300	(⁹)	94,50
	-- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van 55 gewichtspercenten of meer	0406 90 78 500	(⁹)	94,50
	----- andere kaas, met een vochtgehalte, berekend op de vetvrije kaasmassa:			
0406 90 79	----- Esrom, Italice, Kernhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin en Taleggio: -- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 79 100		—
	-- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van 39 gewichtspercenten of meer	0406 90 79 900	(⁹)	84,39
0406 90 81	----- Cantal, Cheshire, Wensleydale, Lancashire, Double Gloucester, Blarney, Colby en Monterey: -- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 81 100		—
	-- met een vetgehalte, berekend op de droge stof, van 39 gewichtspercenten of meer	0406 90 81 900	(⁹)	95,66
0406 90 86	----- van meer dan 47 doch niet meer dan 52 gewichtspercenten: -- kazen geproduceerd uit wei	0406 90 86 100		—
	-- andere: -- met een vetgehalte, berekend op de droge stof: -- van minder dan 5 gewichtspercenten	0406 90 86 200	(⁹)	65,84
	-- van 5 of meer doch minder dan 19 gewichtspercenten	0406 90 86 300	(⁹)	72,20
	-- van 19 of meer doch minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 86 400	(⁹)	81,52
	-- van meer dan 39 gewichtspercenten	0406 90 86 900	(⁹)	95,66

(in ecu/100 kg nettogewicht, behoudens indien anders vermeld)

GN-code	Omschrijving	Produktcode	Aantekening	Bedrag van de steun
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0406 90 87	----- van meer dan 52 doch niet meer dan 62 gewichtspercenten:			
	— kazen geproduceerd uit wei	0406 90 87 100		—
	— andere:			
	— met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 5 gewichtspercenten	0406 90 87 200	(¹)	65,84
	— van 5 of meer doch minder dan 19 gewichtspercenten	0406 90 87 300	(¹)	72,20
	— van 19 of meer doch minder dan 39 gewichtspercenten	0406 90 87 400	(¹)	81,52
	— van meer dan 39 gewichtspercenten:			
	— Idiazabal, Manchego, Roncal, uitsluitend gefabriceerd uit schape- en/of geitemelk	0406 90 87 951	(¹)	119,48
	— Maasdam	0406 90 87 971	(¹)	99,59
	— Manouri, met een vetgehalte van 30 gewichtspercenten of meer	0406 90 87 972	(¹)	37,95
	— andere	0406 90 87 979	(¹)	99,59
0406 90 88	----- van meer dan 62 doch niet meer dan 72 gewichtspercenten:			
	— kazen geproduceerd uit wei	0406 90 88 100		—
	— andere:			
	— met een vetgehalte, berekend op de droge stof:			
	— van minder dan 5 gewichtspercenten en met een gehalte aan droge stof van 32 gewichtspercenten of meer	0406 90 88 200	(¹)	65,84
	— van 5 of meer doch minder dan 19 gewichtspercenten en met een gehalte aan droge stof van 32 gewichtspercenten of meer	0406 90 88 300	(¹)	72,20
	— andere	0406 90 88 900		—

(¹) Wanneer het een mengprodukt behorende tot deze onderverdeling betreft dat toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten bevat, wordt geen steun toegekend.

Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven of al dan niet wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten aan het produkt zijn toegevoegd.

(²) Voor de berekening van het vetgehalte in gewichtspercenten wordt het gewicht van de toegevoegde melkveemde stoffen en/of wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten niet in aanmerking genomen.

Wanneer het een mengprodukt behorende tot deze onderverdeling betreft dat toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten bevat, wordt het gedeelte dat de toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten vertegenwoordigt niet in aanmerking genomen voor de berekening van het bedrag van de steun.

Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven, of al dan niet wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten aan het produkt zijn toegevoegd en indien toegevoegd:

- het werkelijke gehalte in gewichtspercenten aan toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten per 100 kg eindprodukt en, bovendien,
- het lactosegehalte van de toegevoegde wei.

(³) Voor de berekening van het vetgehalte in gewichtspercenten wordt het gewicht van toegevoegde melkveemde stoffen en/of wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten niet in aanmerking genomen.

Het bedrag van de steun voor 100 kg produkt behorende tot deze onderverdeling is gelijk aan de som van de volgende elementen:

a) het bedrag, aangeduid per kilogram, vermenigvuldigd met het gewicht van het melkgedeelte vervat in 100 kg produkt.

In het geval echter dat wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten aan het produkt zijn toegevoegd, wordt het aangegeven bedrag per kilogram vermenigvuldigd met het melkgedeelte, ander dan de toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten, in 100 kg produkt,

- b) een element berekend overeenkomstig de bepalingen van artikel 2, lid 3, van de gewijzigde Verordening (EEG) nr. 1098/68 van de Commissie (PB nr. L 184 van 29. 7. 1968, blz. 10).
- Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven, of al dan niet wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten aan het produkt zijn toegevoegd en indien toegevoegd:
- het werkelijke gehalte in gewichtspercenten aan toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten per 100 kg eindprodukt en, met name,
 - het lactosegehalte van de toegevoegde wei.
- (*) Het bedrag van de steun per 100 kg produkt behorende tot deze onderverdeling is gelijk aan de som van de volgende elementen:
- a) het aangeduide bedrag per 100 kg produkt.
- In het geval echter dat wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten aan het produkt zijn toegevoegd, wordt:
- het aangegeven bedrag per 100 kg produkt vermenigvuldigd met het gewicht van het melkgedeelte, ander dan de toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten, in 100 kg produkt en vervolgens
 - het resultaat gedeeld door het gewicht van het melkgedeelte in 100 kg produkt;
- b) een element berekend overeenkomstig de bepalingen van artikel 2, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 1098/68.
- Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven of al dan niet wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten aan het produkt zijn toegevoegd en indien toegevoegd:
- het werkelijke gehalte in gewichtspercenten aan toegevoegde wei en/of lactose en/of caseïne en/of caseïnaten per 100 kg eindprodukt en, met name,
 - het lactosegehalte van de toegevoegde wei.
- (¹) Indien de kaas is verpakt in onmiddellijke verpakkingen welke eveneens vloeibare bewaringsmiddelen zoals pekels bevatten, wordt de steun toegekend voor het nettogewicht na aftrek van het gewicht van deze vloeibare bewaringsmiddelen.
- (²) Wanneer het produkt caseïne en/of caseïnaten bevat, wordt het gedeelte dat de toegevoegde caseïne en/of caseïnatens vertegenwoordigt niet in aanmerking genomen voor de berekening van het steunbedrag.
- Bij de vervulling van de douaneformaliteiten is de belanghebbende verplicht in de daartoe voorgeschreven verklaring aan te geven of al dan niet caseïne en/of caseïnatens aan het produkt zijn toegevoegd en, indien toegevoegd, het werkelijke gehalte in gewichtspercenten aan toegevoegde caseïne en/of caseïnatens per 100 kg eindprodukt.
- (³) Het bedrag van de steun voor gecondenseerde bevroren melk is gelijk aan het respectievelijk voor GN-code 0402 91 of 0402 99 geldende bedrag.
-

VERORDENING (EG) Nr. 505/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot vaststelling van forfaitaire invoerwaarden voor de bepaling van de invoerprijzen van bepaalde soorten groenten en fruit

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EG) nr. 3223/94 van de
Commissie van 21 december 1994 houdende uitvoerings-
bepalingen van de invoerregeling voor groenten en
fruit⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG)
nr. 2933/95⁽²⁾, en met name op artikel 4, lid 1,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 3813/92 van de Raad van
28 december 1992 betreffende de rekeneenheid en de
omrekeningskoersen die in het kader van het gemeen-
schappelijk landbouwbeleid moeten worden toegepast⁽³⁾,
laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 150/95⁽⁴⁾,
en met name op artikel 3, lid 3,

Overwegende dat in Verordening (EG) nr. 3223/94 op
grond van de multilaterale handelsbesprekingen in het
kader van de Uruguay-Ronde de criteria zijn vastgesteld
aan de hand waarvan de Commissie voor de produkten en

de periodes die in de bijlage bij die verordening zijn
vermeld, de forfaitaire waarden bij invoer uit derde landen
vaststelt;

Overwegende dat op grond van de bovenvermelde criteria
de forfaitaire invoerwaarden moeten worden vastgesteld
op de in de bijlage bij deze verordening vermelde niveaus,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

De in artikel 4 van Verordening (EG) nr. 3223/94
bedoelde forfaitaire invoerwaarden worden vastgesteld
zoals aangegeven in de tabel in de bijlage bij deze veror-
dening.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op 23 maart 1996.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in
elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

Voor de Commissie

Franz FISCHLER

Lid van de Commissie

⁽¹⁾ PB nr. L 337 van 24. 12. 1994, blz. 66.

⁽²⁾ PB nr. L 307 van 20. 12. 1995, blz. 21.

⁽³⁾ PB nr. L 387 van 31. 12. 1992, blz. 1.

⁽⁴⁾ PB nr. L 22 van 31. 1. 1995, blz. 1.

BIJLAGE

bij de verordening van de Commissie van 22 maart 1996 tot vaststelling van forfaitaire invoerwaarden voor de bepaling van de invoerprijzen van bepaalde soorten groenten en fruit

<i>(in ecu/100 kg)</i>			<i>(in ecu/100 kg)</i>		
GN-code	Code derde landen (!)	Forfaitaire invoerwaarde	GN-code	Code derde landen (!)	Forfaitaire invoerwaarde
0702 00 15	052	86,2	0805 30 20	052	132,2
	060	80,2		204	88,8
	064	59,6		220	74,0
	066	41,7		388	78,7
	068	62,3		400	61,7
	204	70,6		512	54,8
	208	44,0		520	66,5
	212	46,9		524	100,8
	624	166,1		528	100,6
	999	73,1		600	71,1
	0707 00 15	052		104,3	0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59
053		156,2	999	83,3	
060		61,0	052	64,0	
066		53,8	064	78,6	
068		69,1	388	118,0	
204		144,3	400	80,1	
624		87,1	404	66,7	
999		96,5	508	121,3	
0709 10 10		220	76,5	512	
	999	76,5	524	108,5	
0709 90 73	052	104,3	528	102,9	
	204	77,5	624	86,5	
	412	54,2	728	107,3	
	624	241,0	800	78,0	
	999	119,3	804	21,0	
0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052	41,6	0808 20 31	999	85,8
	204	43,3		039	90,4
	208	58,0		052	86,2
	212	47,7		064	72,5
	220	53,3		388	76,1
	388	40,5		400	99,8
	400	40,1		512	63,3
	436	41,6		528	67,9
	448	26,1		624	79,0
	600	43,1		728	115,4
	624	52,7		800	55,8
	999	44,4		804	112,9
				999	83,6

(!) Landennomenclatuur vastgesteld bij Verordening (EG) nr. 3079/94 van de Commissie (PB nr. L 325 van 17. 12. 1994, blz. 17). De code „999” staat voor „andere oorsprong”.

VERORDENING (EG) Nr. 506/96 VAN DE COMMISSIE

van 22 maart 1996

tot wijziging van de representatieve prijzen en de aanvullende invoerrechten voor bepaalde produkten uit de sector suiker

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 1785/81 van de Raad van
30 juni 1981 houdende een gemeenschappelijke ordening
der markten in de sector suiker⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij
Verordening (EG) nr. 1101/95⁽²⁾,

Gelet op Verordening (EG) nr. 1423/95 van de
Commissie van 23 juni 1995 tot vaststelling van de
uitvoeringsbepalingen voor de invoer van produkten uit
de sector suiker, andere dan melasse⁽³⁾, gewijzigd bij
Verordening (EG) nr. 2528/95⁽⁴⁾, en met name op artikel
1, lid 2, tweede alinea, en artikel 3, lid 1,

Overwegende dat de representatieve prijzen en de aanvul-
lende invoerrechten voor witte suiker, ruwe suiker en
bepaalde stropen zijn vastgesteld bij Verordening (EG)
nr. 1568/95 van de Commissie⁽⁵⁾, laatstelijk gewijzigd bij
Verordening (EG) nr. 487/96⁽⁶⁾;

Overwegende dat toepassing van de in Verordening (EG)
nr. 1423/95 bedoelde voorschriften en bepalingen op de
gegevens waarover de Commissie thans beschikt, ertoe
leidt de momenteel geldende bedragen te wijzigen en vast
te stellen zoals vermeld in de bijlage bij deze verordening,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

De representatieve prijzen en de aanvullende invoer-
rechten voor de in artikel 1 van Verordening (EG)
nr. 1423/95 bedoelde produkten worden vastgesteld zoals
aangegeven in de bijlage.

Artikel 2

Deze verordening treedt in werking op 23 maart 1996.

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in
elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 22 maart 1996.

Voor de Commissie

Franz FISCHLER

Lid van de Commissie

⁽¹⁾ PB nr. L 177 van 1. 7. 1981, blz. 4.
⁽²⁾ PB nr. L 110 van 17. 5. 1995, blz. 1.
⁽³⁾ PB nr. L 141 van 24. 6. 1995, blz. 16.
⁽⁴⁾ PB nr. L 258 van 28. 10. 1995, blz. 50.
⁽⁵⁾ PB nr. L 150 van 1. 7. 1995, blz. 36.
⁽⁶⁾ PB nr. L 70 van 20. 3. 1996, blz. 31.

BIJLAGE

bij de verordening van de Commissie van 22 maart 1996 tot wijziging van de representatieve prijzen en de bedragen van de aanvullende invoerrechten voor witte suiker, ruwe suiker en produkten van GN-code 1702 90 99

(in ecu)

GN-code	Representatieve prijs per 100 kg netto van het betrokken produkt	Aanvullend recht per 100 kg netto van het betrokken produkt
1701 11 10 (1)	25,18	3,73
1701 11 90 (1)	25,18	8,94
1701 12 10 (1)	25,18	3,60
1701 12 90 (1)	25,18	8,51
1701 91 00 (2)	31,60	9,43
1701 99 10 (2)	31,60	4,91
1701 99 90 (2)	31,60	4,91
1702 90 99 (3)	0,32	0,34

(1) Vaststelling voor de standaardkwaliteit als gedefinieerd in artikel 1 van de gewijzigde Verordening (EEG) nr. 431/68 van de Raad (PB nr. L 89 van 10. 4. 1968, blz. 3).

(2) Vaststelling voor de standaardkwaliteit als gedefinieerd in artikel 1 van Verordening (EEG) nr. 793/72 van de Raad (PB nr. L 94 van 21. 4. 1972, blz. 1).

(3) Vaststelling per procent sacharose.

II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 14 november 1995

waarbij een concentratie verenigbaar wordt verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst

(Zaak nr. IV/M.603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(96/222/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE
GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese
Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van
21 december 1989 betreffende de controle op concentra-
ties van ondernemingen ⁽¹⁾, inzonderheid op artikel 8, lid
2,

Gelet op de EER-Overeenkomst, inzonderheid op artikel
57, lid 1,

Gezien het besluit van de Commissie van 25 juli 1995 om
in deze zaak de procedure in te leiden,

Gezien het feit dat de betrokken ondernemingen in de
gelegenheid zijn gesteld hun opmerkingen kenbaar te
maken ten aanzien van de door de Commissie opge-
worpen bezwaren,

Gezien het advies van het Adviescomité voor concentra-
ties ⁽²⁾,

Overwegende hetgeen volgt:

Op 23 juni 1995 meldde Crown Cork & Seal Company,
Inc. bij de Commissie een voorgenomen concentratie aan
waarmee zij de volledige zeggenschap wenst te verwerven

over Carnaud/Metalbox SA. Op 25 juli 1995 gaf de
Commissie een beschikking overeenkomstig artikel 6, lid
1, onder c), van Verordening (EEG) nr. 4064/89.

I. DE PARTIJEN

- (1) Crown Cork & Seal Company, Inc., hierna „Crown”
genoemd, is een in de Verenigde Staten van
Amerika gevestigde multinationale onderneming
die zich bezighoudt met de vervaardiging van
verpakkingsmiddelen van metaal en van kunststof,
waaronder spuitbussen, drankblikjes, conservenblik-
ken, flessen, kroonkurken en flessluitingen (van
metaal en kunststof), alsmede vul-, verpakkings- en
verwerkingsmachines.
- (2) CarnaudMetalbox SA, hierna „CMB” genoemd, is
een Franse onderneming en één van de grootste
fabrikanten van verpakkingsmiddelen ter wereld.
De activiteiten van deze groep zijn geconcentreerd
rond verpakkingsmiddelen van metaal en van
kunststof. De groep is de grootste fabrikant van
conservenblikken in Europa.

II. OPERATIE

- (3) Partijen bij de aangemelde overeenkomst zijn
Crown en Compagnie Générale d'Industrie et de
Participations, hierna „CGIP” genoemd, die een
blokkerend minderheidsbelang van 32 % van de
aandelen van CMB bezit. Aangezien aan een

⁽¹⁾ PB nr. L 395 van 30. 12. 1989, blz. 1. Verordening gerectifi-
ceerd in PB nr. L 257 van 21. 9. 1990, blz. 13.

⁽²⁾ PB nr. C 86 van 23. 3. 1996, blz. 3.

gedeelte van haar aandelen dubbele stemrechten verbonden zijn, beschikt CGIP momenteel over 45 % van het totaal aan stemrechten. In de overeenkomst verbindt Crown zich ertoe ten minste 51 % van de stemrechten in CMB te verwerven, terwijl CGIP zich ertoe verbindt haar blokkerende minderheidsbelang aan Crown te verkopen.

- (4) Deze overeenkomst zal worden uitgevoerd als onderdeel van een openbaar bod tot omwisseling van aandelen in Frankrijk (*Offre Publique d'Echange* (OPE)), welk bod Crown voor het gehele aandelenkapitaal van CMB zal uitbrengen zodra dit redelijkerwijze doenbaar is.
- (5) Het bod zal tegen dezelfde voorwaarden aan alle aandeelhouders van CMB worden gedaan. Behalve CGIP (dat onherroepelijk voor aandelen zal kiezen) zullen alle aandeelhouders de keuze hebben tussen contant geld of Crown-aandelen in ruil voor hun CMB-aandelen.

III. DE CONCENTRATIE

- (6) CGIP heeft voortdurend over een meerderheid van de stemmen beschikt tijdens de jaarvergaderingen van CMB. Hoewel de dubbele stemrechten van CGIP niet overgaan op Crown, zal deze laatste niettemin een blokkerend minderheidsbelang verwerven. Zonder de dubbele stemrechten van CGIP, maar bij overigens gelijkblijvende omstandigheden, zou CGIP op de jaarvergadering van 1993 [...] ⁽¹⁾ van de aandelen hebben vertegenwoordigd (mèt de dubbele stemrechten was dit in werkelijkheid [...] ⁽²⁾) en op de jaarvergadering van 1994 [...] ⁽³⁾ (mèt de dubbele stemrechten in werkelijkheid [...] ⁽⁴⁾). Door de overname van de participatie van CGIP in CMB verwerft Crown derhalve de volledige zeggenschap over CMB.
- (7) De verwerving van de volledige zeggenschap over CMB door Crown vormt een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening.

IV. COMMUNAUTAIRE/EER-DIMENSIE

- (8) De betrokken ondernemingen hebben een gecombineerde geaggregeerde wereldwijde omzet van meer dan 5 000 miljoen ecu (Crown in 1994 3 743 miljoen ecu, CMB in 1994 3 781 miljoen ecu). De omzet in de Gemeenschap van elke partij afzonderlijk bedraagt meer dan 250 miljoen ecu (Crown 465 miljoen ecu, CMB 2 954 miljoen ecu) en geen van hen realiseert meer dan twee derde van zijn omzet in één enkele Lid-Staat. De aangemelde

concentratie heeft derhalve een communautaire dimensie en is een samenwerkingsakkoord overeenkomstig de EER-Overeenkomst.

V. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

BETROKKEN MARKTEN

Relevante produktmarkten

- (9) Beide ondernemingen zijn werkzaam in de verpakingsindustrie. In haar geheel omvat de Europese verpakingsindustrie de vervaardiging van verpakingsmiddelen van metaal (blik en aluminium), van kunststof, van glas en van papier.
- (10) De Commissie is van mening dat deze bedrijfstak niet één enkele markt vormt, maar moet worden verdeeld in verschillende markten. Reden voor deze conclusie is de verschillen tussen de betrokken soorten verpakkingsmaterialen en de uiteenlopende toepassingen waarvoor de verpakingsmiddelen worden gebruikt. Voor de onderhavige beschikking behoeven slechts de produktmarkten waarop de aangemelde operatie betrekking heeft, in beschouwing te worden genomen: spuitbussen van blik, conservenblikken, deksels van drankblikjes en flesluitingen.

A. Spuitbussen van blik

- (11) Spuitbussen worden gebruikt om tegemoet te komen aan gespecialiseerde verpakingsbehoeften voor een breed gamma van produkten, waaronder toiletartikelen en schoonheidsprodukten, voedingsmiddelen (bij voorbeeld slagroom), schoonmaak- en huishoudprodukten en produkten van de farmaceutische en de automobielenindustrie. Spuitbussen kunnen vervaardigd worden van blik of van aluminium.

In hun aanmelding hebben de partijen verklaard dat spuitbussen van blik en van aluminium op dezelfde markt met elkaar concurreren. Tevens stelden zij dat de markt voor spuitbusverpakkingen verschillende andere verpakingsmiddelen dan spuitbussen kan omvatten.

Op basis van de resultaten van haar onderzoek concludeert de Commissie, om de hierna uiteengezette redenen, dat er sprake is van een afzonderlijke relevante markt voor spuitbussen van blik, en dat noch alternatieve verpakkingen noch spuitbussen van aluminium tot deze markt behoren.

1. Alternatieve verpakkingen maken geen deel uit van de markt voor metalen spuitbussen

- (12) Ten aanzien van alternatieve verpakkingen hebben enkele afnemers (de vulbedrijven) die de Commissie in het kader van het onderzoek heeft geraadpleegd, verklaard dat de controverse over het

⁽¹⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽²⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽³⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁴⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

gebruik van CFK's geleid heeft tot pogingen om alternatieve produkten zoals recipiënten met verstuivers („pump and spray”) en PET-spuitbussen op de markt te brengen. Aangezien het drijfgas freon in de meeste gevallen echter vervangen is door milieuvriendelijke drijfgassen, zijn deze pogingen in de meeste gevallen weer gestaakt. Er zijn nog enkele alternatieve verstuiverrecipiënten op de markt, maar geen ervan is werkelijk aangeslagen. In eerste instantie verworven deze een zeer klein marktaandeel, maar zelfs dit kleine aandeel is geleidelijk afgekald. Volgens de afnemers van spuitbussen zijn de belangrijkste redenen voor het niet aanslaan van deze systemen de technische tekortkomingen (geen fijne verstuiving, risico voor vlekvormende druppels, ontoereikend verstuivingspatroon) en de beperkte aanvaarding ervan door de eindgebruikers. Bovendien kan het alternatieve verstuiverrecipiënt niet in alle gevallen de spuitbus vervangen (bij voorbeeld voor slagroom). Geen van de afnemers of concurrenten was derhalve van mening dat die recipiënten met spuitbussen concurreren.

2. *Er is een afzonderlijke markt voor spuitbussen van blik*

- (13) De overgrote meerderheid van de spuitbusafnemers die op het onderzoek van de Commissie reageerden, is van mening dat er twee afzonderlijke markten bestaan namelijk die voor spuitbussen van blik en die voor spuitbussen van aluminium. De Commissie deelt dit standpunt, zowel op grond van de resultaten van haar onderzoek als op basis van een analyse van de door partijen verstrekte feiten en gegevens:

— tot op heden weerhoudt een aantal structurele factoren afnemers van spuitbussen van blik ervan om over te schakelen op aluminium spuitbussen of dit zelfs maar te overwegen, ongeacht de respectieve prijzen van de twee produkten in het verleden;

— afnemers van spuitbussen van blik zouden niet overwegen om in de nabije toekomst over te schakelen op aluminium, zelfs indien de prijs van spuitbussen van blik aanzienlijk zou stijgen.

a) Verschillende structurele factoren weerhouden afnemers van spuitbussen van blik ervan om over te schakelen op aluminium.

- (14) Volgens de in het onderzoek vergaarde informatie is het in het verleden nog niet voorgekomen dat een afnemer van spuitbussen van blik overschakelde op aluminium. Dit is toe te schrijven aan verscheidene factoren, die hieronder worden toegelicht.
- (15) Spuitbussen van blik zijn goedkoper dan die van aluminium. De prijsverschillen kunnen variëren van 5 tot 200 %, afhankelijk van het type produkt, het type opdruk, de lengte van de produktieserie en de grootte van de bus. Hoe groter de diameter, hoe

duurder aluminium spuitbussen zijn in vergelijking met die van blik, uitgezonderd de kleine diameters (minder dan 45 mm), die om technische redenen alleen in aluminium verkrijgbaar zijn. Het prijsverschil blijft echter aanzienlijk, zelfs voor kleinere afmetingen (45 tot 49 mm), in gevallen waarin zowel blik als aluminium kan worden gebruikt (één grote afnemer heeft verklaard dat het prijsverschil in dit segment ongeveer 25 % bedraagt).

Deze geschatte prijsverschillen komen overeen met de verklaringen van de meerderheid van de afnemers (in het bijzonder de grootste), die hebben verklaard dat het gemiddelde prijsverschil tussen de twee typen spuitbussen momenteel tussen 20 en 30 % ligt, en sinds enige jaren ongeveer 20 % bedraagt

- (16) De prijsverschillen zijn slechts gedeeltelijk toe te schrijven aan het verschil van de grondstoffenkosten.

Producenten van aluminium spuitbussen hebben verklaard dat het verschil bij de grondstoffenkosten — voor spuitbussen van gelijke grootte — ongeveer 30 % bedraagt (waarbij blik 30 % goedkoper is), en dat de prijs van de grondstoffen ten minste 30 % van de totale kosten van een aluminium spuitbus met opdruk uitmaakt.

De produktie van aluminium spuitbussen is voorts kapitaalintensiever dan die van spuitbussen van blik, de produktieseries zijn langer, en er kunnen dus grotere schaalvoordelen worden verwezenlijkt. Vanwege de relatieve specialisatie in toiletartikelen hebben producenten van aluminium spuitbussen voorts te maken met een andere produktenmix dan producenten van spuitbussen van blik. Dit betekent dat producenten van aluminium spuitbussen over het algemeen te maken hebben met kleinere produktieseries voor een gegeven toepassing, een factor die het gemiddelde prijsverschil tussen de twee produkten nog verder opdrijft.

Tot slot zijn de kosten voor het recycleren van aluminium hoger dan voor blik. De vergoeding die bij voorbeeld in Duitsland voor het recycleren van blik wordt betaald, bedraagt slechts 60 % van die voor het recycleren van aluminium. Aangezien deze kosten in toenemende mate ten laste komen van de vulbedrijven, leidt ook deze factor tot vergroting van het prijsverschil tussen blik en aluminium.

- (17) Aluminium spuitbussen zijn weliswaar duurder dan die van blik, maar worden door afnemers ook als geschikter beschouwd voor produkten in de hogere prijsklassen die in spuitbussen worden aangeboden. Aluminium spuitbussen wegen minder en het metalen oppervlak kan van een kwalitatief betere opdruk worden voorzien dan blik; bovendien bestaan zij slechts uit één enkel onderdeel. Aluminium spuitbussen hebben dus niet de zij- en bodemnaden van de driedelige blikken spuitbus waardoor microlekkage en eventuele corrosie kan optreden.

Dit verschil in de verhouding prijs/kwaliteit van blik en aluminium verklaart waarom er voor elk produkt van oudsher een voorkeur bestaat voor specifieke toepassingen. Voor huishoudelijke en industriële produkten, waarbij de prijs een doorslaggevende rol speelt, worden overwegend spuitbussen van blik gebruikt (ongeveer 90 % van alle spuitbussen voor huishoudelijke of industriële produkten). Voor toiletartikelen, waarbij de presentatie van groot belang is, wordt overwegend gebruik gemaakt van aluminium spuitbussen (60 tot 70 %). Voor artikelen in de hogere prijsklassen (bij voorbeeld medicijnen en parfums) liggen deze percentages nog hoger (respectievelijke 85 en 95 %).

(18) Het is voor de afnemers van spuitbussen mogelijk om voor hun vulverrichtingen, behoudens enkele kleine aanpassingen aan de vullijnen, met dezelfde apparatuur van aluminium naar spuitbussen van blik over te schakelen.

(19) Sommige afnemers hebben echter verklaard dat het overschakelen van blik op aluminium, boven de directe overschakelingskosten (geschat op 2 à 3 %), een aantal aanpassingen vergt. Tevens is in een dergelijk geval reorganisatie van het vulprocédé noodzakelijk, alsmede van het verwerkings- en transportbandsysteem (voor blik kan met magnetische transportbanden worden gewerkt, hetgeen kostenbesparend is, terwijl aluminium een geheel andere transportband vergt). Een overschakeling zou één à twee jaar in beslag nemen. Een dergelijk besluit zou derhalve een belangrijke strategische middellange-termijnbeslissing zijn.

b) Geen substitutie van blik door aluminium

(20) Deze factoren verklaren waarom, aldus een fabrikant van aluminium spuitbussen, schommelingen van de prijs voor deze spuitbussen in het verleden (in tegenstelling tot blik geeft de aluminiumprijs regelmatig sterke prijsschommelingen te zien) niet ertoe hebben geleid dat afnemers van blik op aluminium zijn overgestapt.

Dit wijst op een lage kruiselasticiteit op lange termijn van de prijs van deze produkten, hetgeen wordt bevestigd door de resultaten van het door de Commissie verrichte onderzoek onder de afnemers, alsmede door een analyse van de gegevens die door de partijen werden verstrekt en van de reacties van de markt in het verleden.

(21) Nagenoeg alle spuitbusafnemers hebben verklaard in het verleden nimmer van blik op aluminium te zijn overgeschakeld (ongeacht de prijsschommelingen voor aluminium spuitbussen) en een dergelijke overschakeling in de nabije toekomst niet te overwegen tenzij de prijs van spuitbussen van blik zeer sterk zou stijgen (zie hieronder).

Voorts verklaarde een meerderheid van de afnemers dat zij om de onder a) genoemde redenen alleen aluminium gebruiken wanneer dit noodzakelijk is vanwege technische vereisten of vanwege een

gebrek aan acceptatie van blik door de consument voor een bepaalde toepassing. Verschillende recente technische verbeteringen van de kwaliteit van blik (waardoor het beter bestand is tegen roest en de naden minder zichtbaar zijn) hebben onlangs tot substitutie geleid in één richting van aluminium door blik.

(22) Afnemers die momenteel blik gebruiken, hebben verklaard dat zij alleen zouden overwegen over te schakelen op aluminium indien het prijsverschil tussen aluminium spuitbussen en die van blik tot nul of zo goed als nul zou worden gereduceerd. Zelfs indien een aluminium spuitbus evenveel zou kosten als een blikken spuitbus, zou het gebruik van blik vanwege de lagere recycling-kosten in reële termen toch goedkoper uitkomen. Om deze reden antwoordden sommige afnemers de Commissie dat zij, gezien de recycling-kosten, alleen zouden overschakelen op (of terugkeren naar) aluminium spuitbussen indien de prijs ervan lager (één afnemer noemde een percentage van 15 %) zou zijn dan die van blik.

Afnemers die van oudsher spuitbussen van blik gebruiken zouden dan ook net als afnemers die onlangs van aluminium op blik zijn overgeschakeld, alleen in geval van een grote stijging van de prijs van spuitbussen van blik overwegen om over te schakelen op (of terug te keren naar) aluminium spuitbussen. Hiervoor zou de prijs van spuitbussen van blik — afhankelijk van de combinatie van spuitbusafmetingen die een afnemer gebruikt — met 15 % (het laagste percentage dat in het onderzoek werd genoemd) tot 100 % (het hoogste percentage dat in het onderzoek werd genoemd) moeten stijgen. Het gemiddelde van de genoemde percentages kwam uit op 43 %.

De resultaten van het onderzoek van de Commissie wijzen dan ook op een lage kruiselasticiteit op lange termijn van de prijs van aluminium spuitbussen en van die van blik.

(23) Ook uit de analyse van de door de partijen verstrekte gegevens komt een lage kruiselasticiteit naar voren.

De partijen hebben cijfers verstrekt over de jaarlijkse afname van spuitbussen van aluminium en van blik sinds 1986, evenals over de jaarlijkse prijsontwikkelingen sinds 1987 voor de twee produkten in Italië. Uit deze cijfers blijkt dat er geen sprake is van parallelle prijsontwikkelingen voor beide produkten, noch van enige stijging (of daling) van betekenis van de vraag naar één van beide produkten als gevolg van prijsstijgingen (of dalingen) van het andere produkt. Hoewel deze gegevens alleen betrekking hebben op Italië, is er op basis van de door de partijen verstrekte informatie geen reden om aan te nemen dat de elasticiteiten in Italië zouden verschillen van die in de rest van Europa, aangezien de partijen en de Commissie beiden van mening zijn dat de markt Europees van omvang is.

- (24) Ook een analyse van de reacties van de markt in het verleden wijst op een lage kruiselingse prijselasticiteit.

Uitsluitend op basis van de marktreacties in Italië voerden de partijen echter aan dat de produktmarkt zowel artikelen van blik als van aluminium omvat. Zij baseerden zich hiervoor op het feit dat een in 1988 opgetreden prijsstijging met 35 % voor aluminium spuitbussen in Italië tot een daling van de afzet van aluminium spuitbussen van 144,5 tot 62,3 miljoen ton (een daling met 82,2 miljoen ton) tussen 1987 en 1989 leidde. In de tussentijd nam de afzet van blik met slechts 5,5 miljoen ton (van 58,4 tot 63,9 miljoen ton) toe. De Commissie acht dit voorbeeld niet relevant, aangezien het in dit geval erom gaat of, en onder welke voorwaarden, afnemers van aluminium spuitbussen op blik zouden zijn overgeschakeld. Bij de concentratie zijn echter slechts twee fabrikanten van spuitbussen van blik betrokken. Alleen een verandering in de vraag naar aluminium spuitbussen onder invloed van een stijging van de prijzen van die van blik zou een geldige indicator zijn geweest bij het definiëren van de markt in deze zaak. Zelfs indien het door partijen aangevoerde criterium wel enige relevantie had gehad, zou de conclusie toch hebben geluid dat de kruiselingse prijselasticiteit van blik en aluminium laag is. Uit de door de partijen verstrekte cijfers blijkt immers dat slechts een zeer klein aantal afnemers van aluminium spuitbussen die het gebruik ervan beëindigden (ongeveer 6 %), op blik zou zijn overgestapt (een zeer lage kruiselingse prijselasticiteit van 0,16).

c) Conclusie

- (25) Op grond van het voorgaande kan worden gesteld dat er in het verleden geen substitutie van blik door aluminium heeft plaatsgevonden of naar verwachting in de toekomst zal plaatsvinden in geval van een kleine maar significante stijging van de prijs van blikken spuitbussen. Beide analyses van eerdere marktreacties alsmede de resultaten van het door de Commissie verrichte marktonderzoek wijzen erop dat alleen een veel grotere prijsstijging van de prijs van blikken spuitbussen (zie boven) voor afnemers aanleiding zou kunnen zijn om op aluminium over te schakelen.
- (26) Gezien het bovenstaande kan de Commissie niet instemmen met het argument van partijen dat er sprake is van slechts één markt voor spuitbussen, die zowel die van blik als die van aluminium omvat. Factoren aan zowel de vraag- als de aanbodzijde wijzen erop dat er geen sprake is van rechtstreekse concurrentie tussen blik en aluminium. Derhalve komt de Commissie tot de conclusie dat de markt voor spuitbussen van blik een afzonderlijke relevante produktmarkt is.

B. Conservenblikken

- (27) De Commissie is het eens met de door de partijen verstrekte definitie van de relevante produktmarkt voor metalen conservenblikken.

- (28) Ten aanzien van de substitutie van conservenblikken door recipiënten van kunststof en van glas verwachten partijen noch derden dat conservenblikken in enige omvang van betekenis door andere verpakkingsmaterialen zullen worden vervangen. Dit wordt bevestigd door het feit dat er bij de eindgebruikers verschillende nationale voorkeuren bestaan, hetgeen ertoe heeft geleid dat bepaalde produkten in bepaalde Lid-Statens nagenoeg uitsluitend in één bepaald verpakkingsmateriaal worden aangeboden.

- (29) Conservenblikken kunnen drie- of tweedelig zijn. Het overgrote deel wordt van blik vervaardigd. Aluminium blikken vormen slechts een „niche” in de conservenmarkt. Driedelige conservenblikken (open aan de bovenkant) worden gemaakt van blik dat aan de zijkant aan elkaar wordt gelast en aan de onderkant van een aparte bodem wordt voorzien. Tweedelige blikken waarbij de bodem integraal deel uitmaakt van het blik worden van blik of van aluminium gemaakt. Voor beide typen blikken wordt het deksel geleverd door de fabrikant en aangebracht door het vulbedrijf. De enige overlapping tussen de partijen op het gebied van conservenblikken zijn de driedelige conservenblikken.

- (30) Drie- en tweedelige conservenblikken concurreren met elkaar op één enkele markt om de volgende redenen:

— Er is sprake van een significante substitueerbaarheid aan de vraagzijde tussen driedelige en tweedelige blikken, aangezien deze voor de meeste toepassingen verwisselbaar zijn. Een vulbedrijf hoeft slechts enkele kleine eenmalige aanpassingen aan de vullijnen door te voeren om van het ene op het andere type over te schakelen. Uitzonderingen zijn bepaalde fruitsoorten die niet in tweedelige blikken kunnen worden verpakt en sommige visprodukten die alléén in tweedelige blikken kunnen worden verpakt. Voorts kunnen tweedelige blikken alleen worden geproduceerd tot een afmeting van 500 ml.

— De kruiselingse prijselasticiteit lijkt hoog te zijn. Nagenoeg alle fabrikanten van conservenblikken en bijna alle afnemers hebben verklaard dat een zeer kleine prijsstijging voor één produkt afnemers kan doen besluiten van drie- op tweedelige blikken over te schakelen en omgekeerd.

C. Deksel van drankblikjes

- (31) Deksel van drankblikjes zijn de bovengedeelten van de blikjes. Hoewel het blikje zelf van blik of van aluminium kan zijn, is het deksel in het algemeen van aluminium. De meeste deksels (90 %) worden vervaardigd en verkocht in combinatie met

het blikje zelf door de fabrikanten ervan, niet als een afzonderlijk onderdeel. Volgens zowel de partijen als derden zijn er geen substituten aan de vraagzijde en kunnen dekselmachines niet voor iets anders worden ingezet. Derhalve kan worden gesteld dat er voor deze deksels een afzonderlijke produktmarkt bestaat.

D. Flessluitingen

- (32) Beide partijen zijn werkzaam in de produktie van de volgende drie typen flessluitingen: 1. metalen kroonkurken; 2. kunststof schroefdoppen; 3. aluminium doppen. Aan de vraagzijde is het flesontwerp bepalend voor het type sluiting dat wordt gebruikt. De keuze voor een andere sluiting zou zowel wijziging van het flesontwerp als van de vullijn impliceren, hetgeen resulteert in een lage kruislingse prijselasticiteit op de korte termijn. Aan de aanbodzijde vereist de produktie van de verschillende typen flessluitingen verschillende produktietechnologieën en machines. Derhalve is het onmogelijk om zonder verdere investeringen snel van het ene op het andere produkt over te schakelen.

1. Metalen kroonkurken

- (33) Metalen kroonkurken zijn de traditionele metalen flesdopjes met rondom inknijsingen, over het algemeen vervaardigd uit onvertind staal (hoewel in sommige toepassingen wel vertind staal wordt gebruikt), aan de binnenzijde voorzien van een laagje kunststof of kurk. Deze flessluitingen worden overwegend gebruikt voor bierflesjes (ongeveer 90 % van de toepassingen) en verder ook op flessen met koolzuurhoudende dranken. Kroonkurken worden alleen gebruikt op glazen flessen met een speciale gladde flessehals.

Een groot gedeelte van deze glazen flessen is retourneerbaar en vulbedrijven dienen voor hun produktiecyclus dan ook aanzienlijke voorraden aan te houden. Een verandering van de sluiting zou derhalve niet alleen een investering in een nieuw flesontwerp impliceren, maar ook de kosten voor het verlies van de verouderde flessevoorraad. Voor koolzuurhoudende frisdranken die worden verpakt in glazen flessen met gladde hals zijn er nagenoeg geen alternatieven voor metalen kroonkurken. Deze factoren hebben een lage kruiselasticiteit van de prijs tot gevolg. Derhalve bestaat voor metalen kroonkurken een afzonderlijke relevante produktmarkt.

2. Aluminium doppen en kunststof schroefdoppen

- (34) Kunststof flessluitingen worden gebruikt voor koolzuur- en niet-koolzuurhoudende dranken in glazen en kunststof (PET-) flessen. Op deze flessluitingen bestaat een aantal varianten — eendelig en

tweedelig — afhankelijk van het soort fles dat wordt gebruikt en de inhoud van de fles. Welke dop wordt gebruikt, wordt hoofdzakelijk bepaald door de fleskeuze van de afnemer. De dop wordt vervolgens aangepast aan de fles.

De machines voor de vervaardiging van kunststof flessluitingen kunnen worden gebruikt voor het maken van verschillende typen kunststof schroefdoppen, maar niet voor andere typen, zoals aluminium doppen.

- (35) Aluminium flessluitingen zijn doppen met schroefdraad die worden gebruikt voor het afsluiten van glazen en kunststof flessen met alcoholhoudende dranken of frisdranken. Hoewel verschillende afmetingen en typen aluminium flessluitingen enkele kleine verschillen in de produktiemachines met zich brengen, is de basisuitrusting voor de vervaardiging van alle aluminium sluitingen hetzelfde. Het procédé begint met het lakken en bedrukken van aluminium bladmetaal dat vervolgens in een snijmachine wordt versneden tot formaten die tot doppen kunnen worden geperst.
- (36) Hoewel aluminium doppen en kunststof schroefdoppen aan dezelfde sluitingsvereisten voldoen, wijzen verscheidene factoren erop dat de produkten behoren tot afzonderlijke relevante produktmarkten: a) de machines en de technologie verschillen; b) ondanks het prijsvoordeel van aluminium ten opzichte van kunststof (aluminium is ongeveer 10 % goedkoper), geven de afnemers (de vulbedrijven) de voorkeur aan kunststof en zijn zij bereid het prijsverschil te betalen om klachten van consumenten over verwondingen aan de scherpe aluminium randen te voorkomen; c) om historische en marketing-technische redenen is er ten minste één drankensegment — alcoholhoudende dranken — waarin overwegend aluminium flessluitingen worden gebruikt.

Aangezien de operatie, zelfs indien twee afzonderlijke markten voor kunststof en aluminium worden onderscheiden, niet tot de vorming of de versterking van een machtspositie leidt, hoeft niet te worden vastgesteld of deze twee typen flessluitingen wel of niet één markt vormen.

Relevante geografische markten

A. Spuitbussen van blik

- (37) De partijen voeren in hun aanmelding aan dat de relevante geografische markt voor de beoordeling van deze concentratie „ten minste de Gemeenschap in haar geheel” is. Om onderstaande redenen is de Commissie van mening dat de EER in zijn geheel als de relevante geografische markt moet worden beschouwd.

- (38) Geen van de ondervraagde partijen, concurrenten of afnemers heeft verklaard produkten in enige omvang van betekenis uit landen buiten de EER in te voeren. Slechts één afnemer deelde mee kleine hoeveelheden uit Tsjechië in te voeren. Eén van de grote afnemers maakte gewag van mislukte pogingen om produkten uit Oost-Europa te betrekken, maar kreeg te maken met logistieke problemen, verlies aan flexibiliteit bij het plaatsen en ontvangen van orders, gebrekkige kwaliteit en moeilijkheden bij het voldoen aan de technische specificaties. Voorts verklaarden de concurrenten die ingingen op de informatieverzoeken van de Commissie, nauwelijks blikken spuitbussen naar landen buiten de EER uit te voeren, in tegenstelling tot aluminium spuitbussen, die in de kleine maten in aanzienlijke hoeveelheden en op regelmatige basis naar landen buiten de EER worden uitgevoerd.
- (39) Verscheidene afnemers waren van mening dat de nabijheid van het toeleveringsbedrijf een belangrijk concurrentievoordeel is vanwege, onder andere, de transportkosten, de produktietijd, het technische toezicht op het bedrukken door de afnemers, frequente en tijdige levering en andere logistieke aspecten. Ondanks het belang van deze factoren vond een meerderheid van zowel concurrenten als afnemers dit niet voldoende om kleinere geografische markten te definiëren. Zij beschouwen de markt dan ook als Paneuropees. Een analyse van de daadwerkelijke leveringen van zowel partijen als concurrenten wijst voorts uit dat alle ondernemingen hun produkten naar verscheidene Lid-Staten (in sommige gevallen tot tien Lid-Staten vanuit één fabriek) leveren. Volgens de partijen zou een prijsstijging van 5 % de gemiddelde vervoerafstand tot 1 000 km vergroten. Voorts verklaarden partijen dat de produktielijnen gemakkelijk en zonder veel kosten van de ene naar de andere produktievestiging kunnen worden verplaatst.
- (40) Gezien de voorgaande analyse komt de Commissie tot de conclusie dat, voor het doel van de beoordeling van de effecten van de onderhavige concentratie, als relevante geografische markt de markt voor spuitbussen van blik in de gehele EER in aanmerking moet worden genomen.

B. Conservenblikken

- (41) Partijen hebben in hun aanmelding gesteld dat de relevante geografische markt voor conservenblikken de gehele Gemeenschap is. Dit oordeel is in strijd met het standpunt van het merendeel der concurrenten, die van mening zijn dat de markten voor conservenblikken nationaal van aard zijn. De afnemers waren hierover verdeeld: hoewel een aantal van hen vond dat de markt voor conservenblikken Europees van aard was, stelde een groot aantal van hen dat deze markten nationaal van aard zijn of dat de concurrentie zich op lokaal niveau afspeelt. Zoals hieronder uiteengezet, is het op grond van de

gegevens en de feiten met betrekking tot aankoopgedrag en vervoer beter om over nationale en grensoverschrijdende regionale markten te spreken.

Op basis van de resultaten van haar onderzoek is de Commissie van mening dat de relevante geografische markt geen Europese markt is. Dit oordeel is gebaseerd op een analyse van alle verstrekte informatie, met inbegrip van overwegingen in verband met de hoge kosten voor het vervoer van conservenblikken, aanzienlijke prijsverschillen tussen de verschillende Lid-Staten, het bestaan van uiteenlopende normen voor conservenblikken en het belang van nabijheid ten opzichte van de afnemer. Deze factoren te zamen wijzen op het bestaan van nationale of, in bepaalde gevallen, van grensoverschrijdende regionale markten, zoals hieronder nader wordt besproken.

1. Vervoerkosten

- (42) Conservenblikken nemen meer plaats in dan spuitbussen en de vervoerkosten maken derhalve een hoger percentage van de totale waarde uit. Conservenblikken kunnen dan ook over minder grote afstanden worden vervoerd dan spuitbussen. Partijen waren van mening dat de huidige economisch haalbare afstand momenteel minder dan 500 km bedraagt. De meeste concurrenten stellen dit op 300 km. Sommige conservenblikproducenten in Zuid-Europa, in landen waar de munteenheid is gedevalueerd, vervoeren hun produkten over grotere afstanden, tot maximaal 800 km. In het hypothetische geval van een prijsstijging van 5 % zou de maximale afstand — op basis van de vervoerkosten alleen — toenemen van 700 km (voor het merendeel van de blikafmetingen) tot 1 000 km (alleen voor kleine blikjes).

2. Belang van nabijheid

- (43) Het is voor producenten van zeer groot belang om zich dichtbij de afnemers te bevinden. De goederen die in conservenblikken worden verpakt, zijn aan bederf onderhevig en dienen vaak onmiddellijk na de oogst te worden ingeblikt. Voor de afnemers zijn tijdige leveringen en absolute betrouwbaarheid daarom van groot belang.

Deze noodzaak wordt verder vergroot door de invoering van just-in-time-productie in de voedingsmiddelenindustrie, waardoor de conservenblikken om logistieke redenen verscheidene malen per dag met specifieke tussenpozen moeten worden geleverd. Sommige afnemers waren dan ook van mening dat een leverancier niet als betrouwbaar kon worden beschouwd indien deze niet in de nabijheid van hun vulinstallaties was gevestigd (de genoemde afstanden gaan van 50 km voor grote tot 300 km voor kleine blikken).

De afnemers verlangen voorts van hun leveranciers dat bij technische problemen snelle en tijdige service verlenen. In het hoogseizoen kan het gedurende slechts enkele uren stilvallen van de productie al uiterst kostbaar zijn vanwege het risico

op verlies van aan bederf onderhevige produkten. Een leverancier van conservenblikken moet dan ook in staat zijn binnn enkele uren technische problemen te verhelpen.

Vanwege het grote volume van de op dagelijkse basis afgenomen conservenblikken zouden leveranciers aanvullende opslagruimte en service-faciliteiten moeten inrichten indien zij zich niet in de nabijheid van de afnemer bevinden. De kosten hiervoor moeten bij de vervoerkosten worden geteld. Het zou voor een leverancier van conservenblikken alleen maar dan rendabel zijn om zijn produkten in ver van zijn fabrieken gelegen gebieden te verkopen, indien hij met de afnemer vergaande lange-termijnafspraken zou kunnen maken die het inrichten van deze service-faciliteiten zouden rechtvaardigen.

Het belang van nabijheid komt tot uitdrukking in de huidige locaties van de fabrieken, die over de gehele EER verspreid zijn. Er zijn meer dan 40 fabrieken van conservenblikken in de EER, en de meeste Lid-Staten tellen meer dan één fabriek.

3. *Verschillende normen*

- (44) Een verdere belemmering voor de Europeanisering van de markt is het verschil in gestandaardiseerde normen voor de afmetingen van conservenblikken in verscheidene landen, hetgeen grensoverschrijdende verkopen belet. Deze obstakels zouden echter kunnen worden overwonnen, aangezien grote afnemers producenten in een aangrenzend land ertoe zouden kunnen bewegen hun productielijn aan de normen van de afnemer aan te passen.

4. *Grote prijsverschillen tussen de Lid-Staten*

- (45) Een ander aspect dat in tegenspraak is met de stelling dat de markt Europees van omvang is, is het bestaan van grote en aanhoudende prijsverschillen tussen de verschillende Lid-Staten. Conservenblikken zijn het goedkoopst in Spanje en in Italië, terwijl de prijs voor een vergelijkbaar blik in Duitsland en in Oostenrijk tot 30 % hoger ligt.

5. *Conclusie*

- (46) Gelet op bovengenoemde factoren kan de Commissie niet instemmen met het standpunt van de partijen dat de relevante geografische markt voor conservenblikken, voor het doel van de beoordeling van deze transacties, Europees van aard is. Er zijn belangrijke tekenen die erop wijzen dat de markten over het algemeen nationale of grensoverschrijdende regionale markten zijn. Op basis van de analyse van de huidige vervoerstanden, alsmede van de door de Commissie ontvangen antwoorden, kunnen de volgende grensoverschrijdende regionale markten over de grenzen van de afzonderlijke Lid-Staten heen worden onderscheiden: Spanje en Portugal; het Verenigd Koninkrijk en Ierland; België, Nederland en Luxemburg.

- (47) In Spanje en in Portugal bevinden zich meer dan 15 fabrieken van conservenblikken, alle binnen elkaars concurrentiebereik. Vervoerstanden en fabriekslocaties geven aan dat de Spaanse producenten hun produkten op de Portugese markt afzetten en omgekeerd. De invoer uit andere gebieden is op deze markt verwaarloosbaar.

- (48) In de regio Verenigd Koninkrijk/Ierland bezit Crown de enige fabriek van conservenblikken in Ierland en heeft CMB zes fabrieken in het Verenigd Koninkrijk. Er worden echter uit Ierland op regelmatige basis conservenblikken naar het Verenigd Koninkrijk geleverd en de grote Britse concurrenten hebben verklaard dat zij de twee Lid-Staten als één markt beschouwen. Meer dan 90 % van de op deze markt afgenomen conservenblikken wordt aldaar geproduceerd. Uit het onderzoek van de Commissie is naar voren gekomen dat het onwaarschijnlijk is dat in geval van een kleine maar significante prijsstijging in deze situatie verandering zal optreden.

- (49) België, Nederland en Luxemburg vormen eveneens één geografische markt, met onderling regelmatige grensoverschrijdende leveringen. De partijen hebben gesteld dat bij een op de Benelux gerichte regionale geografische markt, rekening zou moeten worden gehouden met concurrenten in Duitsland en Frankrijk.

De resultaten van het onderzoek van de Commissie wijzen uit dat ondernemingen met fabrieken in het noorden van Frankrijk en het westen van Duitsland momenteel op regelmatige basis produkten naar het Benelux-gebied leveren. In mindere mate leveren Benelux-producenten hun produkten ook naar aangrenzende gebieden in Duitsland, terwijl verzending naar Frankrijk zeldzaam is; 93 % van de in Frankrijk gebruikte conservenblikken worden in Frankrijk zelf geproduceerd. Aangezien de operatie, zelfs indien de kleinste geografische markt (Benelux) als criterium wordt gebruikt, niet tot de vorming of de versterking van een machtspositie leidt, is het niet nodig om te bepalen of de relevante geografische markt het noorden van Frankrijk en het westen van Duitsland omvat.

C. *Deksels voor drankblikjes en flessluitingen*

- (50) Vanwege hun hoge verpakkingsdichtheid is de verhouding tussen de vervoerkosten en de waarde voor deksels voor drankblikjes, kunststof schroef-doppen en aluminium flessluitingen laag en is het rendabel om deze door de gehele EER te vervoeren. Zo levert Crown blikdeksels in de gehele Gemeenschap vanuit één locatie in Ierland. Concurrenten verzenden eveneens deksels in de gehele Europese Unie, evenals naar Oost-Europa, Turkije en Noord-Afrika. Op de markt voor kroonkurken worden produkten door de gehele Europese Unie vervoerd; Crown levert van Spanje naar Nederland en van haar fabrieken in de Gemeen-

schap naar het Midden-Oosten. Ook kunststof schroefdroppen en aluminium doppen worden overal in de Gemeenschap afgeleverd.

Zowel partijen als concurrenten hebben verklaard dat de relevante geografische markt voor elk van deze producten geheel Europa omvat. Gezien de hiervoor beschreven vervoerpatronen en de beoordelingen van de ondernemingen in de bedrijfstak zelf, kan worden gesteld dat bovengenoemde markt de gehele EER omvat.

Beoordeling op de gevolgen voor de mededinging

A. Spuitbussen van blik

- (51) Een meerderheid van de afnemers die gevolg gaven aan het verzoek om inlichtingen van de Commissie gaf uiting aan hun bezorgdheid dat de concentratie en de hieruit voortvloeiende grote marktaandelen van de nieuwe onderneming de mededinging op de markt voor spuitbussen van blik zou belemmeren.
- (52) Ook de meeste producenten van blikken spuitbussen toonden zich bezorgd omtrent de mogelijke concurrentie beperkende effecten van de voorgenomen transactie op de markt. Zij wezen met name erop dat de concentratie de nieuw gevormde onderneming in staat zou stellen gebruik te maken van een aantal concurrentievoordelen van kwalitatieve aard die, gecombineerd met een groot marktaandeel, haar de macht zou kunnen geven om, zoals een concurrent het uitdrukte, „de concurrentie uit te schakelen”.
- (53) De Commissie kwam tot de conclusie dat om onderstaande redenen de operatie een machtspositie op de markt voor spuitbussen van blik in het leven zou roepen:
1. *De concentratie zal op de markt voor spuitbussen van blik tot belangrijke structuurwijzigingen leiden*
- a) Marktaandelen
- (54) Volgens de Europese Federatie van Aerosolverenigingen (FEA) beliep in 1994 de gemeenschappelijke markt voor alle spuitbussen — zowel die van blik als die van aluminium — in haar geheel genomen ongeveer 3,3 miljard stuks. Dit totaal komt overeen met ramingen van de partijen (3,45 miljard stuks in de EER).

Volgens ramingen van de twee voornaamste producenten van spuitbussen van aluminium, Boxal en Cebal, bedraagt het aantal aluminium spuitbussen 1,2 à 1,3 miljard. Deze raming van de markt strookt

met de door deze twee ondernemingen, die te zamen ongeveer 1,1 miljard stuks in de EER voor hun rekening nemen, verstrekte werkelijke verkoopcijfers.

Uitgaande van de bovenstaande gegevens heeft de EER-markt voor spuitbussen van blik een totale omvang van 2,1 à 2,25 miljard stuks.

- (55) Op basis van het hoogste van deze cijfers in 1994 bedroeg het marktaandeel van CMB en Crown [35-45 %]⁽¹⁾ respectievelijk [20-30 %]⁽²⁾ van de afzet van spuitbussen van blik in de EER. CMB en Crown verkochten dat jaar respectievelijk [...] ⁽³⁾ miljoen stuks in de EER. Daarenboven leverde Crown aan [...] ⁽⁴⁾ miljoen stuks in het kader van een [langlopende] ⁽⁵⁾ leveringsovereenkomst. (Crown bouwde een fabriek op maat voor de vervaardiging van spuitbussen van blik speciaal voor de productie-eenheid van [...] ⁽⁶⁾) Derhalve zouden de partijen met een totale afzet van ongeveer [...] ⁽⁷⁾ miljoen stuks na de concentratie een gecombineerd aandeel van [60-70 %]⁽⁸⁾ van de EER-markt voor spuitbussen van blik hebben.
- (56) Hun sterkste concurrent is Schmalbach, een dochteronderneming van het Viag-concern, met een afzet van ongeveer 400 miljoen stuks, wat neerkomt op een marktaandeel van 18 %. De (bij benadering) overige 20 % van de markt is in handen van kleine lokale concurrenten, die elk een marktaandeel hebben van minder dan 5 %. Daartoe behoort Staehle, de op twee na grootste producent in de EER, met een marktaandeel van ongeveer 4 à 5 %. Het marktaandeel van alle overige concurrenten (met name May Verpackung in Duitsland, Linpac in het Verenigd Koninkrijk, Colep in Portugal en Grumetal in Spanje) zou minder dan 3 % bedragen.
- (57) Uit de onderstaande analyse van de marktaandelen voor spuitbussen van blik vóór en na de verwerking blijkt dat er een zeer sterk ingrijpende verandering zou komen in de marktpositie van de nieuw gevormde onderneming, alsook in de marktstructuur in haar geheel genomen.
- (58) Terwijl vóór de verwerving CMB veruit de grootste onderneming op de markt is (reeds tweemaal zo groot als elk van haar sterkste twee concurrenten), zijn er toch twee marktdeelnemers — Crown en Schmalbach — die ongeveer even groot zijn.

⁽¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽³⁾ Getallen weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁴⁾ Naam en getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁵⁾ Exacte looptijd weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁶⁾ Weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁷⁾ Getal weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁸⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

<i>Onderneming</i>	<i>Marktaandeel</i>
--------------------	---------------------

CMB	[35-45 %] ⁽¹⁾
Crown	[20-30 %] ⁽²⁾
Schmalbach	[15-25 %] ⁽³⁾
Staehe	[2-7%] ⁽⁴⁾
Alle overige onderne- mingen	[10-15 %]

- (59) Na de verwerving zou Crown/CMB echter een gecombineerd marktaandeel hebben dat ruim driemaal groter is dan dat van haar sterkste concurrent, die zelf meer dan driemaal groter zou zijn dan de volgende sterkste concurrent op de EER-markt voor spuitbussen van blik. Zoals de onderstaande tabel te zien geeft, zou deze operatie niet alleen een van de slechts twee ondernemingen met een significante marktpositie doen verdwijnen, maar ook de enige andere onderneming elimineren die volgens de afnemers de marktleider een belangrijke concurrentieprikkel geeft.

Na de verwerving zouden de marktaandelen er uitzien als volgt:

<i>Onderneming</i>	<i>Marktaandeel</i>
Crown/CMB	[60-70 %] ⁽⁵⁾
Schmalbach	[15-25 %] ⁽⁶⁾
Staehe	[2-7%] ⁽⁷⁾
Alle overige onderne- mingen	[10-15 %]

b) Overcapaciteit

- (60) De partijen menen dat er op de markt een aanzienlijke overcapaciteit bestaat. (Zij ramen de gemiddelde bezettingsgraad van de productiecapaciteit op de markt op [60-70 %] ⁽⁸⁾). Deze overcapaciteit zou zich echter grotendeels voordoen bij de nieuw gevormde onderneming zelf. De partijen hebben samen een „realistische capaciteit” (die volgens de definitie van Crown wordt berekend op basis van drie ploegen, met gebruikmaking van de huidige produktmix en produktlijnconfiguraties, en waarbij een factor 75 % op dat totaal wordt toegepast om rekening te houden met overschakelingen op andere produkten) die voldoende is om in de totale behoeften van de markt te voorzien.

In tegenstelling hiermee zou de enige concurrent met een marktaandeel van meer dan 5 % (Schmalbach) een maximale realistische overcapaciteit (op dezelfde wijze berekend als voor de partijen) hebben waarmee zij aan [veel minder dan 5 %] ⁽⁹⁾ van de markt kan voldoen.

⁽¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽⁴⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽⁵⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽⁶⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽⁷⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽⁸⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.
⁽⁹⁾ Het juiste cijfer weggelaten: vertrouwelijke informatie van Schmalbach.

c) Concentratie van know-how, O & O en technologie van de twee marktleiders

- (61) Behalve de sterke toename van het marktaandeel en de productiecapaciteit, alsook het overweldigende marktaandeel van de nieuw gevormde onderneming, zou de operatie ook een concentratie van de twee marktleiders op het gebied van „know-how”, O & O en technologie ten gevolge hebben. Alhoewel een dergelijke concentratie in beginsel in termen van rationalisering een positieve uitwerking op de concurrentie zou kunnen hebben, zal deze, gezien de horden die er bestaan voor het betreden van de markt, om de navolgende redenen een negatieve uitwerking hebben.

In tegenstelling tot conservenblikken zijn spuitbussen geen gestandaardiseerd produkt („commodity product”) en „know-how” wordt door een ruime meerderheid van aanbieders en concurrenten geacht een belangrijke factor te zijn in het concurrentievermogen op deze markt. Dit is vooral het geval bij sommige aspecten van het productieproces, zoals de samenstelling van de beschermende laag aan de binnenzijde (die de chemische verenigbaarheid met een bepaalde vulling waarborgt) en de ontwikkeling van efficiënte afgiftesystemen (die de chemische zuiverheid van de vulling beschermen). Deze „know-how” is van essentiële betekenis bij het voorzien in de behoeften van de afnemers, zowel ten aanzien van nieuwe vullingen met een bijzondere chemische samenstelling die afnemers misschien op de markt willen brengen, als van de mededinging op het gebied van bestaande vullingen.

„Know-how” en technologische ontwikkeling werden ook door een aantal afnemers, met name de grootste, genoemd als reden waarom grotere afnemers van oordeel zijn dat zij produkten van grote internationale ondernemingen met omvangrijke technische hulpmiddelen moeten betrekken. CMB wordt door de grootste afnemers als een innovatieve aanbieder van kwaliteitsprodukten beschouwd, terwijl Crown pogingen onderneemt om hetzelfde kwaliteitspeil te bereiken. Deze twee ondernemingen worden als de innovatieve krachten op de markt beschouwd. Afnemers wezen tevens erop dat zich momenteel op de markt een snelle en kostbare ontwikkeling op het gebied van technologie en „know-how” voordoet en dat het bezitten van de recentste „know-how” en het „up to date” houden ervan een belangrijke factor is bij de mededinging. Dit werd door de partijen bevestigd in een memorandum dat op 18 juli 1995 bij de Commissie is ingediend. In diezelfde zin verklaarde een afnemer het volgende:

„CMB is de technologisch meest gevorderde onderneming in de bedrijfstak . . . Daarom zien de overige concurrenten zich steeds gedwongen

CMB te volgen en zich op dezelfde manier te ontwikkelen. Crown bracht steeds als eerste nieuwe ontwikkelingen in toepassing, hetgeen tot een gezonde concurrentie tussen die twee gelijkwaardige aanbieders leidde. Indien deze twee ondernemingen fuseren, zullen er belangrijke prijsverhogingen optreden omdat de bestaande concurrentie (vooral op het gebied van nieuwe ontwikkelingen) zal verdwijnen en de nieuw gevormde onderneming uiteindelijk een onbeperkte vrijheid zal hebben om de prijzen te verhogen. Volgens deze onderneming is geen enkele aanbieder op het ogenblik financieel voldoende sterk om naast Crown en CMB nieuwe technologie te ontwikkelen, zodat de eindgebruiker/-verbruiker hiervan het slachtoffer zal zijn."

d) Eliminering van één van de twee concurrenten inzake spuitbussen, waarvan de fabrieken over geheel Europa verspreid zijn

- (62) Met de operatie zal één van de twee, het gehele geografische gebied bestrijkende aanbieders verdwijnen. Dit vermogen is van belang voor afnemers die een aanbieder kiezen op grond van de levertijd, de service, dagelijkse leveringen van kleine hoeveelheden (in vergelijking met grote leveringen in bulk, waarvoor een grote en kostbare opslagcapaciteit nodig is) en de continuïteit van de leveringen.
- (63) Zoals reeds vermeld, hebben zowel grote als kleine afnemers verklaard dat de vestiging van de aanbieder in de nabijheid van de afnemer een concurrentievoordeel is, ook al wordt over de leveringen op Europees niveau onderhandeld. Voor kleinere afnemers is dit vooral belangrijk bij levering van kleine hoeveelheden. Grotere afnemers zijn sterk afhankelijk van grote aanbieders ten aanzien van technische flexibiliteit, kwaliteitseisen, technologische innovatie en „know-how” (zie hieronder „tegenmacht van de afnemers”). Ook zij verkiesden dichtbij gevestigde aanbieders, in het bijzonder met het oog op de technische bijstandsverlening, de continuïteit van de leveringen, het toezicht op het bedrukken, de korte levertijd en de ontwikkeling die in de bedrijfstak plaatsgrijpt in de richting van dagelijkse leveringen van kleine hoeveelheden.

De partijen bij de concentratie zijn reeds vóór de operatie de enige op de markt die over deze flexibiliteit beschikken: Crown exploiteert fabrieken in het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Italië, België en Nederland, terwijl CMB bedrijven heeft in het Verenigd Koninkrijk Spanje, Duitsland en Frankrijk. Zoals hierboven is opgemerkt, moet dit worden vergeleken met de overige concurrenten in de bedrijfstak: Schmalbach, de enige andere producent met verscheidene fabrieken, exploiteert slechts

twee fabrieken (in Duitsland, respectievelijk in Nederland gelegen) en geen enkele andere concurrent heeft meer dan één productiebedrijf.

e) Productieflexibiliteit

- (64) Met de operatie zal ook één van de twee leidende aanbieders in termen van productieflexibiliteit verdwijnen. Hierdoor zal de kloof die volgens afnemers reeds bestond ten opzichte van de daarop volgende sterkste concurrent nog vergroten.
- (65) Wat de productieflexibiliteit betreft, zal de nieuw gevormde onderneming ook de enige zijn met in totaal meer dan [...] ⁽¹⁾ produktielijnen voor spuitbussen van blik ([...] ⁽²⁾ van Crown en [...] ⁽³⁾ van Carnaud) en ten minste [...] ⁽⁴⁾ produktielijnen in ieder hoofdgebied van Europa ([...] ⁽⁵⁾).

Wegens hun groot aantal produktielijnen kunnen Crown en CMB produktielijnen open houden voor bijzondere grote afnemers in het kader van specifieke leveringsovereenkomsten waarbij verplichtingen tot wekelijkse leveringen worden aangegaan. Volgens het onderzoek van de Commissie zou het grote aantal produktielijnen waarover de nieuw gevormde onderneming zal beschikken tot een nog grotere flexibiliteit op dit gebied leiden, terwijl geen van haar concurrenten dit soort dienst kan verlenen. Het vermogen om deze klantgerichte dienst te verlenen, is duidelijk een belangrijke hinderpaal voor de overige concurrenten, aangezien het één van de factoren (naast het innoverend vermogen) blijkt te zijn geweest bij het besluit van [...] ⁽⁶⁾ om CMB en Crown als enige leveranciers te kiezen toen zij de beslissing nam om voor bepaalde producten van spuitbussen van aluminium op die van blik over te schakelen. Een andere zeer grote afnemer verklaarde dat CMB en Crown beide „in geheel Europa op korte termijn kunnen leveren, van valutabewegingen kunnen profiteren omdat zij in een aantal Europese landen produceren en flexibiliteit aanbieden (dagelijkse leveringen) ... Geen enkele andere producent van spuitbussen van blik in Europa is tegenwoordig in staat deze dienst te verlenen."

2. De overige concurrenten zullen geen tegenwicht kunnen vormen tegen de machtspositie van de nieuw gevormde onderneming op de markt voor spuitbussen van blik

- (66) Een aantal grote afnemers sprak de mening uit dat kleinere concurrenten geen levensvatbaar alternatief zijn of zouden zijn om in hun behoeften te voorzien, omdat zij gewoonlijk belangrijke hoeveel-

⁽¹⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽²⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽³⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁴⁾ Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁵⁾ Weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁶⁾ Naam weggelaten: vertrouwelijke informatie.

heden spuitbussen van verschillende grootten aanschaffen, die in lange productieperioden worden vervaardigd. Dit zou voor kleinere concurrenten die een beperkt aantal productielijnen op één vestigingsplaats exploiteren, economisch niet haalbaar zijn te meer daar sommige grote afnemers reeds op Europees niveau met grote aanbieders, die een aantal productielijnen in geheel Europa exploiteren, over hun aanschaffingen onderhandelen. Alle grote afnemers spraken hun bezorgdheid erover uit dat zij na de opertie bij het kiezen van hun „voornaamste” leverancier geen alternatief meer zouden hebben. Één van de grootste afnemers klaagde met name erover dat de concentratie tot een quasi-monopolistische situatie zou leiden die uit een oogpunt van concurrentie nadelig zou zijn voor afnemers in het algemeen, waaronder grote afnemers zoals deze afnemer zelf.

- (67) De enige andere grote concurrent met verscheidene fabrieken, Schmalbach (Viag), beschikt niet over de geëigende overcapaciteit, noch over de geografische flexibiliteit die nodig zijn om effectief op de gehele markt tegen de partijen te concurreren. Met slechts twee fabrieken in Noord-Europa is deze onderneming vrijwel afwezig in Spanje en in Italië en concentreert zij haar verkoopactiviteiten in de Benelux, in Duitsland, in de Noordse landen en in mindere mate in het Verenigd Koninkrijk. Daarenboven zou Schmalbach, gezien haar vestigingen met een tamelijk plaatselijk karakter, het aantal productielijnen dat zij exploiteert, en haar beperkte vrije capaciteit, evenmin over dezelfde technische flexibiliteit beschikken.

Tenslotte werd Schmalbach, in tegenstelling tot de partijen, niet als een „technologisch marktleider” genoemd.

- (68) Derhalve zal Schmalbach eventuele concurrentiebeperkende gedragingen van de nieuw gevormde onderneming moeilijk kunnen inperken. Dit wordt nog bevestigd door verklaringen van verscheidene van de grootste afnemers van spuitbussen. Één afnemer verklaarde met name dat „... Schmalbach in het bijzonder deze flexibiliteit niet kan aanbieden, al haar fabrieken in hetzelfde gebied zijn gelegen en geen innovatieve onderneming is. Om al die redenen zou Schmalbach [bij onze onderneming] onder de huidige omstandigheden niet in aanmerking komen als hoofdleverancier. Om een aannemelijk alternatief als hoofdleverancier te zijn, zou zij veel geld moeten investeren, terwijl de boodschap van het Viag-management luidt dat het Viag-concern geen prioriteit geeft aan verpakkingen”. Een andere grote afnemer verklaart dat „Schmalbach, noch de overige concurrenten, die familiebedrijven met een marktaandeel van minder dan 5 % in Europa zijn, een alternatief als hoofdleverancier vormen”.

- (69) Ofschoon de overige kleine concurrenten samen over een aanzienlijke overcapaciteit beschikken, is

deze capaciteit onder hen verspreid, zodat zij niet als een bruikbaar alternatief ter voorziening in de behoeften van de grotere afnemers zouden worden beschouwd. Deze kleine ondernemingen zouden in een nog ongunstiger situatie dan Schmalbach verkeren wat de kwalitatieve concurrentiefactoren betreft. Deze kleinere concurrenten zullen de gedragingen van de nieuw gevormde onderneming dan ook niet in belangrijke mate kunnen inperken, zoals naar voren komt uit de volgende verklaring van een grote afnemer:

„Feitelijk bevinden kleine concurrenten zich op een „andere planeet” ten aanzien van de kwaliteit, flexibiliteit, ontoereikende capaciteit, innovatie, snelheid en kwaliteit van het bedrukken. Deze kleine ondernemingen concurreren vooral om orders van derde vulbedrijven te krijgen.”.

3. *De tegenmacht van de afnemers zou ontoereikend zijn om eventuele concurrentiebeperkende gedragingen van de partijen in te perken*

- (70) Partijen verklaarden in hun aanmelding dat grotere afnemers tegenmacht zouden bezitten aangezien zij zich gemakkelijk tot andere aanbieders zouden kunnen wenden of langlopende leveringsovereenkomsten zouden kunnen sluiten of zich zelfs verticaal hoger in de bedrijfskolom zouden kunnen integreren.

- (71) De grootste afnemers verklaarden dat zij niet op kleinere concurrenten zouden kunnen terugvallen. Zoals hierboven reeds in bijzonderheden is aangegeven, zijn deze afnemers zeer afhankelijk van technologische innovatie en „know-how”, terwijl de partijen de sterkste (en vrijwel de enige betrouwbare) marktpositie zouden innemen. De partijen beklemtoonden dienaangaande dat innovatie vaak wordt ontwikkeld langs de weg van partnerships met afnemers en/of aanbieders. Een belangrijke verschuiving van de voorziening in hun behoeften naar kleinere aanbieders zou derhalve waarschijnlijk een ongunstige invloed hebben op deze partnerships.

Daarenboven zouden die afnemers verscheidene leveringsovereenkomsten voor betrekkelijk kleine hoeveelheden met een groot aantal deelnemers moeten afsluiten in vergelijking met de soorten overeenkomsten voor de levering van een grote hoeveelheid die zij met Crown en/of CMB afsluiten. Dit zou een ongunstige invloed hebben op de continuïteit van de voorziening en moeilijk en niet economisch te beheren zijn.

Tenslotte verklaarden grote afnemers tevens dat slechts grote internationale aanbieders de mogelijkheid tot voor geheel Europa geldende onderhandelingen bieden en aan hun kwaliteits- en technische eisen kunnen voldoen (zie hierboven).

De grootste afnemers op de markt stelden dan ook dat zij niet van mening zijn dat er alternatieven voor het nieuwe concern zouden zijn indien de concentratie wordt toegestaan.

- (72) Dezelfde bezwaren op het gebied van de mededinging gelden ten aanzien van omstandigheden in verband met langlopende overeenkomsten met afnemers en/of met op de afnemerspecificaties afgestemde fabrieken of produktielijnen. Een concurrent verklaarde dat de omvang van de overcapaciteit bij de nieuw gevormde onderneming in combinatie met de technische flexibiliteit ervan de onderneming voor deze soorten projecten een duidelijk voordeel zou opleveren. Tevens werd verklaard dat de machtspositie van de nieuw gevormde onderneming inzake „know-how”, O & O en technologie te zamen met de financiële investeringsmogelijkheden van het nieuwe concern ten gevolge zou hebben dat de nieuw gevormde onderneming een partner bij uitstek voor ieder nieuw project van die aard van een grote afnemer zou zijn. Een en ander komt tot uiting in de onderstaande verklaring van een grote afnemer van spuitbussen:

„In de ogen van [onze onderneming] zou het niet verstandig zijn langlopende overeenkomsten met kleine aanbieders te sluiten. Het beleid van [onze onderneming] zou veeleer erin bestaan een langlopende overeenkomst met het nieuwe concern aan te gaan om van de innovatie en andere bovengenoemde voordelen te profiteren en de prijsontwikkeling voor spuitbussen in de hand te houden. Daarenboven zouden kleinere producenten, zoals Colep in Portugal waaraan [onze onderneming] recentelijk een bezoek bracht, ook geen serieus alternatief zijn voor een grote koper als [onze onderneming].”

- (73) Tenslotte, wat de mogelijkheid tot verticale integratie hoger in de bedrijfskolom van grote afnemers betreft, verklaarde geen van hen zulks te overwegen. Integendeel alle afnemers, waaronder enkele die meedeelden dat zij deze mogelijkheid voorheen op een of ander tijdstip ernstig hadden overwogen, bekleemtoonden dat een aantal hinderpalen voor toetreding (hierna in bijzonderheden aangegeven onder „potentiële toetreding”), met name de eisen op het gebied van „know-how”, hen hiervan zouden weerhouden. Bovendien wezen sommige afnemers erop dat het aantal verschillende veranderingen in de spuitbusproductie — ten aanzien van de grootte van de spuitbus, de veelkleurenbedrukking en de verenigbaarheid van de inhoud en de geschikte beschermende laag aan de binnenzijde — een onrendabel aantal produktielijnen zou vergen, die daarenboven uiteindelijk onderbezet zouden zijn (een afnemer wees erop dat ter voldoening aan de eisen van zijn onderneming ruim 700 veranderingen nodig zijn).

- (74) Gezien het bovenstaande zullen zelfs de grootste afnemers de gedragingen van de nieuw gevormde onderneming niet kunnen inperken.

4. *Er is geen toereikende potentiële mededinging om eventuele concurrentiebeperkende gedragingen van de nieuw gevormde onderneming in te perken*

a) Potentiële toetreding tot de markt voor driedelige spuitbussen van blik

- (75) De partijen verklaren dat de kosten van toetreding tot de markt, wat de aanschaf van het benodigde produktiematerieel aangaat, niet zeer hoog zijn omdat spuitbussen van blik met dezelfde technologie als driedelige conservenblikken worden geproduceerd.

In sommige gevallen zou het veranderen van een assemblagelijijn voor driedelige conservenblikken in een produktielijn voor spuitbussen niet kostbaar, noch buitengewoon moeilijk zijn. Wel zouden daarvoor een belangrijke vernieuwing van het materieel, alsook bijzondere werktuigen voor de bolle deksels die bij spuitbussen (maar niet bij conservenblikken) worden gebruikt, nodig zijn. Daarenboven zijn niet alle assemblagelijijnen voor conservenblikken op een rendabele wijze te veranderen; slechts produktielijnen met hoge prestaties voor de vervaardiging van blikken met een geringe diameter komen in aanmerking. De partijen verklaren dat de kosten van verandering van een bestaande assemblagelijijn met hoge prestaties voor conservenblikken in een produktielijn voor spuitbussen van slechts één formaat 1 à 2 miljoen ecu zouden bedragen (zonder verplaatsing van de assemblagelijijn). Dit cijfer is echter niet noodzakelijk bruikbaar voor het bepalen van realistische kosten van verandering omdat de lijn waarschijnlijk moet worden verplaatst van de produktieplek voor conservenblikken naar die van spuitbussen.

De partijen schatten de installatiekosten voor nieuwe productie-inrichtingen op ongeveer 10,7 miljoen ecu voor twee produktielijnen met drukmachines. Concurrenten zijn van oordeel dat voor een significante toetreding ten minste drie produktielijnen nodig zijn (tegenover de [...] ⁽¹⁾ produktielijnen in handen van de partijen), hetgeen rond 12,5 miljoen ecu zou kosten (de productie van bodems en van bolle deksels inbegrepen, maar zonder het bedrukken, wat een zeer technische verrichting is en zeer veel kost).

- (76) Geen van de afnemers of concurrenten bevestigen dit standpunt. In feite verklaart een overweldigende meerderheid ervan dat het in de voorzienbare toekomst onwaarschijnlijk is dat nieuwe ondernemingen tot de markt toetreden, behalve door overneming van een bestaande concurrent.

Daarenboven blijkt uit het onderzoek van de Commissie dat — naast de installatie van het produktiematerieel — „know-how” op de markt

(¹) Getal weggelaten: vertrouwelijke informatie.

een belangrijke rol speelt en door afnemers die een integratie hoger in de bedrijfskolom in overweging hebben genomen, als een grote hinderpaal voor toetreding wordt beschouwd (zie hierboven „tegenmacht van de afnemers”). Deze behoefte aan „know-how” zou eveneens bestaan bij producenten van conservenblikken die tot de markt voor spuitbussen willen toetreden, maar vormt in mindere mate een hinderpaal dan het geval is voor afnemers van spuitbussen die langs de weg van verticale integratie hun eerste toetreding tot de markt overwegen.

- (77) De partijen beweren dat uit een technisch en commercieel oogpunt toetreding met slechts twee produktielijnen mogelijk is. Deze stelling lijkt echter te worden tegengesproken door grotere afnemers die verklaarden dat continuïteit van de voorziening, produktieflexibiliteit, geavanceerde technologie, O & O en „know-how” belangrijke factoren zijn in hun beslissing om bij een bepaalde aanbieder te kopen. Derhalve vormen deze elementen een belangrijke hinderpaal voor een significante toetreding tot de markt, die voldoende zou zijn om de gedragingen van de marktleider in te perken.
- (78) Tevens stellen de partijen dat de markt een snelle groei te zien geeft (27 % tussen 1985 en 1994), hetgeen in beginsel toetreding tot de markt zou moeten vergemakkelijken. De partijen leveren echter geen bewijs ten aanzien van bussen van blik, maar verstrekken slechts totale ramingen voor de sector spuitbussen in zijn geheel genomen. De enige gedetailleerde cijfers inzake spuitbussen van blik waarover de Commissie beschikt, betreffen het Italiaanse verbruik. Uit deze cijfers blijkt dat de markt in Italië tussen 1986 en 1994 met 7 % is toegenomen.
- (79) Ook al geeft de Europese markt voor spuitbussen van blik geen stagnatie te zien, is het onwaarschijnlijk dat er zich een significante toetreding zal voordoen. Vrijwel alle concurrenten sluiten de mogelijkheid uit dat zich in de voorzienbare toekomst een significante toetreding langs de weg van installatie van nieuwe capaciteit zal voordoen. Er bestaat reeds een belangrijke overcapaciteit op de markt waarvan een aanzienlijk deel bij de marktleider zelf. In feite zou de nieuw gevormde onderneming, zoals eerder vermeld, over voldoende capaciteit beschikken om in de behoeften van de gehele markt te voorzien. Dienaangaande wijzen de partijen in hun schriftelijk antwoord op de bezwaren van de Commissie erop dat bij het bepalen van de realistische capaciteit van Crown geen rekening is gehouden met de knelpunten die op het niveau van de machine voor het bedrukken zouden bestaan. Deze partijen vermelden echter in hun aanmelding dat op de markt reeds een aanzienlijke drukcapaciteit beschikbaar is, aangezien het bedrukken vaak wordt uitbesteed. Dientengevolge zou een eventuele beperking van de interne

drukcapaciteit van de partijen op deze analyse geen invloed hebben.

De algemene elasticiteit van de vraag blijkt betrekkelijk laag te zijn (er is geen gelijkwaardig vervangmiddel voor spuitbussen van blik en vroegere prijschommelingen voor het meest geschikte vervangmiddel (spuitbussen van aluminium) leidden niet tot enige belangrijke verandering in het evenwicht tussen de twee produkten). De marktleider zou dan ook de prijzen snel en scherp kunnen verminderen door extra hoeveelheden op de markt te brengen. Dit vermogen om „de prijs te drukken” zou iedere poging tot grootschalige toetreding tot de markt belemmeren, zelfs op een markt waar de toetredingskosten betrekkelijk laag zijn, omdat de nieuwe deelnemer zeer snel ertoe zou kunnen worden gedwongen zich uit de markt terug te trekken en zou aarzelen bij opnieuw stijgende prijzen weer toe te treden.

Bijgevolg zijn de meeste concurrenten van oordeel dat toetreding tot de markt voor driedelige spuitbussen van blik slechts mogelijk is door overname van een bestaande concurrent.

b) Toekomstige concurrentie van producenten van aluminium bussen

- (80) Zoals hierboven vermeld, zou, volgens de meeste afnemers, de prijs van aluminium bussen sterk moeten dalen wil voor een afnemer die bussen van blik gebruikt, aluminium een concurrerende andere mogelijkheid bieden. De door de afnemers genoemde cijfers komen gemiddeld neer op een vermindering van de prijs van aluminium bussen met ongeveer 43 %, terwijl de door de grote afnemers genoemde cijfers variëren van 20 tot 25 %. Volgens de meeste marktdeelnemers (aanbieders, concurrenten en afnemers van de partijen) is het zeer onwaarschijnlijk dat de prijzen van aluminium bussen op middellange termijn met meer dan 10 % zullen dalen. Derhalve mag niet ervan worden uitgegaan dat producenten van aluminium bussen in de voorzienbare toekomst concurrentie beperkende gedragingen van producenten van bussen van blik in belangrijke mate zullen inperken.
- (81) In een bij de Commissie ingediend memorandum beweerden de partijen echter dat een van de belangrijkste deelnemers op de markt voor aluminium bussen ([...] (!)) aan de ontwikkeling van een technologie werkt op het gebied van tweedelige spuitbussen van blik (tegenover de bestaande technologie voor driedelige spuitbussen).
- (82) Er blijven echter een aantal technische problemen op te lossen (zoals de drukweerstand en de vermindering van de diameter van het bovendeel van de bus); terwijl er nog enige onzekerheid bestaat omtrent de mogelijkheid dat die problemen

(!) Naam weggelaten: vertrouwelijke informatie.

werkelijk kunnen worden opgelost. Deze ontwikkelingen zouden in ieder geval zeer grote investeringen met zich brengen en om deze tot concrete toepassing te brengen zal nog veel tijd vergen. Tenslotte zou de strategie van [...] ⁽¹⁾ in de eerste plaats erop gericht zijn de bestaande omvang van de activiteiten te handhaven, terwijl haar afnemers snel overschakelen op blikken bussen. Bijgevolg zal [...] ⁽²⁾ in de voorzienbare toekomst zich waarschijnlijk toeleggen op handhaving van het bestaande afnemersbestand en geen agressieve concurrent zijn ten opzichte van afnemers die thans blik gebruiken.

Daarenboven verklaarden afnemers dat „zelfs indien de produktie op basis van deze nieuwe technologie technisch haalbaar was, er nog te bepalen valt of het in termen van produktiekosten economisch verantwoord zou zijn voor aan de eisen van de afnemers aangepaste produktieperioden. Dit zal eerst ten vroegste in 1998 vaststaan.”

5. Conclusie betreffende spuitbussen van blik

- (83) Uit de bovenstaande analyse blijkt dat de nieuw gevormde onderneming na de operatie in hoge mate onafhankelijk van haar concurrenten en afnemers op de markt voor spuitbussen van blik zou kunnen handelen. Derhalve zou de operatie een machtspositie op de markt voor spuitbussen van blik in het leven roepen.

B. Conservenblikken

1. Beoordeling op het bestaan van een machtspositie van één onderneming

a) Horizontaal effect van de concentratie

- (84) De partijen verstrekten informatie over de omvang van de markten en de marktaandelen, met inbegrip van de eigen produktie van afnemers. Deze eigen produktie is echter noch op de vraag, noch op het aanbod van invloed. Wat het aanbod aangaat, verkopen afnemers met een eigen produktie (met uitzondering van één onderneming) hun produktie op het ogenblik niet aan externe afnemers. Ten aanzien van de vraag zullen deze afnemers steeds eerst hun eigen produktie gebruiken en zich pas nadien tot de markt wenden voor hun overige behoeften. Derhalve wordt alleen voor die overige behoeften door producenten van conservenblikken geconcurrereerd. Bij het bepalen van de omvang van de markt dient de eigen produktie dan ook buiten beschouwing te worden gelaten (behalve de hoeveelheden die aan externe afnemers worden verkocht). Hiervan uitgaande, worden in Europa 26 miljard stuks per jaar verkocht. [35-45 %] ⁽³⁾ hiervan wordt door CMB verkocht en [minder dan 5 %] ⁽⁴⁾ door Crown. De daarop volgende sterkste

concurrenten zijn Pechiney met [10 à 15 %] ⁽⁵⁾ en Schmalbach-Lubeca met [5 à 10 %] ⁽⁶⁾. De overige concurrenten zijn Ferembal [ongeveer 5 %] ⁽⁷⁾, Lawson Mardon en Massilly [minder dan 3 % elk] ⁽⁸⁾.

- (85) Op de nationale markten is CMB in een aantal Lid-Staten marktleider. In feite is CMB de enige producent van conservenblikken die in vrijwel alle EER-landen een belangrijke positie inneemt. Volgens de door CMB verstrekte informatie betreffende haar huidige afzet en haar ramingen van de omvang van de markt zou CMB in het Verenigd Koninkrijk een marktaandeel hebben van [55 à 65 %] ⁽⁹⁾. Deze raming strookt met de door de concurrenten gemaakte schattingen van het marktaandeel van CMB in het Verenigd Koninkrijk, die gemiddeld uitkomen op 61 %. Blijkens de huidige gegevens over de afzet van CMB op de Italiaanse markt heeft de onderneming daar een marktaandeel van [50 à 60 %] ⁽¹⁰⁾. Ook in Frankrijk heeft CMB een marktaandeel van meer dan 40 %.
- (86) Overlapping tussen de partijen zou zich slechts in Frankrijk, de Benelux, Duitsland, Spanje/Portugal en in het Verenigd Koninkrijk/Ierland voordoen. Op al die markten — behalve in de Benelux — zou de toename gering zijn. Volgens ramingen van de partijen heeft Crown de volgende marktaandelen: [minder dan 2 %] ⁽¹¹⁾ in het Verenigd Koninkrijk en in Spanje/Portugal [minder dan 1 %] ⁽¹²⁾ in Frankrijk en [minder dan 1 %] ⁽¹³⁾ in Duitsland.

Behalve deze geringe toename van de marktaandelen, zou er geen verlies aan potentiële concurrentie zijn. Hoewel zij reeds verscheidene jaren in Europa aanwezig is, heeft Crown nimmer getracht haar activiteiten op het gebied van conservenblikken in aanzienlijke mate uit te breiden. Crown heeft zelfs haar bestaande capaciteit verminderd door haar conservenblikbedrijf in Frankrijk, alsook bestaande produktielijnen voor conservenblikken in haar Britse spuitbussenfabriek te sluiten. Derhalve was Crown geen waarschijnlijke toetreders tot een geografische markt waarop zij thans niet aanwezig is, terwijl zij evenmin het potentieel bezat om haar afzet op de markten waarop zij opereerde, aanzienlijk te vergroten. De concentratie zal daarom in Frankrijk, Duitsland, Spanje/Portugal en in het Verenigd Koninkrijk/Ierland geen merkbaar horizontaal effect hebben.

⁽⁵⁾ Het juiste cijfer niet bekend: vertrouwelijke informatie van Pechiney.

⁽⁶⁾ Het juiste cijfer niet bekend: vertrouwelijke informatie van Schmalbach.

⁽⁷⁾ Het juiste cijfer niet bekend: vertrouwelijke informatie van Ferembal.

⁽⁸⁾ Het juiste cijfer niet bekend: vertrouwelijke informatie van Lawson Mardon en Massilly.

⁽⁹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹⁰⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹⁾ Naam weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽²⁾ Naam weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁴⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

(87) In de Benelux zal er een horizontaal effect zijn omdat Crown aldaar een belangrijk marktaandeel van [15-25 %]⁽¹⁾ heeft. De mededingingssituatie op die markt wijst echter erop dat de concentratie geen machtspositie van één onderneming ten gevolge zal hebben. De nieuw gevormde onderneming zal na de concentratie een marktaandeel van minder dan 40 % hebben en het hoofd moeten bieden aan een sterke concurrent, Schmalbach, met een marktaandeel van 30 à 35 %. Bovendien exporteert een aantal concurrenten, waaronder Pechiney, naar deze markt vanuit andere geografische markten. De nieuw gevormde onderneming zal dan ook geen exclusieve machtspositie op de Benelux-markt innemen.

b) Gevolgen van de fusie voor de markt van het basisproduct blik voor verpakkingsdoeleinden

(88) Bijna alle Europese blikleveranciers en concurrenten van de partijen, alsmede veel van de afnemers van de partijen, hebben hun bezorgdheid uitgesproken over de mogelijke macht als afnemer die de fusie-onderneming door de concentratie op de markt van vertind en niet-vertind plaatstaal (hierna blikproducten genoemd) zou verwerven.

(89) De nieuwe verpakkingsgroep zal aan weerszijden van de Atlantische Oceaan grote hoeveelheden afnemen, waarbij de eisen van CMB, de grootste Europese afnemer, met die van Crown, de grootste afnemer in de Verenigde Staten van Amerika, kunnen worden gebundeld. Hieronder is, uitgedrukt in procenten, aangegeven hoeveel elk van de partijen afneemt:

	Europese Unie	Verenigde Staten
Crown	[minder dan 5 %] ⁽²⁾	[15-20 %] ⁽³⁾
CMB	[25-35 %] ⁽⁴⁾	[minder dan 5 %] ⁽⁵⁾
Totaal	[30-40 %] ⁽⁶⁾	[20-30 %] ⁽⁷⁾

De op één na grootste afnemer in Europa (Schmalbach) neemt minder dan de helft af van hetgeen CMB thans betreft.

(90) Na een diepgaand onderzoek is de Commissie tot de slotsom gekomen dat de operatie de onderhandelingspositie van de nieuwe onderneming waarschijnlijk zal versterken. Deze conclusie stemt overeen met de verklaring van de voorzitter van Crown dat de fusie in kostenbesparingen in de orde van 100 miljoen US-dollar zou moeten opleveren, vooral bij de aankoop van blikproducten. De

Commissie is evenwel niet tot de conclusie gekomen dat de fusie-onderneming als afnemer macht op de onderscheiden markten voor blikproducten in Europa zal verwerven.

(91) Reeds vóór de fusie betaalde CMB de laagste prijzen voor blikproducten in Europa, maar dat heeft haar evenwel geen aanzienlijke kostenvoordelen opgeleverd bij de aankoop van blikproducten in vergelijking tot haar naaste concurrenten in elk der Lid-Statens. De marktprijzen in Europa zijn sedert 1992 met een 15 % gedaald, en de gemiddelde prijzen alsmede de prijzen voor grote afnemers (met inbegrip van CMB) zijn parallel daaraan gedaald.

(92) Dit komt vooral omdat CMB tegenover een leverancier niet de dreiging geloofwaardig kan maken om veel minder van hem te betrekken, aangezien CMB niet zeker ervan kan zijn om voldoende tegen een aanvaardbare prijs van andere betrouwbare leveranciers te kunnen betrekken, indien zij haar order in een even grote omvang bij een van haar oorspronkelijke leveranciers zou annuleren. Gezien de huidige bezettingsgraad van de Europese blikindustrie (gemiddeld rond 75 %) en het feit dat de productie van conservenblikjes, drankblikjes en kroonkurken (die meer dan 65 % van de blikverkoop uitmaken) sterk seizoensgebonden is, kunnen verpakkingsfabrikanten niet gemakkelijk grote bestellingen bij een andere blikleverancier plaatsen.

(93) De voorgenomen fusie zal weliswaar een zekere verandering teweegbrengen in de hierboven beschreven blikvoorziening in Europa, maar blijken de informatie van de Commissie zal deze om een aantal redenen niet grondig veranderen. Ten eerste blijkt uit een economische studie die in opdracht van de Commissie is uitgevoerd, dat er voor de nieuwe groep geen economische stimulans bestaat om aanzienlijke hoeveelheden blikproducten over de Atlantische Oceaan te verschepen, hoewel de prijzen voor Amerikaanse blikproducten gemiddeld lager zijn dan de gemiddelde prijzen in Europa⁽⁸⁾.

⁽⁸⁾ Zowel als gevolg van prijsdalingen in Europa als van koerswijzigingen, is het verschil tussen de gemiddelde marktprijs in de Verenigde Staten van Amerika en in West-Europa in de afgelopen jaren sterk gedaald. In 1992 waren de gemiddelde prijzen in de Verenigde Staten van Amerika ongeveer 13 % lager dan in de Europese Unie. In 1994 was het verschil minder dan 1 %. Wanneer de prijzen voor grootverbruikers in beide gebieden (met inbegrip van Crown in de Verenigde Staten van Amerika en CMB in Europa) worden vergeleken, valt het verschil wat groter uit (ongeveer [minder dan 5 %] goedkoper in de Verenigde Staten van Amerika). Aangezien de kosten van de invoer uit de Verenigde Staten van Amerika in de Europese Unie ongeveer 15 % bedragen van de gemiddelde prijs voor grote afnemers in de Verenigde Staten van Amerika, zou de Amerikaanse blikindustrie haar marges met 11 % moeten verminderen (in vergelijking tot de grootverbruikersprijs), teneinde naar de Europese Unie te kunnen uitvoeren tegen een prijs die vergelijkbaar is met die voor de gemiddelde grote afnemer. Met andere woorden de invoer van grote hoeveelheden blikproducten uit de Verenigde Staten van Amerika zou de kosten van grondstoffen voor de nieuwe groep aanzienlijk opdrijven.

⁽¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁴⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁵⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁶⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁷⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

- (94) Ten tweede blijkt uit de huidige vraag- en aanbodpatronen voor blikproducten in de Verenigde Staten van Amerika dat de Amerikaanse blikfabrieken nog minder reservecapaciteit hebben dan de Europese en dat zij met hetzelfde probleem als dat van de Europese fabrieken, dat van het „piekseizoen” kampen.

Daarentegen blijkt uit de studie van de Commissie dat er kleine hoeveelheden Amerikaanse blikproducten tegen aantrekkelijke prijzen zouden kunnen worden ingevoerd aangezien de Amerikaanse fabrieken geïnteresseerd zijn in kleine orders die gemakkelijk in hun produktieprogramma's kunnen worden ingepast buiten — of soms zelfs in — het piekseizoen. Die mogelijkheid zou echter zowel voor de concurrenten van de nieuwe groep als voor de partijen zelf bestaan en bovendien zouden de hoeveelheden waarom het gaat, niet groot genoeg zijn om de markt te destabiliseren.

- (95) Uit het bovenstaande blijkt dat de fusie waarschijnlijk de efficiëntie dusdanig zal verbeteren, aldus de persverklaring van de partijen, dat er een besparing op de kosten van grondstoffen kan worden verkregen van ten minste 1 % van de totale omzet van de nieuwe groep. Gezien de huidige marktsituatie in de Verenigde Staten van Amerika, zowel wat prijzen als wat capaciteit betreft, kunnen de partijen de lagere Amerikaanse prijzen niet als extra drukmiddel ten opzichte van de Europese leveranciers gebruiken. De fusie zal derhalve geen noemenswaardig verticaal effect hebben.

c) Conglomererend effect van de fusie

- (96) Er is geen aanmerkelijk verschil tussen het totale produktiepakket van beide partijen. Bovendien zijn de afnemers van conservenblikken hoofdzakelijk voedselverwerkende bedrijven die geen andere producten van de partijen nodig hebben (zoals spuitbussen of flessluitingen). De concentratie zou derhalve geen conglomererend effect hebben.

d) Conclusie betreffende het bestaan van een machtspositie van één onderneming

- (97) Om de hierboven uiteengezette redenen zal de fusie geen horizontaal, verticaal of conglomererend effect op de conservenblikmarkt hebben in die zin dat een machtspositie op enige geografische markt in het leven wordt geroepen of versterkt.

2. *Beoordeling op het bestaan van een oligopolide machtspositie*

- (98) De enige geografische markt waarop de concentratie een oligopolide machtspositie zou kunnen creëren, is de Benelux-markt. De conservenblikmarkt is een rijpe markt, die gekenmerkt wordt door geringe groei. Het innovatiepeil is laag, waar-

door conservenblikken een gestandaardiseerd massaproduct worden en de concurrentie zich tot het prijsaspect beperkt. Na de concentratie zullen er in de Benelux slechts twee grote leveranciers actief zijn, Crown/CMB en Schmalbach, elk met een marktaandeel van meer dan [...] ⁽¹⁾, en samen meer dan 70 % van de markt. Daarmee veranderen de concurrentieverhoudingen op de markt en kan er een stimulans bestaan om de prijsstelling te coördineren om meer winst te maken. Sommige afnemers verklaarden dat zij vóór de concentratie altijd van concurrerende prijzen verzekerd konden zijn door de derde grote leverancier om een prijsopgave te vragen.

- (99) De prijsstelling op de conservenmarkt is voldoende doorzichtig om concurrentiebeperkend parallel gedrag mogelijk te maken, zelfs wanneer er geen prijslijsten bestaan, aangezien het in een geconcentreerde markt mogelijk is af te leiden welk prijsbeleid een concurrent voert, door de contracten te analyseren die deze afsluit. De betreffende transacties zijn niet bijzonder complex aangezien het slechts om een beperkt aantal producten gaat en voor een afnemer bij de keuze tussen de voornaamste leveranciers andere factoren dan de prijs niet doorslaggevend zijn.

- (100) Bovendien heeft de fabriek van Crown in Antwerpen een bezettingsgraad van [...] ⁽²⁾ en de bezettingsgraad van CMB wordt geschat op [...] ⁽³⁾. Bij Schmalbach ligt de bezettingsgraad van diens fabrieken in de Benelux lager en belooft in totaal ongeveer [...] ⁽⁴⁾. Deze cijfers, die op een lage bezettingsgraad duiden, zijn evenwel gebaseerd op de veronderstelling dat er met drie ploegen wordt gewerkt, hetgeen in deze bedrijfstak niet gebruikelijk is. Bovendien brengt deze overcapaciteit niet veel kosten mee. Bij de huidige prijzen kan Crown de vaste kosten van zijn fabriek in Antwerpen dekken bij een bezettingsgraad van [minder dan 40 %] ⁽⁵⁾. Daaruit blijkt dat er bij een lage prijs geen sterke stimulans is om de capaciteit volledig te benutten teneinde parallel gedrag tegen te gaan.

- (101) De invoer uit Frankrijk en uit Duitsland in de Benelux is aanzienlijk en belooft meer dan 30 % van het binnenlandse verbruik. Hoewel CMB in Frankrijk marktleider is (marktaandeel: [40-50 %] ⁽⁶⁾) en Schmalbach en CMB de grootste ondernemingen in Duitsland zijn (gezamenlijk marktaandeel 70-80 %), kunnen concurrenten als Ferembal, die weliswaar buiten de Benelux is gevestigd maar voldoende nabij om goedkoop vervoer

⁽¹⁾ Cijfer weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽²⁾ Percentage niet bekendgemaakt: vertrouwelijke informatie.

⁽³⁾ Percentage niet bekendgemaakt: vertrouwelijke informatie.

⁽⁴⁾ Percentage niet bekendgemaakt: vertrouwelijke informatie.

⁽⁵⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁶⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

naar dit grondgebied mogelijk te maken, snel en doeltreffend reageren op eventuele prijsverhogingen van de toonaangevende ondernemingen.

Om die reden mag worden uitgesloten dat de fusie tot een oligopolide machtspositie op de Beneluxmarkt voor conservenblikken zal leiden.

C. Dekfels van drankblikjes

- (102) De partijen schatten hun aandeel op de communautaire markt van drankblikdeksels op ongeveer [15-25 %]⁽¹⁾ respectievelijk [minder dan 5 %]⁽²⁾ voor CMB, respectievelijk Crown. Deze schattingen van het marktaandeel komen grotendeels overeen met de uit bronnen van derden stammende gegevens.
- (103) Er zijn in Europa ten minste twee andere grote producenten van dit produkt: Nacanco, dat tot de Pechiney-groep behoort, en Continental Can (Europe), een dochteronderneming van Schmalbach. Elk van deze concurrenten heeft een marktaandeel dat ongeveer gelijk is aan dat van beide partijen samen.
- (104) De overgrote meerderheid van de drankblikproducenten, met inbegrip van CMB, maken ook blikdeksels en verkopen beide delen als één geheel aan hun afnemers. De meeste blikfabrikanten voorzien door eigen produktie in hun behoeften aan blikdeksels. Sommige betrekken deze echter voor een deel van externe fabrikanten, zoals Crown. Wat dit aangaat, verkeert Crown in een uitzonderlijke positie, aangezien zij alleen blikdeksels, geen blikrompen, in Europa produceert en verkoopt. Daarmee fungeert Crown als een externe leverancier voor Europese drankblikfabrikanten die bij haar blikdeksels betrekken als aanvulling op hun eigen produktie. Tot de grootste klanten van Crown behoren Nacanco, CMB en Continental Can (Europe).
- (105) De verkoop door Crown van blikdeksels lijkt evenwel geen aanleiding te geven tot bezorgdheid over de verticale concurrentie vanwege de druk die haar klanten op deze markt kunnen uitoefenen. De afnemers van Crown zijn in feite machtige blikfabrikanten die alleen van externe leveranties gebruik maken om hun eigen produktie van drankblikjes (zowel romp als deksel) te kunnen optimaliseren. Deze ondernemingen zouden hun capaciteit te allen tijde kunnen uitbreiden wanneer zij zulks wenselijk achten. Daarmee is het onwaarschijnlijk dat de fusie een noemenswaardige kans op verticale afscherming schept. Evenzo lijkt deze vergroting van het marktaandeel (met ongeveer [minder dan

5 %]⁽³⁾), bovenop het marktaandeel van CMB van [15-25 %]⁽⁴⁾ in de gehele EER, op zich niet het gevaar mee te brengen dat op de markt voor drankblikdeksels een machtspositie in het leven wordt geroepen.

D. Metalen kroonkurken

- (106) De partijen schatten dat voor metalen kroonkurken beide ondernemingen samen in 1994 een marktaandeel van ongeveer [35-45 %]⁽⁵⁾ hadden (Crown [35-45 %]⁽⁶⁾ en CMB [minder dan 5 %]⁽⁷⁾). Aangezien CMB onlangs echter haar kroonkurkproduktie in Spanje van de hand heeft gedaan en alleen nog kroonkurkactiviteiten in Finland heeft, zou de huidige overlapping van de produktie van beide partijen geringer zijn dan in 1994. De schattingen van de partijen van het aandeel van andere ondernemingen op deze markt betreffen Tapon ([10-20 %]⁽⁸⁾), Pelliconi ([10-20 %]⁽⁹⁾) en Brüninghaus ([15-25 %]⁽¹⁰⁾).
- (107) Andere ondernemingen in deze bedrijfstak bevestigen over het algemeen deze schattingen (alhoewel het marktaandeel van Crown over het algemeen enigszins hoger wordt geschat dan door de partijen zelf). Voorts zijn zij het eens met de verklaring van de partijen dat er in dit marktsegment een overcapaciteit bestaat, hoewel andere schattingen van de bezettingsgraad ook hier hoger liggen dan die van de partijen (die het op ongeveer 50 % schatten). Tenslotte bevestigen zij dat er sprake is van een structurele daling van de vraag, die zich naar verwachting zal voortzetten als gevolg van het gebruik van alternatieve verpakkingen (blikjes en retourneerbare plastic (PET)-flessen) waarvoor geen kroonkurken worden gebruikt. Dit feit heeft een neerwaartse druk op de prijzen uitgeoefend, terwijl als gevolg van een stijging van de blikprijzen de kosten zijn toegenomen.
- (108) Afgezien van het feit dat het marktaandeel van CMB klein is, heeft Crown zelf de afgelopen vijf jaar ongeveer [5-15 %]⁽¹¹⁾ van haar marktaandeel verloren, dat thans [35-45 %]⁽¹²⁾ bedraagt tegen [45-55 %]⁽¹³⁾ vijf jaar geleden. Gezien de bovenbeschreven bijzondere kenmerken van deze markt en de positie van beide ondernemingen samen is het niet waarschijnlijk dat de fusie tot een machtspositie op de markt voor kroonkurken leidt.

⁽³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁴⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁵⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁶⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁷⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁸⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹⁰⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

E. Plastic schroefdoppen

- (109) Volgens de schattingen van de partijen zou het marktaandeel van de belangrijkste concurrenten het volgende beeld bieden: Crown met [25-35 %]⁽¹⁾, CMB met [5-10 %]⁽²⁾, Novembal met [10-20 %]⁽³⁾, Berg met [10-20 %]⁽⁴⁾ en MCG Closures met [5-15 %]⁽⁵⁾. Deze cijfers zijn ongeveer in overeenstemming met andere schattingen die zijn binnengekomen, alsmede met de uitkomsten van het onderzoek van de Commissie.

De overname van CMB door Crown, waarbij haar marktaandeel stijgt van [25-35 %]⁽⁶⁾ tot [30-40 %]⁽⁷⁾, heeft waarschijnlijk geen noemenswaardige invloed op haar positie ten opzichte van haar drie naaste concurrenten (Novembal, Berg en MCG). De markt voor plastic schroefdoppen is een vrij nieuwe markt die gekenmerkt wordt door groei: het marktvolume is de afgelopen vier jaar verdubbeld, evenals de verkopen en het marktaandeel van deze drie ondernemingen. Daarentegen lag de groei van Crown op deze markt onder het peil van de bedrijfstak, waardoor haar aandeel in de verkoop tijdens deze zelfde vier jaar terugliep van [30-40 %]⁽⁸⁾ tot [25-35 %]⁽⁹⁾.

- (110) Hoewel de meeste soorten plastic doppen thans geöctrooierd zijn — en de partijen zijn houder van enkele belangrijke octrooien, in het bijzonder voor tweedelige sluitingen — schijnen octrooien de toegang tot de markt niet aanzienlijk te hebben bemoeilijkt. Licenties zijn gemakkelijk verkrijgbaar en de licentievergoedingen zijn veelal niet erg hoog (over het algemeen 2 tot 4 % van de verkoop, met inbegrip van de vergoedingen voor Crown).

Crown is houder van octrooien onder de handelsbenamingen Obrist en PolyVent en produceert niet alleen op basis van deze octrooien maar geeft deze ook aan concurrenten (met inbegrip van CMB) in licentie. CMB is een licentienemer van Owens-Illinois, hierna „OI” genoemd, een andere belangrijke octrooihouder van plastic doppen, maar produceert evenwel om technische redenen geen doppen op basis van deze licentie.

Veel nieuwe deelnemers op de markt voor flessluitingen zijn begonnen met het verwerven van een licentie op een van de beschikbare technologieën teneinde onmiddellijk sluitingen te kunnen produ-

ceren. Vervolgens hebben sommige zelf nieuwe geöctrooierde producten ontwikkeld. Deze weg hebben ten minste vier concurrenten gevolgd (Berg, Betts, Bormioli en OI). Berg had oorspronkelijk een licentie genomen op het PolyVent-octrooi van Crown, Betts was een licentienemer van Obrist, Bormioli had een licentie op de Plastivitsluitingen van VEM, en OI was (en is nog steeds) een licentienemer van Alcoa. Elk van deze ondernemingen heeft vervolgens haar eigen sluitingen ontwikkeld. Er zijn een aantal andere concurrenten die zowel hun eigen sluitingen verkopen als aan andere ondernemingen licenties verlenen.

Voorts hebben producenten van plastic doppen te maken met een, aan de vraagzijde, vrij geconcentreerde marktstructuur en bijzonder veeleisende, prijsbewuste afnemers. Deze afnemers zijn grote en machtige drankenconcerns (met inbegrip van Coca Cola, Pepsico, Perrier en Pernod-Ricard) die veelal de strategie volgen om zich bij verschillende leveranciers te bevoorraden („multi-sourcing”) teneinde meer greep te hebben op hun bevoorradingskeuzemogelijkheden en opties. Een dergelijke aanpak leidt veeleer tot het behoud van concurrenten als alternatieve leveranciers.

Gezien de marktstructuur en de omvang van de nieuw gevormde onderneming op deze markt, zijn er geen aanwijzingen dat de fusie een machtspositie op de markt voor plastic schroefdoppen in het leven zal roepen of zal versterken.

F. Aluminium schroefdoppen

- (111) De partijen schatten hun marktvolume voor 1994 op 26 miljard stuks, waarmee zij een gezamenlijk marktaandeel in de EER van ongeveer [30-40 %]⁽¹⁰⁾ hebben (Crown [23-35 %]⁽¹¹⁾, CMB [minder dan 5 %]⁽¹²⁾).

- (112) Uit de gegevens die tijdens het onderzoek aan de Commissie zijn voorgelegd, blijkt evenwel dat de partijen de omvang van de verkoop door hun concurrenten enigszins hebben overschat. Na bestudering van de feitelijke verkoopcijfers die waren ingediend door de, door de partijen genoemde concurrenten, is de Commissie tot de slotsom gekomen dat de marktomvang zich in de orde van grootte van 18 miljard stuks beweegt. Deze schatting is gelijk aan die van twee grote concurrenten (terwijl een derde het marktotaal veel lager schat, namelijk op 14 miljard stuks). Een marktomvang van ongeveer 18 miljard stuks stemt overeen met de feitelijke verkoopcijfers die door de verschillende marktdeelnemers zijn opgegeven.

⁽¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽³⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁴⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁵⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁶⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁷⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁸⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽⁹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹⁰⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

⁽¹²⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakengeheim.

Uitgaande van een marktomvang van 18 miljard stuks zouden de partijen te zamen een marktaandeel van [45-55 % ⁽¹⁾] hebben. Het marktaandeel van de grootste concurrenten zou dienovereenkomstig als volgt zijn: Alcoa [25-30 % ⁽²⁾]; Cebal, onderdeel van de Pechiney-groep [minder dan 10 % ⁽³⁾]; en MCG Closures [minder dan 10 % ⁽⁴⁾].

- (113) Uitgaande van de informatie van zowel de partijen als van andere ondernemingen in deze bedrijfstak zou deze sector te kampen hebben met een dalende vraag naar aluminium schroefdoppen alsmede met een aanzienlijke overcapaciteit als gevolg van het feit dat vulbedrijven van glazen op plastic flessen overstappen en bijgevolg ook op plastic doppen. Retourneerbare PET-flessen hebben de afgelopen twee jaar een flink marktaandeel op glazen flessen veroverd en de PET-flessen voor eenmalig gebruik die sedert de jaren zeventig in de handel zijn, hadden eerst aluminium maar later Obriest-doppen zodra deze op de markt beschikbaar kwamen.
- (114) Laatstgenoemde structurele kenmerken alsmede de aanwezigheid van een sterke concurrent die ook plastic doppen produceert (Alcoa), lijken voldoende te zijn om de dreiging van marktverheersing door de nieuwe gevormde onderneming in te perken.

VI. DOOR CROWN CORK & SEAL VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

- (115) Crown Cork & Seal heeft voorgesteld het oorspronkelijk aangemelde concentratieplan te wijzigen door de volgende verbintenissen aan te gaan:

(...)

„Crown verklaart hierbij bereid te zijn het effect van de bij de Commissie op 23 juni 1995 aangemelde operatie te wijzigen door de volgende verbintenissen aan te gaan:

3. Teneinde te voldoen aan de eisen van de Commissie om toetreding tot de EER-markt voor spuitbussen door een serieuze over voldoende middelen beschikkende concurrent te vergemakkelijken en/of de capaciteit van een bestaande concurrent te vergroten, zodat een dergelijke concurrent in beide gevallen met succes op de EER-markt voor spuitbussen met Crown zou kunnen concurreren, verbindt Crown zich ertoe na de succesvolle afronding van haar bod tot omwisseling van aandelen onherroepelijk het spuitbusbedrijf als een actief bedrijf te koop aan te bieden (dat wil zeggen de aandelen van één of meer rechtspersonen, omvattend: fabrieksfaciliteiten (uitgezonderd het genoemde in punt

5 hierna), uitrusting, machines en roerende goederen, grondstoffen, afgewerkte producten, voorraden en in bewerking zijnde goederen, werknemers, handelsovereenkomsten en alle rechten op overeenkomsten die in het kader van de gewone bedrijfsuitoefening met afnemers zijn gesloten, alsmede alle andere activa in verband met de productie, de distributie en de verkoop van spuitbussen, de rechten op alle handelsmerken, octrooien, uitvindingen, bedrijfsgeheimen, technologie, „know-how” en ontwerpen in verband met spuitbussen van Crown en Carnaud/Metalbox SA („CMB”), zoals beschreven in de aan de Commissie verstrekte bescheiden met betrekking tot spuitbussenfabrieken (de „af te stoten bedrijfsonderdelen”):

de spuitbussenfabriek van Crown te Southall en Tredegar, Verenigd Koninkrijk;

de spuitbussenfabriek van Crown te Voghera, Italië;

de spuitbussenfabriek van CMB te Reus, Spanje;

de spuitbussenfabriek van CMB te Laon, Frankrijk;

de spuitbussenfabriek van CMB te Schwedt, Duitsland.

4. Ten aanzien van de huidige activiteiten van Crown te Southall zal Crown onmiddellijk na de succesvolle voltooiing van het bod tot omwisseling van aandelen en, indien de tijd dit toelaat, voorafgaand aan de verkoop van de af te stoten bedrijfsonderdelen aan de koper van deze bedrijfsonderdelen (de „koper”), de onderdelen voor de productie van metalen kroonkurken van deze locatie verwijderen, zodat de activiteit aldaar een op zichzelf staand en actief spuitbusbedrijf wordt. Deze verwijdering dient op zodanige wijze te geschieden dat de spuitbusfabricage zoals deze thans geschiedt, daarvan geen nadelen ondervindt.
5. Ten aanzien van de huidige activiteiten van Crown te Voghera zal Crown, indien de koper dit wenst, haar spuitbusbedrijf als een actief spuitbusbedrijf onderbrengen bij een andere vestiging, op zich zelf staand of geïntegreerd in andere activiteiten van de koper. Crown treft bij dit elders onderbrengen van het spuitbusbedrijf de nodige maatregelen om de productie zo min mogelijk te verstoren, bij voorbeeld door productielijnen één voor één te verplaatsen. [...]⁽⁵⁾
6. Crown gaat er tevens mee akkoord de koper te voorzien van licenties, „know-how” en technische bijstand in verband met de

⁽¹⁾ Het juiste cijfer weggelaten wegens zakelijkheid.

⁽²⁾ Het juiste cijfer niet bekendgemaakt; vertrouwelijke informatie van Alcoa.

⁽³⁾ Het juiste cijfer niet bekendgemaakt; vertrouwelijke informatie van Pechiney.

⁽⁴⁾ Het juiste cijfer niet bekendgemaakt; vertrouwelijke informatie van MCG.

⁽⁵⁾ Weggelaten: vertrouwelijke informatie.

produktie van gecompartmenteerde spuitbussen (dat wil zeggen de zogenaamde „bag in can”-technologie onder het handelsmerk „bi-can” en piston-spuitbussen) voor zover dit wordt toegelaten door bestaande contractuele overeenkomsten in verband met de piston-spuitbussen waaraan Crown is gebonden. Crown mag voor dergelijke licenties, „know-how” of technische bijstand de koper een vergoeding tegen marktvoorwaarden in rekening brengen. De vergoeding tegen marktvoorwaarden is die welke normaal op de markt tot stand zou zijn gekomen op het tijdstip dat de licentie, de „know-how” of de technische bijstand wordt verstrekt. De verplichting om technische bijstand te verlenen geldt voor een periode van één jaar na de verkoop van de af te stoten bedrijfsonderdelen. Voorts zal Crown, voor een vergoeding tegen marktvoorwaarden, op verzoek van de koper technische bijstand verlenen voor een verdere periode van maximaal één jaar, op voorwaarde dat uiterlijk één maand vóór het verstrijken van de eerste periode van één jaar het verzoek hiertoe wordt gedaan.

7. Crown verbindt zich ertoe, gedurende een periode van [...] ⁽¹⁾ na de sluiting van de overeenkomst voor de verkoop van de af te stoten bedrijfsonderdelen, niet te concurreren met de koper op het gebied van de verkoop van spuitbussen aan afnemers op de specifieke afnemerslocaties die door de afgestoten bedrijfsonderdelen werden bevoorrad, behalve voor zover deze afnemers op deze specifieke afnemerslocaties reeds spuitbussen van de niet-afgestoten CMB- of Crown-vestigingen afnamen, en behalve in gevallen waarin de potentiële klant te goeder trouw weigert zaken te doen met de koper van de af te stoten bedrijfsonderdelen, in welk geval goedkeuring van de Commissie is vereist.
8. Crown erkent de tweeledige doelstelling van de Commissie de levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en het concurrentievermogen van de af te stoten bedrijfsonderdelen te behouden en hiertoe in adequate management-diensten en -functies te voorzien. Met het oog hierop verbindt Crown zich ertoe:
- a) erop toe te zien dat de af te stoten bedrijfsonderdelen juridisch gescheiden blijven en als afzonderlijke en verkoopbare ondernemingen worden gehandhaafd, alsmede erop toe te zien dat de productie- en de verkoopcapaciteit overeenkomstig goede handelspraktijken op hun huidige peil gehandhaafd blijven, en dat alle overeenkomsten die noodzakelijk zijn voor het in stand houden van

de ondernemingen worden aangeaan of voortgezet in overeenstemming met hun voorwaarden, conform met de in het verleden gangbare praktijk en de gewone bedrijfsuitoefening. Dit omvat in het bijzonder alle contracten en overeenkomsten met betrekking tot alle aspecten van het spuitbusbedrijf zoals genoemd in punt 3 hiervoor.

- b) alle administratieve en managementfuncties met betrekking tot de af te stoten bedrijfsonderdelen die werden uitgeoefend op alle daartoe geëigende niveaus van de hoofdkantoren van Crown en/of CMB te handhaven teneinde de levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en het concurrentievermogen van de af te stoten bedrijfsonderdelen te behouden tot het tijdstip waarop de afstoting is voltooid of waarop de „trustee” Crown ervan in kennis stelt dat deze functies niet langer noodzakelijk zijn, al naar gelang hetgeen zich het eerst voordoet.
- c) zo spoedig als mogelijk nadat de Commissie ten aanzien van Crown een gunstige beschikking overeenkomstig Verordening (EEG) nr. 4064/89 heeft gegeven, en in geen geval later dan tien dagen nadat Crown de zeggenschap over CMB heeft verworven, een „trustee” (de „trustee”) te benoemen, zoals een investeringsbank, die door de Commissie moet worden goedgekeurd (welke goedkeuring niet zonder een goede reden mag worden geweigerd). Onder voorbehoud van goedkeuring door de Commissie (welke niet zonder een goede reden mag worden geweigerd): a) indien Crown op enig tijdstip na de benoeming van de „trustee” vaststelt dat deze zijn verplichtingen niet naar behoren vervult, beëindigt Crown de overeenkomst met de „trustee” en b) vervangt Crown de „trustee” door een andere „trustee”;
- d) de door de „trustee” gekozen management-structuur zoals beschreven onder punt 9 hieronder in te richten en te ondersteunen.
9. De „trustee”:
- a) bepaalt in overleg met het geëigende personeel van Crown en CMB welke management-structuur zich het best leent voor het behoud van de levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en het concurrentievermogen van de af te stoten bedrijfsonderdelen en van elke af te stoten rechtspersoon, [...] ⁽²⁾. De „trustee” draagt in het bijzonder ervoor

⁽¹⁾ Weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽²⁾ Weggelaten: vertrouwelijke informatie.

- zorg dat enige herstructurering van enige af te stoten fabriek zodanig wordt doorgevoerd dat de levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en het concurrentievermogen van een dergelijke fabriek daarvan geen nadeel ondervindt;
- b) houdt toezicht op de exploitatie en het beheer van de af te stoten bedrijfsonderdelen teneinde de duurzame levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en het concurrentievermogen te waarborgen. Voor het doel van dit toezicht, en voor zover noodzakelijk, krijgt de „trustee” toegang tot het personeel en de faciliteiten, alsmede tot de documenten, boeken en bescheiden van het spuitbusbedrijf van Crown en CMB, met inbegrip van die welke geen onderdeel uitmaken van de af te stoten bedrijfsonderdelen. Tevens wordt de „trustee” toegang verleend tot andere personeelsleden, faciliteiten, boeken en bescheiden welke op de bedrijfsvoering van de spuitbusonderneming van invloed kunnen zijn (in het bijzonder gegevens met betrekking tot de centrale inkoop en lopende O & O in verband met het spuitbusbedrijf);
- c) treedt op als de investeringsbank van Crown door te goeder trouw onderhandelingen te voeren met gegadigden met als doel de af te stoten bedrijfsonderdelen „en bloc” te verkopen op uiterlijk [...] ⁽¹⁾ of [...] ⁽²⁾ maanden nadat Crown de zeggenschap over CMB heeft verworven (de „streefdatum”). In geval de „trustee” op enig tijdstip voorafgaand aan de streefdatum in overleg met de Commissie vaststelt dat het onmogelijk is een aanvaardbare koper te vinden die de af te stoten bedrijfsonderdelen „en bloc” wenst te verwerven, zullen de „trustee”, Crown en de Commissie overleggen over geschikte andere oplossingen voor de afstoting „en bloc”.
- d) de honoraria van de „trustee” komen voor rekening van Crown. Teneinde de „trustee” aan te sporen zich naar beste kunnen in te spannen om de af te stoten bedrijfsonderdelen zo snel mogelijk met een maximale opbrengst te verkopen, omvatten de honoraria van de „trustee” een vorm van vergoeding voor een spoedige afstoting;
- e) stelt een schriftelijk verslag op, voorafgaand aan de ondertekening van een bindende overeenkomst en voorts maandelijks, over de relevante ontwikkelingen met betrekking tot de onderhandelingen met gegadigden die belangstelling hebben voor de verwerving van de af te stoten bedrijfsonderdelen, en doet deze verslagen vergezeld van de ter staving daarvan strekkende bescheiden, aan de Commissie, alsmede een kopie ervan aan Crown, toekomen;
- f) doet de Commissie een schriftelijk verslag, alsmede een kopie aan Crown, toekomen over het toezicht op de exploitatie en het beheer van de af te stoten bedrijfsonderdelen;
- g) brengt aan de Commissie op enig ander tijdstip op diens verzoek schriftelijk of mondeling verslag uit van de onder e) en f) genoemde aangelegenheden. Crown ontvangt een kopie van deze schriftelijke verslagen en wordt in kennis gesteld van de inhoud van de mondelinge verslagen; en
- h) beëindigt de uitvoering van haar taken als „trustee” met betrekking tot de af te stoten onderdelen zodra deze verkocht zijn. De koper kan na de datum van de verkoop de diensten van de „trustee” op eigen kosten blijven gebruiken.
10. Crown verbindt zich ertoe alle redelijke hulp te bieden die de „trustee” verlangt om de af te stoten onderdelen uiterlijk op de streefdatum te kunnen verkopen. Crown wordt geacht aan haar verbintenis tot afstoting te hebben voldaan wanneer zij op de streefdatum een bindende intentieverklaring of een bindende overeenkomst voor de verkoop van de af te stoten onderdelen aan een door de Commissie aanvaarde verkoper heeft gesloten, mits de verkoop binnen een door de Commissie goedgekeurde redelijke termijn is afgerond.
11. De Commissie kan, op verzoek van Crown en indien daarvoor goede gronden worden aangetoond, de aan Crown toegestane termijn voor afstoting met [...] ⁽³⁾ na de streefdatum verlengen. In dit geval verleent Crown de „trustee” een onherroepelijke machtiging om de af te stoten onderdelen op zo gunstig mogelijke voorwaarden te verkopen, [...] ⁽⁴⁾.
12. In de in punt 9, onder e) en g), bedoelde verslagen vermeldt de „trustee” of hij van mening is dat de koper, met wie wordt beoogd een intentieverklaring te tekenen, aan de in punt 3 vervatte vereisten voldoet, en of onderhandelingen met deze koper naar zijn mening moeten worden voortgezet. Indien de Commissie binnen tien werkdagen na ontvangst van deze gegevens van de „trustee” niet uitdrukkelijk kenbaar maakt dat zij niet met de gunstige beoordeling van deze koper door de „trustee”

⁽¹⁾ Datum weggelaten: vertrouwelijke informatie.⁽²⁾ Tijdsduur weggelaten: vertrouwelijke informatie.⁽³⁾ Tijdsduur weggelaten: vertrouwelijke informatie.⁽⁴⁾ Weggelaten: vertrouwelijke informatie.

instemt, kunnen de onderhandelingen met deze persoon als serieuze gegadigde worden voortgezet. De Commissie kan de beoordeling van de door de „trustee” voorgestelde koper bestrijden, indien deze koper geen geloofwaardige concurrent zou zijn en naar alle waarschijnlijkheid niet daadwerkelijk met Crown zou kunnen concurreren.

13. Tot aan de streefdatum, en op voorwaarde dat de voorstellen afkomstig zijn van kopers die volgens de bovenomschreven procedure als serieuze gegadigden zijn erkend, is Crown vrij om elk bod te aanvaarden of, zo er meer voorstellen zijn, daaruit het bod te kiezen dat zij het gunstigst acht.”
- (116) De Commissie is ervan overtuigd dat het aanbod van Crown tot afstoting van een bedrijfs onderdeel dat uit vijf, geografisch sterk verspreide spuitbusfabrieken bestaat, — te zamen met alle daarmee verbonden activa (waaronder een fabriek voor basis-materiaal in Tredegar in het Verenigd Koninkrijk), werknemers en rechten —, zal verhinderen dat Crown een machtspositie op de EER-markt voor spuitbussen van blik verwerft.
- (117) Na de concentratie en na de afstoting zal Crown/CMB vijf spuitbusfabrieken in vijf Lid-Statens exploiteren, neerkomend op [...] ⁽¹⁾ assemblage-lijnen (met inbegrip van een produktielijn in een conservenblikkenfabriek in Griekenland) en een marktaandeel van [35-45 %] ⁽²⁾, ten opzichte van het huidige marktaandeel van CMB van [35-45 %] ⁽³⁾, met vijf fabrieken en 36 produktielijnen. De groei van het marktaandeel is toe te schrijven aan de fabriek van Crown te Mijdrecht, die wegens een langlopende leveringsovereenkomst slechts één klant bedient.

De af te stoten onderdelen omvatten zelfstandige, actieve bedrijven die te zamen een marktaandeel van 22 % vertegenwoordigen. Gecombineerd zullen deze onderdelen in zowel geografisch als technisch opzicht flexibel zijn, omdat zij vijf productie-eenheden voor spuitbussen van blik in vijf verschillende Lid-Statens en [...] ⁽⁴⁾ produktielijnen omvatten. Bovendien behoren hiertoe nog zeer geavanceerde bedruk-, lak- en snijmachines.

De vorenomschreven afstoting betekent feitelijk dat het nieuwe concern evenveel produktielijnen in gebruik zal hebben als CMB voorheen, en een marktaandeel zal hebben dat betrekkelijk dicht bij het vroegere marktaandeel van CMB ligt, aangezien de toename daarvan verband houdt met één enkele

langlopende leveringsovereenkomst. De Commissie is daarom tot de slotsom gekomen dat de door Crown voorgestelde verbintenissen toereikend zijn om het ontstaan of versterken van een machtspositie op de EER-markt van spuitbussen van blik te voorkomen.

- (118) Indien de af te stoten bedrijfs onderdelen na afloop van de in de verbintenis van Crown genoemde termijn, of na de verlenging van [...] ⁽⁵⁾ die de Commissie Crown eventueel op verzoek van Crown verleent, nog niet zijn verkocht, behoudt de Commissie zich de in artikel 8, lid 4, van de concentratieverordening bedoelde rechten voor.

Bovendien behoudt de Commissie zich het recht voor haar beschikking overeenkomstig artikel 8, lid 5, van de concentratieverordening in te trekken, indien Crown zich niet aan enige, van de door haar in haar verbintenis aanvaarde verplichtingen houdt.

Deze maatregelen laten het recht van de Commissie om op grond van artikel 14, lid 2, geldboeten op te leggen, onverlet,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Mits Crown Cork & Seal alle in haar verbintenis jegens de Commissie vervatte voorwaarden en verplichtingen als omschreven in overweging 115 volledig nakomt, wordt de door Crown Cork & Seal op 23 juni 1995 aangemelde verwerving van Carnaud/Metalbox verenigbaar verklaard met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Crown Cork & Seal
9300 Ashton Road
Philadelphia, PA 19136
USA

Gedaan te Brussel, 14 november 1995.

Voor de Commissie

Karel VAN MIERT

Lid van de Commissie

⁽¹⁾ Cijfers weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽²⁾ Het juiste cijfer niet bekendgemaakt wegens zakengeheim.

⁽³⁾ Het juiste cijfer niet bekendgemaakt wegens zakengeheim.

⁽⁴⁾ Cijfer weggelaten: vertrouwelijke informatie.

⁽⁵⁾ Tijdsduur weggelaten: vertrouwelijke informatie.