

Judas van de biermarkt

De Nederlandse dochter van de Belgische **BIERGIGANT INBEV** klikte over het bierkartel, en profiteert dubbel. Portret van de tweede brouwer van Nederland.

Met het verlinken van haar collega's in het Nederlandse bierkartel heeft de Nederlandse dochter van de Belgische brouwigigant Inbev een slimme slag geslagen. In de eerste plaats schold Europees Commissaris voor de Mededinging Neelie Kroes, uit dank voor het aanleveren van belastende informatie, de boete voor Inbev kwijt. Dat scheelt zo'n 84 miljoen euro. Alvast mooi meegenomen.

Daarnaast brengen de torenhoge boetes van Kroes de concurrenten op de Nederlandse biermarkt een gevoelige financiële klap toe. Marktleider Heineken, die 219 miljoen euro moet betalen, kan die tik redelijk opvangen. De boetes zijn gebaseerd op de omzet op de Nederlandse markt, die voor de multinational van relatief klein belang is. De boete bedraagt 'slechts' 18 procent van Heinekens totale nettowinst over 2006.

Voor Grolsch en Bavaria, die niet kunnen terugvallen op grote internationale omzetten, is het leed veel groter. Voor Grolsch bedraagt de boete (32 miljoen euro) ruim anderhalf keer de netto jaarwinst over 2006. Voor Bavaria, dat 23 miljoen euro in de schatkist van Kroes moet storten, is dat zelfs ruim 2,5 keer de winst.

Door de boetes van Kroes beschikken de brouwers uit Enschede en Lieshout over minder geld om te concurreren op de markt. Zo profiteert Inbev Nederland dus dubbel van het klikken. Bovendien is de kans nu gegroeid dat de financieel verzwakte brouwers worden opgeslokt door een sterkere speler. Grote kanshebber? Inbev Nederland.

Heineken is met een Nederlands marktaandeel van 50 procent namelijk te groot om nog overnames te doen zonder in aanvaring te komen met de Nederlandse Mededingings Autoriteit. En omdat zowel Grolsch

als Bavaria zijn verzwakt, ligt het niet voor de hand dat zij samen zullen gaan.

Uiteraard is overname door een kapitaalcrachtige buitenlandse brouwer ook mogelijk. Maar de buitenlandse interesse in Nederland is beperkt door het feit dat de bierconsumptie hier al jaren daalt. Internationale spelers met diepe zakken investeren liever in groeiemarkten in Oost-Europa, Azië of Latijns-Amerika.

Veel tegenspel heeft Inbev Nederland dus niet te verwachten als het Grolsch of Bavaria wil overnemen. Met zo'n overname zou Inbev zijn positie op de Nederlandse markt opnieuw versterken. Met dank aan kartelkraakster Kroes. Wie is die Judas op de Nederlandse biermarkt eigenlijk?

Artois

De Belgische verovering van de Nederlandse biermarkt begon in 1968. Dat jaar kocht Inbev-voorloper Artois de Dommelsche Bierbrouwerij uit Brabant van de oprichtersfamilie Snieders. Enkele jaren later kocht Artois ook de Hengelose Bierbrouwerij.

Dankzij die overnames kreeg de brouwer uit Leuven een zichtbare positie in Nederland. Maar de Belgen konden nog lang niet tippen aan de marktleiders. Heineken had destijds 39 procent van de markt. Na de overname van Amstel in 1968 steeg dat percentage tot 56 procent. De Britse brouwer Allied Breweries bezat destijds, dankzij dochters Oranjeboom en De Drie Hoefijzers, een marktaandeel van 20 procent. Het overige kwart van de markt was verdeeld onder tientallen middelgrote en kleine brouwerijen, waaronder dus die van Artois.

De Belgen wilden hun nieuwe Nederlandse brouwerijen en distributiekanaalen vooral gebruiken als breekijzer om hun eigen merk Stella Artois aan Nederland op te dringen. Directeur John Heymans, die vanaf 1972 het Nederlandse filiaal leidde, zag het als zijn heilige taak Stella Artois boven alles te promoten. De poging mislukte falikant. Nederlandse bierdrinkers verkozen nationale bieren. Een ramp, want de 'Stellatisatie' was eveneens ten koste gegaan van het merk Dommelsch.

Heymans' opvolger Jaak Troch begon in 1982 aan de wederopbouw. Met succes. In zeven jaar verzesvoudigde de omzet van Dommelsch. Daarnaast kreeg Troch een meevallertje in de schoot geworpen. Een groeiende groep bierdrinkers raakte uitgekeken op gewoon pils, en begon in de jaren tachtig te zoeken naar een alternatief.

De stijgende populariteit van speciaalbieren gaf Artois Nederland de wind in de rug. Dankzij de Belgische moeder kon het namelijk beschikken over traditionele speciaalbieren, zoals het abdijbier Leffe.

Kartelkraakster Kroes

Bij haar aantreden als Europees Commissaris voor Mededinging in 2004 beloofde Neelie Kroes een **zero tolerance-aanpak** van kartels. Daarbij is Kroes niet bang om de groten der aarde tegen de haren in te strijken. De Amerikaanse ambassadeur in Brussel die bij de commissie voor enige coulance pleitte in het conflict met Microsoft, werd publiekelijk op de vingers getikt. Kroes zei geschokt te zijn door het pleidooi van de kersverse Franse president Sarkozy voor nationale kampioenen en protectionisme.

Op de website van haar commissie legt ze het belang van deze aanpak uit: "Alle Europese burgers profiteren van de resultaten: kwalitatief betere en meer innoverende producten en diensten tegen lagere prijzen."

De resultaten van Kroes' aanpak zijn duidelijk zichtbaar. Dit jaar legde haar commissie al voor meer dan 2 miljard euro aan boetes op,

meer dan in heel 2006 en ruim vijf keer zoveel als in 2004. Maar het opleggen van boetes volstaat niet volgens 'Nikkelen Neelie'. Zij wil consumenten de mogelijkheid bieden kartelpartijen voor de rechter te dagen. "Het is toch van de gekke dat wij kartels wel kunnen beboeten, maar dat de slachtoffers geen verhaal kunnen halen", verklaarde ze vorig jaar in dit blad.

Kern van Kroes' beleid is de aanpak via 'beloning en straf'. Klokkenluiders die meewerken met onderzoek van de commissie kunnen rekenen op vrijwaring van vervolging en boetes. De overige leden wachten fors hogere boetes dan gebruikelijk was. Deze prikkels hebben geleid tot een toevloed aan nieuwe zaken ■ JK



BLOOMBERG

Nederlands bier in een oogopslag

Bierkaart van Nederland

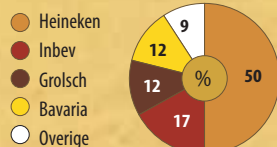
Voorkeur van de consument, thuisgebruik per regio

- Heineken (Amstel, Brand)
- Grolsch
- Bavaria
- Inbev (Dommelsch, Jupiler)



De grote vier

Schatting van het marktaandeel



Brussel straft de brouwers



Heineken

Boete
219 miljoen euro

Winst 2006
1.200 miljoen euro



Grolsch

Boete
32 miljoen euro

Winst 2006
19 miljoen euro



Bavaria

Boete
23 miljoen euro

Winst 2006
9 miljoen euro

Bier schraagt de BV Nederland

De bierdrinker blijkt de Nederlandse schatkist flink te spekken. De brouwers leverden de fiscus vorig jaar 319 miljoen euro aan bieraccijns op. Ook voor de Nederlandse werkgelegenheid is de sector van belang. Bij de Nederlandse brouwers werken naar opgave van het Centraal Brouwerij Kantoor 7.500 mensen. Indirect biedt de biersector bijna 72.000 mensen werk. De toegevoegde waarde uit productie en verkoop van bier in Nederland bedraagt 2,7 miljard euro.

Hoogste boetes van Kroes & voorgangers, in mln euro

2007	Liften en roltrappen	o.a. ThyssenKrupp/Otis	992
2001	Vitaminen	o.a. Hoffmann-La Roche	791
2007	Hoogspanningsschakelaars	o.m. Siemens/Mitsubishi	751
2006	Synthetisch rubber	o.m. Eni/Shell	519
2002	Gipsplaten	o.m. Lafarge	478

Bierdrinker vult de schatkist

Accijns per 100 liter € 25,11
Per pilsje 0,2 liter € 00,05

Opbrengst bieraccijns 2006

€ 319.000.000



Aardverschuiving

In 1987 vond een aardverschuiving plaats bij de moedermaatschappij Artois. De Belgische brouwer fuseerde dat jaar met landgenoot Piedboeuf, vooral bekend van het biermerk Jupiler. De combinatie, die Interbrew werd gedoopt, speelde de afgelopen 20 jaar een hoofdrol in de wereldwijde overnameoorlog. Door een waanzinnige stroom acquisities is het bedrijf inmiddels uitgegroeid tot Inbev, de grootste brouwer ter wereld (zie kader pagina 26). Hierna wordt de huidige naam Inbev gehanteerd.

Ook in Nederland liet Inbev zich niet onbetuigd. In 1995 kochten de Belgen de kwakkelende brouwerijen van Oranjeboom (Breda) en Hertog Jan (Arcen), tot dan toe in handen van Allied Breweries. Daarmee maakten zij een grote sprong vooruit. Door de overname steeg de omzet van hun Nederlandse dochter van 132 miljoen tot 378 miljoen euro. Het aantal werknemers groeide van 490 tot 1430. Opeens was Inbev Nederland de tweede brouwer, na Heineken.

Onder leiding van de Belg Ignace van Doorselaere en zijn Nederlandse rechterhand Paul Krikhaar volgde een integratie, die drie jaar duurde. Daarbij verloren zo'n 200 werknemers hun baan. Ook in een ander opzicht waren het moeilijke jaren. Van Doorselaere en Krikhaar kampfden met een dalende bierconsumptie die begin jaren negentig was ingezet. In 1991 dronken Nederlanders gemiddeld nog 90,5 liter bier per jaar. Tien jaar later was dat 80,5 liter. Ook daarna zette de daling door. Vorig jaar kwam de bierconsumptie per hoofd uit op 77,4 liter (zie grafiek 'Minder bierbuiken').

Tot nu toe was het algemene beeld dat de krimpende biermarkt leidde tot felle concurrentie tussen de brouwers. Uit de boetes die Kroes vorige maand uitdeelde, blijkt dat achteraf dus nogal mee te vallen. De Nederlandse brouwers stelden volgens de Europese Commissie hun posities veilig door achter de schermen verboden afspraken te maken.

Kartelvorming

De kartelvorming kwam aan het licht na invallen van de

Europese Commissie bij verschillende brouwers in 2000. In Italië vonden de onderzoekers geen bewijzen, in Luxemburg en Frankrijk moesten brouwers kleine boetes betalen. Anders was het in België, waar Inbev en Alken-Maes in 2001 samen 91 miljoen euro moesten dokken.

Inbev besloot na de Belgische boete in

Nederland met de billen bloot te gaan. Zo kon de Europese Commissie in 2005 onthullen dat ze beschikte over bewijzen van kartelvorming tussen de Nederlandse brouwers. ‘Ze kwamen prijzen overeen, wezen klanten toe, bespraken voorwaarden voor afzonderlijke klanten, wisselden commercieel belangrijke en vertrouwelijke markt- en bedrijfsinformatie uit en hielden toezicht op hun afspraken’, verklaarde een woordvoerder van de commissie destijds in de Belgische krant *De Tijd*.

Dat Van Doorselaere en Krikhaar daar als vertegenwoordigers van Inbev bij betrokken waren, is niet uit te sluiten. Volgens de Europese Commissie waren de kartelafspraken tot op het hoogste niveau bij de brouwers bekend. Opmerkelijk is dat zowel van Van Doorselaere als Krikhaar, die binnen Inbev bekend stonden als succesvolle managers, niet meer voor het bierconcern werken. Van Doorselaere vertrok in 2003, Krikhaar in 2004.

Van Doorselaere is tegenwoordig investeerder en topman van een Belgische producent van pikant damesondergoed. ‘Hij is niet bereid u over Inbev te woord te staan’, aldus zijn assistente.

Krikhaar, die tegenwoordig met zijn bedrijf De Gevulde Ruif investeert in chique horecagelegenheden als Kasteel Eyckholt, zegt niets meer van kartelafspraken te weten. ‘Ik heb een zeer kort geheugen’, lacht hij. ‘Alles wat ik voor de brouwerij gedaan heb, deed ik ten dienste van de brouwerij.’ Volgens Krikhaar staat zijn vertrek bij Inbev ‘helemaal los’ van het kartelonderzoek.

Wel de lusten

Mede dankzij de kartelafspraken wist Inbev zijn positie op de Nederlandse markt te handhaven. Volgens het jaarverslag over 2006 neemt de Nederlandse dochter hier met een marktaandeel van 14,2 procent nog steeds een tweede plaats in. Of die getallen correct zijn, is onzeker. Objectieve cijfers over marktaandelen zijn niet bekend. Het

‘Kartelafspraken? Ik heb een zeer kort geheugen’

Paul Krikhaar (ex-directeur Inbev)

Centraal Brouwerij Kantoor, de overkoepelende organisatie van de Nederlandse brouwers, houdt die geheim. Bovendien rept Inbev Nederland in 2005 in een persbericht nog van een marktaandeel van 17 procent.

Volgens woordvoerder Ronald Panis zijn in het kleinste percentage alleen de eigen merken meegerekend, en niet de *private labels* die worden gebrouwen voor derden. ‘Hoe dan ook, ik kan garanderen dat wij de nummer twee van Nederland zijn.’ Bavaria claimt die positie echter eveneens, met een marktaandeel van 18 procent.

Plaats twee of drie, niemand twijfelt aan de kracht van Inbev in Nederland. Met de sluiting van de brouwerij in Breda in 2004 sneed de brouwer nog eens lekker in de kosten. Ruim 300 werknemers verloren daarbij hun baan. Nederland leverde in 2006 met Duitsland en Italië de beste operationele prestaties in de regio West-Europa, aldus het jaarverslag van Inbev.

Met de steun van een sterke moeder is het bedrijf bovendien de enige die een overtuigende vuist tegen marktleider Heineken kan maken. Dat bleek in 2005 met de introductie van thuistap Perfect Draft, die ging concurreren met Heinekens Beertender. Saillant detail is dat Inbev toen nog gebroederlijk optrok met Bavaria en Grolsch. Zij mochten hun bier ook in vaatjes voor de Perfect Draft verkopen.

Dankzij zijn imposante portefeuille met internationale merken kan Inbev ook regelmatig nieuwe bieren op de Nederlandse markt introduceren. De introductie van het Braziliaanse Brahma in 2005 mislukte jammerlijk. Maar de opmars van het Belgische Jupiler in de Nederlandse horeca wekt de afgelopen jaren hoofdpijn op bij menig concurrent.

Dankzij de clementieregeling van Commissaris Kroes kostte het Inbev Nederland dus niets om zijn positie met kartelafspraken te verstevigen. Wel de lusten, niet de lasten. En nu de financiële positie van Grolsch en Bavaria door Kroes’ boetes wordt verzwakt, zouden de Belgen hun positie nog wel eens verder kunnen versterken.

Een overname van Grolsch of Bavaria is zeker niet denkbeeldig. Inbev loert al lang op die brouwers. Zo probeerden de Belgen in 1998 Grolsch te kopen. Dat mislukte. Directielid Peer Swinkels onthulde vorige maand dat Inbev eind jaren negentig ook Bavaria heeft benaderd voor een overname. ‘Wij kijken altijd naar overnamemogelijkheden. Over specifieke kandidaten doen we echter geen uitspraken’, aldus Inbev-woordvoerder Panis. Dankzij Kroes zou een nieuwe *raid* op Grolsch of Bavaria deze keer wel succesvol kunnen zijn.

Inbev: de grootste ter wereld

In 1968 nam de Belgische brouwerij Artois het Nederlandse Dommelsch over. Niemand kon toen weten dat dit een voorbode was van een lange reeks overnames, die van Artois **de grootste brouwer ter wereld** zouden maken. De fusie met het eveneens Belgische Piedboeuf tot Interbrew legde in 1987 een krachtige fundament op de binnenlandse markt, dat de basis zou worden voor een explosieve internationale groei. Interbrew mocht zich vlak na die fusie al de dertiende brouwer ter wereld noemen.

Begin jaren negentig kregen de Belgen al vroeg door dat er achter het voormalige IJzeren Gordijn kansen lagen. In sneltreinvaart nam het concern belangen in Hongarije, Roemenië, Kroatië en Bulgarije. De echte klapper was echter de miljardenovername van het Canadese Labatt in 1995. Daarmee werd Interbrew in één klap de nummer vier van de wereld.

Aan het einde van dat decennium nam de **overnamewoede** van de Belgen alleen nog maar toe. Zo kocht Interbrew in 2000 de Britse giganten Whitbread en Bass. Dat jaar ging de brouwer

ook naar de beurs, om nieuw kapitaal op te halen. Een jaar later moest de onderneming noodgedwongen gas terugnemen. Kartelautoriteiten dwongen Interbrew tot de verkoop van Bass-dochter Carling. Vlak daarna gingen de Belgen echter alweer op jacht in Duitsland, waar ze onder meer Becks kochten. En wat niemand voor mogelijk had gehouden, gebeurde in 2004. Dat jaar fuseerde Interbrew met de Zuid-Amerikaanse gigant AmBev tot Inbev. AmBev was in 1999 ontstaan uit de fusie van de Braziliaanse brouwers Brahma en Antartica, en slokte inmiddels ook het Argentijns Quilmes op. Met die **gedurfde combinatie** streefden de Belgen zelfs de bierreuzen SABMiller en Anheuser-Busch voorbij, en zijn ze nu de allergrootste.



■ MATHIJS.SMIT@reedbusiness.nl