

## Punkt 4: Rådsmøde den 24. juni 2015

**24-06-2015**

14/06592

/JF, LCA, LTA, LKA, STP,  
HBK, MMW

# **DANISH AGRO A.M.B.A.'S ERHVERVELSE AF ENEKONTROL OVER DLA AGRO A.M.B.A.**

# Indholdsfortegnelse

<b>1.</b>	<b>RESUMÉ.....</b>	<b>4</b>
1.1	Beskrivelse af transaktionen .....	4
1.2	Beskrivelse af de relevante markeder .....	4
1.3	Vurdering af fusionens virkninger .....	5
1.4	Tilsagn .....	9
<b>2.</b>	<b>AFGØRELSE.....</b>	<b>10</b>
2.1	Tilsagn .....	10
<b>3.</b>	<b>SAGSFREMSTILLING.....</b>	<b>16</b>
3.1	Indledning .....	16
3.2	Parterne i fusionen .....	16
3.2.1	Danish Agro a.m.b.a .....	16
3.2.2	DLA Agro a.m.b.a.....	16
3.3	Transaktionen .....	17
3.4	Jurisdiktion .....	17
<b>4.</b>	<b>MARKEDSBESKRIVELSE.....</b>	<b>19</b>
4.1	Indledning .....	19
4.1.1	Markedsundersøgelse .....	19
4.1.2	Referencer til Konkurrencerådets tidligere afgørelser.....	19
4.2	Generelt om grovvarerbranchen .....	20
4.2.1	Salg af grovvarer .....	20
4.2.2	Grovvarerbranchens aktører .....	21
4.2.2.1	Producenter/leverandører .....	22
4.2.2.2	Indkøbs-/ forsyningselskaber.....	22
4.2.2.3	Grovvareselskaber .....	25
4.2.2.4	Landmænd.....	26
4.3	Markedet for salg af foderråvarer .....	26
4.3.1	Engrossalg af foderråvarer .....	27
4.3.2	Detailsalg af foderråvarer .....	29
4.4	Markedet for salg af planteværn.....	29
4.4.1	Engrossalg af planteværn .....	29
4.4.2	Detailsalg af planteværn.....	32
4.5	Markedet for salg af gødning .....	33
4.5.1	Engrossalg af gødning .....	34
4.5.2	Detailsalg af gødning.....	36
4.6	Markedet for ensilerings- og høstprodukter samt pakke- og katalogvarer til landmænd .....	37

4.6.1	Engrossalg af ensilerings- og høstprodukter .....	37
4.6.2	Detailsalg af pakke- og katalogvarer .....	39
4.7	Hørings svar fra parterne .....	40
<b>5.</b>	<b>VURDERING .....</b>	<b>41</b>
5.1	Afgrænsning af de relevante markeder .....	41
5.1.1	Markedet for engrossalg af foderråvarer .....	42
5.1.1.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked .....	42
5.1.1.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked .....	44
5.1.2	Markedet for engrossalg af planteværn .....	45
5.1.2.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked .....	45
5.1.2.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked .....	46
5.1.3	Markedet for salg af gødning .....	48
5.1.3.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked .....	48
5.1.3.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked .....	49
5.1.4	Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter .....	51
5.1.4.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked .....	51
5.1.4.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked .....	52
5.1.5	Markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd .....	52
5.1.5.1	Afgrænsning af det relevante produktmarked .....	52
5.1.5.2	Afgrænsning af det relevante geografiske marked .....	53
5.2	Konkurrenceretlig vurdering .....	54
5.2.1	Rammerne for vurderingen .....	54
5.2.2	Vurderingskriterier .....	56
5.2.3	Det kontrafaktiske scenarie .....	57
5.2.4	Horisontale forbindelser .....	57
5.2.4.1	Markedsandele og HHI .....	58
5.2.4.2	Ensidige virkninger .....	59
5.2.4.3	Koordinerede virkninger .....	60
5.2.4.3.1	Relevante markedskarakteristika .....	62
5.2.5	Vertikale forbindelser .....	65
5.2.5.1	Markedsandele og HHI .....	66
5.2.5.2	Ensidige virkninger .....	66
5.2.5.2.1	Inputafskærmning .....	67
5.2.5.2.2	Kundeafskærmning .....	68
5.2.5.2.3	Adgang til kommercielt følsomme oplysninger .....	70
5.2.5.3	Koordinerede virkninger .....	70
5.2.6	Effektivitetsgevinster .....	70
5.2.7	Vurdering af det kontrafaktiske scenarie .....	71
5.2.7.1	Kontrafaktisk scenarie 1 - DA træder ud af DLA-samarbejdet og etablerer sin egen indkøbsorganisation .....	71
5.2.7.2	Kontrafaktisk scenarie 2 - Status quo .....	76
5.2.7.3	Konklusion - kontrafaktisk scenarie .....	76
5.2.8	Berørte markeder .....	78
5.2.9	Vurdering af markedet for engrossalg af foderråvarer .....	78

5.2.9.1	Vertikale virkninger – engrossalg af foderråvarer .....	79
5.2.9.1.1	Ensidige virkninger.....	79
5.2.9.1.1.1	Kundeafskærmning.....	80
5.2.9.1.1.2	Inputafskærmning .....	80
5.2.9.1.2	Koordinerede virkninger i engrosleddet for salg af foderråvarer .....	85
5.2.9.1.2.1	Kundeafskærmning.....	85
5.2.9.1.2.2	Inputafskærmning .....	85
5.2.9.1.3	Konklusion – vertikal fusion – markedet for engrossalg af foderråvarer.....	94
5.2.9.2	Horisontale virkninger - foderråvarer .....	95
5.2.9.2.1	Ensidige virkninger.....	95
5.2.9.2.2	Koordinerede virkninger .....	95
5.2.9.2.3	Konklusion – horisontalt berørt marked – markedet for engrossalg af foderråvarer.....	96
5.2.10	Vurdering af markedet for engrossalg af gødning.....	97
5.2.10.1	Vertikal fusion – engrossalg af gødning.....	98
5.2.10.1.1	Ensidige virkninger.....	98
5.2.10.1.1.1	Kundeafskærmning.....	98
5.2.10.1.1.2	Inputafskærmning .....	98
5.2.10.1.2	Koordinerede virkninger i engrosleddet for salg af gødning .....	101
5.2.10.1.3	Konklusion – vertikal fusion – markedet for engrossalg af gødning .....	105
5.2.11	Vurdering af markedet for engrossalg af planteværn .....	106
5.2.11.1	Vertikal fusion – engrossalg af planteværn.....	107
5.2.11.1.1	Ensidige virkninger.....	107
5.2.11.1.1.1	Kundeafskærmning.....	107
5.2.11.1.1.2	Inputafskærmning .....	107
5.2.11.1.2	Koordinerede virkninger i engrosleddet for salg af planteværn.....	110
5.2.11.1.3	Konklusion – vertikal fusion – markedet for engrossalg af planteværn.....	114
5.2.12	Vurdering af markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter .....	115
5.3	Effektivitetsgevinster .....	116
5.4	Vurdering af tilsagn.....	116
5.4.1	Tilsagn 1: Adgang til engrosindkøb gennem DLA.....	124
5.4.1.1	Markedstest af tilsagn 1 .....	125
5.4.2	Tilsagn 2: Chinese walls i forbindelse med engrosindkøb .....	126
5.4.2.1	Markedstest af tilsagn 2 .....	127
5.4.3	Tilsagn 3: Nedlæggelse af indkøbsudvalg i DLA.....	127
5.4.4	Tilsagn 4: Trustee.....	127
5.4.5	Konklusion.....	128
<b>6.</b>	<b>KONKLUSION .....</b>	<b>129</b>

# 1. Resumé

## 1.1 Beskrivelse af transaktionen

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har den 20. januar 2015 modtaget en anmeldelse af Danish Agro a.m.b.a.'s (herefter benævnt "DA") erhvervelse af enekontrol over DLA Agro a.m.ba. (herefter benævnt "DLA"). Anmeldelsen blev erklæret fuldstændig at regne fra den 20. januar 2015.
2. Fusionen gennemføres ved en ændring af DLA's vedtægter, hvorved stemmeloftet, hvorefter ingen andelshaver kunne opnå mere en 40 pct. af de samlede stemmer på generalforsamlingen, ophæves.
3. DA vil ved ophævelsen af stemmeloftet i vedtægterne besidde mere end 50 pct. af stemmeandelene i DLA, hvorfor den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør dermed en fusion i konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2. Fusionen er anmeldelsespligtig til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, idet parternes omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1.

## 1.2 Beskrivelse af de relevante markeder

4. DA er en andelsejet grovvarevirksomhed, som har sine hovedaktiviteter inden for bl.a. produktion og salg af færdigfoder (til svin, kvæg og fjerkræ) samt salg af foderråvarer (rapskager, sojaskrå m.v.), planteværn, gødning, pakke- og katalogvarer, såsæd, premix og foderfedt til landbruget. Selskabet opkøber også korn m.v. hos landmænd.
5. DA kontrollerer desuden en række upstream-selskaber, som forsyner grovvareselskaber med diverse input, herunder produktions- og forsyningsselskaberne Scanola A/S (rapsolie og rapskager), Scanfedt A/S (foderfedt), DAVA Energy A/S (energi og dieselolie), Nordic Seed A/S (sortsforædling) samt Vilomix International Holding A/S (premix- og mineralblandinger).
6. DLA er et indkøbsselskab for en række danske og nordeuropæiske grovvareselskaber, herunder DA. Grovvareselskaberne køber ind i fællesskab via DLA med henblik på at opnå kontraheringsstyrke over for internationale producenter og mellemhandlere af grovvarer. DLA indkøber foderråvarer, gødning, planteværn samt ensilerings- og høstprodukter.
7. Grovvarebranchens omsætning i engrosleddet består primært af indkøbsselskabernes salg af grovvarer til grovvareselskaberne. I detaileddet består grovvarebranchens omsætning primært af grovvareselskabernes salg af grovvarer til indkøbsforeninger og landmænd.
8. Der er primært to grupperinger af indkøbssamarbejder i Danmark: Ét i regi af indkøbsselskabet DLA og ét i regi af DLG a.m.b.a. ("DLG") og Agro Danmark. Sidstnævnte ejes 50 pct. af Hornsyld Købmandsgaard A/S ("Hornsyld Købmandsgaard") og 50 pct. af Brødr. Ewers A/S ("Brødr. Ewers"). DLG og Agro Danmark har i modsætning til DLA oprettet særskilte indkøbsselskaber for foderråvarer, planteværn og gødning, henholdsvis Agro Supply, European Crop Protection og European Fertilizer. For de to sidstnævnte selskaber er der yderligere aktionærer end DLG og Agro Danmark.

9. Den anmeldte fusion berører dermed en række forskellige grovvaremarkeder, hvor DA og DLA er vertikalt forbundet. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses følgende relevante overordnede produktmarkeder:
  - Markedet for salg af foderråvarer (engros og detail)
  - Markedet for salg af planteværn (engros og detail)
  - Markedet for salg af gødning (engros og detail)
  - Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter og det tilhørende detailmarked for salg af pakke- og katalogvarer
10. Med hensyn til engros- og detailmarkederne for salg af foderråvarer er der – i overensstemmelse med tidligere praksis – tale om endelige markedsafgrænsninger.
11. For alle øvrige produktmarkeder gælder det, at de overordnede markeder eventuelt kan segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen imidlertid ladet den endelige afgrænsning af produktmarkederne stå åben for disse markeder, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. På de af markederne, hvor styrelsen har konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, ville betænkelighederne således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger. På de øvrige markeder, hvor fusionen efter styrelsens vurdering ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, vurderes dette at gælde uanset den endelige afgrænsning.

### **1.3 Vurdering af fusionens virkninger**

#### ***Det kontrafaktiske scenarie***

12. Ved Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering af, om fusionen mellem DA og DLA vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, skal fusionen holdes op imod det kontrafaktiske scenarie. Det kontrafaktiske scenarie, er det scenarie der mest sandsynligt ville opstå, hvis parterne ikke havde indgået en aftale om at fusionere, og DA således ikke erhvervede enekontrol over DLA.
13. DA har anført, at det kontrafaktiske scenarie til transaktionen vil være, at DA melder sig ud af indkøbssamarbejdet forankret omkring DLA og etablerer sin egen indkøbsformidling. Det er dog Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie vil være status quo. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering er baseret på, at
  - a. DA vil kunne opnå yderligere rabat ved at blive i DLA-samarbejdet, da der er en direkte sammenhæng mellem volumen og pris.
  - b. DA ved en udmelding af DLA ikke kan være sikker på, at de nuværende medlemmer vil flytte med over i deres nyetablerede indkøbsformidling. I tilfælde af, at medlemmerne ville flytte med, forventes de at ville kræve samme indkøbsvilkår som DA, hvilket vil svare til situationen i dag (status quo).

#### ***Berørte markeder***

14. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at der er forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af henholdsvis foderråvarer, planteværn og gødning.
15. Tabel 1.1 viser en oversigt over de berørte markeder og om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige problemer på de enkelte markeder.

Tabel 1.1 **Oversigt over de berørte markeder**

Marked	(E)ngros/ (D)etail	Markedsandel fusioneret enhed (DA før fusion)	Markedsandel CR <sub>2</sub> – top 2 efter fusion	Problemerne art, HHI og delta-HHI
Foderråvarer	E	[40-50] pct. ([0-5] pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning HHI: [4.100-4.200] Ændring i HHI: [200-300]
	D	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[60-70] pct.	
Planteværn	E	[30-40] pct. (0 pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning HHI: [4.800-4.900]
	D	[30-40] pct. ([30-40] pct.)	[60-70] pct.	
Gødning	E	[30-40] pct. (0 pct.)	[80-90] pct.	Forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning HHI: [3.900-4.000]
	D	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[70-80] pct.	
Ensilerings- og høstprodukter	E	[20-30] pct. (0 pct.)	[50-60] pct.	Ingen problemer HHI: [1.800-1.900]
	D	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[40-50] pct.	

*Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele) og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering.*

16. På de markeder, der giver anledning til problemer, har DLA markedsandele på [30-50] pct. på engrosmarkederne og DA har markedsandele på [20-40] pct. på detailmarkederne. Markederne for foderråvarer, planteværn og gødning er vertikalt berørte markeder. Markedet for foderråvarer er dog ligeledes horisontalt berørt, da DA via Scanola er aktiv på engrosmarkedet inden fusionen.
17. Der er således primært tale om vertikale virkninger af fusionen og vurderingerne af markederne for engrossalg af foderråvarer, planteværn og gødning er i vid udstrækning ens.
18. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, hvorefter der er en forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af henholdsvis foderråvarer, planteværn og gødning, er baseret på tre kumulative betingelser, som alle anses for at være opfyldt: (1) muligheden for at afskærme, (2) incitament til at afskærme og (3) en negativ påvirkning af den effektive konkurrence.

### **Vertikale forbindelser**

#### *Ensidig inputafskærmning*

19. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at DA efter fusionen vil have mulighed for at inputafskærme. Denne vurdering baseres bl.a. på, at DA som følge af fusionen opnår enekontrol med DLA og dermed direkte vil kunne bestemme, til hvem og på hvilke vilkår DLA leverer henholdsvis foderråvarer, planteværn og gødning. DLA er en betydelig aktør på upstream-markederne, hvor DLA har markedsandele på mellem [30-50] pct. DA vil derfor via DLA have mulighed for at påvirke en væsentlig del af udbuddet af foderråvarer, planteværn og gødning på upstream-markederne negativt både med hensyn til pris og mængde.

20. Det er dog ikke styrelsens vurdering, at DLA vil have mulighed for på egen hånd at gennemføre en strategi om inputafskærmning på hvert af engrosmarkederne for henholdsvis foderråvarer, planteværn og gødning.
21. Ved denne vurdering er der lagt vægt på markedets duopolignende karakter, hvor DLA kun møder konkurrence fra én anden aktør på hvert af disse markeder, nemlig henholdsvis Agro Supply (foderråvarer), European Crop Protection (planteværn) og European Fertilizer (gødning). Fælles for disse tre selskaber er, at de primært er et indkøbssamarbejde mellem DLG og Agro Danmark (Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers). I fælleskab vil DLA og selskaberne Agro Supply, European Crop Protection og European Fertilizer på hvert enkelt af de tre nævnte markeder have markedsandele på [80-100] pct.
22. Hvis DA via DLA beslutter sig for at begrænse adgangen til foderråvarer, planteværn eller gødning – eller på anden måde forringe vilkårene betydeligt over for sine kunder (grovvareselskaberne), fx ved at hæve priserne – vil det mindske konkurrencepresset på Agro Supply, European Crop Protection eller European Fertilizer, som dermed også vil have incitament til at forringe vilkårene over for de grovvareselskaber som de (DLG, Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers) konkurrerer med på downstream-markederne.
23. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer desuden, at DA kan have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter eller levere på ringere vilkår, og dermed have incitamentet til inputafskærmning.
24. Denne vurdering er bl.a. baseret på, at DA med overtagelse af kontrollen egenhændigt kan beslutte at inputafskærme en række konkurrenter, der tidligere var sikret gennem DLA-samarbejdet. Desuden gælder for så vidt angår foderråvarer, at DA har betydeligt større markedsandele på de downstream-markeder, hvor foderråvarer anvendes som input. Jo større markedsandel downstream, jo større gevinst vil der være ved at hæve priserne, som følge af at have udøvet inputafskærmning over for downstream-konkurrenterne.
25. For så vidt angår planteværn og gødning adskiller DA's markedsandele på upstream-henholdsvis downstream-markedet sig ikke betydeligt. Værdien på downstream-markedet er imidlertid betydeligt større end på upstream-markedet, og en gevinst for DA ved at inputafskærme konkurrenterne, vil derfor ligge i, at DA kan opnå en større markedsandel på markedet for salg af gødning og planteværn downstream.
26. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at hvis DA via DLA hæver priserne/forringer vilkårene over for DLA's øvrige kunder – og det andet store indkøbsselskab på de respektive markeder (ejet af DLG og Agro Danmark) i den forbindelse vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår – kan det øge disse grovvareselskabers omkostninger, idet de skal finde nye forsyningskilder med større transportomkostninger og dermed en højere samlet pris til følge. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvareselskabers priser downstream. Dette kan give DA (og DLG/Agro Danmark) mulighed for at øge deres markedsandele og hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmænd).
27. Inputafskærmning kan også medføre forøgede adgangsbarrierer for potentielle konkurrenter. Hvis indkøbsselskaberne nægter at levere til potentielle nye aktører på markedet, og disse kun kan få leveret fra anden side til højere priser eller i øvrigt forringede vilkår end tilfældet havde været før fusionen, kan dette virke afskrækkende på nye markedsaktører.



*Koordineret inputafskærmning*

28. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer ligeledes, at der er risiko for, at DA's erhvervelse af enekontrol over DLA kan føre til koordineret inputafskærmning mellem DLA og indkøbsselskaberne i regi af DLG/Agro Danmark (Agro Supply, European Crop Protection og European Fertilizer).
29. Styrelsen har for det første vurderet, at det på engrosmarkederne for foderråvarer, gødning og planteværn vil være muligt for DLA og indkøbsselskaberne i regi af DLG/Agro Danmark at etablere koordinering om inputafskærmning. Vurderingen understøttes af en række karakteristika på tværs af markederne, herunder markedets duopolignende karakter, hvor de eneste andre aktører af betydning er henholdsvis Agro Supply, European Crop Protection og European Fertilizer.
30. Dertil kommer den øgede symmetri, hvor DA bliver vertikalt integreret med DLA og via opnåelsen af enekontrol over DLA får mulighed for direkte at styre selskabets aktiviteter, hvor der før var en række andelshavere, der skulle enes om selskabets strategier. Idet DA efter fusionen direkte kontrollerer DLA, er der risiko for, at DA og DLG/Agro Danmark kan koordinere deres adfærd upstream via de to indkøbsselskaber.
31. Endelig er markedet præget af strukturelle forbindelser, lav innovation og høj produkthomogenitet, der alle understøtter etablering af koordineringsbetingelser.
32. For det andet vurderer styrelsen, at det vil være muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordinering på alle markederne som er præget af en betydelig gennemsigtighed. Der er bl.a. tale om, at DA og DLG/Agro Danmark er vertikalt integreret i forhold til en række up- og downstream-enheder, som giver adgang til informationer om priser og de øvrige konkurrenters ageren på markedet. Desuden er efterspørgslen stabil, hvilket giver mulighed for hurtigt at vurdere begrundelsen for ændringer i markedet.
33. For det tredje vurderer styrelsen, at det på de markeder, hvor fusionen vurderes at føre til risiko for koordinerede virkninger, vil være muligt at straffe eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd ved hjælp af disciplinære foranstaltninger. Det understøttes af, at DA og DLG/Agro Danmark har kontakt på flere markeder, og at markederne generelt er præget af en betydelig gennemsigtighed. Gennemsigtigheden betyder, at henholdsvis DA og DLG/Agro Danmarks indkøbsselskab på det pågældende relevante marked vil have mulighed for at skærpe og målrette salgsindsatsen i tilfælde af afvigelse fra koordineringen.
34. Endelig vurderer styrelsen, at muligheden for at koordineringen destabiliseres som følge af reaktioner fra udenforstående, er begrænset. Det skyldes primært, at DLA og Agro Supply, European Crop Protection og European Fertilizer har høje markedsandele, og at der dermed ikke er stærke konkurrenter på markedet. Der er ligeledes heller ingen stærke kunder, idet de øvrige grovareselskaber alle er mindre selskaber uden den fornødne indkøbsstyrke til at handle ind på egen hånd.
35. Vurderingen af incitamentet til inputafskærmning samt effekten for den effektive konkurrence følger vurderingen af den ensidige inputafskærmning.
36. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer dermed, at fusionen – hvis den godkendes uden kompenserende foranstaltninger – vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på markederne for salg af foderråvarer, planteværn og gødning, jf. konkurrencelovens § 12, c, stk. 2. Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke kan godkendes, medmindre de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen kan fjernes med tilsagn, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2.

### ***Horisontale forbindelser***

37. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil have nogen selvstændige horisontale virkninger. I kraft af fusionen vil koncentrationen på engrosmarkedet for foderråvarer kun blive øget marginalt. Ændringen ved fusionen sker som følge af, at DA overtager kontrollen med den ene af de store aktører, og hvor der før var en række andelshavere i DLA, der skulle blive enige om etablering af en prisstigning, er der nu alene DA, der kan tage denne beslutning. Betydningen heraf fremgår af vurderingen af risikoen for inputafskærmning, jf. ovenfor.

### **1.4 Tilsagn**

38. På baggrund af de ovenfor identificerede konkurrencemæssige problemer ved fusionen har fusionsparterne tilbudt tilsagn, som består af fire adfærdsmæssige elementer:
39. 1. Adgang til engrosindkøb gennem DLA: Dette tilsagn forpligter DA til at sikre, at DLA sælger foderråvarer, planteværn og gødning til grovvareselskaber på mindst lige så fordelagtige vilkår som til DA.
40. 2. Chinese walls i forbindelse med engrosindkøb: Dette tilsagn forpligter DA til at oprette Chinese walls mellem den organisation, der varetager upstream-funktionen i DLA, og downstream-organisationen i DA.
41. 3. Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA: Dette tilsagn forpligter DA til at nedlægge de fire stående indkøbsudvalg i DLA for foderråvarer, planteværn, gødning og ensilerings- og høstprodukter.
42. 4. Trustee i relation til tilsagn 2: Dette tilsagn forpligter DA til at udpege en trustee, der skal kontrollere DA's efterlevelse af tilsagn 2 om Chinese walls.
43. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionsparternes tilbudte tilsagn imødekommer de konkurrencemæssige problemer ved fusionen.
44. Ved vurderingen af tilsagnene er der lagt særlig vægt på følgende forhold:
- at grovvareselskaber vil få adgang til input på samme vilkår som DA, hvilket vil hindre muligheden for ensidig eller koordineret inputafskærmning (jf. tilsagn 1)
  - at DA ikke vil have adgang til viden om konkurrenternes indkøb, herunder oplysninger om konkurrenternes identitet og indkøbte mængder (jf. tilsagn 2, 3 og 4)
45. Den samlede tilsagnspakke vurderes at eliminere de skadelige virkninger af fusionen.
46. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennemført en markedstest af parternes tilsagn. I markedstesten har flere respondenter angivet, at de vil være interesserede i at gøre brug af muligheden for at foretage indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn gennem DLA, hvor der etableres Chinese walls.
47. Set i lyset heraf er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de af parterne tilbudte tilsagn eliminerer de konkurrencemæssige problemer ved den planlagte fusion.
48. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen mellem DA og DLA kan godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

## 2. Afgørelse

49. Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over DLA Agro a.m.ba. godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

### 2.1 Tilsagn

50. Parterne har den 15. juni 2015 afgivet nedenstående tilsagn.

### Fusion med DLA Agro a.m.b.a. - Tilsagnserklæring

Den 20. januar 2015 anmeldte Danish Agro a.m.b.a. overtagelsen af enekontrol med DLA Agro a.m.b.a. (herefter kaldet "Fusionen") til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen efter konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

I forbindelse med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens behandling af Fusionen har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udtrykt konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for salg af foderråvarer, gødning og planteværn. Hertil kommer, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udtryk betænkelighed for Danish Agro a.m.b.a.'s adgang til indsigt i sine konkurrenters omkostninger og indkøb gennem DLA Agro a.m.b.a.

Til imødekommelse og afhjælpning af de konkurrenceretlige betænkeligheder ved Fusionen har Danish Agro a.m.b.a. afgivet nedenstående tilsagn.

#### 1. Betingelse for tilsagnene

- 1.1. Det er en betingelse for de tilsagn, som Danish Agro a.m.b.a. har afgivet, at Fusionen godkendes, uden at der opstilles andre krav, end at tilsagnene indeholdt i nærværende erklæring gennemføres som vilkår for godkendelsen, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, og § 12 e, stk. 1 og 2.

#### 2. Definitioner

- 2.1. I nærværende tilsagnserklæring er anvendt følgende definitioner:

"Closing" betyder den 24. juni 2015.

"DA" betyder Danish Agro a.m.b.a., CVR-nr. 59 78 93 17, Køgevej 55, 4653 Karise og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DA.

”DLA”	betyder DLA Agro a.m.b.a., CVR-nr. 28 89 24 38, Kornmarken 1, 8464 Galten og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DLA.
”Fusionen”	betyder DA’s overtagelse af enekontrollen med DLA.
”Koncernforbundne”	betyder virksomheder, der til enhver tid anses for tilknyttede virksomheder i henhold til § 3 i bekendtgørelse nr. 808 af 14. august 2009 om beregning af omsætning i konkurrenceloven og/eller virksomheder kontrolleret i henhold til artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser og/eller virksomheder i henhold til Bilag 1 i lovbekendtgørelse nr. 1253 af 1. november 2013 om årsregnskabsloven.
”Kontrol”	betyder det kontrolbegreb, som bestemmes af artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser.
”Kostpris”	betyder alle direkte og indirekte omkostninger til indkøb, produktion, håndtering og administration samt renter og afskrivninger uden tillæg af avance.
”Styrelsen”	betyder Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

### 3. Tilsagnene

#### 3.1. Tilsagn 1 - Indkøb gennem DLA

- 3.1.1. DA forpligter sig til at sikre, at DLA producerer, sourcer, sælger og leverer foderråvarer, gødning samt planteværn til såvel danske som udenlandske grovareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende.
- 3.1.2. Ved engroshandel med disse produkter forpligter DA sig til at sikre at denne gennemføres til DLA’s Kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår produkt for produkt, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA foretager deres indkøb af de omfattede produktgrupper hos DLA.
- 3.1.3. Virksomheder, som handler hos DLA på baggrund af tilsagnet, men uden at være medlemmer af DLA, opnår de dertil knyttede medlemsfordele, herunder ret til udbetaling af bonus bortset fra overskudsdisponering i form af konsolidering samt rentetilskrivning på andelskapitalen, der efter DLA’s vedtægter maksimalt udgør diskontoen med tillæg af 5 %. Overskudsdisponering skal i alle tilfælde ske med respekt for, at DA ikke foretager retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA og øvrige virksomheder ved at give medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, f.eks. ved at foretage konsolidering, der fraviger det sædvanlige niveau.

- 3.1.4. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA på anmodning fra Styrelsen eller en virksomhed, som det forudgående regnskabsår har handlet med DLA på baggrund af tilsagnet, lade det for DLA generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma, p.t. Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, udarbejde et revisionspåtegnet review af det forudgående regnskabsårs faktiske afholdte omkostninger, renter og afskrivninger for de 3 vareformidlinger. I review'et skal indgå de bonusbetalinger, som DLA oppebærer for det pågældende regnskabsårs indkøb hos DLA's leverandører. Revisionsfirmaets review skal foreligge senest 1 måned efter anmodningens fremsættelse, dog tidligst ved aflæggelse af DLA's årsregnskab for det pågældende regnskabsår, og udarbejdes for DLA's regning. DA udleverer en kopi af review'et som erklæring for, at virksomhedens indkøb er sket til DLA's Kostpris det pågældende regnskabsår. DLA skal aflægge årsregnskab for et afsluttet regnskabsår senest den 31. maj det følgende år.
- 3.1.5. Ved samhandel med de omfattede produkter, uanset om DLA handler med medlemmer eller øvrige virksomheder, skal der tages højde for sædvanlige omsætnings- samt mængdebaserede rabatter, hvorefter bonussen til udbetaling udgøres af overskuddet pr. enhed af produktet multipliceret med antallet af købte enheder.
- 3.1.6. De virksomheder, som ønsker at indkøbe gødning og planteværn gennem DLA, skal følge de retningslinjer, der gælder for medlemmernes handel for disse produkter med DLA, som er eller bliver fastsat af medlemmerne på generalforsamlingen i DLA, der dog skal ske på ikke-diskriminerende grundlag og således, at intentionerne med tilsagnet i alle tilfælde fastholdes.
- (i) Retningslinjer for indkøb af gødning: De mængder og typer af gødning, som ønskes indkøbt gennem DLA, skal ske på basis af et indkøbsbudget fra de virksomheder, som ønsker at benytte tilsagnet, forud for hvert gødningsår (1. juli - 30. juni). Virksomhederne skal udarbejde et juridisk bindende indkøbsbudget for det kommende gødningsår, der skal sendes til DLA senest den 30. april. I tilfælde af mangel på gødning skal DA sikre, at de disponible mængder tilbydes forholdsmæssigt på baggrund af indkøbsbudgetterne fra DLA-medlemmer såvel som øvrige virksomheder for gødningsåret. Virksomheder, der ikke rettidigt har indsendt indkøbsbudget til DLA, har ikke krav på at indkøbe gødning fra DLA for det pågældende gødningsår.
- (ii) Retningslinjer for indkøb af planteværn: De mængder og typer af planteværn, som ønskes indkøbt gennem DLA, skal ske på basis af et indkøbsbudget fra de virksomheder, som ønsker at benytte tilsagnet, forud for hver planteværnssæson (1. januar - 31. december). Virksomhederne skal udarbejde et juridisk bindende indkøbsbudget for det kommende planteværnssæson, der skal sendes til DLA senest den 31. oktober. I tilfælde af mangel på planteværn skal DA sikre, at de disponible mængder tilbydes forholdsmæssigt på baggrund af indkøbsbudgetterne fra DLA-medlemmer såvel som øvrige virksomheder for planteværnssæsonen. Virksomheder, der ikke rettidigt har indsendt indkøbsbudget til DLA, har ikke krav på at indkøbe planteværn fra DLA for den pågældende planteværnssæson.

- 3.1.7. I det omfang DLA undtagelsesvist er lagerførende på gødning og/eller planteværn, vil medlemmer såvel som øvrige virksomheder have mulighed for at afgive supplerende ordrer. Aftale herom skal indgås på forespørgsel fra medlemmer og øvrige virksomheder. Handel uden for indkøbsbudget sker til varens markedspris og uden beregning af bonus baseret på back-to-back handel. Til varens pris tillægges DLA's omkostninger til administration og håndtering svarende til DLA's Kostpris.
- 3.1.8. For virksomheder, der ønsker at handle de omfattede produkter gennem DLA på baggrund af tilsagnet, gælder intet loyalitetskrav eller krav om at føre fuldt sortiment indkøbt fra DLA bortset fra, at virksomheder, som har afgivet bindende indkøbsbudgetter, er forpligtede til at aftage disse mængder.
- 3.1.9. Ophører DA med at udøve Kontrol over DLA ved et salg heraf, herunder et delvist salg, forpligter DA sig yderligere til at sikre, at det fremgår af aftaledokumentationen for et sådan salg, at køber og for eventuelt fremtidige købere forpligter sig til at foranledige, at DLA fortsat overholder og opretholder tilsagnet.
- 3.2. Tilsagn 2 - Etablering af Chinese walls i DLA
- 3.2.1. DA forpligter sig til med virkning fra Closing til at etablere Chinese walls i DLA mellem den organisation, som varetager upstream-funktionen inklusive engrossalget til DA's konkurrenter efter tilsagn nr. 1, og den øvrige downstream-organisation i DA, der skal modvirke udveksling eller videregivelse af konkurrencefølsomme oplysninger, eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter til DA.
- 3.2.2. DA vil blandt andet sikre, at der pr. Closing etableres separate forretningsgange med den fornødne tilpasning i DLA's it-system, så alene medarbejdere med stilling i upstream-funktionen, har adgang til it-systemet for upstream-funktionen. Det sikres, at adgangen til det separate it-system kræver password og login fra det udpegede antal medarbejdere, som skal varetage upstream-funktionen.
- 3.2.3. DA vil sikre, at der pr. Closing udleveres tillæg til ansættelseskontrakterne for de medarbejdere, som skal varetage funktioner omkring sourcing og engros salg i upstream-funktionen, hvorefter der vil være forbud mod, at pågældende medarbejdere udveksler informationer omkring specifikke kunde- eller indkøbsforhold, eller i øvrigt konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, i upstream-funktionen til DA's downstream-organisation. Såfremt det sker overtrædelse heraf, vil det medføre ansættelsesretlige konsekvenser for pågældende medarbejder(e), og DA forpligter sig til straks at destruere sådanne oplysninger, som ikke må anvendes af DA på nogen måde.
- 3.2.4. DA forpligter sig til at sikre, at der med virkning fra Closing etableres en forretningsgang for upstream-funktionen, hvor der foretages en nærmere regulering af omgangen med de i pkt. 3.2.3 nævnte oplysninger, forsvarlig fysisk opbevaring samt makulering af de i pkt. 3.2.3 nævnte oplysninger. Upstream-funktionen etableres fysisk adskilt fra DA's downstream-organisation i egne afgrænsede og aflåste kontorområder. Forretningsgang for Upstream-funktionen skal fungere som instruks til de personer, som er ansat i upstream-funktionen, og skal udgøre et bilag til ansættelseskontrakten.
- 3.2.5. DA forpligter sig til at sikre, at afrapporteringer om driften i upstream-funktionen til bestyrelsen i DLA ikke indeholder konkurrencefølsomme oplysninger eller

oplysninger, der i øvrigt kan mindske effektiviteten af tilsagnene. Med virkning fra Closing skal DA foranledige, at bestyrelsen i DLA vedtager en ny forretningsorden for sine opgaver, hvori der foretages en regulering af det materiale, som må tilgå bestyrelsesmedlemmerne. Herunder skal det reguleres, at bestyrelsen ikke må modtage konkurrencefølsomme oplysninger om formidlingsaktiviteten i DLA eller i øvrigt oplysninger, der kan mindske effektiviteten af tilsagnene.

3.2.6. DA forpligter sig til endvidere at træffe samtlige forholdsregler, der sikrer, at DA hverken direkte eller indirekte indtil Closing får adgang til konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger, der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter.

3.2.7. Forpligtelserne i tilsagn nr. 2 er afgivet med respekt for afrapporteringspligter fastsat i gældende lovgivning, f.eks. skatte-, told- og momslovgivningen, samt øvrige relevante bestemmelser i selskabslovgivningen om ledelsesansvar for korrekt bogføring og regnskabsaflæggelse, dog således at intentionerne med tilsagnet i videst muligt omfang skal realiseres.

3.2.8. Punkt 3.1.9 gælder tilsvarende for tilsagn 2.

### 3.3. Tilsagn 3 - Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA

3.3.1. DA forpligter sig til at foranledige, at de 4 stående indkøbsudvalg i DLA på produktområderne for foderråvarer, gødning, planteværn samt ensilerings- og høstprodukter, der består af repræsentanter fra DLA-medlemmerne, ophæves og nedlægges med virkning pr. Closing. DA forpligter sig til ikke at oprette lignende udvalg.

### 3.4. Tilsagn 4 - Trustee

3.4.1. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 2 om Chinese walls udpeges en trustee, der skal være det til enhver tid af generalforsamlingen i DLA valgte statsautoriserede revisionsfirma. Omkostningerne til trustee afholdes af DA.

3.4.2. Trustee skal en gang årligt i maj måned afgive en skriftlig afrapportering til Styrelsen om DA's efterlevelse af tilsagn 2. Afrapporteringen skal indeholde en redegørelse for, om DA via DLA blandt andet opretholder de forretningsgange henholdsvis -orden, ansættelsesretlige forhold, fysisk placering af upstream-organisationen i DLA samt IT-systemet for upstream-organisationen, som er beskrevet i tilsagn 2. Såfremt trustee identificerer overtrædelser af tilsagnet om Chinese walls, skal trustee særskilt give omgående meddelelse til Styrelsen herom.

3.4.3. Såfremt trustee kommer i interessekonflikt omkring sit hverv som trustee, er trustee forpligtet til at give DA samt Styrelsen meddelelse herom. Trustee er habil, uanset trustee udfører revisionen af DA og DLA, og uanset trustee udfører øvrige opgaver for DA og DLA indenfor revision, skat og hermed forbundne services, så længe og i det omfang dette kan ske i overensstemmelse med den for statsautoriserede revisorers gældende regulering om uafhængighed og habilitet.

3.4.4. Forpligtelsen i tilsagn 4 om trustee's afrapportering af overholdelsen af tilsagnet om Chinese walls er åremålsbegrænset til 10 år at regne fra Closing. Dog kan Styrelsen efter udløbet af 10-års perioden fortsat kræve, at trustee skal afgive skriftlig afrapportering efter punkt 3.4.2.

#### **4. Ikrafttræden**

- 4.1. Tilsagn 1-4 træder i kraft på tidspunktet for Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen og forudsat, at Fusionen som beskrevet i fusionsanmeldelsen gennemføres.

#### **5. Offentlighed**

- 5.1. Tilsagnene er offentlige og offentliggøres samtidig med Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen.

Med venlig hilsen  
Danish Agro a.m.b.a.

---

Jørgen H. Mikkelsen

---

Christian Junker



## 3. Sagsfremstilling

### 3.1 Indledning

51. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har den 20. januar 2015 modtaget en anmeldelse af Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over DLA Agro a.m.ba. Ifølge konkurrencelovens § 12 h, stk. 5, 3. pkt., løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 20. januar 2015.
52. Parterne blev den 24. februar 2015 orienteret om, at fusionen overgik til fase II, idet der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte den 27. februar 2015 en meddelelse om betænkeligheder til parterne. Styrelsen har i forbindelse med behandlingen af fusionen gennemført en markedsundersøgelse blandt en lang række aktører på de af fusionen berørte markeder.

### 3.2 Parterne i fusionen

53. Den anmeldte fusion omhandler Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over DLA Agro a.m.b.a.

#### 3.2.1 Danish Agro a.m.b.a.

54. Danish Agro a.m.b.a. (herefter benævnt "DA") er en andelsejet grovvarevirksomhed, som har sine hovedaktiviteter inden for bl.a. produktion og salg af færdigfoder (til svin, kvæg og fjerkræ) samt salg af gødning, planteværn, såsæd, premix, foderfedt og foderråvarer (rapskager, sojaskrå m.v.) til landbruget. Selskabet opkøber også korn m.v. hos landmændene.
55. DA har bl.a. kontrol over Dansk Vilomix A/S, som producerer og sælger premix, Scanfedt A/S, som indkøber, blander og videresælger foderfedt til grovvareselskaber, Scanola A/S, som producerer og sælger rapskager til grovvareselskaber, samt Nordic Seed A/S, som forædler såsæd, der efterfølgende opformerer hos grovvareselskaberne.
56. Derudover har DA en række aktiviteter, som ligger i forlængelse af værdikæden, herunder bl.a. produktion og salg af ornesæd samt salg af veterinærmedicin, pakke- og katalogvarer til landmænd, agrodiesel, diverse ægprodukter og daggamle kyllinger.

#### 3.2.2 DLA Agro a.m.b.a.

57. DLA Agro a.m.b.a. (herefter benævnt "DLA") er et indkøbsselskab for en række nordeuropæiske grovvareselskaber. Grovvareselskaberne køber ind i fællesskab via DLA med henblik på at opnå kontraheringsstyrke over for de internationale producenter og mellemhandlere af grovvarer. Selskabet indkøber foderråvarer, gødning, planteværn samt ensilerings- og høstprodukter.
58. Medlemskredsen består foruden DA af 26 især danske og svenske grovvarevirksomheder, herunder Hedegaard Agro, Vestjyllands Andel, Mollerup Mølle A/S, Næsbjerg Foderstofforening, Vejrup Andels Grovvareforening m.fl.

### 3.3 Transaktionen

59. Fusionen gennemføres ved en ændring af DLA's vedtægter, hvorved stemmeloftet i vedtægternes punkt 13.10 ophæves. Af vedtægternes punkt 13.10 fremgår det bl.a., at "*[i]ngen andelshaver kan opnå mere end 40% af de samlede stemmer på generalforsamlingen.*"
60. DA besidder allerede mere end 50 pct. af stemmeandelene i DLA, men har grundet stemmeloftet været afskåret fra at udøve kontrol. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har indhentet oplysninger fra de sidste fire generalforsamlinger, hvoraf det fremgår, at DA ikke ud fra fremmødet de facto havde stemmeflertal. Parterne har endvidere oplyst, at der ikke er andre forhold, der indebærer, at DA før transaktionen de facto eller de jure har kontrol over DLA. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har lagt disse oplysninger til grund for vurderingen af transaktionen. Ophævelsen af stemmeloftet betyder dermed, at DA erhverver enekontrol over DLA.
61. Der er tale om en transaktion, som er omfattet af fusionsbegrebet i konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.
62. DA har samme dag, men på et tidligere klokkeslæt, anmeldt erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S. Parterne har anført, at transaktionerne udgør to separate fusioner, og har indgivet to separate fusionsanmeldelser. Ud fra de foreliggende oplysninger betinger transaktionerne ikke hinanden indbyrdes, og de er derfor behandlet som to separate fusioner.<sup>1</sup>

### 3.4 Jurisdiktion

63. Det følger af konkurrencelovens § 12, stk. 1, at en fusion er anmeldelsespligtig, når de virksomheder, der deltager i fusionen,
- 1) tilsammen har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 900 mio. kr. og mindst to af de deltagende virksomheder hver især har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 100 mio. kr. eller
  - 2) mindst én af de deltagende virksomheder har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 3,8 mia. kr. og mindst én af de øvrige deltagende virksomheder har en samlet årlig omsætning på verdensplan på mindst 3,8 mia. kr.
64. En fusion er anmeldelsespligtig til EU-Kommissionen, hvis den har fællesskabsdimension, dvs. hvis de deltagende virksomheders omsætning overstiger tærsklerne i artikel 1, stk. 2 eller stk. 3, i fusionskontrolforordningen.<sup>2</sup>
65. Begrebet deltagende virksomheder i konkurrencelovens § 12 skal fortolkes i overensstemmelse med EU-Kommissionens praksis, som bl.a. er udtrykt i afsnit C.II i Kommissionens jurisdiktionsmeddelelse.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Kommissionens konsoliderede meddelelse af 16. april 2008 om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2008/C 95/01), punkt 38-44.

<sup>2</sup> Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("fusionskontrolforordningen").

<sup>3</sup> Kommissionens konsoliderede meddelelse af 16. april 2008 om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsoverdragelser (2008/C 95/01) ("jurisdiktionsmeddelelsen").

66. De deltagende virksomheder er de virksomheder, der direkte gennemfører eller deltager i fusionen. I denne sag, hvor der er tale om erhvervelse af enekontrol, er de deltagende virksomheder henholdsvis kontrollerhververen og den overtagne virksomhed. De deltagende virksomheder er således DA og DLA, hvor DA er kontrollerhververen og DLA den overtagne virksomhed.
67. DA og DLA's omsætning i DKK for det seneste regnskabsår – 1. januar 2013 til 31. december 2013 – er angivet i Tabel 3.1.<sup>4</sup>

Tabel 3.1 **Parternes omsætning i DKK for regnskabsåret 2013**

	Danmark	EU	Verden
DA	[...]	[...]	25.127.850.000
DLA	[...]	[...]	4.849.266.000
I alt	[...]	[...]	29.977.116.000

Note: Omsætningen er opgjort i DKK for regnskabsåret 2013 (1. januar 2013-31. december 2013).

Kilde: *Parternes anmeldelse.*

68. De deltagende virksomheders omsætning er ikke over tærsklerne i fusionskontrolforordningen, idet parternes samlede omsætning på verdensplan efter det oplyste er under EUR 5 mia. og DLA i 2013 alene havde en omsætning, der oversteg EUR 25 mio. i 2 medlemsstater<sup>5</sup>. Fusionen er således ikke anmeldelsespligtig til EU-Kommissionen.
69. Fusionen er ifølge parterne ligeledes anmeldt til konkurrencemyndighederne i Sverige og Tyskland, hvor den blev godkendt henholdsvis den 23. oktober 2014 og den 11. juli 2014.
70. Ifølge det oplyste overstiger de deltagende virksomheders omsætning tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og der er derfor tale om en fusion, der er omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol.
71. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er på baggrund af ovenstående rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion mellem DA og DLA.

<sup>4</sup> Der er ikke i omsætningsangivelsen taget hensyn til, at fusionen mellem Danish Agro og Dan Agro Holding er godkendt, og at Danish Agro dermed har overtaget Hedegaard Agro, idet dette ikke var sket på anmeldelsestidspunktet.

<sup>5</sup> Jf. Fusionsforordningens artikel 1, stk. 3, litra c.

## 4. Markedsbeskrivelse

### 4.1 Indledning

72. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med behandlingen af fusionen indsamlet oplysninger fra fusionsparterne samt fra en række øvrige markedsaktører, herunder engrosforhandlere, grovvareselskaber, indkøbsforeninger og landmænd. Styrelsen har bl.a. gennemført en spørgeskemaundersøgelse, der har omfattet en række af de væsentligste aktører på de berørte markeder. Endvidere er der blevet afholdt opfølgende møder og telefonmøder med flere af DA's konkurrenter.

#### 4.1.1 Markedsundersøgelse

73. De væsentligste resultater fra markedsundersøgelsen er gengivet løbende i markedsbeskrivelsen under de relevante afsnit, ligesom de inkluderes i forbindelse med vurderingen nedenfor i afsnit 5.
74. 22 virksomheder der er aktive på de af fusionen berørte engrosmarkeder har modtaget styrelsens markedsundersøgelse, og 19 af disse har afleveret en besvarelse, hvilket giver en svarprocent på ca. 86. Da ikke alle virksomheder er aktive på samtlige berørte markeder, og da ikke alle virksomheder har besvaret samtlige spørgsmål, varierer såvel respondentantal som svarprocent fra spørgsmål til spørgsmål.
75. Med hensyn til grovvareselskaber og andre virksomheder, som er aktive på de af fusionen berørte detailmarkeder, har 36 ud af 40 – dvs. 90 pct. – besvaret styrelsens markedsundersøgelse. Også her gælder, at ikke alle grovvareselskaber og andre detailhandlere af grovvarer er aktive på samtlige berørte markeder
76. Derudover har styrelsen holdt flere telefonmøder og fysiske møder med væsentlige aktører på de berørte markeder. Input herfra vil ligeledes blive præsenteret løbende i de relevante afsnit.

#### 4.1.2 Referencer til Konkurrencerådets tidligere afgørelser

77. Konkurrencerådet har i en række tidligere afgørelser beskæftiget sig indgående med grovvarebranchen og flere af de markeder, som denne fusion berører. Når der i det følgende henvises til Grovwarefusion 1, Grovwarefusion 2 og Grovwarefusion 3, er det med reference til henholdsvis Konkurrencerådets afgørelse af 27. november 2002<sup>6</sup>, Konkurrencerådets afgørelse af 26. februar 2010<sup>7</sup> og Konkurrencerådet afgørelse af 23. februar 2011<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Konkurrencerådets afgørelse af 27. november 2002, *DLG overtagelse af dele af KFK*.

<sup>7</sup> Afgørelse truffet af Konkurrencerådets formandskab og Konkurrencestyrelsens direktør den 26. februar 2010, efter bemyndigelse fra Konkurrencerådet. *Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a.'s og Danish Agro a.m.b.a.'s overtagelse af dele af Aarhusegnens Andel a.m.b.a.'s virksomhed*.

<sup>8</sup> Konkurrencerådets afgørelse af 23. februar 2011, *Danish Agro a.m.b.a.'s overtagelse af Nordjysk Andels Grovwareforening a.m.b.a., samt erhvervelse af enekontrol over en række vertikalt forbundne selskaber*.

## **4.2 Generelt om grovvarerbranchen**

78. Grovvarerbranchens hovedopgave er at forsyne landbruget med et bredt sortiment af varer, der bruges i landbrugsproduktionen, samt at aftage landbrugets overskydende produktion af vegetabiliske produkter.
79. Grovvarerbranchens hovedaktiviteter er produktion og detailsalg af færdigfoder (til svin, kvæg og fjerkræ), samt detailsalg af gødning, planteværn, såsæd, premix, foderfedt, foderråvarer og ensilerings- og høstprodukter til landbruget. Derudover opkøber grovvarerbranchen også korn m.v. fra landmænd.
80. Med henblik på at opnå kontraheringsstyrke over for internationale producenter og mellemhandlere af grovvarer, deltager langt de fleste grovvarerbranchens virksomheder i et indkøbssamarbejde, som foregår gennem et fælles indkøbsselskab. Indkøbsselskabernes hovedopgave er, at forsyne deres medlemmer med input/grovvarer til konkurrencedygtige priser. Til gengæld påtager medlemmerne sig som hovedregel indkøbsloyalitet over for deres indkøbsselskab.
81. Indkøbsselskabernes hovedaktiviteter består i indkøb af følgende input/grovvarer:
- Foderråvarer
  - Planteværn
  - Gødning
  - Ensilerings- og høstprodukter
82. Indkøbene foretages primært hos internationale producenter og leverandører, hvorefter produkterne viderefremmes direkte til grovvarerbranchens virksomheder. Der sker således ingen forarbejdning eller værditilvækst hos indkøbsselskabernes virksomheder. Grovvarerbranchens virksomheder anvender produkterne i deres produktion eller sælger dem direkte videre til landmænd.

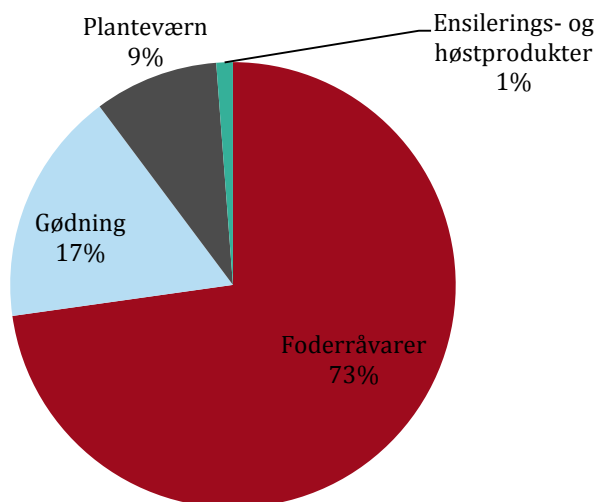
### **4.2.1 Salg af grovvarer**

83. Grovvarerbranchens omsætning i engrosledet består primært af grovvarerbranchens virksomheders indkøb af grovvarer hos indkøbsselskabernes virksomheder. Grovvarerbranchens virksomheder køber dog også grovvarer direkte hos produktionsselskaber, hos andre grovvarerbranchens virksomheder m.v. I detailledet består grovvarerbranchens omsætning primært af grovvarerbranchens virksomheders salg til indkøbsforeninger og landmænd. Andre aktører, fx forsyningsvirksomheder og mellemhandlere foretager dog også detailsalg til indkøbsforeninger og landmænd.
84. Fusionen berører fire engrosmarkeder og deres tilhørende detailmarkeder inden for grovvarerbranchen:
- 1) Markedet for engrossalg af foderråvarer
  - 2) Markedet for detailsalg af foderråvarer
  - 3) Markedet for engrossalg af planteværn
  - 4) Markedet for detailsalg af planteværn
  - 5) Markedet for engrossalg af gødning
  - 6) Markedet for detailsalg af gødning

- 7) Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter
- 8) Markedet for pakke- og katalogvarer
85. Salg af foderråvarer udgør langt den største del af omsætningen på de fire berørte engrosmarkeder. Omsætningen fordelt på *foderråvarer, planteværn, gødning og ensilerings- og høstprodukter* for 2013 er angivet i Figur 4.1.

---

Figur 4.1 **Fordeling af grovarebranchens engrossalg af foderråvarer, planteværn, gødning og ensilerings- og høstprodukter til grovareselskaber (i alt ca. 10,5 mia. kr.), 2013**



**Note:** Den samlede værdi af engrossalget af de fire produktgrupper udgjorde efter parternes skøn ca. 10,5 mia. kr. i 2013.

**Kilde:** Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens beregninger på baggrund af parternes anmeldelse.

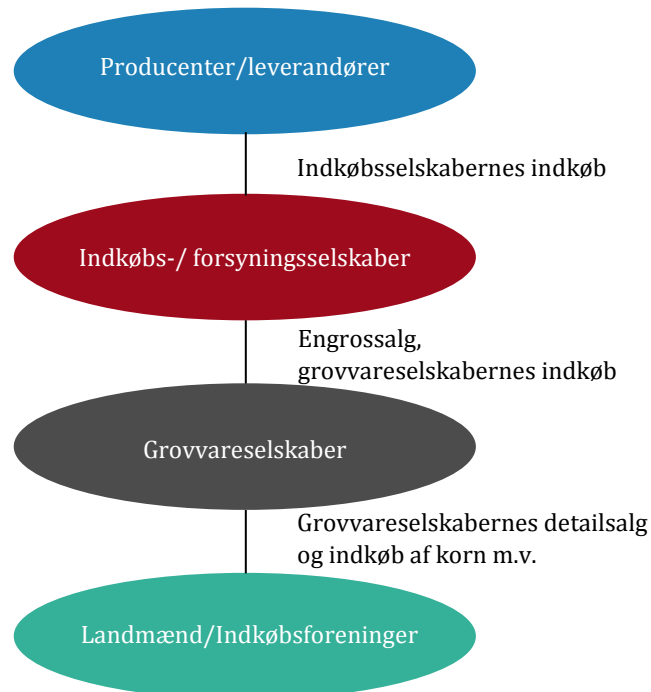
---

#### 4.2.2 Grovarebranchens aktører

86. I det følgende gives en kort præsentation af grovarebranchens aktører. Først præsenteres et udpluk af de internationale producenter og leverandører af grovvarer, hvor indkøbsselskaberne gør deres indkøb. Derefter introduceres de danske indkøbsselskaber, som forsyner grovareselskaberne med input/grovvarer og til sidst gives et indblik i de største grovareselskaber på det danske marked.
87. I Figur 4.2 ses en illustration af grovarebranchens aktører og deres aktiviteter upstream og downstream.

---

Figur 4.2 Grovvarebranchens aktører og aktiviteter upstream og downstream



*Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egen fremstilling.*

---

#### 4.2.2.1 Producenter/leverandører

88. En række internationale producenter og leverandører står for formidlingen af diverse grovvarer og øvrige input til grovvareselskabernes indkøbsselskaber. Der er som hovedregel tale om specialiserede virksomheder, der fx producerer enten planteværn, gødning eller en bestemt type foderråvare.
89. Inden for planteværn er der primært tale om udenlandske producenter som fx Bayer (Tyskland), BASF (Tyskland), DuPont (Frankrig) og Syngenta (Schweiz), og inden for gødning er der fx tale om Yara (Norge), der er verdens største producent af gødning, Uralchem (Rusland), Achema (Litauen) samt danske DanGødning A/S og Flex Gødning ApS.

#### 4.2.2.2 Indkøbs-/ forsyningselskaber

90. Der er primært to grupperinger af indkøbssamarbejder i Danmark: Ét i regi af indkøbsselskabet DLA Agro a.m.b.a. ("DLA") og ét i regi af DLG a.m.b.a. ("DLG") og Agro Danmark. Sidstnævnte ejes 50 pct. af Hornsyld Købmandsgaard A/S ("Hornsyld Købmandsgaard") og 50 pct. af Brødr. Ewers A/S ("Brødr. Ewers").

*DLA*

91. DLA indkøber foderråvarer, planteværn, gødning samt ensilerings- og høstprodukter til deres medlemmer, som er andelshavere i selskabet. Endvidere har et par grovvareselskaber, som ikke er andelshavere, købt ind på medlemslignende vilkår.
92. Flere DLA-medlemmer har etableret en række produktions- og forsyningsselskaber, som DA har kontrol over. Det er tale om følgende selskaber<sup>9</sup>:
  - Scanola A/S ("Scanola"); køber raps fra medlemmerne samt producerer rapsolie og rapskager
  - Scanfedt A/S ("Scanfedt"), indkøber og blander foderfedt
  - Nordic Seed A/S ("Nordic Seed"), forædler såsæd
  - Dansk Vilomix A/S ("Vilomix"), producerer premix
  - DAVA Energy A/S ("DAVA"), formidler energi og dieselolieprodukter
93. Endelig er DLA minoritetsaktionær i Dan Agro Holding A/S ("Dan Agro"), som gennem datterselskabet Hedegaard Agro A/S ("Hedegaard") driver traditionel grovvarevirksomhed.<sup>10</sup>

*DLG/Agro Danmark*

94. DLG og Agro Danmark har i modsætning til DLA oprettet særskilte indkøbsselskaber for foderråvarer, planteværn, gødning og ensilering- og høstprodukter, nemlig henholdsvis Agro Supply A/S ("Agro Supply"), European Crop Protection A/S ("European Crop Protection"), European Fertilizer A/S ("European Fertilizer") og European Agri Trade A/S ("European Agri Trade").
95. Agro Supply er ejet 50/50 af DLG og Agro Danmark. Selskabet forestår indkøb af foderråvarer på vegne af sine aktionærer.
96. European Crop Protection er ejet af DLG, svenske Lantmännen og Agro Danmark. Selskabet indkøber planteværn for aktionærene og deres tilknyttede selskaber.
97. European Fertilizer er ejet af DLG, svenske Lantmännen, Agro Danmark og det tyske delvist DLG-ejede HaGe. Selskabet er etableret med det formål at købe gødning til aktionærene direkte hos producenterne.
98. European Agri Trade er ejet af DLG, Agro Danmark, svenske Lantmännen og norske Felleskjøbet Agri. Selskabet er etableret med det formål at købe ensilerings- og høstprodukter direkte hos producenterne. [...].
99. DLG ejer desuden følgende forsyningsselskaber:
  - Vitfoss, producerer premix
  - DLG Food Oil, producerer rapskager og rapsolie
  - Rapsol, producerer rapskager og rapsolie.

---

<sup>9</sup> For så vidt angår de fire førstnævnte selskaber, Scanola, Scanfedt, Nordic Seed og Vilomix, blev kontrolerhvervelsen behandlet i Grovvarerefusion 3.

<sup>10</sup> Danish Agros erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding er godkendt, men DLA er stadig aktionær i Dan Agro Holding.



DLG har endvidere ejerandele i en række andre produktions- og forsyningselskaber, som vil blive nærmere beskrevet i afsnittet om *øvrige samarbejder* nedenfor.

100. Fælles for indkøbsselskaberne er, at de ikke fungerer som traditionelle grossistvirksomheder, da de som udgangspunkt ikke lagerfører de produkter, som de formidler. Produkterne købes løbende eller på baggrund af indmeldte indkøbsbudgetter og distribueres som udgangspunkt direkte til indkøbsselskabernes medlemmer. Der er som hovedregel tale om ren formidling af grovvarer, således at indkøbsselskaberne står for indkøb på de internationale markeder og videresalg til grovvarerelskaberne uden egentlig forarbejdning eller forædling af produkterne.
101. Som udgangspunkt er de grovvarerelskaber, som er medlem af et indkøbsselskab, underlagt en loyalitets-/indkøbsforpligtelse over for selskabet. Forpligtelsen indebærer, at medlemmerne som hovedregel skal placere alle deres ordrer på de produkter, som selskabet indkøber, hos indkøbsselskabet.

#### *Øvrige samarbejder*

102. Udover indkøbsselskaberne i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark findes der i grovvarerbranchen flere samarbejder mellem grovvarerelskaberne. Fx har en række DLA-medlemmer etableret produktions- og forsyningselskaber, men der er også eksempler på samarbejder, der går på tværs af de to grupperinger. En oversigt over udvalgte strukturelle forbindelser mellem danske grovvarerelskaber fremgår af Figur 4.3.

Figur 4.3 **Oversigt over relevante strukturelle forbindelser på grovvaremarkederne**

	Selskab	DA	Hedegaard	VA	DLG	Hornsyld	Brødr. Ewers
Produktions- og forsyningselskaber	Nagro	X	X		X	X	X
	DanGødning	X			X	X	X
	DanHatch	X			X		
	DPL Invest	X			X		
	Danish Grain Term.	X			X		
	Scanola	X		X			
	Scanfedt	X		X			
	Nordic Seed	X		X			
	Vilomix	X		X			
	DAVA Energy	X		X			
Indkøbsselskaber	DLA	X	X	X			
	Agro Supply				X	X†	X†
	EU Crop Protection				X	X†	X†
	EU Fertilizer				X	X†	X†
	EU Agri Trade				X	X†	X†
	Dan Agro‡	X		X			

Note: † Forbindelsen mellem Hornsyld Købmandsgaard/Brødr. Ewers og de fire indkøbsselskaber sker via Agro Danmark.

‡ Dan Agro er selskabet bag Hedegaard.

Anm.: Tabellen viser udvalgte eksempler, hvor flere grovvarerelskaber har ejerandele i samme selskab.

Kilde: Parternes fusionsanmeldelse, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse og egen fremstilling.

103. DLG ejer bl.a. andele i selskaberne Nagro A/S ("Nagro"; indkøber og blander foderfedt) og DanGødning A/S ("DanGødning"; producerer gødning). Ud over DLG har bl.a. Hedegaard, DA,

Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers også ejerandele i Nagro. De samme virksomheder - bortset fra Hedegaard - har desuden ejerandele i DanGødning.<sup>11</sup>

104. DLG og DA ejer desuden i fællesskab DanHatch A/S, som bl.a. producerer rugæg og daggamle kyllinger, og Danish Grain Terminals A/S.
105. Der er dermed i flere tilfælde strukturelle forbindelser mellem væsentlige aktører på de danske grovvaremarkeder. Det gælder især inden for hver af de to grupperinger i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark, men også på tværs af de to grupperinger.

#### 4.2.2.3 Grovvareselskaber

106. DA har aktiviteter inden for traditionel grovvarehandel med landbruget, ligesom selskabet kontrollerer og har ejerandele i en række forsyningsselskaber og andre virksomheder med relation til landbruget.
107. Vestjyllands Andel a.m.b.a. ("VA") er en andelsejet grovvarevirksomhed, der har aktiviteter inden for traditionel grovvarehandel med landbruget. Selskabet afsætter primært sine produkter i Jylland. VA er medlem af DLA, hvor det er det tredjestørste medlem efter DA og Hedegaard målt på indkøbsvolumen. Derudover ejer VA en række selskaber sammen med DA, herunder flere udenlandske selskaber i bl.a. Finland, Sverige, Tyskland og Baltikum.
108. DLG er Danmarks største grovvarevirksomhed, og selskabet er ejet af ca. 29.000 danske andelshavere. Udover aktiviteterne inden for traditionel grovvarehandel har DLG, jf. ovenfor, en række aktiviteter i relation til forsyningen af grovvareselskaberne, herunder produktion af premix og rapskager samt planteforædling.<sup>12</sup> DLG har desuden ejerandele i en række virksomheder, der beskæftiger sig med bl.a. salg af veterinærmedicin, ægprodukter samt diverse andre fødevarer.
109. ATR Landhandel DK ApS ("ATR") er en tyskejet grovvarevirksomhed, som indtil 2014 ikke havde produktionsfaciliteter til foderproduktion m.v. i Danmark. I stedet gjorde ATR udelukkende brug af import af færdigfoder til sine danske kunder fra egne foderfabrikker beliggende i Nordtyskland. I december 2014 har selskabet taget en nybygget foderfabrik på Aarhus Havn i brug, og den har ifølge parterne en årlig produktionskapacitet på 180.000 tons. ATR vil have mulighed for at producere færdigfoder til både svin, kvæg og fjerkræ fra fabrikken i Aarhus.
110. Brødr. Ewers er en privatejet grovvarevirksomhed med hovedkontor i Sønderborg. Selskabet er qua sin historiske baggrund særligt aktiv i det syd- og sønderjyske område, men har dog også afdelinger i Vestjylland, på Fyn og på Sjælland. Brødr. Ewers leverer en bred gruppe af grovvarer.<sup>13</sup>
111. Hornsyld Købmandsgaard er en privatejet grovvarevirksomhed med hovedkontor i Hornsyld ved Horsens. Selskabet har aktiviteter inden for traditionel grovvarehandel med landbruget.

---

<sup>11</sup> DA overtog i 2013 Hedegaards aktiepost i DanGødning.

<sup>12</sup> DLG ejer Sejet Planteforædling I/S, der forædler såsæd, i fællesskab med Carlsberg.

<sup>13</sup> Brødr. Ewers fik den 30. april 2015 godkendt selskabets erhvervelse af enekontrol over H.C. Handelscenter på Sjælland.

112. Himmerlands Grovvarer A/S er ligeledes en privatejet grovvarevirksomhed, der leverer en række forskellige grovvarer til landbruget. Himmerlands Grovvarer har indgået aftale om indkøb gennem DLA, men virksomheden er ikke andelshaver hos DLA.

#### **4.2.2.4 Landmænd**

113. Grovvareselskabernes primære kunder er landmænd. Hovedparten af landmændene køber ind hver for sig, men nogle landmænd har organiseret sig i indkøbsforeninger der foretager deres samlede indkøb af grovvarer. Blandt de største indkøbsforeninger kan nævnes 3S A/S, B2B Bonus a.m.b.a. og Agro Partnere A/S.
114. Salget af grovvarer vil i det følgende blive beskrevet med udgangspunkt i de berørte markeder, henholdsvis engros- og detailmarkederne for salg af foderråvarer, planteværn, gødning samt ensilerings- og høstprodukter.

### **4.3 Markedet for salg af foderråvarer**

115. Foderråvarer består af hovedproduktgrupperne sojaskrå/-kager, rapsskrå/-kager og solsikkekrå/-kager, som alle er vegetabiliske proteinråvarer og udgør ca. 80 pct. af markedet. Hertil kommer en række produkter inden for animalske proteiner, fiber/struktur og diverse næringsstoffer, der indgår i mindre mængde på substitutionsbasis, og som består af fiskemel, fiskepulp, hvedeklid, grønpiller, roepiller, majs gluten, maltspire, korn destillers, melasse, palmekage, citruskvas, fodersalt, foderkridt m.v.
116. Foderråvarer anvendes i den industrielle foderproduktion (til svin, kvæg og fjerkræ), hos grovvareselskaberne eller i landmændenes egen produktion af hjemmeblandet foder. Foderråvarer udgør en væsentlig del af værdien af færdigfoder, fx udgør værdien af foderråvarer i en typisk foderblanding til slagtesvin ca. 28 pct. ifølge parterne.
117. Ved produktion af foderblandinger iblandes foderråvarer med det formål at berige og balancere foderblandingerne med bl.a. protein/essentielle aminosyrer, energi og fibre. Da foderråvarer primært anvendes til at justere proteinindholdet i foderet, omtales foderråvarer også som proteinråvarer. Foderråvarerne er grundlaget for en høj produktivitet hos husdyrene (kødtilvækst, mælkeproduktion og ægproduktion).
118. Det er det ernæringsmæssige korrekte indhold og råvareprisrelationerne mellem foderråvarerne, der bestemmer sammensætningen af foderblandingen. Det er dermed disse forhold, der styrer graden af mulig substitution mellem de forskellige typer foderråvarer, idet der skal tages hensyn til de enkelte produktionsdyrs evne til at udnytte foderråvarerne optimalt af hensyn til lønsomheden og effektiviteten i primærproduktionen.
119. I princippet er der substitution inden for og i nogen grad mellem de enkelte kategorier af foderråvarer. Raps kan fx substituere soja eller solsikke, dog kan soja kun delvist erstattes med raps eller solsikke. Roepiller kan fx substitueres af citruskvas. Fiskemel kan substitueres af fiskepulp. Hertil kommer, at vegetabilisk protein er substituerbart med animalsk protein. Enkelte råvarer er dog essentielle og lader sig ikke erstatte, fx råstoffer som kridt, fodersalt og fosfat.

### 4.3.1 Engrossalg af foderråvarer

#### *Produktion/indkøb af foderråvarer*

120. Sojakager, rapskager og solsikkekager er biprodukter fra presning af olie, mens sojaskrå, rapsskrå og solsikkeskrå er biprodukter fra presning samt ekstraktion af olie.
121. I Danmark producerer Scanola (kontrolleret af DA), DLG Food Oil (produktionsled i DLG), Rapsol (produktionsled i DLG) og Emmelev A/S (privatejet) m.fl. rapskager. Produktionen sker på basis af rapsfrø fra danske landmænd.
122. Rapsfrø bruges til fremstilling af rapsolie og indeholder udover olie også skaller, kulhydrater, fibre og protein samt en række andre stoffer. Disse stoffer kaldes tilsammen rapskager og er det biprodukt der opstår, når rapsfrø knuses til rapsolie i en oliemølle.
123. Den danske produktion af rapskager er ikke tilstrækkelig til at imødekomme efterspørgslen, hvorfor der også importeres rapskager. For de øvrige foderråvarer gælder, at de ikke produceres i Danmark, men importeres primært af indkøbsselskaberne, som videresælger de importerede foderråvarer til grovvareselskaberne.
124. Indkøbsselskaberne indkøber således hovedsageligt foderråvarer på verdensmarkedet, hvorfor både forsyningen og prissætningen i høj grad er styret af internationale markedsforhold. Der er ikke væsentlig forskel på de foderråvarer som indkøbsselskaberne køber. Sojaprodukter importeres typisk fra Syd- og Nordamerika med skib til danske havne, mens solsikkeprodukterne ofte importeres fra Baltikum, Ukraine (Sortehavet) eller Argentina, ligeledes med skib. Melasse, fosfater, fodersalt, sojaskaller, korn destillers etc. importeres i tankskibe på 3.000-5.000 ton til tankanlæg.
125. Der transporteres også foderråvarer på biler, primært fra Tyskland og Sverige til Danmark. Det drejer sig først og fremmest om importvarerne rapsskrå, rapskager, hvedeklid, palmekager og citruskvas fra Tyskland og korn destillers/bærme fra Sverige.
126. Indkøbsselskabernes indkøb sker enten som spothandel eller på indkøbskontrakter på terminer. Spothandler er karakteriseret ved en indkøbskontrakt, der tidsmæssigt handles og afvikles her og nu til en fast fikseret/aftalt pris. Indkøbskontrakter på terminer kan være baseret på fast aftalte priser eller rammekontrakter, hvor mængde, leveringstermin og leveringsbetingelser er fast aftalte, men hvor selve prifikseringen sker løbende efter en på forhånd aftalt model. Fx kan prisen være baseret på forskellige andre likvide markeder så som Rotterdam, Hamborg, Chicago eller Niederrhein – hvilket ofte indebærer en præmie (omkostningsbestemt tillæg eller fradrag) for parterne i forhold til et andet marked.
127. Den betydelige volumen, som indkøbsselskaberne repræsenterer gennem sine medlemmer, genererer generelt stordriftsfordele, som har stor betydning for priserne på foderråvarer. Det er særligt indkøbsselskabernes sourcing af foderråvarer på vegne af deres medlemmer, der genererer væsentlige logistik- og transportbesparelser. Der er derfor en direkte sammenhæng mellem indkøbsvolumen og pris.
128. Transportomkostningerne minimeres fx ved at importere hele skibslæs (25.000-60.000 ton) af sojaskrå fra Syd- og Nordamerika. Det er de færreste grovvareselskaber, der selv kan aftage en hel skibslast, hvorfor alternativet for grovvareselskaberne ville være at aftage sojaskrå til eget forbrug fra en af de store europæiske importhavne, som fx Rotterdam og Amsterdam. I disse havne ville sojaskråen skulle omlæsses til mindre skibe og sejles til Danmark (2.500-

3.000 ton), hvilket vil give en ikke ubetydelig merudgift i forhold til at laste et stort skib i Syd- eller Nordamerika, som sejler direkte til Danmark.

129. Det er derfor vigtigt for et grovvarereselskab at være medlem af et indkøbssamarbejde i forbindelse med indkøb af foderråvarer for at opnå konkurrencedygtige indkøbspriser.

*Salg og distribution af foderråvarer*

130. På det danske engrosmarked blev der i 2013 omsat foderråvarer for 7,6 mia. kr. De danske grovvarereselskaber købte primært deres foderråvarer gennem indkøbsselskaber.
131. Tabel 4.1 viser indkøbs- og forsyningsselskabernes engrossalg af foderråvarer på det danske marked i perioden 2011-2013.

Tabel 4.1 **Markedet for engrossalg af foderråvarer, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>DLA Agro</b>	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[30-40]	[30-40]
<b>Scanola</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Agro Supply</b>	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
<b>DLG Food Oil</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Emmelev</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Øvrige</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Total</b>	6.467	6.841	7.589	100	100	100

*Kilde: Parternes anmeldelse.*

132. Indkøbsselskabernes salg til grovvarereselskaber sker løbende eller på baggrund af årlige indkøbsbudgetter for foderråvarer. I sidstnævnte tilfælde forpligter grovvarereselskaberne sig til at aftage de mængder af foderråvarer, som der er angivet i indkøbsbudgetterne. Det er dog i en hvis udtrækning muligt at tilpasse indkøbsbudgetterne i løbet af året.
133. DLA's prissætning baseres på aktuel markedspris tillagt omkostninger og avance. I 2013 udgjorde bruttoavancen i DLA [...] pct. før udbetaling af bonus.
134. Når foderråvarer ankommer med skib til danske havne, er det som udgangspunkt grovvarereselskaberne selv, der står for den resterende transport til egne lagerfaciliteter eller fabrikker via egne eller indlejede biler. Indkøbsselskaberne oplagrer som udgangspunkt ikke foderråvarer, da de ikke har lagerfaciliteter hertil. Fordelen herved er, at transporten fra havnen til eventuelle lagerfaciliteter spares, når medlemmerne selv afhenter deres foderråvarer direkte fra skibssiden.
135. Danske produktions- og forsyningsselskaber sælger også foderråvarer direkte til grovvarereselskaber. Der foreligger eksempelvis en samhandelsaftale mellem Scanola, dets aktionærer og de fleste øvrige DLA-medlemmer om, at de mod levering af rapsfrø kan aftage rapskager. Aftalen regulerer ligeledes hvorledes afregningen skal opgøres.

136. I markedsundersøgelsen angiver samtlige indkøbs-/ forsyningsvirksomheder, at der ikke er nogen grundlæggende forskel på de produkter inden for markedet for foderråvarer, som forskellige leverandører sælger, der gør det vanskeligt for grovvareselskaberne at skifte leverandør.

#### 4.3.2 Detailsalg af foderråvarer

137. På markedet for detailsalg af foderråvarer var den samlede omsætning i 2013 ca. 3 mia. kr. DA og øvrige forhandleres omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Markedet for detailsalg af foderråvarer, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele(pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[20-30]	[20-30]	[10-20]
Hedegaard Agro	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
DLG	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[20-30]
Total	2.566	2.590	2.953	100	100	100

Kilde: Danish Agro a.m.b.a.'s anmeldelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S.

138. Kundegruppen består primært af indkøbsforeninger og landmænd, der foretager hjemmeblanding af svinefoder.

#### 4.4 Markedet for salg af planteværn

139. Planteværn er kemiske bekæmpelsesmidler, som landbruget anvender til at holde ukrudt, svampesygdomme og skadedyr væk fra afgrøderne. Betegnelsen planteværn dækker over forskellige typer af kemiske virkestoffer, der har forskellige egenskaber og anvendelsesformål:

- Herbicider (ukrudtsmidler)
- Fungicider (svampemidler)
- Insekticider (insektmidler)
- Vækstregulering

##### 4.4.1 Engrossalg af planteværn

*Produktion/indkøb af planteværn*

140. Næsten alt planteværn, der anvendes i Danmark, er produceret af store udenlandske producenter af planteværn. Disse producenter har ofte etableret danske datterselskaber; Bayer A/S (Tyskland), BASF A/S Crop Protection (Tyskland), DuPont Danmark ApS (Frankrig),

Syngenta Crop Protection A/S (Schweiz), Monsanto Crop Sciences Denmark A/S (USA) og Cheminova A/S (Danmark). Kun Cheminova A/S har produktionsfaciliteter i Danmark, mens de øvrige selskaber importerer planteværn fra produktionen i udlandet.

141. Indkøbsselskaberne står for størstedelen af indkøbet af planteværn til de danske grovvarereselskaber. Indkøbsselskaberne indgår typisk årskontrakter med planteværnsleverandørerne på baggrund af den volumen, de estimerer at aftage.
142. På planteværn opererer DLA med årlige indkøbsbudgetter fra sine medlemmer. Indkøbsbudgetterne udarbejdes typisk i november eller december inden hver planteværnsæson. Hovedreglen er, at budgettet er bindende for medlemmerne. Som regel vil det dog være muligt at få budgettet tilpasset løbende under planteværnsæsonen.
143. Ud over indkøbsselskaberne og Agros, som ATR ejer 50 pct. af aktiekapitalen i, indkøber LFS Kemi også planteværn.
144. Den betydelige volumen, som indkøbsselskaberne repræsenterer gennem sine medlemmer, genererer generelt væsentlige stordriftsfordele, som har stor betydning for priserne på planteværn. Der er primært to årsager hertil. For det første giver indkøbsselskabernes betydelige indkøbsvolumen logistikbesparelser, da indkøbsselskaber kan aftage planteværn i hele træk, dvs. at leverandørerne kan levere planteværn direkte fra fabrikken, hvorved der kan spares en omladning fra leverandørens eget lager. For det andet har grovvarereselskaberne en vigtig kontraheringsstyrke over for de internationale producenter, hvilket resulterer i rabatter og bonusser. Der er derfor en direkte sammenhæng mellem indkøbsvolumen og pris.
145. Hertil kommer, at de ordrer, som indkøbsselskaberne placerer, som regel er fragt- og gebyrfri, da ordren typisk vil overstige den værdi- eller mængdegrænse, som leverandøren har fastsat for at ordren er fragt- og gebyrfri.
146. Som en del af aftalen med DLA's leverandører af planteværn har DLA-medlemmerne i de fleste tilfælde overtaget markedsføringen af de pågældende planteværnsprodukter i et givent afgrænset område. Herved opnår DLA en besparelse fra leverandøren.
147. DLA's samlede rabatter og bonusser ved indkøb af planteværn løber op i [...] pct. af værdien af den årlige indkøbte volumen, svarende til mellem [...] mio. kr.
148. Det er muligt at importere planteværn på to måder. For det første kan planteværn købes direkte hos registreringshaveren i det enkelte land. For det andet kan planteværn parallelimporteres. Ved køb direkte hos registreringsindehaveren kommer produktet som hovedregel direkte fra produktionsstedet/sælgeren, hvilket i 90 pct. af tilfældene er identisk med ejeren af aktivstoffet. Parallelimport er, når et tilsvarende produkt findes i et andet land, hvor det kan dokumenteres, at det er 100 pct. identisk med det produkt, som er registreret i Danmark. For at være i stand til at importere et sådant produkt skal importøren ansøge om en parallel registrering og betale de dertilhørende gebyrer.
149. Miljøstyrelsen har siden 1. januar 2014 opkrævet gebyrer for alle ansøgninger om godkendelser af sprøjtemidler. Gebyrerne skal dække alle omkostninger i forbindelse med

behandling af ansøgningerne efter reglerne i pesticidforordningen og bekæmpelsesmiddelbekendtgørelsen. I 2015 koster en parallel registrering 17.740 kr.<sup>14</sup>

150. En parallel registrering kan kun opnås på et givent produkt fra ét land. Dette medfører fx, at hvis man kan finde 100 pct. identiske produkter både i England og Tyskland, skal der søges om to forskellige registreringer. Fordelen ved at købe parallelimporterede produkter er, at de normalt er billigere end i Danmark, da producenterne prissætter produkterne forskelligt i de enkelte lande.

#### *Salg og distribution af planteværn på engrosmarkedet*

151. Salget af planteværn er fordelt på landbrug, skovbrug og gartneri, hvor landbruget tegner sig for langt den største del af den mængde planteværn, der anvendes i Danmark. Salget varierer fra år til år afhængig af klimatiske forhold og mængden af skadevoldere.
152. I 2013 blev der omsat for 971 mio. kr. på det danske engrosmarked for planteværn til landbruget.
153. Tabel 4.3 viser indkøbs- og forsyningssekskabernes engrossalg af planteværn på det danske marked i perioden 2011-2013.

Tabel 4.3 Markedet for engrossalg af planteværn, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>DLA Agro</b>	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
<b>European Crop Protection</b>	[...]	[...]	[...]	[50-60]	[50-60]	[50-60]
<b>Agros</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>LFS Kemi</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Øvrige</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Total</b>	804	937	971	100	100	100

*Kilde: Parternes anmeldelse.*

154. Planteværnsmidler skal igennem en registreringsprocedure i EU og i Miljøstyrelsen i Danmark for at måtte sælges, distribueres og anvendes i Danmark.
155. Alle produkter, som sælges i Danmark, skal endvidere være godkendt med en dansksproget etiket, som indeholder alle lovmæssige krav angående udfærdigelsen (produktinfo, anvendelse, information om fareklasse m.v.). Sådanne krav gør det mindre attraktivt at sælge parallelimporterede produkter, da der er håndteringsomkostninger forbundet med etiketteringen af planteværnsmidlerne.

<sup>14</sup> Jf. miljøstyrelsens hjemmeside:  
[www.mst.dk/kemi/pesticider/ansoeger/gebyrer/](http://www.mst.dk/kemi/pesticider/ansoeger/gebyrer/)



156. Det fremgår af markedsundersøgelsen, at der ikke er geografiske prisforskelle på planteværn i Danmark ud over fragtforskelle. Til gengæld er der en opfattelse af, at der er prisforskelle på produkter i Danmark og nabolandene, hvilket skyldes, at der er flere registreringer og dermed flere godkendte produkter i nabolandene. Danmark har ifølge parterne kun en omsætning på 0,4 pct. af den samlede europæiske omsætning af planteværn. Ifølge parterne koster det 400-500.000 kr. at få et planteværnsbeskyttelsesmiddel igennem den danske godkendelsesprocedure. De begrænsede omsætningsmuligheder i Danmark samt de høje udgifter forbundet med en dansk godkendelse kan være årsagen til, at det er begrænset, hvor mange registreringer der findes på konkurrerende typer planteværn i Danmark.
157. Når DLA videresælger planteværn til grovvarerelskaber, opererer DLA med faste listepreiser. Engrospriserne på planteværn ændres sjældent, og det sker som udgangspunkt kun i forbindelse med en ny sæson. Listepreiserne fastsættes på baggrund af de faktiske indkøbspriser med tillæg af logistik-, lager- og administrationsomkostninger samt en bruttomargin. DLA-medlemmerne modtager ved årets afslutning en omsætningsbestemt årsbonus, som siden 2010 i gennemsnit har været i omegnen af [...] pct.
158. [...].
159. Det fremgår endvidere af markedsundersøgelsen, at [...] oplever det som et problem, at mange grovvarerelskaber er tilknyttet et indkøbssamarbejde, hvor de er underlagt en loyalitetsforpligtelse, som bevirker, at visse varer kun må købes gennem det pågældende indkøbssamarbejde.
160. Med hensyn til distribution af planteværn, klassificeres det som farligt gods. Imidlertid kan det transporteres af alle vognmænd, som har tilladelse til at transportere farligt gods.

#### **4.4.2 Detailsalg af planteværn**

161. Der blev i 2013 på detailmarkeder for salg af planteværn omsat for ca. 1,3 mia. kr. i Danmark. De enkelte forhandleres omsætning fremgår af Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Markedet for detailsalg af planteværn, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Hedegaard Agro	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
DLG	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
LFS	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Vestjyllands Andel	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Hornslyd Købmandsgaard	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
ATR	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Total</b>	1.039	1.229	1.261	100	100	100

Kilde: Danish Agro a.m.b.a.'s anmeldelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S.

162. Salget af planteværn til danske landmænd sker primært gennem de danske grovvarerelskaber. Ifølge DA dækkes ca. 70 pct. af salget af planteværn i Danmark af originalprodukter.
163. I markedsundersøgelsen angiver [...] pct. af landmændene at de ikke importerer planteværn, hvilket primært skyldes lovgivningsmæssige barrierer (58 pct.) samt at det er besværligt (34 pct.).

#### 4.5 Markedet for salg af gødning

164. Gødning tilfører planterne næringsstoffer for at optimere udbytte og kvalitet i landbrugets planteproduktion. Overordnet set anvendes der to typer gødninger i landbrugets planteproduktion, handelsgødning, som også kaldes kunstgødning, og husdyrgødning. Landmænd kan dog også anvende en kombination af husdyrgødning og handelsgødning.
165. Handelsgødning (kunstgødning) findes i fast og flydende form. De faste gødningstyper er granuleret gødning i pilleform, der spredes på markerne. Flydende gødning er opløst i vand og derfor lettere at fordele præcist på markerne. De faste gødningstyper kan som udgangspunkt substituere flydende gødning og omvendt. Flydende gødning kræver i modsætning til fast handelsgødning særlige opbevaringsfaciliteter.
166. Husdyrgødning opsamles hos den enkelte landmand i gylletanke og spredes på marken af en maskinstation eller med eget udstyr, når planterne har behov for gødning. Husdyrgødning kan erstatte handelsgødning og omvendt.

## 4.5.1 Engrossalg af gødning

### *Produktion/indkøb af gødning*

167. Handelsgødning (kunstgødning) produceres i fast og flydende form. Produktionen af handelsgødning kommer hovedsageligt fra internationale producenter. Gødningen er fremstillet, så den er tilpasset danske forhold og regulativer, således at den imødekommer danske krav til natur og miljø. Derfor er det ikke muligt at anvende gødning i Danmark, som eksempelvis er produceret til udenlandske forhold, fx til tyske forhold, og omvendt.
168. Yara er verdens største producent af gødning. Af andre producenter kan nævnes Uralchem, Fertiva, Achema samt danske DanGødning A/S,<sup>15</sup> der udelukkende producerer flydende gødning.
169. I Danmark producerer DanGødning, som ejes af en række danske grovvarerelskaber, og Flex Gødning, som ejes af Yara, et udvalg af flydende handelsgødninger. Fast handelsgødning fremstilles ikke i Danmark og er derfor en ren importvare.
170. Indkøbsselskaberne står for størstedelen af indkøbet af gødning til de danske grovvarerelskaber. Indkøbsselskaberne indkøber primært gødning direkte hos de store internationale producenter.
171. Alle virksomheder, som ønsker at importere gødning, skal være registreret hos NaturErhvervstyrelsen.
172. De indkøbte gødningsmængder i DLA sker altid på basis af indkøbsbudgetter fra medlemmerne. Inden hvert gødningsår forpligter DLA's medlemmer sig til at lave et bindende budget, som typisk udarbejdes i maj-juni måned. Der er dog mulighed for at tilpasse de enkelte budgetter løbende igennem gødningsåret.
173. DLA har indgået volumenkontrakter med [...] gødningsleverandører til det danske marked, hvor DLA har forpligtiget sig til at aftage en given mængde gødning fra de pågældende producenter pr. år. Kontrakterne har typisk en varighed på [...] til [...] år.
174. Herudover har DLA indgået back-to-back-kontrakter med en række andre leverandører, hvor DLA indkøber gødning efter behov, hvorfor der ikke er indgået volumenkontrakter med købsforpligtelser. I back-to-back-kontrakter er indkøbet og videresalget forbundet, således at alle passiver, forpligtelser og rettigheder i aftalen om indkøb spejles i aftalen i forbindelse med videresalget.
175. Ud over indkøbsselskaberne sælger blandt andre Agros også gødning engros. Agros importerer gødning fra bl.a. Tyskland og Polen og foretager alene engrossalg af gødning.
176. Den betydelige volumen, som indkøbsselskaberne repræsenterer, genererer generelt væsentlige stordriftsfordele, som har stor betydning for priserne på gødning. De fleste producenter opererer med bonus-/ volumenskalaer, som fx kan stille krav om køb af en minimumsmængde opgjort enten i ton eller som en procentdel af selskabets samlede behov af den pågældende gødningstype. Bonusserne varierer i størrelse og afhænger af volumen, gødningstype og leverandør. Der er set eksempler på bonusser fra EUR [...] pr. ton. Der er

---

<sup>15</sup> Aktionærkredsen omfatter DLG (35 pct.), DA (36 pct.), Hornsyld Købmandsgaard, Brødr. Ewers og Møllerup Mølle.

derfor en direkte sammenhæng mellem indkøbsvolumen og pris. Indkøb af store volumener er endvidere afgørende for at kunne holde transport- og logistikomkostningerne nede.

177. DLA's samlede rabatter og bonusser for indkøb af gødning løber op i EUR [...] svarende til ca. DKK [...] mio.
178. For at kunne handle direkte med de internationale producenter er det endvidere en forudsætning at indkøbe en vis volumen. [...].
179. [...].

*Salg og distribution af gødning på engrosmarkedet*

180. Salget af gødning fordeler sig på fast og flydende handelsgødning. Fast handelsgødning udgør langt størstedelen af den gødning, der afsættes på det danske engrosmarked. I henhold til parternes oplysninger udgjorde engrossalget af fast handelsgødning ca. 85 pct. af det samlede engrossalg af gødning i 2013.
181. Gødning er en sæsonvare, hvorfor gødning handles sjældnere end andre grovvarer. Salg af gødning finder primært sted forud for vækstsæsonen i marts/april.
182. I 2013 blev der på det danske engrosmarked for gødning omsat for 1,8 mia. kr. Gødning bliver primært solgt til grovvarereselskaber gennem indkøbsselskaber, hvoraf de væsentligste er DLA og European Fertilizer. Dertil kommer forsyningsselskaberne DanGødning og Flex Gødning, som begge sælger flydende handelsgødning direkte til grovvarereselskaber.
183. Tabel 4.5 viser indkøbs- og forsyningsselskabernes engrossalg af gødning på det danske marked i perioden 2011-2013.

Tabel 4.5 Markedet for engrossalg af gødning, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>DLA Agro</b>	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
<b>European Fertilizer</b>	[...]	[...]	[...]	[50-60]	[50-60]	[50-60]
<b>DanGødning</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Flex Gødning</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Agros</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Øvrige</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Total</b>	1.628	1.782	1.833	100	100	100

*Kilde: Parternes anmeldelse.*

184. En række grovvarereselskaber importerer også lejlighedsvist små ad hoc partier af gødning, når prisen er attraktiv.
185. I markedsundersøgelsen har både indkøbsselskaber og grovvarereselskaber angivet, at der ikke er nogen grundlæggende forskel på forskellige gødningsprodukter, som kan gøre det

vanskeligt at skifte leverandør. Endvidere er hverken indkøbsselskaber eller grovvarereselskaber af den opfattelse, at deres salgs- og indkøbsmuligheder vil ændre sig som følge af fusionen.

186. Medlemmer af DLA har påtaget sig indkøbsloyalitet over for DLA, hvilket indebærer, at medlemmerne er forpligtet til at foretage alle sine indkøb af alle de af DLA udbudte ydelser, herunder gødning. [...].
187. Indkøbsloyaliteten i DLA bevirker, at [...] i markedsundersøgelsen [...] kun delvist anser sig som konkurrenter til DLA. [...].
188. DLA opererer med faste listepriser, når selskabet videresælger gødning til sine medlemmer. Som udgangspunkt ændres listepriserne i forbindelse med en ny sæson, eller hvis der sker prisændringer i markedet, hvilket medfører månedlige prisændringer.
189. Listepriserne fastsættes på basis af de faktiske indkøbspriser, som vil være et spejl af de europæiske priser på købstidspunktet med tillæg af administrationsomkostninger samt en bruttomargin. Hertil kommer omkostninger til klarering og opløsning af det pågældende vareparti, som faktureres separat til køberen. Omkostningerne hertil udgør typisk [...] kr. pr. 100 kg.
190. Ved afslutning af et givent gødningsår (1. juli – 30. juni) tilbagebetaler DLA den samlede bruttomargin for gødningsåret – fraregnet omkostninger til logistik og konsolidering – til sine medlemmer. Bonussen er baseret på det enkelte medlems omsætning med DLA og har siden 2010 i gennemsnit været i omegnen af [...] pct.
191. Andre selskaber, der er aktive på engrosmarkedet for gødning, justerer deres priser [...] af de adspurgte i markedsundersøgelsen har offentligt tilgængelige priser på gødning og [...] faste bonus- eller rabatorordninger. [...] anvender [...] individuelle bonus- eller rabatorordninger.
192. I styrelsens markedsundersøgelse indgår grovvarereselskaberne kundekontrakter på alt mellem to uger og 18 måneder. Ingen af de adspurgte selskaber forventer, at fusionen vil påvirke deres salgsmuligheder.
193. Selskaberne oplever ikke geografiske prisforskelle på gødning i Danmark, ud over det, der kan tilskrives fragtforskelle.
194. Gødning transporteres hovedsageligt med skib til danske havne, hvorfra grovvarereselskaberne primært selv sørger for transporten med egne eller indlejede biler fra skibsside. Alternativt sørger indkøbsselskaberne for levering til grovvarereselskabernes egne lagre.

#### **4.5.2 Detailsalg af gødning**

195. Grovvarereselskaberne omsatte i 2013 gødning for samlet set ca. 2,2 mia. kr., hvoraf flydende gødning udgjorde godt 10 pct. Omsætningen for DA og andre forhandlere i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.6.

Tabel 4.6 Markedet for detailsalg af gødning, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
DLG	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
ATR	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Total</b>	1.996	2.154	2.234	100	100	100

Kilde: Danish Agro a.m.b.a.'s anmeldelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S.

196. Salget af gødning til danske landmænd sker primært gennem de danske grovvarereselskaber. Gødningen leveres i big bags direkte fra skibsankomst uden fordyrende mellemlid i form af ekstra transport og lager.

## 4.6 Markedet for ensilerings- og høstprodukter samt pakke- og katalogvarer til landmænd

### 4.6.1 Engrossalg af ensilerings- og høstprodukter

197. Ensilerings- og høstprodukter dækker over produkter, som landmænd anvender til håndtering og emballering af fx afgrøder og halm samt ensileringsmidler til produktion af ensilage, der bruges som foder til kvæg. Ensileringsmidler sikrer, at ensileringsprocessen kickstartes, pH sænkes og dermed fremmer god konservering af grovfoderet. De primære produktgrupper er:

- Ensileringsmidler (kemiske og biologiske midler til at forbedre produktion af ensilage)
- Strækfilm (indpakning af rund- og firkantballer)
- Afdækningsplast (tildækning af markstak eller silo)
- Rundballenet (binding af rundballer)
- Bindegarn (binding af rund- og firkantballer)

198. Ensilerings- og høstprodukter er forholdsvis enkelte/simple produkter, som ikke kræver særlig rådgivning før anvendelse.

#### *Produktion/indkøb af ensilerings- og høstprodukter*

199. Ensilerings- og høstprodukter er primært importvarer, som indkøbsselskaberne køber gennem grossister eller direkte hos producenterne. Der sker således ingen videreforarbejdning af produkterne.

200. Verdens førende producenter inden for de forskellige produktgrupper er:

Afdækningsplast: RKW (Tyskland), Rani (Finland), Sotrafa (Spanien) m.fl.

Strækfilm: BPI (Belgien/UK), Trioplast (Sverige), Rani (Finland), Mima (Belgien) m.fl.

Bindegarn: Cotesi, Exporplás og Cordex, alle tre er producenter fra Portugal m.fl.

Rundballenet: TAMA (Israel), Karatzis (Grækenland), Cotesi (Portugal), RKW (Tyskland) m.fl.

201. Ensilerings- og høstprodukter købes som minimum i hele paller og transporteres enten pr. bil eller container. For alle produkter gælder, at der er tale om sæsonvarer, som primært købes forud for sæsonen, og som produceres i løbet af hele året.

202. Der er to større indkøbsselskaber i Danmark, som indkøber ensilerings- og høstprodukter, henholdsvis DLA og European Agri Trade (EAT). [...].

203. DLA indkøber ensilerings- og høstprodukter hos sine leverandører på basis af indkøbsbudgetter fra de enkelte medlemmer. DLA's medlemmer forpligtiger sig til at lave et bindende budget pr. kalenderår, der typisk udarbejdes i november/december. Herefter tilpasses de enkelte budgetter løbende igennem den egentlige sæson.

204. Den samlede indkøbsvolumen i DLA forventes at udgøre en indkøbsfordel svarende til [...] pct. af det samlede indkøb.

#### *Salg og distribution af ensilerings- og høstprodukter*

205. Salg af ensilerings- og høstprodukter er baseret på ren videreformidling af importerede produkter. Videreformidlingen er primært et spørgsmål om en effektiv/enkel logistik samt en attraktiv pris. Der er således ikke tekniske eller reguleringsmæssige barrierer forbundet med import af høst- og ensileringsmidler.

206. Ud over indkøbsselskaberne sælger udenlandske producenter og andre mellemhandlere også ensilerings- og høstprodukter til grovvarerelskaber.

207. På det danske engrosmarked blev der i 2013 omsat ensilerings- og høstprodukter for 129 mio. kr.

208. Tabel 4.7 viser indkøbsselskabers og andre mellemhandleres engrossalg af ensilerings- og høstprodukter på det danske marked i perioden 2011-2013.

Tabel 4.7 Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>DLA Agro</b>	[...]	[...]	[...]	[20-30]	[20-30]	[20-30]
<b>EAT</b>	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[20-30]	[20-30]
<b>Linds</b>	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[10-20]
<b>LP. Weidemann</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>E. Storm</b>	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[0-5]
<b>POMI</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Øvrige</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Total</b>	139	136	129	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

209. DLA's prissætning af ensilerings- og høstprodukter sker på basis af de faktiske indkøbspriser, som DLA kan opnå hos sine leverandører. Hertil kommer et tillæg for logistik-, lager- og administrationsomkostninger samt en bruttomargin. Til listepriisen kommer en omsætningsbestemt årsbonus til DLA-medlemmerne, som siden 2010 i gennemsnit har været i omegnen af [...] pct.
210. Det følger af markedsundersøgelsen, at priserne på ensilerings- og høstprodukter justeres [...].
211. Høst- og ensileringsprodukter distribueres pr. bil/container. Der er ingen særlige behov eller krav i forhold til distribution af produkterne.
212. Ensileringsmidler skal være godkendt i henhold til gældende EU-lovgivning.

#### 4.6.2 Detailsalg af pakke- og katalogvarer

213. Ensilerings- og høstprodukter sælges af grovvareselskaber m.v. til landmændene på markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer, også kaldet farm supply.<sup>16</sup> Detailmarkedet har et meget bredere produktsortiment omfattende diverse produkter under kategorierne fritid, konsum, vedligehold af landbrugsbedriften, landbrugsproduktionen m.v. Dvs. alt fra gummistøvler til havetraktorer og desinfektionsmidler m.v.
214. Salget af pakke- og katalogvarer sker gennem grovvareselskabernes specialiserede datterselskaber, gennem virksomheder, der har andre aktiviteter som hovedaktivitet, eller gennem virksomheder, der har specialiseret sig inden for salg af pakke- og katalogvarer.
215. I 2013 udgjorde salget af pakke- og katalogvarer ca. 900 mio. kr. DA og de øvrige forhandleres omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.8.

<sup>16</sup> Detailmarkedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd er bl.a. beskrevet udførligt i Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, *Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS*.



Tabel 4.8 Markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer, omsætning 2011-2013

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<b>Danish Agro†</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[20-30]	[20-30]
<b>Hedegaard Agro</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>DLG</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Linds Handelsselskab</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>P. Lindberg</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Vestjyllands Andel</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Brødr. Ewers</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Hornslyd Købmandsgaard</b>	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
<b>Øvrige</b>	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
<b>Total</b>	914	905	898	100	100	100

Note: †DA omsætning indeholder for alle årene 2011-2013 også selskabet Hatting-KS' omsætning af pakke- og katalogvarer, idet DA i oktober 2013 erhvervede kontrol over Hatting-KS, jf. Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, *Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS*.

Kilde: *Danish Agro a.m.b.a.'s anmeldelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S.*

#### 4.7 Høringssvar fra parterne

216. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte den 9. juni 2015 udkast til afgørelse i høring hos parterne. Styrelsen modtog den 15. juni 2015 høringssvar fra parterne. De ændringer, som parternes høringssvar har givet anledning til, er indføjet i afgørelsen.

## 5. Vurdering

### 5.1 Afgrænsning af de relevante markeder

217. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.
218. Det relevante marked består af henholdsvis et produktmarked og et geografisk marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter der er i stand til at påvirke de involverede virksomheder adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.<sup>17</sup>
219. Ved *det relevante produktmarked* forstås markedet for alle de produkter og/eller tjenesteydelser, som forbrugeren anser for indbyrdes substituerbare på grund af deres egenskaber, pris og anvendelsesformål.<sup>18</sup>
220. Ved *det relevante geografiske marked* forstås det område, hvor de deltagende virksomheder er involveret i udbud af og efterspørgsel efter produkter eller tjenesteydelser, og som har tilstrækkelig ensartede konkurrencevilkår og kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.<sup>19</sup>
221. Det følger af konkurrencelovens § 5 a, stk. 1, og af Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse<sup>20</sup>, at det relevante marked skal afgrænses på baggrund af undersøgelser af efterspørgsels- og udbudssubstitution.
222. Nedenfor afgrænses de relevante produktmarkeder for nærværende fusion. For hvert produktmarked afgrænses efterfølgende det relevante geografiske marked.
223. Følgende relevante markeder afgrænses i afsnittet nedenfor:
- Det danske marked for engros- og detailsalg af foderråvarer
  - Det danske marked for engros- og detailsalg af planteværn
  - Det danske marked for engros- og detailsalg af gødning
  - Det danske marked for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter og detailsalg af pakke- og katalogvarer.
224. Med hensyn til afgrænsningen af de relevante produktmarkeder er der for engros- og detailmarkederne for salg af foderråvarer – i overensstemmelse med tidligere praksis – tale om endelige markedsafgrænsninger. For alle øvrige produktmarkeder gælder det, at de overordnede markeder eventuelt kan segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen imidlertid ladet den endelige afgrænsning af

---

<sup>17</sup> Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (1997/C 372/03) ("markedsafgrænsningsmeddelelsen"), punkt 2.

<sup>18</sup> Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 7.

<sup>19</sup> Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 8.

<sup>20</sup> Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 13, 1. punktum.

produktmarkederne stå åben for disse markeder, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen.

225. Med hensyn til den geografiske markedsafgrænsning har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ladet den endelige afgrænsning stå åben på markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter samt markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer, idet den endelige afgrænsning af det relevante geografiske marked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. For de øvrige markeder er der tale om endelige afgrænsninger af det relevante geografiske marked.
226. Jf. nærmere herom nedenfor gælder det i forhold til de markeder, hvor den endelige afgrænsning er holdt åben, at på de af markederne, hvor styrelsen har konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, ville betænkelighederne således eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger. På de øvrige markeder, hvor fusionen efter styrelsens vurdering ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, vurderes dette at gælde uanset den endelige afgrænsning.

## 5.1.1 Markedet for engrossalg af foderråvarer

### 5.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

227. Kommissionen har ikke tidligere afgrænset hverken et engros- eller detailmarked for salg af foderråvarer. Kommissionen har derimod tidligere afgrænset et produktmarked for "Oilseed Meal" anvendt til produktion af foder til dyr. Der er tale om markedet for produktion og markedsføring af "Oilseed Meal". "Oilseed Meal" dækker hovedsageligt over soja-, raps- og solsikkeprodukter. Kommissionen finder ikke, at der kan afgrænses et særskilt marked for hvert af disse produkter, da der er såvel efterspørgsels- som udbudssubstitution, gensidigt afhængig prisudvikling og sammenlignelig ernæringsværdi.<sup>21</sup>
228. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, at der kunne afgrænses et samlet overordnet (detail)produktmarked for foderråvarer bestående af sojaskrå/-kager, rapsskrå/-kager og solsikkekrå/-kager. I Grovvarefusion 2 fandt Konkurrencerådet, at dette marked muligvis kunne segmenteres i soja-, solsikke- og rapsprodukter. Dette var begrundet i, at ved produktion af foder til svin er soja en bedre proteinkilde end raps, og at hjemmeblandere, hvis de vil anvende en blanding bestående af en kombination af soja og raps, er nødt til at have to lagre. Der er således ved produktion af svinefoder ikke fuld substitution mellem soja og raps, men dog en betydelig substitution. I Grovvarefusion 2 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben. I Grovvarefusion 3 blev der afgrænset et samlet produktmarked for respektive engrossalg og detailsalg af foderråvarer. Afgrænsningen af respektive engrosmarkedet og detailmarkedet blev i Grovvarefusion 3 foretaget under et, idet der er et betydeligt sammenfald mellem begrundelserne på engrosmarkedet respektive detailmarkedet.
229. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et overordnet marked for engrossalg og detailsalg af foderråvarer. Parterne gør dog i denne og i anmeldelsen af Grovvarefusion 3 gældende, at markedet for foderråvarer også omfatter foderfedt, og at der er fuld efterspørgselssubstitution mellem foderfedt og foderråvarer. Med hensyn til

---

<sup>21</sup> Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – Cargill/Agribands, punkt 8.

udbudssubstitution anfører parterne dog, at der ud fra et produktions- og håndteringshensyn ikke fuldt ud kan ske substitution mellem foderfedt og de nævnte foderråvarer.

230. I denne fusion er både detail- og engrosmarkedet relevant.
231. Inden for handel med foderråvarer kan der sondres mellem engroshandel og detailhandel. Grovvarereselskaberne indkøber foderråvarerne soja og solsikke, primært gennem deres fællesejede indkøbsselskaber. Dette er begrundet i volumenkrav. På engrosmarkedet sælger disse fællesejede indkøbsselskaber kun til grovwarevirksomhederne og ikke til landmænd direkte. Salget af rapskager sker for hovedpartens vedkommende fra danske oliemøller. Dette marked, hvor indkøbsselskaber og danske oliemøller sælger foderråvarer til grovvarereselskaberne, udgør engrosmarkedet.
232. Grovvarereselskaberne indkøber foderråvarer, dels med henblik på egen anvendelse i produktionen af færdigfoder og dels med henblik på videresalg til landmændene til brug for disses hjemmeblandede foder. Grovvarereselskabernes videresalg af foderråvarer til landmændene udgør detailmarkedet.

#### *Efterspørgselssubstitution*

##### *Engrosmarkedet*

233. De tre absolut mest betydningsfulde foderråvarer til fremstilling af foder er soja, solsikke og raps. Det kunne overvejes at segmentere foderråvaremarkedet i disse tre enkeltprodukter. Styrelsen vurderer imidlertid, at der er en betydelig grad af efterspørgselssubstitution mellem foderråvarerne raps, solsikke og soja. Det er det ernæringsmæssige korrekte indhold og råvareprisrelationerne mellem foderråvarerne, der bestemmer sammensætningen af foderblandingen. Det er dermed disse to forhold, der styrer graden af mulig substitution mellem de forskellige typer foderråvarer, idet der ved foderfremstillingen skal tages hensyn til de enkelte produktionsdyrs evne til at udnytte foderråvarerne optimalt af hensyn til lønsomheden og effektiviteten i primærproduktionen.
234. Parterne har anført, at markedet for foderråvarer bør omfatte foderfedt. Der er imidlertid kun en begrænset efterspørgselssubstitution mellem foderråvarer (raps, solsikke og soja) og foderfedt. Foderråvarer anvendes til at justere proteinindholdet i foderet, og omtales derfor til tider som proteinråvarer. Fedt anvendes derimod til at justere energiindholdet. Hvis der i produktionsprocessen af skrån/kager blev efterladt en større mængde fedt, kunne dette – ifølge det oplyste<sup>22</sup> – teoretisk set erstatte foderfedt, men i praksis ville det ikke være muligt (håndterbart), bl.a. fordi fedtet skal tilsættes i nøjagtige mængder. Det er dermed Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der både er begrænset efterspørgselssubstitution mellem foderråvarer og foderfedt.

##### *Detailmarkedet*

235. Landmænd indkøber foderråvarer til brug for fremstilling af hjemmeblandet foder. Hjemmeblandet foder indeholder overordnet set de samme ingredienser som i den industrielle produktion af færdigfoder, og der gælder derfor de samme forhold omkring efterspørgselssubstitution på detailmarkedet som bekrævet ovenfor på engrosmarkedet.

---

<sup>22</sup> Kilde: Videncenter for Svin, 3.1.2011.

#### *Udbudssubstitution*

##### *Engrosmarkedet*

236. Indkøbsselskabernes udbud af foderråvarer afhænger af efterspørgslen hos grovvareselskaberne, og der er ikke nogen begrænsninger i deres mulighed for at source de forskellige foderråvarer. Da der er stordriftsfordele ved at aftage store mængder, kan der på kort sigt opstå problemer med at levere tilstrækkelige mængder til konkurrencedygtige priser, men dette vil ikke gøre sig gældende på længere sigt.
237. For så vidt angår udbudssubstitution mellem foderfedt og foderråvarer, er der, begrænset udbudssubstitution. Det skyldes primært, at produkterne fremstilles på helt forskellige anlæg og med helt forskellige processer.

##### *Detailmarkedet*

238. Grovvareselskaberne vil, hvis prisen stiger på en type foderråvare, let kunne udbyde de øvrige typer. Grovvareselskaberne køber ind via indkøbsselskaberne, og der gælder derfor de samme forhold som nævnt ovenfor under engrosmarkedet.

#### **Konklusion**

239. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der, bl.a. under hensyn til den betydelige efterspørgselssubstitution og da der ikke er sket væsentlige ændringer siden Grovvarefusion 3 – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et samlet produktmarked for engrossalg af foderråvarer (eksklusive foderfedt).
240. Tilsvarende kan der afgrænses et samlet marked for detailsalg af foderråvarer (eksklusive foderfedt).

#### **5.1.1.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked**

241. Kommissionen har ikke afgrænset et geografisk engros- eller detailmarked for salg af foderråvarer.
242. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1 og 2, at der kunne afgrænses et nationalt marked for salg og distribution af foderråvarer til landmænd (detailmarkedet), og i Grovvarefusion 3, at såvel engrosmarkedet som detailmarkedet for salg af foderråvarer kunne afgrænses til Danmark.
243. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3. Dette omfatter både engros- og detailmarkedet.
244. Styrelsens markedsundersøgelse tyder på, at der er grundlag for at opretholde den geografiske markedsafgrænsning fra Grovvarefusion 3 af såvel engros- som detailmarkedet.

##### *Engrosmarkedet*

245. På engrosmarkedet køber grovvareselskaberne primært deres foderråvarer via de fællesejede indkøbsselskaber i Danmark, hvilket er begrundet i stordriftsfordele.
- 246.

##### *Detailmarkedet*

247. På detailmarkedet køber landmændene primært foderråvarer fra de danske grovvareselskaber, idet det ifølge det oplyste er for dyrt og for besværligt at importere selv. Importen på detailmarkedet udgør ifølge anmeldelsen mindre end 5 pct.

### **Konklusion**

248. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der - i overensstemmelse med tidligere praksis - afgrænses et relevant geografisk marked for engrossalg af foderråvarer til Danmark.
249. Tilsvarende kan der afgrænses et geografisk marked for detailsalg af foderråvarer til Danmark.

## **5.1.2 Markedet for engrossalg af planteværn**

### **5.1.2.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked**

250. Kommissionen har ikke tidligere afgrænset et engros- eller detailmarked for salg af planteværn.
251. Kommissionen har fundet, at der for hver type planteværn kan defineres separate produktmarkeder alt afhængig af deres anvendelsesformål.<sup>23</sup> Der er i disse sager tale om virksomheder, der er aktive inden for udvikling, produktion og distribution af planteværn. Disse virksomheder sælger til grossister og grovvarevirksomheder i de enkelte lande,<sup>24</sup> men er ikke på engros- eller detailmarkedet.
252. Konkurrencerådet har ikke tidligere afgrænset et engrosmarked for planteværn. Rådet fandt i Grovvarefusion 1, 2 og 3, der alle omhandlede detailmarkedet, at der kunne afgrænses et overordnet produktmarked for planteværn. Rådet fandt dog samtidig, at der kunne identificeres fire typer af planteværn (herbicider, fungicider, insekticider og vækstregulering) med forskellige anvendelsesformål og helt forskellige egenskaber, og at det derfor kunne overvejes, om markedet skulle opdeles yderligere. I alle tre fusioner blev markedsafgrænsningen holdt åben. Dette skyldtes, at en yderligere opdeling ikke ville ændre vurderingen betydeligt i nogen af sagerne.
253. Parterne har i anmeldelsen angivet, at produktmarkedet – såvel engros som detail – overordnet kan afgrænses til planteværn.
254. I denne fusion er både detail- og engrosmarkedet relevant.
255. Inden for handel med planteværn kan der sondres mellem engros- og detailhandel. Grovvareselskaberne indkøber planteværn primært gennem deres fællesejede indkøbsselskaber, DLA og European Crop Protection. Dette er begrundet i volumenkrav. De fællesejede indkøbsselskaber sælger kun til grovvarevirksomhederne og ikke til landmænd direkte. Dette marked hvor grovvareselskaberne indkøber planteværn udgør engrosmarkedet.
256. Grovvareselskaberne indkøber planteværn med henblik på videresalg til landmændene. Grovvareselskabernes videresalg til landmændene udgør detailmarkedet.

---

<sup>23</sup> Kommissionens afgørelse af 25. februar 2008 i sag COMP/M.4972 – *Permira/Arysta*, Kommissionens afgørelse af 17. april 2002 i sag. COMP/M.2547 – *Bayer/Avantis Crop Science*, Kommissionens afgørelse af 26. juli 2000 i sag COMP/M.1806 – *AstraZeneca/Novartis*.

<sup>24</sup> Kommissionens afgørelse af 25. februar 2008 i sag COMP/M.4972 – *Permira/Arysta*, Kommissionens afgørelse af 17. april 2002 i sag. COMP/M.2547 – *Bayer/Avantis Crop Science*, Kommissionens afgørelse af 26. juli 2000 i sag COMP/M.1806 – *AstraZeneca/Novartis*.

#### *Efterspørgselssubstitution*

##### *Engrosmarkedet*

257. Overordnet har de forskellige typer planteværn forskellige anvendelsesformål og egenskaber, og der er ikke efterspørgselssubstitution mellem de forskellige typer.

##### *Detailmarkedet*

258. Tilsvarende forhold som nævnt under engrosmarkedet gør sig gældende for detailmarkedet, hvor landmændenes efterspørgsel afhænger af hvilke skadevoldere, der skal bekæmpes. Der er derfor ikke efterspørgselssubstitution mellem de forskellige typer planteværn.

#### *Udbudssubstitution*

##### *Engrosmarkedet*

259. På udbudssiden gør det sig dog gældende, at indkøbsselskaberne udbyder hele paletten af planteværn, og der er ikke særlige forhold/rettigheder knyttet til salg og distribution af de enkelte produkter. Der er derfor en betydelig grad af udbudssubstitution på engrosmarkedet.

##### *Detailmarkedet*

260. Tilsvarende forhold som nævnt under engrosmarkedet gør sig gældende for detailmarkedet, hvor grovvareselskaberne uden problemer vil kunne indkøbe og udbyde hele paletten af planteværn afhængig af efterspørgslen.

#### **Konklusion**

261. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses et samlet marked for engrossalg af planteværn. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i en række underliggende markeder. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke vil have betydning for vurderingen af fusionen. De betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.
262. Med hensyn til detailmarkedet gælder det, at da der ikke er sket ændringer på markedet siden Grovwarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af planteværn til landmænd. Med hensyn til en mulig segmentering på underprodukter kan der henvises til punktet ovenfor vedrørende engrosmarkedet.

#### **5.1.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked**

263. Kommissionen har tidligere fundet, at der kunne afgrænses et nationalt marked for de forskellige planteværnsmidler.<sup>25</sup> Der er her tale om salget fra internationale virksomheder til grossister og grovvarevirksomheder, jf. ovenfor. Kommissionen henviser i afgrænsningen bl.a. til, at plantebeskyttelsesmidler skal registreres i en medlemsstat, inden de markedsføres, at distributionen er organiseret på nationalt plan, at parallelimporterede produkter anses for at være vanskelige at markedsføre, at produkterne kan være forskellige fra land til land, at aktørernes markedspositioner varierer i de forskellige medlemsstater, og at priserne kan variere væsentligt fra land til land.
264. Konkurrencerådet har ikke tidligere afgrænset et geografisk engrosmarked for salg af planteværn. Rådet fandt i Grovwarefusion 1, 2 og 3, der alle udelukkende angik

---

<sup>25</sup> Ibid.

detailmarkedet, at det overordnede marked for planteværn kunne afgrænses geografisk til Danmark. Rådet lagde navnlig vægt på, at der gælder særlige regler for import og salg af planteværn i Danmark, at alle planteværnsprodukter skal etiketteres med dansk brugsanvisning og planteværn er afgiftsbelagt<sup>26</sup>. I denne fusion er både detail- og engrosmarkedet relevant.

265. Parterne har i anmeldelsen angivet markedet til at være Danmark.

#### *Engrosmarkedet*

266. Til trods for at planteværn fremstilles af store internationale virksomheder, sker grovvarereselskabernes indkøb af planteværn på engrosmarkedet stort set udelukkende via grovvarereselskabernes fællesejede danske indkøbsselskaber. Det skyldes, at der er betydelige stordriftsfordele ved at købe ind i store kvanta og derfor i fællesskab. Dette er bekræftet i styrelsens markedsundersøgelse, hvor især de mindre grovvarereselskaber har anført, at det er væsentligt dyrere og vanskeligt at købe ind uden om indkøbsfællesskaberne.
267. Dertil kommer, som anført i Kommissionens geografiske markedsafgrænsning, at plantebeskyttelsesmidler skal registreres i en medlemsstat, inden de markedsføres, at distributionen er organiseret på nationalt plan, at parallelimporterede produkter anses for at være vanskelige at markedsføre, at produkterne kan være forskellige fra land til land, at aktørernes markedspositioner varierer i de forskellige medlemsstater, og at priserne kan variere væsentligt fra land til land.
268. Alle produkter, som sælges i Danmark, skal udover ovenstående være godkendt med en dansksproget etiket, som indeholder alle lovmæssige krav angående udfærdigelsen (produktinfo, anvendelse, information om fareklasse m.v.).
269. Ved transport af planteværn skal chaufførerne være autoriseret til transport af farligt gods.
270. Importen på engrosmarkedet andrager ifølge parternes skøn omkring 8 pct. Der er tale om parallelimport, primært foretaget af [...]. Parallelimport kræver en særskilt registrering, hvor produktets lovmæssighed dokumenteres. Det er for nyligt blevet væsentligt dyrere at parallelimportere. Det skyldes, at Miljøstyrelsen siden 1. januar 2014 er begyndt at opkræve gebyrer for ansøgninger om parallelregistreringer. Efter det oplyste kan dette betyde, at der bliver færre parallelimporterede produkter på markedet.

#### *Detailmarkedet*

271. Landmanden skal have leveret planteværn på bestemte tidspunkter og skal desuden have mulighed for at supplere afhængigt af vejr og skadevoldere. Dertil kommer, at der gælder samme forhold vedrørende lovgivning osv. når landmændene foretager import af planteværn som ovenfor nævnt under engrosmarkedet. Landmændene køber derfor primært planteværn hos den danske grovvarerbranche. Importen på detailmarkedet andrager således kun [...] pct.

#### **Konklusion**

272. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der, givet Kommissionens tidligere afgrænsning, samt de i tidligere afgørelser nævnte markeds karakteristika, den beskedne

---

<sup>26</sup> Indtil medio 2012 blev planteværnsmidler påsat et prismærke med en maksimalpris, hvilket udgjorde grundlaget for prisberegningen. Med lov 594 af 18. juni 2012 blev prismærkekravet afskaffet og afgiften ændret til at være en mængdeafgift.



import og de øgede omkostninger forbundet hermed, kan afgrænses et geografisk marked for engrossalg af planteværn til Danmark.

273. Da der ikke er sket ændringer på detailmarkedet for salg af planteværn siden Grovwarefusion 3, vurderes det på baggrund af ovenstående – og i overensstemmelse med tidligere praksis – at der kan afgrænses et geografisk marked for detailsalg af planteværn til Danmark.

### 5.1.3 Markedet for salg af gødning

#### 5.1.3.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

274. Kommissionen har tidligere overvejet, hvorvidt produktmarkedet skulle afgrænses yderligere til enkelte segmenttyper, fx kvælstofgødning og fosforgødning eller til enkeltgødninger over for kombinationsgødninger.<sup>27</sup> I de konkrete sager har Kommissionen imidlertid ladet afgrænsningen stå åben henset til, at den ikke var afgørende for sagens vurdering. Disse afgørelser omhandlede udelukkende engrosmarkedet.
275. Konkurrencerådet fandt i Grovwarefusion 1, 2 og 3 samt *Ferti Supply-afgørelsen*,<sup>28</sup> at der kunne afgrænses et produktmarked for handelsgødning, men at det muligvis kunne opdeles i yderligere segmenter. I alle tre afgørelser stod den endelige markedsafgrænsning åben. Det skyldtes, at en yderligere opdeling ikke ville ændre vurderingen i nogen af de tre sager.
276. I Grovwarefusion 1, 2 og 3 var der udelukkende tale om detailmarkedet, dvs. grovwareselskabernes salg til landmændene, mens *Ferti Supply-afgørelsen* også inddrog engrosmarkedet i vurderingen.
277. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovwarefusion 3.
278. I denne fusion er både detail- og engrosmarkedet relevant.
279. Inden for handel med gødning kan der sondres mellem engros- og detailhandel. Grovwareselskaberne indkøber som hovedreglen gødning via fællesejede selskaber DLA og European Fertilizer ([80-90] pct.), der indkøber gødningen på de internationale markeder fra store gødningsvirksomheder eller fra disses danske datterselskaber. Det er handlen mellem indkøbsselskaberne og grovwareselskaberne, der udgør engrosmarkedet.
280. Grovwareselskabernes videresalg af gødning til landmændene udgør detailmarkedet.

#### *Efterspørgselssubstitution Engrosmarkedet*

281. Det kan overvejes at opdele produktmarkedet i fast og flydende gødning. Der er kun en vis substitution mellem grovwareselskabernes efterspørgsel efter fast henholdsvis flydende gødning på engrosmarkedet, og engrossalget af fast gødning udgør 87 pct. af det samlede salg af gødning på engrosmarkedet. Dette er primært begrundet i, at grovwareselskabernes

---

<sup>27</sup> Kommissionens afgørelse af 25. oktober 1996 i sag IV/M.832 – *Norsk Hydro/Enichem Agricoltura- Terni (II)* og Kommissionens afgørelse af 29. juli 1996 i sag IV/M.769 – *Norsk Hydro/Arnica (Enichem Agricoltura)*.

<sup>28</sup> Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006 i "The Creation of Ferti Supply" afsnit 114-118.

efterspørgsel er afhængig af efterspørgslen i detailledet (salget fra grovvareselskab til landmand).

#### *Detailmarkedet*

282. Styrelsens markedsundersøgelser i Grovvarefusion 3 viste, at størstedelen af de danske landmænd anvender fast gødning frem for flydende gødning. Dette er primært begrundet i, at flydende gødning kræver lagre og sprøjteudstyr, og således ikke i produktets egenskaber. Styrelsens markedsundersøgelse viste også, at flertallet af landmændene kan anvende både fast og flydende gødning på deres bedrift (66 pct.), men ved en varig prisstigning på 5-10 pct. ville kun knap halvdelen rykke efterspørgslen til den type gødning, som de anvender mindre hyppigt, bl.a. begrundet i behovet for ekstra lagerplads og udstyr.

#### *Udbudssubstitution*

##### *Engrosmarkedet*

283. Der er en betydelig udbudssubstitution, idet engrosvirksomhederne, hvis prisen på fast gødning steg, umiddelbart ville kunne indkøbe og tilbyde grovvarevirksomhederne flydende gødning og tilsvarende den anden vej.

##### *Detailmarkedet*

284. For så vidt angår udbudssubstitution gælder samme forhold på detailmarkedet som nævnt ovenfor på engrosmarkedet, idet grovvareselskaberne ville kunne udbyde begge typer gødning afhængigt af efterspørgslen.

#### *Konklusion*

285. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden *Ferti Supply-afgørelsen*, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for engrossalg af gødning. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i en række underliggende markeder, herunder i forhold til indhold og/eller i flydende og fast gødning. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke vil have betydning for vurderingen af fusionen. De betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.
286. Med hensyn til detailmarkedet gælder det, at da der ikke er sket ændringer på markedet siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af gødning til landmænd. Med hensyn til en mulig segmentering på underprodukter kan henvises til punktet ovenfor vedrørende engrosmarkedet.

### **5.1.3.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked**

287. Kommissionen<sup>29</sup> har afgrænset det geografiske marked til mindst EØS-landene. Det er sket med henvisning til, at der er omfattende handel med gødning mellem medlemslandene. Disse sager har omhandlet handlen mellem fremstillingsvirksomhederne og deres kunder.
288. Konkurrencerådet fandt i *Ferti Supply-afgørelsen*<sup>30</sup>, der både angik detail- og engrosmarkedet, at der var mange indikationer på, at det geografiske marked var Danmark, men lod den

---

<sup>29</sup> Kommissionens afgørelse af 25. oktober 1996 i sag IV/M.832 – *Norsk Hydro/Enichem Agricoltura- Terni (II)* og Kommissionens afgørelse af 29. juli 1996 i sag IV/M.769 – *Norsk Hydro/ Arnyca (Enichem Agricoltura)*.

<sup>30</sup> Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006: "The Creation of Ferti Sypply", afsnit 123-126.

præcise afgrænsning stå åben. Rådet lagde bl.a. vægt på, at dansk landbrugsjord adskiller sig fra andre landes ved at kræve særlig store mængder svovlholdig gødning. Der blev desuden lagt vægt på, at gødningen, fra det øjeblik hvor den landes i danske havne, ikke re-eksporteres til andre lande eller vice versa. Når et skib ankommer til en danske havn, lodser den hele lasten, og herfra distribueres gødningen videre til grovvoreselskaber eller direkte til landmænd med afregning ved grovvoreselskaberne.

289. Konkurrencerådet fandt i Grovvoresfusion 1, 2 og 3, der angik detailmarkedet, at det geografiske marked kunne afgrænses til Danmark. Rådet fandt samtidig, at der ikke var grundlag for at afgrænse markedet regionalt. Rådet henviste til, at selv om gødning er voluminøst at transportere, så var der intet, der tydede på, at der var regionale forskelle i konkurrencevilkårene. Gødning leveres således til samme pris over hele landet, og prisen er alene differentieret efter mængden.

290. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked såvel engros som detail kan afgrænses til Danmark, i lighed med afgrænsningen i Grovvoresfusion 3.

#### *Engrosmarkedet*

291. Gødning er et tungt og voluminøst produkt. Der fremstilles ikke fast gødning i Danmark, og al fast gødning importeres og landes i danske havne. I Danmark er indkøbet organiseret via indkøbsselskaber, der efterfølgende sælger videre til grovvoreselskaberne.

292. Der er betydelige stordriftsfordele ved, at indkøbsselskabernes køber ind til et større antal grovvoreselskaber, der derved opnår betydelige mængderabatter samt transportmæssige omkostningsbesparelser, men forhandlingerne foregår for en stor dels vedkommende med de internationale gødningsproducenters danske datterselskaber. Indkøbsselskaberne distribuerer til grovvoreselskaber i hele landet.

293. Grovvoreselskaberne køber primært gødning via de to store indkøbsselskaber, hvorved de får del i de opnåede stordriftsfordele. Grovvoreselskabernes egen import er begrænset og omfatter primært mindre ad hoc partier, der udbydes til lavere priser.

#### *Detailmarkedet*

294. Gødning er et relativt reguleret marked, og der er særlige regler i forhold til dansk natur og miljø. Det betyder, at danske landmænd ikke umiddelbart kan anvende gødning produceret til udenlandske forhold, fx tyske. Disse forhold begrænser mulighederne for import. Dette taler for en national afgrænsning af detailmarkedet for salg af gødning.

295. I forhold til en eventuel regional opdeling kan det anføres, at det tidligere var en væsentlig parameter ved detailsalg af gødning, at grovvoreselskaberne havde en lokal afdeling tæt på kunderne. Det er ikke længere nødvendigt i samme omfang, da gødningen transporteres i big bags direkte fra skibsankomsten og til de store landbrug.

#### **Konklusion**

296. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der, givet at grovvoreselskaberne primært køber ind via de danske indkøbsselskaber, og at egen import ville være fordyrende, og i overensstemmelse med afgørelsen i *Ferti Supply*, kan afgrænses et geografisk marked for engrossalg af gødning til Danmark.

297. Da der ikke er sket væsentlige ændringer på detailmarkedet siden Grovvoresfusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et geografisk marked for detailsalg af gødning til Danmark.

## 5.1.4 Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter

### 5.1.4.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

298. Kommissionen og Konkurrencerådet har ikke tidligere afgrænset et marked for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter.
299. Parterne har i anmeldelsen afgrænset det relevante produktmarked til markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter til grovvareselskaber. Parterne har desuden oplyst, at der på detailmarkedet sælges ensilerings- og høstprodukter sammen med en række andre produkter på det tidligere afgrænsede marked for detailsalg af pakke- og katalogvarer, jf. afsnit 4.6 og 4.6.2. Markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer afgrænses særskilt nedenfor.
300. Produktmæssigt omfatter ensilerings- og høstprodukter ifølge parterne: Afdækningsplast, strækfilm, bindegarn, rundballegarn og ensileringsmidler.
301. En del af de virksomheder, der er aktive på markedet, sælger dog ikke ensileringsmidler.
- Efterspørgselssubstitution*
302. Der er ikke efterspørgselssubstitution mellem de enkelte ovennævnte produkter, men grovvareselskaberne efterspørger produkterne samlet i forbindelse med høstperioden, og indkøbsselskaberne, DLA og EAT indkøber og sælger/videreformidler produkterne samlet til grovvareselskaberne.
- Udbudssubstitution*
303. Med hensyn til udbudssubstitution kan DLA og EAT nemt skifte mellem produkterne, og det er ikke vanskeligt at etablere sig på dette marked, hvor adgangsbarriererne er beskedne. Dette er underbygget i markedsundersøgelsen, der bl.a. viser, at der hverken er tekniske eller reguleringsmæssige barrierer for at etablere sig. Der er et vist krav til lagerplads, men lagre kan udbygges inden for kort tid og uden store omkostninger. Tilsvarende kræver forhandlingen af ensilerings- og høstprodukter ikke egenproduktion eller særlige produktfaciliteter.
304. Dette taler for, at der kan afgrænses et samlet marked for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter, hvor nogle indkøbsselskaber sælger/videreformidler, og grovvareselskaberne indkøber en samlet kurv af produkter. Til trods for at der ikke er efterspørgselssubstitution indbyrdes mellem disse produkter, er det ikke nødvendigt at afgrænse separate markeder for hvert produkt.
305. Det følger bl.a. af Konkurrencerådets afgørelse i fusionen Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A. & O. Johansen<sup>31</sup>, at det ikke altid vil være nødvendigt at afgrænse snævre produktmarkeder alene på baggrund af manglende efterspørgselssubstitution mellem enkeltprodukter. Af afgørelsen fremgår, at "ved en analyse af grossistmarkederne er det anerkendt, at det er unødvendigt at analysere samtlige relevante produktmarkeder, idet en samlet analyse af de produkter, der følger samme distributionsvej, vil give samme resultat som en analyse af produkterne hver for sig".

---

<sup>31</sup> Konkurrencerådets afgørelse 14. maj 2008 i sagen Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A. & O. Johansen.

### **Konklusion**

306. Det er på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der i nærværende sag kan afgrænses et overordnet produktmarked for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter.
307. Dette marked kan eventuelt segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. Det skyldes, at det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked uanset den endelige afgrænsning.

#### **5.1.4.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked**

308. Kommissionen og Konkurrencerådet har ikke tidligere afgrænset et geografisk marked for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter.
309. Parterne har i anmeldelsen afgrænset markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter til Danmark.
310. Hovedparten af grovvareselskaberne indkøber således ensilerings- og høstprodukter enten fra de fællesejede indkøbssamarbejder eller via specialhandlere af fx plast.
311. Ifølge anmeldelsen står de danske udbydere for ca. 90 pct. af engrossalget, og en del af de udenlandske virksomheder har etableret danske forretningsenheder. Styrelsens markedsundersøgelse viser ganske vist, at en betydelig del af grovvarevirksomhederne har anført, at de importerer ensilerings- og høstprodukter fra udlandet ([...] pct.), men omfanget heraf synes at være mere beskedent og udgør maksimalt [...] pct. af det samlede engrosmarked.
312. Der er umiddelbart ingen tekniske barrierer i forhold til at importere ensilerings- og høstprodukter fra udlandet. Der er ingen lovgivningsmæssige barrierer, og produkterne kan sendes med fragt uden væsentlige meromkostninger. På trods af de få barrierer, er den faktiske import beskedent.

### **Konklusion**

313. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter som minimum kan afgrænses geografisk til Danmark. Det kan dog ikke afvises, at markedet kan være bredere end nationalt, men til brug for nærværende sag kan den endelige afgrænsning af det geografiske marked stå åben, idet fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv ved en national afgrænsning af markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter.

#### **5.1.5 Markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd**

##### **5.1.5.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked**

314. Kommissionen har ikke tidligere afgrænset et produktmarked for salg af pakke- og katalogvarer.

315. The Office of Fair Trading (siden 1. april 2014 Competition and Markets Authority) har tidligere afgrænset markedet for pakke- og katalogvarer, dog uden nærmere at gå ind i en definition af produktsammensætning eller målgruppe.<sup>32</sup>
316. Konkurrencerådet har i godkendelsen af fusionen "Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS"<sup>33</sup> afgrænset et detailmarked for salg af pakke- og katalogvarer.
317. Parterne har i anmeldelsen afgrænset det relevante produktmarked til markedet for salg af pakke- og katalogvarer.
318. Pakke- og katalogvarer består af et bredt sortiment af produkter. En række af de produkter, der indgår i det brede sortiment af pakke- og katalogvarer til landmænd, er specifikt rettet mod landbrugsdrift. I tillæg til disse landbrugsspecifikke produkter, har forhandlerne en række convenience-produkter (kaffe, juice m.v.), som landmændene kan få leveret sammen med de landbrugsspecifikke produkter. Det var styrelsens vurdering i *Vilomix-afgørelsen*, at det er efterspørgslen efter de landbrugsspecifikke produkter, der danner udgangspunkt for udbydernes samlede afsætning, idet de øvrige produkter typisk blot købes af landmændene hos samme udbyder, fordi det er bekvemt.
319. Der er begrænset efterspørgselssubstitution mellem de enkelte pakke- og katalogvarer. Enkelte pakke- og katalogvarer efterspørges imidlertid typisk samtidigt og af de samme kunder.
320. Produkterne distribueres ligeledes sammen via forhandlere, der har specialiseret sig i disse landbrugsrelaterede produkter, og derfor specifikt markedsfører produkterne samlet over for denne kundegruppe via fx kataloger og hjemmesider.
321. Dette taler for, at der kan afgrænses et samlet marked for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd, hvor specialiserede forhandlere kan levere en samlet kurv af produkter, herunder produkter specifikt rettet mod landbrugsdrift samt convenience-produkter. Det taler således for, at markedet ikke kan opdeles i enkeltprodukter – til trods for at der ikke er substitution indbyrdes mellem disse produkter, jf. Konkurrencerådets tidligere afgørelse i fusionen Lemvigh-Müller/Brdr. A & O Johansen omtalt i punkt 305.

#### ***Konklusion***

322. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket ændringer på markedet siden fusionen mellem Vilomix og Hatting-KS, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af pakke- og katalogvarer. En yderligere segmentering på produktniveau er ikke nødvendig, da det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked uanset den endelige afgrænsning.

#### **5.1.5.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked**

323. Kommissionen har ikke afgrænset et geografisk marked for salg af pakke- og katalogvarer.

---

<sup>32</sup> Completed acquisition by W & J Dunlops Ltd of Genusxpress Ltd offentliggjort den 20. marts 2006.

<sup>33</sup> Konkurrencerådets møde 23. oktober 2013.

324. The Office of Fair Trading (siden 1. april 2014 Competition and Markets Authority) har tidligere afgrænset markedet for pakke- og katalogvarer som værende nationalt.<sup>34</sup>
325. Konkurrencerådet har i godkendelse af fusionen "Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS"<sup>35</sup> vurderet, at markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer som minimum kunne afgrænses til Danmark, men at den endelige afgrænsning af det geografiske marked til brug for den pågældende sag kunne stå åben, idet fusionen ikke gav anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv ved en national afgrænsning af markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer til landmænd.
326. Parterne har i anmeldelsen angivet, at en afgrænsning af det geografiske marked for salg af pakke- og katalogvarer kan holdes åbent, da fusionen ikke antages at give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked.
327. Der er umiddelbart ingen tekniske barrierer i forhold til at importere pakke- og katalogvarer fra udlandet. Der er ingen lovgivningsmæssige barrierer, og produkterne kan sendes med almindelig post uden væsentlige meromkostninger.
328. Styrelsens markedsundersøgelse i Vilomix/Hatting-KS viste imidlertid, at der er beskeden import fra udlandet af pakke- og katalogvarer. I denne markedsundersøgelse, angav ca. 10 pct. af landmændene i deres besvarelse, at de importerer alle eller dele af deres pakke- og katalogvarer fra udlandet. Den primære årsag til importen er prisen, og den primære årsag til ikke at importere er sproglige/praktiske barrierer i forbindelse med selve bestillingen af varen<sup>36</sup>.

### **Konklusion**

329. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket ændringer på markedet siden fusionen mellem Vilomix og Hatting-KS, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af pakke- og katalogvarer til minimum Danmark. Et bredere geografisk marked kan overvejes, men da det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked uanset den endelige afgrænsning, kan den endelige afgrænsning stå åben.

## **5.2 Konkurrenceretlig vurdering**

### **5.2.1 Rammerne for vurderingen**

330. Fusionen blev endeligt anmeldt af DA til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen den 20. januar 2015.
331. Samme dato, men på et tidligere klokkeslæt, anmeldte DA en anden fusion<sup>37</sup>, der berører en række af de samme markeder, til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

---

<sup>34</sup> Completed acquisition by W & J Dunlops Ltd of Genusxpress Ltd offentliggjort den 20. marts 2006.

<sup>35</sup> Konkurrencerådets møde 23. oktober 2013.

<sup>36</sup> Kundebevisninger i styrelsens markedsundersøgelse i fusionen mellem Vilomix og Hatting-KS.

<sup>37</sup> Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S.

332. Af årsagerne nævnt i punkt 333-336 og i overensstemmelse med Kommissionens praksis, vil Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurdere nærværende fusion efter prioritetsprincippet ("først til mølle"), baseret på anmeldelsestidspunktet.
333. En vurdering af de konkurrencemæssige virkninger af en fusion involverer en vurdering af de konkurrencemæssige forhold, som den anmeldte fusion vil resultere i, sammenlignet med de forhold der ville have eksisteret uden fusionens gennemførelse. Som udgangspunkt udgør forholdene på anmeldelsestidspunktet derfor den relevante referenceramme for en vurdering af fusionens virkninger på markedet. Dog kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i visse tilfælde tage højde for fremtidige ændringer på markedet, der kan forudses med rimelig præcision.<sup>38</sup>
334. Efter Kommissionens praksis, følger det af de generelle principper i EU's fusionsregler, hvorefter Konkurrencelovens regler om fusionskontrol skal fortolkes, at parterne har krav på at få en fusion godkendt, såfremt denne, vurderet på sine egne præmisser, ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Derfor skal fremtidige ændringer i markedet, der sker som resultat af senere anmeldte fusioner, ikke inddrages i vurderingen af den først-anmeldte fusion. Dette synspunkt følger af Kommissionens afgørelse i sagen *Seagate/Samsung*:

*"It is neither necessary nor appropriate to take into account future changes to the market conditions resulting from subsequently notified transactions that require approval from the Commission."<sup>39</sup>*

335. Efter Kommissionens opfattelse er anvendelsen af prioritetsreglen, baseret på anmeldelsestidspunktet, den eneste måde, hvorpå det kan sikres, at kravene til fusionsafgørelsens retssikkerhed, gennemsigtighed og objektivitet opfyldes, og som i tilstrækkelig grad respekterer de øvrige bestemmelser i og formålet med EU's fusionsregler.<sup>40</sup>
336. Styrelsen bekendt er der i Kommissionens praksis ingen eksempler på, at to fusioner – der berører de samme markeder – anmeldes samme dag. Imidlertid følger det af Kommissionens bemærkninger i *Seagate/Samsung* og *Western Digital/Viviti*, hvor to transaktioner blev anmeldt med én dags mellemrum, at prioritetsreglen, baseret på anmeldelsestidspunktet skal anvendes uanset tidsspændet mellem de to fusionsanmeldelser:

*"What matters in law is which transaction is notified first. The principle of legal certainty requires that the same priority rule is applied irrespective of the various time-periods that may lie between the notifications of transactions affecting the same market."<sup>41</sup>*

337. I vurderingen af denne fusion, vil styrelsen lægge den konkurrencemæssige situation, der er gældende på vurderingstidspunktet til grund, hvilket bevirker, at godkendelsen af Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S vil blive lagt til grund ved vurderingen af denne fusion.

---

<sup>38</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 19. oktober 2011 i sag COMP/M.6214, *Seagate/Samsung*, punkt 13, samt Kommissionens afgørelse af 23. november 2011 i sag COMP/M.6203, *Western Digital/Viviti*, punkt 32.

<sup>39</sup> Jf. *Seagate/Samsung*, punkt 14.

<sup>40</sup> Jf. *Western Digital/Viviti*, punkt 35, samt *Seagate/Samsung*, punkt 15.

<sup>41</sup> Jf. *Seagate/Samsung*, punkt 17, jf. også *Western Digital/Viviti*, punkt 42.



338. De ændringer på de berørte markeder, som Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S giver anledning til, vil derfor, i sin helhed, blive inddraget i nærværende vurdering.

### 5.2.2 Vurderingskriterier

339. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningsgrænserne i § 12, stk. 1, eller henvises fra Europa-Kommissionen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet forinden, de må gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.
340. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen<sup>42</sup>, som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004 med virkning fra 1. februar 2005. Vurderingskriteriet fremgår af konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, der har følgende ordlyd:

*"En fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes. En fusion, der hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal forbydes."*

341. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen henholdsvis godkendes eller forbydes.
342. Vurderingen af fusionens effekt foretages ud fra de vurderingskriterier, som fremgår af de danske regler om fusionskontrol, samt Kommissionens meddelelser og fællesskabspraksis, der er vejledende for styrelsens vurderinger.<sup>43</sup>
343. Konkurrencemyndighedens vurdering af en fusion vil tage udgangspunkt i en analyse af de begivenheder, der med større eller mindre sandsynlighed vil indtræde i fremtiden, hvis der ikke vedtages en beslutning om forbud eller en præcisering af betingelserne for fusionen i form af tilsagn.<sup>44</sup> Udover skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling kan en fusion også føre til ensidige virkninger, uden at der foreligger dominans, eller en situation, hvor fusionsparterne sammen med andre aktører kan hæmme konkurrencen på markedet via koordineret adfærd.
344. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal ved vurderingen af, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af konkurrencen, som det ser ud i det kontrafaktiske scenarie, dels en analyse af hvorledes konkurrencen fremtidigt må forventes at ville se ud efter gennemførelsen af fusionen.<sup>45</sup>

---

<sup>42</sup> SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.

<sup>43</sup> Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.

<sup>44</sup> Jf. EF-Domstolens dom af 15. februar 2005 i sag C-12/03P, *Tetra/Laval*, præmis 42.

<sup>45</sup> Jf. EF-Domstolens dom af 15. februar 2005 i sag C-12/03P, *Tetra/Laval*, præmis 42-43.

### 5.2.3 Det kontrafaktiske scenarie

345. I den kontrafaktiske analyse skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionens gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionens gennemførelse, skal fusionen godkendes.
346. Når en kontrafaktisk analyse foretages, er det i de fleste tilfælde mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet, når man skal vurdere en fusions virkninger. Under visse omstændigheder kan der dog tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når det skal vurderes, hvad der er en relevant sammenligning, kan der især tages hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.<sup>46</sup>
347. Kommissionen har blandt andet i afgørelsen vedrørende *EDF/Segebel* anført, at:
- "The assessment of the potential horizontal unilateral effects of the proposed transaction requires a comparison with a counterfactual which describes the most likely market outcome(s) in the absence of the proposed transaction."*<sup>47</sup>
348. Som det fremgår ovenfor, skal vurderingen af det kontrafaktiske scenarie fastlægges ud fra den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. "At fusionere" skal i den sammenhæng forstås som den transaktion, der gennemfører den sammenlægning af aktiviteter, parterne har aftalt. Dette scenarie holdes herefter op mod den forventede konkurrencesituation på markedet med fusionen.
349. Hvis der kan opstilles mere end ét sandsynligt scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionens gennemførelse, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund.<sup>48</sup>

### 5.2.4 Horisontale forbindelser

350. Der er hovedsageligt to måder, hvorpå fusioner mellem konkurrenter – det vil sige fusioner med horisontale overlap – kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling:<sup>49</sup>
- (i) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ensidige virkninger)
  - (ii) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive

---

<sup>46</sup> Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2004/C 31/03), punkt 9 ("Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner").

<sup>47</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sag COMP/M.5549, *EDF/Segebel*, punkt 66.

<sup>48</sup> Jf. Kommissionens afgørelse af 30. marts 2012 i sag COMP/M.6447, *IAG/bmi*, punkt 133, hvor Kommissionen vurderede, at det relevante kontrafaktiske scenarie – som fusionen skulle sammenlignes med – bestod af den situation, der *mest sandsynligt* ville opstå uden fusionen, og det var aktuelt den overtagne virksomheds exit fra markedet.

<sup>49</sup> Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger).

351. Ved vurderingen af fusionens ensidige og koordinerede virkninger tages der blandt andet udgangspunkt i markedsandele, niveauet for Herfindahl-Hirschman-Indekset (HHI) efter fusionen og ændringen ("delta") af HHI på alle relevante markeder som følge af fusionen. Ændringen i HHI er særlig velegnet til vurderingen af en fusions virkninger, hvis produkterne på markedet er forholdsvis homogene. På markeder, hvor produkterne i mindre grad er homogene, kan fx diversion ratios mellem de fusionerende virksomheder give et bedre billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen.

#### **5.2.4.1 Markedsandele og HHI**

352. Som nævnt er en strukturel indikator for konkurrencepreset parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. De relative markedsandele og koncentrationsgraden på de relevante markeder kan give en indledende indikation af det konkurrencepres, som virksomhederne udøver på hinanden.
353. Markedsandelene bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner anført, at<sup>50</sup>:
- i) Markedsandele på 50 pct. eller mere kan i sig selv være et tegn på en dominerende markedsstilling. Mindre konkurrenter kan dog udøve en tilstrækkelig begrænsende indflydelse, hvis de fx har mulighed for og incitament til at øge deres leverancer.
  - ii) Markedsandele på mellem 25 og 40 pct. kan også give anledning til konkurrenceproblemer på grund af andre faktorer, fx antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter, og
  - iii) Markedsandele, der er mindre end 25 pct., kan især være et indicium på, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence.
354. Koncentrationsgraden kan også give nyttige oplysninger om konkurrencesituationen. Medmindre der foreligger særlige omstændigheder, er det ifølge Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked, hvor HHI efter fusionen er:
- i) Under 1.000,
  - ii) Mellem 1.000 og 2.000 med et delta under 250, eller
  - iii) Over 2.000 med et delta under 150.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer af 5. februar 2004 for vurderingen af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2004/C 31/03), punkt 17-18 ("Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner").

<sup>51</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19-20.

355. Det skal dog fremhæves, at ovennævnte HHI-niveauer og delta-værdier alene kan anvendes som et indledende tegn på, at der ikke er konkurrencemæssige problemer. Der er derfor ikke tale om, at der bliver skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer, hvis de relevante niveauer og værdier overskrides.<sup>52</sup>
356. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i afsnit 5.2.7 er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo.

#### **5.2.4.2 Ensidige virkninger**

357. Når der er tale om ensidige virkninger, agerer den fusionerede enhed uafhængigt af andre aktører på markedet. Det vil fx være muligt for den fusionerede enhed på profitabel vis at hæve priserne, reducere udbuddet, kvaliteten eller produktudviklingen, uden at denne handling forudsætter, at konkurrenterne samarbejder.
358. Af Kommissionens retningslinjer om horisontale fusioner fremgår om ensidige virkninger, at:

*"a) fusionen kan fjerne et betydelig konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ikke-koordinerede virkninger)"<sup>53</sup>*

359. Hvis en fusion fører til øget markedsmagt, som sætter den fusionerende virksomhed i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt, fx til at hæve priserne, er der tale om ensidige virkninger. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en virksomheds dominerende stilling.<sup>54</sup>
360. På oligopolistiske markeder kan fusioner, der medfører en eliminering af et vigtigt konkurrencepres, som bestod mellem fusionsparterne tidligere, samt svækkelse af det konkurrencepres, der hvilede på de resterende konkurrenter, også hæmme konkurrencen betydeligt. Det gælder selvom koordineringen mellem oligopolvirksomhederne ikke er særlig sandsynlig.<sup>55</sup>
361. Hvorvidt det er sandsynligt, at en fusion vil give anledning til ensidige virkninger, afhænger af en række forskellige faktorer, som kan variere afhængigt af de forskellige markedsforhold, som fusionen vedrører. Ligeledes vil det afhænge af de konkrete omstændigheder, hvilke analyser der i den forbindelse skal foretages.
362. Følgende faktorer indgår blandt andet i vurderingen af, om horisontale fusioner sandsynligvis vil give anledning til ensidige virkninger. Hvis én eller flere af faktorerne er til stede, vil det kunne indikere en risiko for ensidige virkninger som følge af fusionen:
- Fusionsparterne har store markedsandele; jo større markedsandele og jo mere disse øges ved fusionen, desto mere sandsynligt, at markedsmagten øges.<sup>56</sup>

---

<sup>52</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

<sup>53</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

<sup>54</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 1. punktum.

<sup>55</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 2. punktum og fusionsforordningens betragtning 25.

<sup>56</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27.

- Fusionsparterne er nære – men ikke nødvendigvis nærmeste – konkurrenter; jo større substitutionsgrad mellem fusionsdeltagernes produkter, desto større sandsynlighed for, at prisen øges.<sup>57</sup>
  - Kundernes muligheder for at skifte leverandør er begrænsede, især hvis et skifte er forbundet med store omkostninger, eller der kun er få alternative leverandører.<sup>58</sup>
  - Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger, eksempelvis fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer, herunder kapacitetsbegrænsninger.<sup>59</sup>
  - Fusionsparterne er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere, eksempelvis fordi den fusionerede enhed kontrollerer et vigtigt input, distributionskanaler, er indehaver af intellektuelle ejendomsrettigheder eller har finansiel styrke.<sup>60</sup>
  - Fusionen eliminerer en betydelig konkurrencemæssig faktor, eksempelvis har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen end deres markedsandele eller lignende måtte tyde på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.<sup>61</sup>
363. Ovenstående faktorer behøver ikke alle være til stede, for at ensidige virkninger er sandsynlige, og det skal ikke betragtes som en udtømmende liste.<sup>62</sup>
364. Ved vurderingen af, om en fusion giver anledning til ensidige virkninger, skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, det vil sige de forhold, der vil gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.

#### 5.2.4.3 Koordinerede virkninger

365. Ved koordinerede virkninger er der – i modsætning til ensidige virkninger – tale om, at profitabiliteten ved den fusionerede enheds handlinger afhænger af en stiltiende koordinering med andre virksomheder på markedet. Fx vil profitabiliteten af en prisstigning fra den fusionerede enheds side kunne afhænge af, hvorvidt andre store aktører vælger at følge en sådan prisstigning. Den fusionerede enhed vil derfor skulle tage øvrige aktørers forventede adfærd med i de strategiske overvejelser. For at der kan være tale om koordinerede virkninger, skal fusionen gøre det mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd før fusionen, nu vil foretage en sådan koordinering, uden at de indgår en egentlig aftale herom, eller at en allerede eksisterende koordinering, som følge af fusionen, bliver mere stabil, mere effektiv eller lettere at gennemføre.
366. Et led i vurderingen af, om en given fusion skal godkendes, er derfor at afgøre, i) om der er risiko for, at markedets aktører fremover stiltiende vil koordinere deres adfærd, og ii) om risikoen for koordinering øges ved fusionen. Koordineringen kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller -mængder eller ved opdeling af markeder.

<sup>57</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 28-30.

<sup>58</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 31.

<sup>59</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 32-34.

<sup>60</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 36..

<sup>61</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.

<sup>62</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 26.

367. Af Kommissionens retningslinjer om horisontale fusioner fremgår om koordinerende virkninger, at:

*"b) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger)."*<sup>63</sup>

368. Hvis en fusion fører til, at der er risiko for, at den fusionerede virksomhed samt øvrige virksomheder på markedet vil udøve en stiltiende, koordineret adfærd, vil der være tale om koordinerede virkninger. Det kan fx udmønte sig i, at de koordinerende virksomheder hæver priserne – uden eksplicit at aftale dette.

369. I *Airtours* opstillede Retten tre kumulative betingelser for, hvornår der er tale om koordinerede virkninger<sup>64</sup>. Kommissionen har i sine retningslinjer for horisontale fusioner præciseret de tre *Airtours*-betingelser, således at retningslinjerne opstiller fire kriterier, der dækker alle tre betingelser fra *Airtours*. Disse fire kriterier skal således alle være opfyldt, for at der er tale om koordinerede virkninger<sup>65</sup>. De fire kriterier fra Kommissionens horisontale retningslinjer er:

- (i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
- (ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
- (iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
- (iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.

370. Hvis – og kun hvis – de fire betingelser alle er opfyldt – og fusionen bidrager til opfyldelsen af alle fire betingelser, kan det konkluderes, at fusionen øger risikoen for koordinerende virkninger. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.<sup>66</sup>

*(i) Etablering af koordineringsbetingelser*

371. Det er ikke tilstrækkeligt, at virksomheder, der ønsker at koordinere, har stor gennemsigtighed med hensyn til hinandens forhold. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis de underliggende strukturer på markedet er indrettet sådan, at der findes en fælles reference, som virksomhederne kan gøre til genstand for koordineringen. Det kan fx være priser eller kundedeling på baggrund af geografiske områder. Jo enklere og mere stabile de økonomiske forhold er, desto lettere er det generelt for virksomhederne at etablere

---

<sup>63</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

<sup>64</sup> Retten i Første Instans' dom af 6. juni 2002 i sag T-342/99, *Airtours mod Kommissionen*, præmis 62. Betingelserne er stort set blevet bekræftet af EF-Domstolen i dom af 10. juli 2008 i sag C-413/06 P, *Impala II*.

<sup>65</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 41.

<sup>66</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 44-57.

koordineringsbetingelser.<sup>67</sup> Derfor er opfyldelsen af denne betingelse nødvendig for, at koordinering overhovedet kan opstå.

(ii) *Kontrol af afvigelser*

372. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis gennemsigtigheden omkring referencepunktet for koordineringen, fx priser, er tilstrækkelig stor til, at eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt vil blive opdaget.<sup>68</sup> Muligheden for hurtigt at opdage eventuelle afvigelser er essentiel for stabiliteten af koordinering. Dette skyldes, at virksomheder, der indgår i koordinering, konstant vil være fristede af at afvige fra koordineringen, fx ved at sænke priserne. Det er således nødvendigt at redegøre for, hvordan de koordinerende virksomheder kan overvåge hinanden.

(iii) *Disciplinære foranstaltninger*

373. Det skal være muligt at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringsbetingelserne. Denne betingelse er sammen med betingelsen om kontrol af afvigelser nødvendig for at sikre, at de koordinerende virksomheder ikke fristes til at afvige fra koordineringen. For det første skal sanktionen ved afvigelse fremstå klart for de koordinerende virksomheder, for det andet skal sanktionen være troværdig, og for det tredje skal sanktionen kunne igangsættes tilpas hurtigt<sup>69</sup>. En sanktion kan eksempelvis være at lægge et fuldt konkurrencemæssigt pres på en koordinerende virksomhed, som afviger fra koordineringsbetingelserne, herunder fx ved at målrette bestemte kundegrupper.

(iv) *Reaktioner fra udenforstående virksomheder*

374. Denne betingelse er nødvendig for at sikre, at koordineringen, der fx kan resultere i et højt prisniveau, ikke får nye virksomheder til at træde ind på markedet. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis der kan redegøres for, at fx udenlandske virksomheder ikke vil have mulighed for at etablere sig på markedet, selvom fx prisniveauet umiddelbart ville gøre en sådan etablering attraktiv. Således er opfyldelsen af betingelsen om reaktioner fra udenforstående virksomheder nødvendig for, at koordineringen ikke bryder sammen på grund af pres udefra.

#### 5.2.4.3.1 Relevante markedskaraktistika

375. Ved afgørelsen af, hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges ved fusionen, lægges vægt på en række markedskaraktistika. Det er imidlertid usandsynligt, at alle markedskaraktistika peger i samme retning, det vil sige enten peger i retning af eller væk fra en risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karaktistika, der taler for, og de karaktistika, der taler imod en risiko for koordinering<sup>70</sup>. I Boks 5.1 nedenfor gennemgås en række markedskaraktistika, som skal inddrages i en sådan vurdering.

#### Boks 5.1 Markeds- karaktistika

##### 1) *Koncentrationsniveau*

Jo færre virksomheder, der findes på et marked, desto lettere vil det alt andet lige være at koordinere. Dette skyldes, at der bliver færre virksomheder at holde øje med for så vidt angår koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og eventuelle afvigelser fra koordineringen. Desuden falder sandsynligheden for, at der findes en eller flere virksomheder, som ikke ønsker at koordinere.

<sup>67</sup> Jf. fx Kommissionens beslutning af 31. januar 2001 i sag COMP/M.2097, *SCA/Metsä Tissue*, punkt 148.

<sup>68</sup> Jf. fx Kommissionens beslutning af 20. december 2002 i sag COMP/M.2389, *Shell/DEA*, punkt 112-115.

<sup>69</sup> Jf. fx Kommissionens beslutning af 16. april 2008 i sag COMP/M.4980, *ABF/GBI Business* punkt 244-246.

<sup>70</sup> Jf. Domstolens afgørelse i sagen Bertelmann and Sony v. Impala, Case C-413/06 P, 2008, punkt 125-126.

### *2) Adgangsbarrierer*

Jo højere adgangsbarrierer, der findes på et givent marked, desto sværere bliver det for potentielle konkurrenter at træde ind på markedet og bryde koordineringen. Derfor betyder høje adgangsbarrierer, at koordineringen bliver mere stabil, idet kun virksomheder, som allerede findes på markedet, kan true koordineringen.

### *3) Gennemsigtighed*

Jo større gennemsigtighed, der findes på et marked, desto lettere bliver det for virksomheder, som indgår i koordinering, at (1) observere og tilpasse sig det aktuelle koordinationsniveau, fx prisniveau, og at (2) identificere virksomheder, som afviger fra koordinationsniveauet. Gennemsigtighed kan have mange forskellige dimensioner og er en af de helt grundlæggende forudsætninger for koordinering. Det vigtige er, at der er gennemsigtighed om præcis det eller de forhold, som koordineringen sigter efter. Hvis koordineringen drejer sig om priser, skal de koordinerende virksomheder have kendskab til hinandens priser. Det kan fx ske ved (1) faste, offentligt tilgængelige prislister, (2) hyppige udbud, der kan afprøve prisniveauet, (3) kunder, som indhenter tilbud fra flere leverandører og bruger dem til at forhandle om priserne, (4) prisindeks, fx på udenlandske råvarebørser, som danner grundlag for prisen på forarbejdede varer, (5) prisportaler på Internettet udviklet af kunde- /forbrugerorganisationer eller (6) branchestatistik om priser eller omsætning. Gennemsigtigheden på et marked påvirkes af en lang række forskellige faktorer. I de følgende tre punkter gives nogle eksempler:

#### *3a) Udvikling i efterspørgslen*

Jo mere stabilt efterspørgslen udvikler sig, desto lettere bliver det at identificere afvigelser fra koordineringen. Dette skyldes, at afvigelser ikke vil blive forvekslet med fald i efterspørgslen. Eksempelvis vil en virksomhed, der indgår i koordinering og pludselig mister en væsentlig del af sin omsætning, straks tro, at en konkurrent må have afvejet fra koordineringen, hvis efterspørgslen normalt udvikler sig stabilt. Således bidrager en stabil udvikling i efterspørgslen til gennemsigtigheden. Omvendt vil store udsving i efterspørgslen gøre det vanskeligt for en virksomhed at vurdere, om den fx har mistet markedsandele til en konkurrent, der har afvejet fra koordineringen, eller om den generelle efterspørgsel er faldet.

#### *3b) Størrelse og hyppighed af transaktioner*

Jo mindre og jo hyppigere transaktionerne på et marked er, desto bedre vil koordinerende virksomheder kunne observere koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og tilpasse sig hertil, og desto hurtigere vil koordinerende virksomheder opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Således bidrager små og hyppige transaktioner til at øge gennemsigtigheden. Hertil kommer, at det gør det mindre attraktivt at afvige fra koordineringen, idet der ikke vil være en stor gevinst forbundet med at afvige, fx fordi virksomheden ved at afvige opnår en stor og langvarig kontrakt. På denne måde gør små og hyppige transaktioner koordineringen mere stabil.

#### *3c) Produkthomogenitet*

Jo større produkthomogenitet, desto lettere kan koordinerende virksomheder sammenligne deres produkter og rette sig ind efter et fælles niveau for koordineringen. Eksempelvis kan det være vanskeligt for to producenter af henholdsvis low- og high-end produkter, på samme marked, at koordinere priserne. Det skyldes, at det vil være vanskeligt at finde én pris at koordinere om. Således vil en høj grad af produkthomogenitet øge gennemsigtigheden og dermed mulighederne for koordinering.

### *4) Symmetri af markedsandele*

Jo mere symmetriske markedsandelene blandt de koordinerende virksomheder er, desto mere ensartede incitament er der til at fortsætte koordineringen. Virksomheder med små markedsandele har, alt andet lige, et større incitament til at afvige fra koordineringen end



virksomheder med store markedsandele. Det skyldes, (1) at virksomheder med små markedsandele får en mindre del af gevinsten ved at koordinere end virksomheder med store markedsandele, og (2) at virksomheder med små markedsandele potentielt kan kapre flere nye kunder og dermed større gevinster ved at afvige fra koordineringen, end virksomheder med store markedsandele. Alt i alt indebærer symmetri af markedsandele, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Dermed virker symmetri af markedsandele, og særligt fravær af virksomheder med små markedsandele, befordrende for koordinering.

#### *5) Symmetri af omkostninger*

Jo mere symmetriske omkostninger, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at finde et fælles niveau for koordineringen, fx et prisniveau. Et sådant niveau for koordineringen kunne opstå ved brug af en fast fælles mark-up i forbindelse med prissætningen. Hertil kommer, at symmetriske omkostninger, ligesom det var tilfældet med symmetriske markedsandele, har den effekt, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Alt i alt virker symmetriske omkostninger befordrende for koordinering.

#### *6) Faste kundeforhold*

Jo flere faste kundeforhold, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at koordinere i form af markedsdeling. Hvis der findes kunder, som typisk foretager deres indkøb hos en bestemt virksomhed, vil det være lettere at identificere de enkelte kunders leverandører. Koordinering i form af markedsdeling vil dermed eksempelvis kunne ske ved, at eksisterende kunder forbliver hos deres faste leverandør.

#### *7) Stærke kunder*

Jo færre stærke kunder, desto mindre pres på de koordinerende virksomheder for at bryde koordineringen. Stærke kunder kan have forhandlingsmagt over for de koordinerende virksomheder, og stærke kunder vil kunne lægge pres på en koordinerende virksomhed for at bryde niveauet for koordineringen, fx ved at sænke priserne. Dermed vil fravær af stærke kunder virke befordrende for koordineringen.

#### *8) Konkurrenter med "maverick"-egenskaber*

Såfremt virksomheder med "maverick egenskaber", det vil sige virksomheder med en særligt aggressiv konkurrenceadfærd, opererer på markedet, kan det være vanskeligt for de koordinerende virksomheder at opretholde den koordinerende adfærd.

#### *9) Gengældelsesmuligheder*

Jo bedre muligheder for gengældelse mod virksomheder, der afviger fra koordineringen, desto mindre risiko for afvigelser i det hele taget, og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. Troværdige gengældelsesmuligheder er kendetegnet ved, at de skader afvigende virksomheder i et sådant omfang, at det på lang sigt er mere økonomisk rationelt at deltage i koordineringen, end at afvige<sup>71</sup>. Gengældelse kan fx bestå i en lokal priskrig i et geografisk afgrænset område, hvor den afvigende virksomhed hører hjemme, eller en priskrig rettet specifikt mod den afvigende virksomheds kunder.

#### *10) Strukturelle forbindelser*

Jo flere strukturelle forbindelser mellem de koordinerende virksomheder, desto mindre incitament til at afvige fra koordineringen og desto bedre mulighed for at opretholde

<sup>71</sup> Jf. Rettens afgørelse i Impala v. Commission, Case T-464/04, dom af 13. juli 2006, præmis 466.

koordineringen. Strukturelle forbindelser mellem virksomheder indebærer, at gevinster og tab i nogen grad udlignes virksomhederne imellem. Derfor vil en virksomhed, der overvejer at afvige fra koordineringen og dermed påføre sine konkurrenter et tab, skulle medregne en del af dette tab som sit eget, ligesom en del af gevinsten ved afvigelsen skal tilskrives konkurrenterne. Alt i alt bliver tilbøjeligheden til at afvige fra koordineringen mindre.

#### *11) Vertikal integration*

Jo mere vertikal integration mellem de koordinerende virksomheder og henholdsvis deres kunder og leverandører, desto bedre kendskab til de øvrige koordinerende virksomheders omkostnings- og afsætningsforhold og desto større gennemsigtighed. Således kan vertikal integration gøre det lettere at enes om et punkt for koordineringen og desuden gøre det lettere hurtigt at identificere virksomheder, der afviger fra koordineringen. Således er vertikal integration med til at stabilisere koordinering.

#### *12) Innovation*

Jo større innovationschok, desto større incitament til at afvige fra koordineringen. Dette skyldes, at en virksomhed, der på grund af innovation bliver væsentligt mere effektiv eller kan tilbyde et væsentligt bedre produkt, vil kunne vinde betydelige markedsandele ved at afvige fra koordineringen. Således vil store og pludselige innovationschok kunne føre til afvigelser og dermed destabilisere koordineringen. Derimod vil gradvis eller kontinuerlig innovation, det vil sige uden større chok i en enkelt virksomhed, ikke virke underminerende for koordineringen.

#### *13) Kontakt på flere markeder*

Hvis de koordinerende virksomheder har aktiviteter på flere markeder, vil der (også) være mulighed for at gennemføre disciplinære foranstaltninger på et eller flere af disse. Det øger mulighederne for at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringen, og dermed vil de disciplinære foranstaltninger være mere troværdige.

#### *14) Kapacitetsbegrænsninger*

Jo højere grad af kapacitetsudnyttelse, desto ringere mulighed har de koordinerende virksomheder for at afvige fra koordineringen. Dermed vil fuld kapacitetsudnyttelse blandt alle koordinerende virksomheder betyde, at koordineringen bliver mere stabil, mens ledig kapacitet gør den enkelte virksomhed, som indgår i koordinering, mere tilbøjelig til at afvige. Incitamentet til at afvige fra en koordinering styrkes også, hvis virksomhederne har en asymmetrisk fordeling af overskudskapacitet

På den anden side vil ledig kapacitet også gøre virksomhederne, som indgår i koordineringen, bedre i stand til at gengælde eventuelle afvigelser. Såfremt fordelingen af overskudskapacitet er asymmetrisk, svækkes dette argument dog, da virksomhederne i så fald ikke råder over de samme gengældelsesmekanismer.

### **5.2.5 Vertikale forbindelser**

376. Fusioner med vertikale forbindelser kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt gennem ensidige og/eller koordinerede virkninger.
377. De konkurrenceskadelige virkninger kan bl.a. skyldes afskærmning. Med afskærmning menes, at konkurrenter hindres adgang til leverancer eller markeder. Afskærmning kan være problematisk, selvom konkurrenterne ikke tvinges helt ud af markedet. Det er tilstrækkeligt, at de kommer i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt. Udgangspunktet for vurderingen af, hvorvidt en afskærmning kan siges at være problematisk, er, om

fusionsparterne – eller øvrige konkurrenter – som følge af afskærmningen får mulighed for at hæve priserne over for forbrugerne.

378. Når en vertikal fusion medfører afskærmning, kan den medføre et fald i antallet af effektive konkurrenter på såvel upstream- som downstreammarkedet, hvilket normalt gør det lettere for de resterende virksomheder at koordinere deres adfærd.
379. Ved vertikale fusioner (ligesom ved horisontale fusioner) giver markedsandele og koncentrationsgraden beregnet ved HHI et nyttigt første fingerpeg om både fusionsparternes og deres konkurrenters markedsstyrke og konkurrencemæssige betydning.

#### **5.2.5.1 Markedsandele og HHI**

380. Markedsandelene og HHI bruges blandt andet til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en betydelig markedsstyrke (hvilket ikke nødvendigvis betyder dominans) på mindst ét af de berørte markeder.
381. Det følger af Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, at det er usandsynligt at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis (i) den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og (ii) HHI efter fusionen er under 2000.<sup>72</sup>
382. Hvis begge betingelser er opfyldt, fremgår det endvidere, at Kommissionen i praksis ikke vil foretage en indgående undersøgelse af sådanne fusioner, medmindre der gør sig særlige forhold gældende fx at et eller flere af følgende forhold er til stede:
- a) en af de fusionerede parter vil sandsynligvis ekspandere betydeligt i den nærmeste fremtid,
  - b) der er væsentlige krydsejerskab eller krydslederskab mellem aktørerne på markedet,
  - c) en af fusionsparterne er en virksomhed, som højst sandsynligt ville have ødelagt den koordinerede adfærd, udvist af andre aktører på markedet (en "maverick"),
  - d) der er tegn på tidligere eller eksisterende koordinering i praksis, som letter koordinering, på markedet efter fusionen.<sup>73</sup>
383. Markedsandele og HHI anvendes som et første tegn på, at der ikke er tale om konkurrencemæssige problemer, men det indebærer ikke nogen retlig formodning.<sup>74</sup>

#### **5.2.5.2 Ensidige virkninger**

384. Med hensyn til ensidige virkninger i fusioner med vertikale forbindelser kan der være tale om to former for afskærmning. For det første kan der opstå *inputafskærmning*, hvilket vil sige, at downstream-konkurrenter får begrænset adgangen til vigtige leverancer. For det andet kan der opstå *kundeafskærmning*, hvis fusionen medfører, at upstream-konkurrenter får

---

<sup>72</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer af 18. oktober 2008 for vurderingen af ikke-horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2008/C 265/07), punkt 25 ("Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner").

<sup>73</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 26.

<sup>74</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 27.

begrænset adgangen til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Derudover kan den fusionerede enhed få adgang til *kommercielt følsomme oplysninger* om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter.

#### 5.2.5.2.1 Inputafskærmning

385. Inputafskærmning opstår, hvis den fusionerede virksomhed får mulighed for at begrænse adgangen til sine inputprodukter og dermed gøre det vanskeligt for downstream-konkurrenter at opnå adgang til de pågældende produkter til samme priser og på samme vilkår som før fusionen (og dermed øge deres omkostninger).
386. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig:
- (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input,
  - (ii) om den fusionerede enhed vil have incitament til det og
  - (iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.<sup>75</sup>
387. I praksis undersøges faktorerne ofte sammen, fordi de er nært forbundne. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.
- (i) Mulighed for at afskærme adgangen til input*
388. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne. Derudover er det også nødvendigt, at den fusionerede virksomhed har en betydelig markedsstyrke på upstream-markedet, for at inputafskærmning kan skabe konkurrencemæssige problemer.
389. Den fusionerede virksomhed vil kun have mulighed for inputafskærmning, hvis den ved at begrænse adgangen til sine upstreamprodukter kan påvirke det samlede udbud af produktet negativt med hensyn til pris eller kvalitet. Dette kan være tilfældet, hvis de øvrige upstreamudbydere er mindre effektive, udbyder produkter af ringere kvalitet, eller er ude af stand til at øge produktionen, fx på grund af kapacitetsbegrænsninger.
390. Hvis konkurrencen på upstream-markedet er oligopolistisk, vil den fusionerede virksomheds beslutning om at begrænse adgangen til sit input mindske konkurrencepresset på de øvrige udbydere upstream, som hermed vil kunne hæve deres priser over for downstream-aktører, der ikke er vertikalt integrerede. Denne stigning i udeforstående virksomheders markedsstyrke vil være større, jo mindre produktdifferentieringen og jo større koncentrationsgraden er.<sup>76</sup>
- (ii) Incitament til at afskærme adgangen til input*
391. Incitamentet til inputafskærmning afhænger af, om afskærmningen vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af afvejningen mellem den fortjeneste, der går tabt upstream som følge af en lavere afsætning af input til downstream-konkurrenter, og den øgede fortjeneste på kortere eller længere sigt ved øget salg downstream (eller eventuelt muligheden for at hæve

---

<sup>75</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.

<sup>76</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 38.

priserne). Jo lavere upstream-avancerne er (det vil sige mindre tab som følge af begrænsningen i input-afsætningen), og jo større downstream-avancerne er (det vil sige højere fortjeneste ved en forøgelse af markedsandelen downstream på bekostning af de konkurrenter, der udsættes for afskærmning), jo større vil incitamentet til afskærmning være.<sup>77</sup>

392. Incitamentet til inputafskærmning afhænger derudover også af, hvor sandsynligt det er, at efterspørgslen ledes væk fra de afskærmede downstream-konkurrenter og over til den fusionerede virksomhed. Denne andel vil normalt være højere, jo større substitutionsmuligheder der er mellem den fusionerede virksomheds og de pågældende konkurrenters produkter.<sup>78</sup>

*(iii) Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence*

393. I det følgende gennemgås en række scenarier og faktorer, der i praksis kan indebære, at fusioner, hvorved adgangen til inputmarkedet afskærmes, hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.<sup>79</sup>
394. Normalt skal de virksomheder, der udsættes for afskærmning, spille en tilstrækkelig vigtig rolle på downstream-markedet, for at der kan ske betydelig skade på den effektive konkurrence. En virksomhed med en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører kan på trods heraf spille en vigtig rolle i konkurrencen, fx hvis den er en særligt aggressiv konkurrent.
395. Den effektive konkurrence kan også hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer. En vertikal fusion kan afskærme potentielle konkurrenter på downstream-markedet, hvis den fusionerede virksomhed sandsynligvis ikke vil forsyne potentielle aktører på downstream-markedet eller kun vil gøre dette på ringere vilkår, end det ville være tilfældet uden fusionen. Alene sandsynligheden for, at den fusionerede virksomhed vil gennemføre en afskærmningsstrategi efter fusionen, kan virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Den effektive konkurrence på downstream-markedet kan hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer, især hvis inputafskærmning vil betyde, at sådanne potentielle konkurrenter bliver nødt til at komme ind på både downstream- og upstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt på de enkelte markeder.
396. Inputafskærmning vil have størst virkning, hvis det berørte input udgør en betydelig andel af downstream-konkurrenternes omkostninger, eller hvis det berørte input er en afgørende komponent i downstream-produktet.
397. Virkningen for konkurrencen på downstream-markedet skal også vurderes på grundlag af faktorer, der vil kunne opveje denne virkning, fx køberstyrke eller sandsynligheden for, at tilgang af nye virksomheder på upstream-markedet vil opretholde den effektive konkurrence.

#### **5.2.5.2.2 Kundeafskærmning**

398. Kundeafskærmning kan forekomme, når en udbyder upstream fusionerer med en stor kunde på downstream-markedet. Dette kan give den fusionerede virksomhed mulighed for at hindre

---

<sup>77</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 40-41.

<sup>78</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 42.

<sup>79</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 47-57.

konkurrenterne på upstream-markedet i at få adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag og dermed mindske deres evne eller incitament til at konkurrere.

399. Ved vurderingen af om en konkurrenceskadelig kundefskærmning er sandsynlig, skal det undersøges:
- (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne,
  - (ii) om den ville have incitament til at afskærme downstream-markederne og
  - (iii) om det ville skade kunderne på downstream-markedet betydeligt.
400. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.<sup>80</sup>
- (i) Mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne*
401. Kundefskærmning kan fx forekomme, hvis den fusionerede virksomhed beslutter at købe hele sin mængde inputs hos sin egen upstream-afdeling og dermed undlader at købe fra upstream-konkurrenterne. Den kan også mindske sine indkøb hos upstream-konkurrenterne eller foretage indkøb hos dem på mindre favorable vilkår, end den ville have gjort uden fusionen.
402. For at kundefskærmning kan give anledning til problemer, skal den vertikale fusion involvere en virksomhed, som er en betydelig kunde på downstream-markedet. Hvis der efter fusionen fortsat er et tilstrækkeligt tilgængeligt kundegrundlag, vil der typisk ikke opstå konkurrenceproblemer.
- (ii) Incitament til at afskærme adgangen til downstream-markederne*
403. Incitamentet til afskærmning afhænger af, om det vil være en rentabel strategi. Den fusionerede virksomhed skal afveje de mulige omkostninger ved ikke at købe produkterne hos upstream-konkurrenter og de mulige indtægtsfordele ved at gøre det.
404. Derudover afhænger incitamentet til kundefskærmning af, om den fusionerede virksomheds upstream-afdeling kan profitere fra et eventuelt højere prisniveau som følge af afskærmningen af upstream-konkurrenterne fra et tilstrækkeligt kundegrundlag. Incitamentet bliver også større, jo mere den fusionerede virksomheds downstream-afdeling kan forventes at profitere fra højere priser på downstream-markederne som følge af afskærmningen.
- (iii) Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence*
405. Ved at hindre upstream-konkurrenternes adgang til et betydeligt kundegrundlag, kan fusionen forringe deres konkurrencemuligheder. Dette kan øge input-omkostningerne for downstream-konkurrenterne og dermed stille dem dårligere i konkurrencen. Dermed kan den fusionerede virksomhed få mulighed for at hæve priserne på downstream-markedet og herigennem hæmme den effektive konkurrence betydeligt.
406. Kun i de tilfælde hvor en tilstrækkelig del af upstream-produktionen berøres af den vertikale fusion, kan fusionen hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Hvis der fortsat er en række upstream-konkurrenter, som ikke berøres, kan disse virksomheder sikre et

---

<sup>80</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 58-77.

tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres og hindre en prisforhøjelse på henholdsvis upstream- og downstream-markedet.

#### **5.2.5.2.3 Adgang til kommercielt følsomme oplysninger**

407. Gennem en vertikal fusion kan den fusionerede virksomhed få adgang til kommercielt følsomme oplysninger om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter. Ved for eksempel at blive leverandør til en downstream-konkurrent kan en virksomhed få afgørende oplysninger, som giver den mulighed for at føre en mindre aggressiv prispolitik på downstream-markedet til skade for forbrugerne. Det kan også stille konkurrenterne dårligt i konkurrencen og dermed afskrække dem fra at trænge ind og ekspandere på markedet.<sup>81</sup>

#### **5.2.5.3 Koordinerede virkninger**

408. Vertikale fusioner kan medføre øget symmetri mellem virksomhederne på markedet. Dette kan gøre koordinering mere sandsynlig, idet det bliver lettere at nå frem til en fælles forståelse af koordineringsbetingelserne. Tilsvarende kan en vertikal fusion øge gennemsigtigheden på markedet og dermed lette koordinering mellem de resterende markedsaktører.
409. Koordinerede virkninger i vertikale fusioner vurderes på samme måde som ved horisontale fusioner. Det skal således undersøges, hvorvidt de fire betingelser, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale såvel som ikke-horisontale fusioner, er opfyldt:
- i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,
  - ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,
  - iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og
  - iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.<sup>82</sup>
410. Analysen af betingelserne er gennemgået under afsnittet om horisontale fusioner, og der henvises derfor til afsnit 5.2.4.3 for en nærmere gennemgang af betingelserne.

#### **5.2.6 Effektivitetsgevinster**

411. Der er tre kumulative betingelser, der skal være opfyldt, før der kan tages hensyn til eventuelle effektivitetsgevinster ved vurderingen af en fusion.<sup>83</sup> Disse betingelser er:
- i) Gevinsterne skal være til gavn for forbrugerne. Dvs. gevinsterne skal være betydelige, skal kunne realiseres rettidigt og skal principielt gavne forbrugerne på de(t) marked(er), hvor det ellers er sandsynligt, at der ville opstå konkurrencemæssige problemer.<sup>84</sup>

---

<sup>81</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 78.

<sup>82</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 81.

<sup>83</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 76-88.

<sup>84</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 79.

- ii) Gevinsterne skal være fusionsspecifikke. Dvs. gevinsterne skal direkte skyldes den anmeldte fusion og må ikke kunne realiseres i tilsvarende omfang gennem mindre skadelige alternativer.<sup>85</sup>
  - iii) Gevinsterne skal være påviselige. Dvs. der skal være en rimelig sikkerhed for, at effektivitetsgevinsterne realiseres, og de skal være tilstrækkelige til at opveje en fusions potentielle skadelige virkninger for forbrugerne.<sup>86</sup>
412. Det er fusionsparternes opgave at fremvise dokumentation for, at en fusion medfører effektivitetsgevinster, samt at påvise og sandsynliggøre, at gevinsterne opfylder de tre kumulative betingelser.

### **5.2.7 Vurdering af det kontrafaktiske scenarie**

413. Som nævnt under afsnit 5.2.3 skal der til brug for vurderingen af fusionen foretages en kontrafaktisk analyse af, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionens gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionens gennemførelse, skal fusionen godkendes.
414. I det følgende vurderes hvilket scenarie, der mest sandsynligt ville opstå, hvis parterne ikke havde indgået en aftale om at fusionere, og DA således ikke erhvervede kontrol over DLA.
415. Det er styrelsens vurdering, at der er i denne sag er to mulige kontrafaktiske scenarier, hvis fusionen ikke gennemføres:
1. DA træder ud af DLA samarbejdet og etablerer sin egen indkøbsorganisation.
  2. Status quo scenariet, hvor stemmebegrænsningen i DLA opretholdes, og ingen andelshaver har kontrol med DLA.
416. De to scenarier vurderes nedenfor.

#### **5.2.7.1 Kontrafaktisk scenarie 1 - DA træder ud af DLA-samarbejdet og etablerer sin egen indkøbsorganisation**

417. Ifølge fusionsparterne er alternativet til at gennemføre fusionen mellem DA og DLA, at DA træder ud af DLA-samarbejdet og etablerer sin egen indkøbsorganisation.
418. DA har anført, at det primært er af hensyn til overholdelse af konkurrencereglerne (compliance), at fusionen gennemføres. DA finder, at den konkurrenceretlige risiko ved en fortsættelse med det nuværende koncept i DLA er uoverstigeligt, hvis det måtte ramme virksomheden. DA finder ikke, at selve DLA-konstruktionen er problematisk i forhold til konkurrencereglerne, men finder, at særligt den stigende interaktion mellem DA og DLA – som følge af at DA står for mere end halvdelen af indkøbene gennem DLA – indebærer risici for manglende konkurrenceretlig compliance. Desuden betyder det fælles ejerskab af DLA, at medlemmer, der er konkurrenter på grovvaremarkedet, mødes til bestyrelsesmøder og

---

<sup>85</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 85.

<sup>86</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 86.



udvalgsmøder. DA finder, at risikoen for at man på disse møder udveksler fortrolig information er for stor til, at man vil fortsætte DLA-samarbejdet, og at DA derfor ville være nødt til at træffe alternative, forbyggende foranstaltninger, hvis fusionen med DLA ikke gennemføres.

419. DA anfører desuden, at der ikke er strukturelle hindringer for en sådan model, hvor DA træder ud, idet DA ejer de bygninger, lagre og logistiske faciliteter, som DLA anvender, og hvor DLA således blot lejer sig ind. Endvidere anfører DA, at de ikke er langvarigt bundet til DLA, idet DA kan melde sig ud af DLA med et halvt års varsel. I den forbindelse vil DA's andel af andelskapitalen inklusive henlæggelser (p.t. [...] mio. kr.) blive udbetalt over fem år.
420. Hvis DA vælger at træde ud af DLA-samarbejdet og etablere sin egen indkøbsorganisation, vil selskabet som udgangspunkt miste de øvrige DLA-medlemmers indkøbsvolumen. DA skønner ikke, at volumenfaldet fra de øvrige DLA-medlemmer vil få betydning for DA's kontraheringsstyrke. DA anfører til uddybning heraf, at DA's samlede indkøb og dermed deres indkøbsstyrke udover eget indkøb også indbefatter indkøb til DA's udenlandske datterselskaber. Hertil kommer aktiviteterne fra Getreide, som DA overtog i 2015.<sup>87</sup> Getreide har en omsætning på godt [...] mia. kr. og vil ifølge parterne alene kunne opveje den volumen, som de øvrige DLA-medlemmer p.t. repræsenterer.<sup>88</sup>
421. Derudover har DA anført, at de vil tilbyde de øvrige nuværende DLA-medlemmer at købe ind via DA på samme vilkår som DA.
422. Det er imidlertid styrelsens vurdering, at en række forhold taler imod, at DA, hvis fusionen ikke godkendes, træder ud af DLA-samarbejdet for at etablere sin egen indkøbsfunktion.
423. Styrelsen baserer denne vurdering på særligt to forhold:
  - a) DA vil kunne opnå yderligere rabat ved at blive i DLA-samarbejdet
  - b) DA kan ikke være sikker på, at de nuværende DLA-medlemmer vil købe ind hos DA.

***Ad a) DA vil kunne opnå yderligere rabat ved at blive i DLA samarbejdet***

424. Der er stort set ingen grovvarereselskaber, der ikke deltager i en eller anden form for indkøbssamarbejde – her er de to store grovvarereselskaber DA og DLG ingen undtagelse.
425. Dette underbygges af oplysningerne i såvel anmeldelsen som fra styrelsens markedsundersøgelse.

***Stordriftsfordele***

426. Parterne har i anmeldelsen, som begrundelse for at etablere DLA-indkøbssamarbejdet, anført generelt, at *"Stordriftsfordele har væsentlig betydning i forbindelse med DLA Agro's indkøb af råvarer og produkter, idet der generelt gælder, at jo større volumen er, jo billigere bliver prisen pr. enhed."*

---

<sup>87</sup> Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen godkendte fusionen den 26. januar 2015 efter forenklet sagsbehandling. De tyske konkurrencemyndigheder godkendte fusionen i maj 2015.

<sup>88</sup> Det kan i den forbindelse bemærkes, at Getreide også vil indgå som en del af den samlede indkøbsvolumen i DLA, hvis DA opnår kontrol med selskabet, hvilket må forventes at have en effekt på DLA's indkøbsforhold. Dermed vil DA's overtagelse af Getreide ikke isoleret set være et argument for, at DA uden tab vil kunne træde ud af DLA.

427. Parterne har i anmeldelsen specificeret dette for de enkelte produkter, der er omfattet af indkøbssamarbejdet.
428. For så vidt angår foderråvarer har parterne anført: "Når der tales om "stordriftsfordele" ved at deltage i indkøbssamarbejdet omfattende foderråvarer, er det vigtigt at bemærke, at foderråvarer betragtes som simple commodities, og at der som regel er tale om store volumener, hvor fragt og logistik spiller en afgørende rolle for den endelige pris hos slutbrugeren. Derfor er der oftest en direkte sammenhæng mellem volumen og pris." (Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens understregning).
429. For så vidt angår gødning har parterne anført, at "Stordriftsfordelene på gødning kan bedst kvantificeres via diverse bonus og volumenskalaer, som DLA Agro har aftalt med diverse leverandører."
430. For så vidt angår planteværn, har parterne anført i anmeldelse, at "I de fleste tilfælde vil DLA Agro være i stand til at aftage planteværn i hele træk. Dette giver leverandørerne mulighed for at levere varen direkte fra fabrik og dermed spares en omladning/oplagring på eget lager. Værdien/besparelsen af dette vurderes til at være ca. [...] % af indkøbsprisen."

#### **Aftaletyper**

431. Der er efter det i anmeldelsen oplyste tale om forskellige typer aftaler inden for de enkelte produkter, og effekten på bonus og rabat af en nedgang i volumen vil derfor også variere fra aftale til aftale.
432. Aftalerne kan opdeles i tre hovedgrupper: 1) aftaler, hvor der skal købes en vis andel af det samlede behov, og 2) aftaler, hvor der skal aftages en vis minimumsmængde, og 3) aftaler med en bonustrappe i forhold til købt volumen eller beløb.
433. Anmeldelsen indeholder en række konkrete eksempler på aftaler om rabat og bonus.
434. Med hensyn til gødning er det nævnt, at DLA har indgået en volumenaftale med [...] om køb af gødning, som medfører, at hvis det samlede årlige køb hos [...] udgør mindst [...] pct. af DLA's samlede granulerede gødningsbehov i Danmark, udbetales en årsbonus på EUR [...] pr. tons. Med [...] har DLA en [...]-årig kontrakt om mindstekøb, hvorefter DLA skal aftage ca. [...] tons/år.
435. Et eksempel på en aftale om køb af gødning, hvor der anvendes en bonustrappe, er DLA's årsaftale med [...], hvorefter der gives bonus afhængigt af købt volumen:

Køb i ton	Bonus
a) 0 - 10.000 t	= [...] EUR/t
b) 10.001 - 20.000 t	= [...] EUR/t
c) > 20.001 t	= [...] EUR/t

436. Endelig er DLA's planteværnsaftale med [...] et eksempel på en aftale med bonus i forhold til omsætningen:

Køb i kr.	Bonus
a) 75 - 80.000.000 kr.	[...] pct.
b) 80 - 85.000.000 kr.	[...] pct.
c) > 85.000.000 kr.	[...] pct.

### ***Effekten af mistet volumen***

437. I aftaler, hvor bonus på nuværende tidspunkt afhænger af, at der indkøbes en vis andel af det samlede indkøb i DLA, vil DA, hvis de gik "solo", først skulle forhandle sig til en tilsvarende bonus, som de får nu, blot for at opretholde status quo. DA's andel af gødningsindkøbet i DLA udgjorde i 2013 [...] pct. af de danske medlemmers indkøb. Hvis Hedegaards andel lægges til vil DA stå for [...] pct. af indkøbet.<sup>89</sup> Det må derfor antages, at DA skulle indkøbe en væsentlig større andel af deres samlede indkøb af gødning hos [...], for at opnå samme rabat.
438. I aftaler, hvor der udløses en vis bonus på baggrund af et mindstekøb, vil DA's mulighed for at opnå en bonus, som svarer til bonussen på nuværende tidspunkt, afhænge af DA's faktiske indkøb. De angivne rabatter tager udgangspunkt i DLA's aktuelle salgsforhold, og det må lægges til grund, at det på så volumenbaserede markeder som de her omhandlede, vil være muligt at forhandle sig til bedre rabatter ved at komme med en endnu større volumen. Der vil i de fleste tilfælde være en øvre grænse for, hvor stor en rabat der maksimalt kan opnås, men det må antages, at DA, der isoleret set kun er det næstørste grovvarereselskab på det danske marked, er et stykke fra at kunne forhandle sig til de absolut maksimale bonussatser.
439. Med hensyn til aftaler, hvor der gives bonus efter en trappe, fx DLA's aftale med [...] ville DA, hvis de kunne nå et indkøb på [...] tons eller mere, kunne opnå den maksimale rabatprocent på den sidste andel af købet. Parterne har oplyst, at DLA's samlede køb i 2013/14 var på ca. [...] tons, hvilket medførte en samlet volumenbonus på EUR [...]. Hvis DA skulle opretholde den maksimale rabatprocent, skulle de alene repræsentere [...] pct. af DLA's samlede indkøb hos [...].
440. Dertil kommer, at i de aftaler, hvor der gives bonus efter en trappe, vil DA, selvom de alene kan opnå den maksimale bonusprocent, miste rabat ved ikke at kunne inddrage de øvrige DLA-medlemmers indkøb. Det skyldes, at der kun gives maksimal bonus på den sidste del af købet. Hvis der tages udgangspunkt i rabatskalaen fra [...], nævnt ovenfor, vil et køb på [...] kr. udløse en samlet rabatsats på [...] pct., mens et køb på [...] kr. vil udløse en rabatsats på [...] pct.

### **Delkonklusion**

441. Det er tvivlsomt, om DA inklusive udenlandske datterselskaber kan nå op på maksimal rabat i alle kontrakter. Selv hvis de kan nå op til den maksimale rabat, vil yderligere volumen fra de øvrige DLA-medlemmer kunne udløse en betydeligt større bonusprocent, og hvis der desuden findes yderligere bonustrin, ville DA med den ekstra volumen kunne nå disse.
442. Parterne er af styrelsen blevet bedt om at angive, hvor meget rabat der samlet set vil blive givet til DA i forhold til det nuværende DLA i tilfælde af, at DA etablerede sin egen indkøbsfunktion inklusive datterselskaber og Getreide. Det har parterne ikke set sig i stand til at redegøre for, idet de har anført, at de ikke kan vide, hvad de rent hypotetisk ville kunne forhandle sig frem til på grundlag af DA's samlede indkøb.
443. Styrelsen er opmærksom på, at DA's andel af indkøbet i DLA på nuværende tidspunkt udgør ca. [...] pct.<sup>90</sup> Styrelsen finder dog, at der er en overvejende sandsynlighed for, at DLA i kraft af

---

<sup>89</sup> Der er taget udgangspunkt i de danske medlemmers køb, da [...] ifølge oplysninger i parternes anmeldelse tager udgangspunkt i gødningsbehovet i Danmark.

<sup>90</sup> Denne andel er inklusive Hedegaards indkøb i DLA, jf. punkt 337.

den resterende volumen ([...] pct.) kan opnå større rabatter, end DA ville kunne ved at lave sin egen indkøbsorganisation.

444. Allerede fordi DA vil miste en betydelig del af sin kontraheringsstyrke ved at udtræde af DLA og etablere sit eget indkøbsselskab, finder styrelsen, at scenarie 1, hvorefter DA udtræder af DLA-samarbejdet og etablerer sin egen indkøbsfunktion, ikke er det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie til fusionens gennemførelse.

#### ***Indregning af køb fra datterselskaber***

445. Til grund for DA's forventninger til opretholdelse af deres kontraheringsstyrke uden de øvrige DLA-medlemmer ligger, at DA ved aftaleindgåelse kan medregne det indkøb, som foretages af deres udenlandske datterselskaber. Herved finder DA, at de også uden indkøbet fra de øvrige DLA-medlemmer kan nå op på en tilstrækkelig kontraheringsstyrke til at opretholde de nuværende bonussatser.
446. Parterne har oplyst, at DLA forhandler leveringsaftaler på vegne af samtlige DLA-medlemmer samt DA's udenlandske datterselskaber.
447. Det er imidlertid styrelsen opfattelse, at dette ikke nødvendigvis betyder, at leverandøren udregner bonus på grundlag af den samlede indkøbsvolumen. Hvis leverandøren ikke opnår omkostningsbesparelser, fordi varerne fx skal transporteres til forskellige destinationer, pakkes separat, mærkes særskilt etc., er det ikke sandsynligt, at rabatten vil blive udregnet samlet.
448. Et eksempel herpå er planteværn, der skal etiketteres nationalt, hvilket er en af flere begrundelser for, at såvel Kommissionen som Konkurrencerådet har afgrænset et nationalt marked, og parterne har erklæret sig enige heri. Der er desuden visse forskelle på, hvilke planteværnsprodukter, der skal anvendes i de forskellige lande afhængigt af bl.a. jordbundsforholdene.
449. Dette underbygges af, at det fremgår af en kontrakt fra [...], som styrelsen er i besiddelse af, at [...] rabatskala over for DLA er linket direkte op på DLA's indkøb i Danmark, mens DLA's indkøb uden for Danmark umiddelbart er uden betydning for den beregnede rabat.
450. Med hensyn til gødning er der også nationale forskelle i efterspørgslen, da gødningsbehovet relaterer sig til jordbundsforholdene. Det fremgår desuden af anmeldelsen, at [...] rabat relaterer sig til det samlede granulerede gødningsbehov i Danmark. Det skal i den forbindelse bemærkes, at [...].
451. På baggrund af det ovenfor nævnte finder styrelsen, at DA uanset at de tillægger købet fra udenlandske datterselskaber vil risikere en aftale med en ringere bonussats og en lavere gennemsnitlig bonusprocent ved at gå "solo" fremfor at købe ind sammen med de øvrige DLA-medlemmer. Ved at tillægge de øvrige DLA-medlemmer kan de opnå bonus på marginalerne. Det er desuden styrelsens opfattelse, at det er tvivlsomt, om DA kan tillægge indkøbet fra datterselskaberne i deres kontraheringsstyrke.

#### ***ad b) DA vil tilbyde de nuværende medlemmer af DLA at købe ind sammen med DA***

452. DA har oplyst, at de vil tilbyde de nuværende DLA-medlemmer at handle ind sammen med DA. Under forudsætning af at alle de nuværende DLA-medlemmer ville købe foderråvarer, gødning og planteværn ind via DA, ville DA kunne opretholde en indkøbsstyrke svarende til den DLA har i dag.

453. DLA er opbygget over en lang årrække, og samarbejdet er blevet stadigt udvidet. DA ville, hvis de trådte ud, bryde med et årelangt samarbejde mellem en række grovvarevirksomheder. DA har da også selv oplyst, at de meget nødtigt træder ud af samarbejdet, men at de kan blive tvunget hertil af compliancehensyn.
454. [...].<sup>91</sup> Styrelsen har ikke testet denne hypotetiske situation i forhold til [...] DLA-medlemmer, idet det er styrelsens vurdering dels, at [...], og dels ville det i det hele taget være vanskeligt at teste en hypotetisk situation, som medlemmerne kunne have svært ved at vurdere konsekvenserne af.
455. Der er 11 andre danske medlemmer af DLA, der på nuværende tidspunkt køber ind via DLA. DA vil ikke, hvis de bryder med samarbejdet, kunne være sikre på, at de tidligere DLA-medlemmer vil fortsætte sammen med DA i et samarbejde, hvor de ikke har indflydelse på dispositionerne.
456. Alternativet for de øvrige nuværende DLA-medlemmer kunne være enten at melde sig ind i Agro Danmark og på den måde blive en del af DLG/Agro Danmark-indkøbssamarbejdet eller etablere et alternativt indkøbssamarbejde mellem de mindre grovvareselskaber i Danmark uden om DLG og DA.
457. For DA ville det således være forbundet med en vis risiko at træde ud af det nuværende samarbejde i DLA og etablere sig selvstændigt.
458. Dertil kommer, at medlemmerne, for at acceptere at købe ind via DA, må antages at kræve samme indkøbsvilkår som DA. Dette ville svare det til situationen i dag (status quo).

#### **5.2.7.2 Kontrafaktisk scenarie 2 – Status quo**

459. Status quo er i denne sag, at DA ikke opnår kontrol med DLA, der dermed fortsat ikke kontrolleres af et enkelt grovvareselskab.
460. I dette scenarie vil stemmeloftet i DLA ikke blive ophævet, og medlemmerne af DLA vil fortsat have indflydelse på DLA's dispositioner, herunder udbetaling af bonus.
461. Den hidtidige kontraheringsstyrke vil således blive opretholdt, og medlemmerne, herunder DA, vil være sikre på at kunne opretholde den nuværende bonus, ligesom de ved årsforhandlingerne kan lægge det samlede indkøb til grund.
462. Det er derfor umiddelbart styrelsens vurdering, at opretholdelse af status quo er det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie.

#### **5.2.7.3 Konklusion – kontrafaktisk scenarie**

463. Det er samlet styrelsen konklusion, at selvom DA er langt den største enkeltkunde hos DLA, vil det stille DA svagere i forhandlingerne om indkøb af planteværn, gødning og foderråvarer, hvis selskabet "går solo" på indkøbssiden. Dette vil være tilfældet, selvom man tillægger indkøbet fra DA's datterselskaber, da indkøbet fra de øvrige DLA-medlemmer er af en sådan størrelse, at det med stor sandsynlighed vil forøge rabat- og bonussatserne. Parterne har ikke kunnet dokumentere, at det ikke vil være forbundet med en betydelig omkostning for DA i

---

<sup>91</sup> [...].

form af mistede rabatter, hvis DA vælger at melde sig ud af DLA for i stedet at foretage indkøb på egen hånd.

464. Styrelsen kan ikke udelukke, at DA i visse tilfælde vil kunne forhandle rabatter på grundlag af den samlede indkøbsvolumen fra DA samt DA's datterselskaber på tværs af forskellige lande, men det vil dog i en række konkrete eksempler ikke være tilfældet, jf. ovenfor. Mange internationale selskaber har lokale/nationale salgsafdelinger og lægger salget på det nationale marked til grund for rabatsatserne. I øvrigt vil DLA, hvis DA's udenlandske datterselskabers volumen kan medregnes i den samlede indkøbsvolumen, være i stand til at gøre det samme, og dermed vil effekten allerede være indregnet i DLA's nuværende rabatter.
465. Endelig er det styrelsens vurdering, at det vil være forbundet med stor usikkerhed, om de øvrige DLA-medlemmer vil købe ind hos DA, hvis DA skulle vælge at træde ud af DLA for i stedet at foretage indkøb på egen hånd.
466. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie er status quo, hvor stemmeloftet i DLA's vedtægter dermed ikke ophæves.

## 5.2.8 Berørte markeder

467. Tabel 5.1 nedenfor viser, hvilke markeder, der er berørte af fusionerne, samt om fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de enkelte markeder.

Tabel 5.1 **Oversigt over berørte markeder**

Engrosmarked	Markedsandel fusioneret enhed (DA før fusion)	Markedsandel CR <sub>2</sub> – top 2 efter fusion	Betænkelighedernes art, HHI og delta-HHI
Foderråvarer	[40-50] pct. ([0-5] pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning HHI: [4.100-4.200] Ændring i HHI: [200-300]
Gødning	[30-40] pct. (0 pct.)	[80-90] pct.	Forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning HHI: [3.900-4.000]
Planteværn	[30-40] pct. (0 pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for ensidig og koordineret inputafskærmning HHI: [4.800-4.900]
Ensilerings- og høstprodukter	[20-30] pct. (0 pct.)	[50-60] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [1.800-1.900]
<b>Detailmarked†</b>			
Foderråvarer	[20-30] pct.	[60-70] pct.	
Gødning	[20-30] pct.	[70-80] pct.	
Planteværn	[30-40] pct.	[60-70] pct.	
Pakke- og katalogvarer	[20-30] pct.	[40-50] pct.	

Note: † Det bemærkes, at DA i forhold til de berørte detailmarkeder er tillagt Hedegaards omsætning, jf. punkt 337-338.

Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele).

468. I de følgende afsnit foretages en vurdering af de enkelte markeder.

## 5.2.9 Vurdering af markedet for engrossalg af foderråvarer.

469. DA vil gennem erhvervelsen af enekontrol over DLA udvide sine aktiviteter på engrosmarkedet for salg af foderråvarer.
470. DLA er aktiv på upstream-markedet for salg af foderråvarer til grovvareselskaberne (engrosmarkedet), mens DA er aktiv både på engrosmarkedet via Scanola og på downstream-markedet for salg af foderråvarer til landmændene (detailmarkedet). DA vil (via DLA) efter fusionen have en markedsandel på [40-50] pct. på upstream-markedet, og på downstream-markedet vil DA have en markedsandel på [20-30] pct. Markedet for foderråvarer er dermed et vertikalt berørt marked. Kontrolovergangen medfører desuden ændringer i DA's markedsandel på markedet for engrossalg af foderråvarer fra [0-5] pct. til [40-50] pct., og dette marked er dermed også horisontalt berørt af fusionen.
471. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [4.100-4.200] med en ændring på [200-300]. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er

usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.<sup>92</sup>

472. Af Tabel 5.2 ses indkøbsselskabernes og de største forsyningsselskabers markedsandele og HHI på markedet for engrossalg af foderråvarer.

Tabel 5.2 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af foderråvarer 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
DLA Agro	[30-40]	[40-50]
Scanola (DA)	[0-5]	-
Agro Supply	[40-50]	[40-50]
DLG Food Oil	[0-5]	[0-5]
Emmelev	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>HHI</b>	<b>[3.800-3.900]</b>	<b>[4.100-4.200]</b>
<b>Ændring i HHI</b>		<b>[200-300]</b>
<b>Markedets størrelse, mio. kr.</b>		<b>7.589</b>

Kilde: Parternes anmeldelse.

473. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af foderråvarer. Først vurderes de rent vertikale virkninger, og derefter de horisontale virkninger af DA's overtagelse af kontrollen i DLA.

### 5.2.9.1 Vertikale virkninger – engrossalg af foderråvarer

#### 5.2.9.1.1 Ensidede virkninger

474. Fusioner med vertikale forbindelser kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller leverancer (inputs). Risikoen for, at fusionen vil føre til henholdsvis kunde- og inputafskærmning, vurderes i det følgende.

<sup>92</sup> Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.



#### **5.2.9.1.1.1 Kundeafskærmning**

475. Kundeafskærmning forekommer, hvis en udbyder fusionerer med en meget stor kunde og ved afskærmningen udelukker andre udbydere fra at få adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Som nævnt i afsnit 5.2.5.2.2 skal det, ved vurderingen af om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, undersøges, om der 1) er mulighed for at afskærme, 2) er incitament til at afskærme samt 3) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

#### **Mulighed for kundeafskærmning**

476. DA foretager allerede inden fusionen hele sit indkøb af foderråvarer (bortset fra rapsprodukter fra DA's datterselskab Scanola) fra DLA, hvilket følger af indkøbsforpligtelsen. DA benytter derfor ikke øvrige leverandører. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over DLA ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag i væsentligt omfang, idet DA heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for de øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhvervelse af kontrollen med DLA vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning efter fusionen.<sup>93</sup>
477. Allerede fordi fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer.

#### **5.2.9.1.1.2 Inputafskærmning**

478. Inputafskærmning forekommer, hvis den fusionerede enhed får mulighed for at afskærme konkurrenterne fra at få adgang til virksomhedens produkter – eller kun giver adgang til produkterne på ringere vilkår end før fusionen. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges, om der i) er mulighed for at afskærme, ii) er incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

#### **1. Mulighed for ensidig inputafskærmning**

479. DA opnår efter fusionen enekontrol over DLA og vil dermed direkte kunne bestemme, til hvem og på hvilke vilkår selskabet skal levere foderråvarer. Idet DLA med en markedsandel på [40-50] pct. er en betydelig aktør på upstream-markedet, vil DA via DLA have mulighed for at påvirke en væsentlig del af udbuddet af foderråvarer på upstream-markedet negativt med hensyn til pris eller mængde.
480. På engrosmarkedet for salg af foderråvarer er der udover DLA én anden stor aktør, Agro Supply, der står for [40-50] pct. af engrossalget af foderråvarer.
481. Agro Supply ejes ligeligt af DLG og Agro Danmark med 50 pct. hver. Agro Supply fungerer som et engrosselskab for foderråvarer i forhold til DLG og Agro Danmarks to medlemmer, Brødr. Ewers og Hornsyld.
482. Hvis DA nægtede andre grovvarereselskaber leverancer via DLA eller leverede på ringere vilkår, ville disse grovvarereselskaber kunne henvende sig til Agro Supply med henblik på at foretage deres engroskøb der. Det er ikke styrelsens vurdering, at Agro Supply ville være en mindre

---

<sup>93</sup> Jf. retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner, punkt 61, note 1).

effektiv aktør på markedet end DLA, eller at Agro Supply ville levere produkter af en ringere kvalitet. Denne vurdering bekræftes af styrelsens markedsundersøgelse.

483. Det er derfor ikke styrelsens vurdering, at DA vil have mulighed for på egen hånd at gennemføre en strategi om inputafskærmning.
484. Selvom en virksomhed ikke på egen hånd kan gennemføre en strategi om inputafskærmning, kan der, som nævnt i afsnit 5.2.5.2, på et oligopolistisk marked ske en formindskelse af konkurrencepresset på øvrige aktører upstream, hvis den fusionerede enhed begrænser adgangen til sit input. Derved vil de øvrige aktører kunne hæve deres priser eller forringe indkøbsvilkårene over for deres kunder (konkurrenter downstream), uden at der af den grund er tale om egentlig koordinering. Denne stigning i udenforstående virksomheders markedsstyrke vil være større jo større koncentrationsgraden er og jo mindre produktdifferentieringen er.
485. Givet DLA's markedsandel vil den fusionerede enhed, som anført ovenfor, have mulighed for at afskærme en betydelig del af markedet.<sup>94</sup> Agro Supply vil fortsat udgøre en konkurrent til DLA, men hvis DLA beslutter at begrænse adgangen til selskabets foderråvarer - eller forringe vilkårene for sine kunder (grovvareselskaber) betydeligt, fx ved at hæve priserne - vil det mindske konkurrencepresset på Agro Supply, der dermed også vil kunne have incitament til at hæve priserne eller på anden måde forringe vilkårene over for de grovvareselskaber de konkurrerer med downstream.
486. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne.

#### *Vigtigt input*

487. Hvis grovvareselskaber afskærmes fra indkøb af foderråvarer på grund af højere priser eller ringere vilkår, vil grovvareselskaberne være afskærmet fra et væsentligt input til produktion af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg. Foderråvarer udgør en betydelig andel af den samlede værdi i en standard færdigfoderblanding. I en typisk foderblanding til slagtesvin, udgør foderråvarer 28 pct. af værdien af den færdige blanding, og er dermed en betydelig del af inputomkostningerne. Der er desuden tale om en afgørende komponent i fremstillingen af foder, der ikke kan undværes i en foderblanding, og det er derfor af afgørende betydning for et grovvareselskab, at være i stand til at skaffe foderråvarer. Dertil kommer, at grovvareselskaberne også videresælger foderråvarer til landmænd til brug for hjemmeblanding af foder. Det er derfor afgørende for hjemmeblandere, at grovvareselskaber har foderråvarer i deres sortiment.

#### *Modstrategier*

488. Muligheden for at inputafskærme kan blive forhindret, hvis der findes effektive og rimelige modstrategier.<sup>95</sup> Disse modstrategier kan komme fra andre aktører på upstream-markedet eller fra stærke kunder.

#### *Stærke konkurrenter*

489. Den væsentligste del af foderråvarerne udgøres af importerede soja, raps- og solsikkeprodukter, hvor store indkøb er væsentligt for prisen. De resterende upstream-

---

<sup>94</sup> Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner begrænser ikke inputafskærmning til blot at omfatte fuld inputafskærmning. Delvis inputafskærmning kan derfor også hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. også Kommissionens afgørelse af den 14. maj 2008, COMP/M.4854 – *TomTom/Tele Atlas*.

<sup>95</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 3.

udbydere (bortset fra Agro Supply) vil med overvejende sandsynlighed ikke være i stand til at købe foderråvarer ind på egen hånd til konkurrencedygtige priser, og dermed udvide deres udbud af foderråvarer generelt til skade for den fusionerede enheds mulighed for at inputafskærme.

490. Det vurderes således ikke, at øvrige mindre aktører umiddelbart kan destabilisere DLA's muligheder for at hæve priserne.

#### *Stærke kunder*

491. Med hensyn til kundernes (grovvareselskabernes) mulighed for at indkøbe foderråvarer andre steder, kan de købe til eget forbrug i Rotterdam, Amsterdam eller andre europæiske havne. Da der imidlertid er betydelige transport- og logistikbesparelser ved at aftage store mængder foderråvarer, vil køb af mindre portioner medføre højere indkøbspriser. Kunderne (grovvareselskaberne) vil derfor ikke umiddelbart kunne skifte leverandør af foderråvarer, uden at det vil påvirke deres indkøbspris betydeligt.
492. De afskærmede grovvarevirksomheder kunne teoretisk set også etablere deres eget engrosselskab. For at få tilstrækkelig volumen og dermed konkurrencedygtige priser ville det dog kræve, at de stort set alle sluttede sig sammen, og at de havde adgang til havnefaciliteter og lagre.

#### ***Delkonklusion – mulighed for ensidig inputafskærmning***

493. Givet DLA's position på engrosmarkedet for foderråvarer, samt det eksisterende duopol med Agro Supply, som den eneste anden mulige leverandør af betydning, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA via DLA vil have mulighed for at gennemføre en strategi om inputafskærmning.<sup>96</sup>
494. Konkurrencepresset fra Agro Supply vurderes således ikke at forhindre DLA i at hæve priserne eller i øvrigt forringe vilkårene over for sine kunder (de øvrige grovvareselskaber), især fordi Agro Supplys ejere, som følge af det formindskede konkurrencepres, vil have incitament til at hæve priserne eller på anden måde forringe vilkårene for de grovvareselskaber, de konkurrerer med på downstream-markederne.

## **2. Incitament til ensidig inputafskærmning**

495. For at den fusionerede virksomhed etablerer inputafskærmning kræver det, at der er et incitament hertil. I denne vurdering indgår en række elementer.

#### *Rentabilitet*

496. Et af elementerne i vurderingen af incitamentet til inputafskærmning er, hvorvidt en sådan strategi vil være rentabel. Rentabiliteten på markedet for engrossalg af foderråvarer afhænger af en afvejning mellem tabet på upstream-markedet for foderråvarer og gevinsten på downstream-markederne for færdigfoder, samt på det mindre økonomisk betydende downstream-marked for salg af foderråvarer til hjemmeblandere.
497. Upstream-markedet for foderråvarer havde i 2013 en samlet omsætning på ca. 7,6 mia. kr. i Danmark, hvoraf DLA omsatte for [...] mia. kr. DLA sælger foderråvarer til medlemmer og ikke-medlemmer, der handler ind på medlemslignende vilkår. Prissætning baseres på aktuel

---

<sup>96</sup> Motta, M.: *Competition Policy – Theory and Practice*, 2004, Cambridge University Press, side 246-247.

markedspris tillagt omkostninger og avance, og da der således ikke handles på markedsvilkår, er det ikke muligt at beregne en egentlig avance. Parterne har i anmeldelsen oplyst, at bruttoavancen i 2013 var på [...] pct., men dette dækker den rabat, som medlemmerne får udbetalt ved året afslutning.<sup>97</sup>

498. Downstream-markederne for færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræfoder, hvor foderråvarerne indgår som input, har en samlet omsætning på 10,6 mia. kr., hvoraf DA i 2013 havde en samlet omsætning på ca. [...] mia. kr.<sup>98</sup> Den gennemsnitlige bruttoavance for DA ved salg af færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ er ifølge parterne henholdsvis [...], [...] og [...] pct. Dertil kommer downstream-markedet for salg af foderråvarer, hvor DA i 2013 havde en samlet omsætning på [...] mia. kr.<sup>99</sup> og en gennemsnitlig bruttoavance på [...] pct.
499. Det er, som nævnt, ikke muligt at opgøre en avanceprocent på upstream-markedet, og avancen upstream kan derfor ikke måles op imod downstream-avancerne. På grund af fodermarkedernes samlede omsætning, vil der imidlertid være en betydelig gevinst at hente for DA ved at afskærme konkurrenterne downstream. DA vil dermed opnå en større markedsandel på fodermarkederne, og dermed en større gevinst end der vil være ved at fortsætte med at levere foderråvarer til de øvrige grovvareselskaber. Dertil kommer den yderligere gevinst ved inputafskærmning af konkurrerende grovvareselskaber på downstream-markedet for salg af foderråvarer.
500. I forbindelse med vurderingen af rentabiliteten af en strategi om inputafskærmning er det også relevant at se på DA's markedsandele downstream. Jo større markedsandel downstream, jo større gevinst vil der være ved at hæve priserne efter at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA har markedsandele på [20-30] pct., [20-30] pct. og [40-50] pct.<sup>100</sup> på markederne for færdigfoder til henholdsvis svin, kvæg og fjerkræ, og er den næststørste aktør på fodermarkederne. Disse markedsandele vil kunne forøges ved at forringe konkurrencevilkårene for konkurrenterne downstream, og DA vil på sigt kunne hæve priserne og dermed opnå en gevinst på disse markeder. Dertil kommer DA's markedsandel på downstream-markedet for salg af foderråvarer på [20-30] pct., hvor der ligeledes vil kunne opnås større markedsandele ved at forringe konkurrencevilkårene for konkurrenterne og på sigt være mulighed for at hæve priserne.

#### *Efterspørgselstilgang*

501. Et yderligere element i vurderingen af, hvorvidt DA vil have incitament til inputafskærmning er, hvor sandsynligt det er, at downstream-efterspørgslen som følge af denne strategi ledes væk fra de afskærmede konkurrenter og over til DA.
502. DA er det næststørste grovvareselskab på downstream-markederne for færdigfoder, og er i stand til at levere færdigfoder, der er fuldt substituerbart med de øvrige grovvareselskabers færdigfoder. Det må derfor antages, at en strategi om inputafskærmning – med henblik på at presse downstream-konkurrenterne ud af markedet – vil øge efterspørgslen hos DA.
503. Da DLG er det største grovvareselskab må det antages at en del af efterspørgslen også vil søge hertil samt til Agro Danmarks medlemmer, også selvom disse selskaber hæver prisen downstream, som følge af det formindskede konkurrencepres. Det samme gælder for

---

<sup>97</sup> Hvis DLA solgte til grovvareselskaber udenfor samarbejdet på markedsvilkår må det antages at avancen ville være højere end de [...] pct. som tilbagebetales til medlemmerne.

<sup>98</sup> DA's og Hedegaard A/S' omsætning i 2013, jf. den netop godkendte fusion mellem DA og Dan Agro Holding

<sup>99</sup> DA's og Hedegaard A/S' omsætning for 2013.

<sup>100</sup> DA's og Hedegaard A/S' samlede markedsandele i 2013.

downstream-markedet for salg af foderråvarer. Det må derfor antages, at DA vil opnå en gevinst ved en strategi om inputafskærmning, og at DLG samt Agro Danmarks medlemmer vil kunne nyde godt af DA's strategi og det dermed formindskede konkurrencepres.

### ***Delkonklusion – incitament til ensidig inputafskærmning***

504. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne i forhold til upstream-markedet, samt DA's position på downstream-markederne er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA vil have incitament til at foretage inputafskærmning.

### **3. Effekt for den effektive konkurrence**

505. Inputafskærmning på markedet for foderråvarer vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence og dermed for kunderne, dvs. grovvarereselskaberne og i sidste ende landmændene.
506. Det er ikke en forudsætning, at DA's konkurrenter presses helt ud af markedet, før inputafskærmning kan være problematisk. Det er tilstrækkeligt, at konkurrenterne stilles i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt (delvis afskærmning).
507. Inputafskærmning kan antage forskellige former. Med DA overtagelse af kontrollen med DLA, ville DA kunne forringe vilkårene dels for de mindre grovvarereselskaber, der selv om de ikke er DLA-medlemmer, køber ind på medlemslignende vilkår, og dels for de nuværende DLA-medlemmer. Dette kunne ske ved at begrænse forsyninger, forhøje priserne eller gøre leveringsbetingelserne mindre favorable for disse downstream grovvarerirksomheder.
508. Hvis DA via DLA hæver priserne/forringer vilkårene overfor DLA's øvrige kunder – og Agro Supply i den forbindelse vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes (ikke-aktionærers) vilkår – vil det øge disse ikke-integrerede grovvarereselskabers omkostninger. De skal finde nye forsyningskilder, eventuelt i udlandet, med større transportomkostninger og dermed en højere samlet pris til følge. Som følge af de øgede omkostninger vil de øvrige grovvarereselskaber kun kunne udøve et formindsket konkurrencepres downstream. Dette kan give DA (og DLG/Agro Danmarks medlemmer) mulighed for at øge deres markedsandele og hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene).
509. På længere sigt kan de grovvarereselskaber, som afskærmes, blive tvunget helt ud af markedet, hvis de ikke kan opretholde konkurrencedygtige priser, givet de højere omkostninger til indkøb af foderråvarer. Det formindskede konkurrencepres, dette vil medføre, vil give DA og DLG/Agro Danmarks medlemmer endnu bedre muligheder for at hæve priserne på downstream-markederne.
510. Effekten downstream vil blive større, jo større en del af markederne der afskærmes. I nærværende sag er det kun aktionærerne<sup>101</sup> i Agro Supply, der ikke risikerer at blive afskærmet, mens resten af aktørerne på downstream-markederne, dvs. (i) nuværende DLA-medlemmer (undtagen DA), (ii) ikke-DLA medlemmer, der handler på medlemsvilkår, og (iii) potentielle kunder, kan blive udsat for afskærmning. Disse kunder står for en markedsandel på markedet for svinefoder på ca. [10-20] pct.

---

<sup>101</sup> Aktionærerne i Agro Supply er DLG, Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers.

511. Med hensyn til potentielle aktører kan alene truslen om, at den fusionerede virksomhed ikke vil forsyne dem, afholde dem fra at etablere sig. Hvis alternativet for en ny aktør er, at de er nødt til at etablere sig upstream for at kunne konkurrere downstream, kan den effektive konkurrence hæmmes.

#### **Delkonklusion – ensidig inputafskærmning**

512. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA's enekontrol over DLA giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig inputafskærmning på engrosmarkedet for salg af foderråvarer. Risikoen for inputafskærmning omfatter såvel de nuværende DLA-medlemmer som grovvarereselskaber, der handler på medlemsvilkår, og potentielle nye kunder/aktører. For så vidt angår eksisterende grovvarereselskaber på det danske marked vil DA have en fordel ved at afskærme og overtage deres markedsandele.
513. Det vurderes ikke, at hverken konkurrenter eller kunder (grovvarereselskaber) vil være i stand til (eller have incitament til for så vidt angår Agro Supply) at etablere effektive modstrategier. Konkurrenterne på engrosmarkedet er alle små specialiserede virksomheder. Angående entry er det usandsynligt, at der skulle træde nye aktører ind på upstream-markedet for foderråvarer. Markedet er af en beskeden størrelse, særligt når der ses bort fra DA og DLG/Agro Danmark som kundegrundlag, idet de alle er tilknyttet egne forsyningselskaber.
514. De grovvarereselskaber, som afskærmes, er for små til, at de kan udøve nogen form for pres på DLA og Agro Supply, særligt set i lyset af at der ingen større alternative leverandører er på det danske marked.

#### **5.2.9.1.2 Koordinerede virkninger i engrosleddet for salg af foderråvarer**

515. En vertikal fusion kan ændre konkurrencen på markedet på en sådan måde, at det bliver langt mere sandsynligt, at virksomheder koordinerer deres adfærd.
516. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det derfor også vurderes, om fusionen øger risikoen for koordinerede virkninger.

#### **5.2.9.1.2.1 Kundeafskærmning**

517. Såvel DA som DLG og Agro Danmarks medlemmer køber hele deres indkøb af foderråvarer fra enten DLA eller Agro Supply. Kontrolovergangen i DLA øger dermed ikke risikoen for kundeafskærmning på engrosmarkedet for salg af foderråvarer.

#### **5.2.9.1.2.2 Inputafskærmning**

518. DA kontrollerer efter fusionen DLA, mens det andet store selskab, Agro Supply, kontrolleres af DLG/Agro Danmark.
519. Det skal derfor undersøges, om der kan opstå en risiko for koordineret inputafskærmning som følge af fusionen ved at se på:

- 1) om det er muligt at inputafskærme,
- 2) om der er incitament til inputafskærmning og
- 3) effekten for den effektive konkurrence.

520. Koordinerede virkninger i vertikale fusioner vurderes på samme måde som ved horisontale fusioner. Det vil sige, at det skal undersøges, hvorvidt Airtours-betingelserne er opfyldt.
521. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner opstillet fire kumulative betingelser, der skal være opfyldt for, at der kan være risiko for koordinerede virkninger:
- Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser.
  - Afvielser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter.
  - De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvielser.
  - Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.
522. Ved vurderingen af hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges ved fusionen, lægges vægt på en række markeds karakteristika. Det er imidlertid usandsynligt, at alle markeds karakteristika peger i samme retning, dvs. enten peger i retning af eller væk fra risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karakteristika, der taler for, og de karakteristika, der taler imod risiko for koordinering.

## **1. Mulighed for koordineret inputafskærmning**

### ***a) Etablering af koordineringsbetingelser***

523. DLA og Agro Supply vil kunne koordinere omkring enten at nægte levering til de øvrige grovvarerelskaber eller levere på forringede vilkår.
524. Gennem opnåelse af enekontrollen over DLA får DA mulighed for direkte at styre aktiviteterne i selskabet. Tidligere ville koordinering mellem DLA og Agro Supply kræve, at medlemmer af DLA blev enige om en sådan strategi, mens DA nu alene kan bestemme, til hvem og på hvilke vilkår DLA skal levere. Kontrolovergangen kan derfor gøre etablering af koordineringsbetingelser nemmere.
525. En række markeds karakteristika for markedet for engrossalg af foderråvarer er medvirkende til at øge sandsynligheden for, at DA og Agro Supply kan etablere og fastholde koordineringsbetingelserne.

### **Markeds karakteristika**

#### *Koncentrationsniveau*

526. Jo færre virksomheder, der findes på et marked, desto lettere vil det alt andet lige være at koordinere.
527. Der er kun få aktører på markedet for engrossalg af foderråvarer, og allerede inden fusionen er koncentrationen høj. Fusionen øger koncentrationsniveauet – om end ikke betydeligt. Forskellen ligger imidlertid i, at DA fremover alene kan tage beslutning om at etablere koordinering på DLA's vegne.

#### *Symmetriske markedsandele*

528. Virksomheder med symmetriske markedsandele vil med stor sandsynlighed have symmetriske incitamenter til at indgå i koordinering. Øget symmetri i markedsandelene er derfor befordrende for koordinering, da aktørernes gevinster både ved at afvige og ved at koordinere er mere ens.
529. Agro Supply er i dag den største aktør på markedet med en markedsandel på ca. [40-50] pct. DA vil som følge af fusionen opnå en markedsandel på ca. [40-50] pct., hvor de før fusionen, via ejerskabet af Scanola, havde en markedsandel på [0-5] pct. DA's erhvervelse af enekontrol over DLA vil således øge symmetrien mellem DA og DLG/Agro Danmark, og DA vil efter fusionen også være vertikalt integreret med et forsyningselskab upstream, der er aktiv inden for levering af en bred portefølje af foderråvarer.<sup>102</sup>

#### *Omkostningssymmetri*

530. Jo mere symmetriske virksomheder er med hensyn til omkostninger, des større incitament vil de have til at etablere koordinering, og des lettere vil de kunne nå en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau.
531. Omkostningerne i DLA og Agro Supply er præget af en vis grad af symmetri. Dette gør det nemmere for DLA og Agro Supply at nå en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau.
532. Symmetrien skyldes primært, at indkøbet af foderråvarer handles til priser, der er tæt knyttet til verdensmarkedspriserne. Priserne ved import af foderråvarer er i høj grad afhængige af volumen, hvilket indikerer, at der næppe er betydelig forskel på indkøbspriserne for henholdsvis DLA med en markedsandel på [40-50] pct. og Agro Supply med en markedsandel på [40-50] pct.

#### *Produktthomogenitet*

533. Det vil alt andet lige være lettere for virksomheder at etablere koordinering på et marked med få, relativt homogene produkter end på et marked med flere differentierede produkter. Produktthomogenitet og konkurrence på pris fremfor kvalitet øger dermed gennemsigtigheden og gør det lettere at etablere koordinering.
534. De foderråvarer, som engrosselskaberne DLA og Agro Supply importerer og udbyder er overordnet set homogene, jf. afsnit 4.3. Der er tale om råvarer, der anvendes eller videresælges uden at blive videreforarbejdet.
535. Den store produktthomogenitet og konkurrence på pris fremfor kvalitet gør markedet gennemsigtigt og understøtter dermed stabiliteten af den koordinerede adfærd.

#### *Lav innovation*

536. På markeder, hvor innovation er et væsentligt parameter, kan det være vanskeligt at etablere koordinering, da større innovationschok vil give betydelige incitamenter til at afvige fra koordineringen. En lav grad af innovation er medvirkende til, at der ikke sker pludselige og store ændringer i markedsandelene og er med til at sikre en vis forudsigelighed på markedet. Dermed vil det være lettere at etablere koordinering, og stabiliteten af den koordinerede adfærd øges, da det er usandsynligt, at en virksomhed kan vinde markedsandele i kraft af store spring i innovationen

---

<sup>102</sup> DA er allerede vertikalt integreret for så vidt angår rapskager via Scanola.



537. Generelt er grovvarebranchen, også ifølge fusionsparterne, kendetegnet ved, at der er en relativ lav grad af innovation. Dette gør sig også gældende på markedet for engrossalg af foderråvarer, hvor der stort set udelukkende er tale om videresalg af råvarer uden nogen form for værditilførsel.
538. Den lave grad af innovation understøtter stabiliteten af den koordinerede adfærd, da det er usandsynligt, at en engrosvirksomhed kan vinde markedsandele i kraft af store spring i innovationen.

#### *Faste kundeforhold*

539. Det vil være lettere at etablere koordineringsbetingelser – særligt omkring kundedeling – på et marked med en høj grad af gennemsigtighed, og hvor der fx eksisterer faste kundeforhold i form af en relativt statisk kundemasse. Faste kundeforhold gør det nemmere at koordinere, da det er nemmere at dele kunderne imellem sig.
540. Markedet for engrossalg af foderråvarer er et marked med faste kundeforhold. Kunderne er bundet af købspligt, der er gældende for et år. Det kræver således udmeldelse af samarbejdet at skifte leverandør, og kunderne (grovvareselskaberne) skifter meget sjældent leverandør.
541. De faste kundeforhold, der er på markedet for engrossalg af foderråvarer, gør det nemmere at koordinere.

#### *Strukturelle forbindelser*

542. Strukturelle forbindelser, herunder fx krydsejerskaber og joint ventures, mellem de virksomheder, som tænkes at gennemføre en strategi om koordinering, kan ligeledes bidrage til at lette etableringen af koordineringsbetingelser, da virksomhedernes incitamenter er mere ens. Derudover kan strukturelle forbindelser give de koordinerende virksomheder indsigt i hinandens strategier m.v.
543. Der er en række strukturelle forbindelser mellem DLA's ejer, DA, og Agro Supply's ejere, DLG, Brødr. Ewers og Hornsyld, i kraft af krydsejerskaber, jf. også afsnit 4.2.2.2. DA og DLG/Agro Danmarks ejere har alle ejerandele i en række virksomheder på forskellige markeder, herunder markedet for foderfedt via Nagro og markedet for gødning via DanGødning. Desuden ejer DA og DLG i fællesskab DanHatch, som bl.a. producerer rugeæg og daggamle kyllinger, samt i regi heraf DPL Invest, der er ejer eller medejer af 11 svineproduktionselskaber i Danmark og Tyskland. Endelig ejer DA og DLG også Danish Grain Terminals.

#### *Hyppige og små transaktioner*

544. Hyppige og små transaktioner øger gennemsigtigheden på markedet og kan dermed lette etableringen af koordineringsbetingelser.
545. På markedet for engrossalg af foderråvarer bestiller grovvareselskaberne løbende, men de er bundet af købspligt, der gælder for et år. Grovvareselskaberne aftager foderråvarer hver 4-6 uge, så der er tale om hyppige transaktioner.

### **Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser**

546. Fusionen betyder, at symmetrien på markedet øges, og at markedet i endnu højere grad får duopolkarakteristika, da DA alene efter fusionen vil kunne bestemme, til hvem og på hvilke vilkår selskabet skal levere foderråvarer. Idet DLA med en markedsandel på [40-50] pct. er en betydelig aktør på upstream-markedet, vil DA via DLA have mulighed for at påvirke en væsentlig del af udbuddet af foderråvarer på upstream-markedet negativt med hensyn til pris

eller mængde. Markedet har desuden en række karakteristika, der understøtter etableringen af koordineringsbetingelser.

547. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrossalg af foderråvarer har en række karakteristika, der gør, at der kan etableres fælles referencepunkter vedrørende inputafskærmning, som DLA og Agro Supply vil kunne koordinere omkring.

#### ***b) Kontrol af afvigelser***

548. For at kunne kontrollere, om de øvrige aktører agerer i henhold til koordineringsbetingelserne, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed.
549. Markedet for engrossalg af foderråvarer er præget af en betydelig grad af gennemsigtighed. Dette skyldes en række forhold, der gennemgås i det følgende. Visse markedskarakteristika er allerede beskrevet i foregående afsnit, hvor der i disse tilfælde blot henvises hertil.

#### **Markedskarakteristika**

##### *Vertikal integration*

550. Koordinerende virksomheders vertikale integration medfører gennemsigtighed og dermed bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen, fordi den vertikale integration giver øget viden bl.a. om konkurrenternes omkostninger upstream.
551. Efter fusionen vil DA ligesom DLG/Agro Danmark være vertikalt integreret på markedet for foderråvarer, og således vertikalt integreret med et upstream-selskab, der leverer inputs til produktionen af færdigfoder.

##### *Koncentrationsniveau*

552. Jo færre aktører og jo højere koncentration på et marked, des mere gennemsigtigt vil markedet være, og des lettere vil det være at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen.
553. Som nævnt ovenfor, er der få aktører på markedet for engrossalg af foderråvarer, hvor DLA og Agro Supply står for [90-100] pct. af salget. Tilsvarende er der også kun et begrænset antal kunder i form af grovvareselskaber. På et så koncentreret marked vil det ikke være vanskeligt for DA og DLG/Agro Danmark, at danne sig et overblik over konkurrenternes adfærd og kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen.

##### *Produktthomogenitet*

554. På markeder med relativt homogene produkter vil det være lettere for virksomhederne at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen. Som nævnt ovenfor har DA og Agro Supply mulighed for at tilbyde sammenlignelige foderråvarer, og der er tale om et uforarbejdet produkt (råvarer).

##### *Hyppige og små transaktioner*

555. Relativt hyppige og små transaktioner på et marked er med til at øge gennemsigtigheden og dermed gøre det lettere for virksomheder at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen.

556. Leveringerne af foderråvarer sker løbende over året og ca. hver 4-6 uge, jf. punkt 545, og aftaget er stabilt. Dermed vil det hurtigt blive kendt, hvis et grovvareselskab fx har indkøbt et andet sted, jf. punkt 545.

*Gennemsigthed vedrørende omkostninger*

557. Gennemsigthed i forhold til omkostninger vil også være befordrende for muligheden for at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen. Som nævnt ovenfor er der allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, hvilket bl.a. skyldes omkostningerne til foderråvarer er knyttet til verdensmarkedspriser. Kendskabet til verdensmarkedspriserne og dermed gennemsigthed omkring omkostningerne til foderråvarer medfører, at DA sammen med Agro Supply er i stand til at kontrollere, om eventuelle afvigelser i fx priser eller vilkår skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller ændringer i de bagvedliggende omkostninger.

*Udvikling i efterspørgslen*

558. Jo mere stabilt efterspørgslen på et marked udvikler sig, desto hurtigere og lettere vil virksomhederne på markedet kunne opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Hvis et marked omvendt er præget af ustabil efterspørgsel, vil det være vanskeligt for en virksomhed at vurdere, om den har mistet markedsandele til en konkurrent, der fx tilbyder særligt lave priser, eller om det mistede salg skyldes, at en konkurrent har afvejet fra koordinering.
559. Efterspørgslen på markedet for salg af foderråvarer er præget af stabilitet. Efterspørgslen afhænger af forbruget af svine- kvæg og fjerkræfoder, der har været nogenlunde stabilt over en årrække. Der var et fald fra 2011 til 2012 i mængden af solgt svinefoder, men forbruget synes herefter at have stabiliseret sig på et lavere niveau.
560. Denne relativt stabile efterspørgsel betyder, at virksomhederne har gode muligheder for at fastslå, om et fald i efterspørgslen hos den enkelte virksomhed skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere efterspørgselsniveau. Hvis der eksempelvis sker udsving i forbruget, fx i forbindelse med at der eksporteres smågrise til Tyskland, vil dette også nemt kunne komme engrosselskaberne til kendskab, da foderforbruget kan udregnes ud fra den løbende statistik om antal dyr.<sup>103</sup>

**Delkonklusion – kontrol af afvigelser**

561. Fusionen betyder, at markedet i endnu højere grad får duopolkarakteristika, og dette kan sammen med den betydelige gennemsigthed, der er på markedet, understøtte muligheden for at kontrollere afvigelser mere effektivt.

**c) Disciplinære foranstaltninger**

562. Det skal være muligt at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringsbetingelserne, og truslen skal dermed bidrage til at gøre koordineringen stabil. For det første skal sanktionen ved afvigelse fremstå klart for de koordinerende virksomheder, for det andet skal sanktionen være troværdig, og for det tredje skal sanktionen kunne igangsættes tilpas hurtigt for at have en afskrækkende virkning. En sanktion kan eksempelvis være at lægge et fuldt konkurrencemæssigt pres ved målrettet at gå efter kunderne hos den virksomhed, som afviger fra koordineringsbetingelserne.

---

<sup>103</sup> Landmændene skal indberette areal og arealanvendelse til NaturErhvervstyrelsen og antal dyr samt art til CHR-registeret. Kilde: Parternes anmeldelse af fusionen mellem Danish Agro og Dan Agro Holding.

563. En række markeds karakteristika kan virke befordrende for, at henholdsvis DLA og Agro Supply kan straffe eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd. Der redegøres nærmere for disse karakteristika i det følgende.

### **Markedskarakteristika**

#### *Strukturelle forbindelser*

564. Strukturelle forbindelser mellem konkurrenter kan gøre det lettere at iværksætte disciplinære foranstaltninger.
565. Der er i flere tilfælde strukturelle forbindelser mellem væsentlige aktører på de danske grovvaremarkeder. Det gælder især inden for hver af de to grupperinger i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark, men også på tværs af de to grupperinger, jf. punkt 102.

#### *Hyppige og små transaktioner*

566. For at kunne iværksætte disciplinære foranstaltninger inden for et tilstrækkeligt kort tidsrum, er det nødvendigt med en vis gennemsigthed på markedet.
567. Som nævnt ovenfor under punkt a) og b), er engrosselskaberne løbende i kontakt med sine kunder, grovvareselskaberne, der aftager foderråvarer med jævne mellemrum.

#### *Kontakt på flere markeder*

568. Hvis de koordinerende virksomheder har aktiviteter på flere markeder, vil der (også) være mulighed for at gennemføre disciplinære foranstaltninger på et eller flere af disse. Det øger mulighederne for at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringen, og dermed vil de disciplinære foranstaltninger være mere troværdige.
569. DA og DLA/Agro Danmark er aktive på flere markeder, hvilket betyder, at de hver især har mulighed for at straffe den aktør, der måtte afvige fra den koordinerede adfærd, hårdere, fordi gengældelsen kan målrettes bedre, end hvis selskaberne kun var til stede på et enkelt marked.

#### *Gengældelsesmuligheder*

570. Jo bedre mulighed for gengældelse mod virksomheder, der afviger fra koordineringen, desto mindre risiko for afvigelser.
571. Gennemsigtheden efter fusionen gør, at henholdsvis DA og Agro Supply i tilfælde af den ene aktørs afvigelse fra koordineringsbetingelserne vil have mulighed for at skærpe salgsindsatsen ved fx målrettet at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder.
572. Eksempler på gengældelsesmekanismer kunne være at tilbyde konkurrentens kunder lavere priser eller bedre indkøbsforhold. Dette kunne skærpes ved at målrette en prisreaktion mod et særskilt område, hvor konkurrenten måtte have ført en aggressiv prispolitik, frem for at sænke priserne over hele markedet med betydeligt større eget tab til følge.

### **Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger**

573. Samlet vurderes det, at ovenstående forhold indebærer, at en trussel om troværdig gengældelse hurtigt kan iværksættes, hvilket bidrager til at gøre koordineringen mere stabil. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

#### **d) Reaktionen fra udenforstående**

574. Vertikale fusioner kan mindske udenforstående virksomheders mulighed for at destabilisere koordineringen. Dette kan dog modvirkes, hvis der er stærke konkurrenter eller stærke kunder på markedet. Omvendt vil et marked med adgangsbarrierer gøre det sværere for potentielle konkurrenter at træde ind, hvilket kan medføre, at koordineringen bliver mere stabil, idet kun virksomheder, der allerede er på markedet, kan true koordineringen.

##### *Stærke konkurrenter*

575. Stærke konkurrenter og konkurrenter med maverick-egenskaber vil kunne reagere på de koordinerende virksomheders strategi og dermed bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

576. Som nævnt ovenfor har DLA og Agro Supply tilsammen en markedsandel på [90-100] pct. på det samlede engrosmarked for salg af foderråvarer. Dermed vil DA og DLG /Agro Danmark via henholdsvis DLA og Agro Supply tilsammen kontrollere forsyningerne til langt størstedelen af det danske marked. Således er den næststørste selvstændige aktør på markedet Emmelev med en markedsandel på ca. [0-5] pct.

577. Givet den høje kombinerede markedsandel for DLA og Agro Supply, er der ingen øvrige leverandører, der har en tilstrækkelig tilstedeværelse på markedet til at kunne foretage en modreaktion mod eventuelle prisstigninger fra DLA og Agro Supply, fx i form af en aggressiv prispolitik.

578. Derudover er der heller ingen selskaber på markedet p.t., der agerer som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd, fx ved at tilbyde lavere priser.

##### *Adgangsbarrierer*

579. Potentielle konkurrenter vil kunne destabilisere og dermed bringe koordineringen i fare, hvis det anses for sandsynligt, at de vil indtræde på markedet i tilfælde af koordinering. Med hensyn til markedet for engrossalg af foderråvarer er der visse adgangsbarrierer.

580. Den primære adgangsbarriere knytter sig til stordrift. For at etablere sig som engrosvirksomhed på markedet for foderråvarer kræver det indkøb af store mængder, hvilket kan være vanskeligt at starte op med. Dette er bekræftet i anmeldelsen, hvoraf det fremgår, at "*Stordrift har en væsentlig betydning*" og "*Der er en direkte sammenhæng mellem volumen og pris*". Indkøbsvolumen er således den altafgørende faktor for at være konkurrencedygtig på engrosmarkedet for foderråvarer. Det vurderes derfor ikke, at der er potentielle konkurrenter, der kan træde ind på markedet og destabilisere koordineringen.

##### *Stærke kunder*

581. Stærke kunder vil kunne have forhandlingsmagt og lægge pres på de koordinerende virksomheder for at bryde koordineringen. Derudover vil særligt store kunder kunne give en koordinerende virksomhed incitament til at afvige fra koordineringen for at sikre sig kunden.

582. Med hensyn til kundesiden på markedet for engrossalg af foderråvarer er disse kendetegnet ved at være mindre grovvareselskaber. Disse vil næppe enkeltvis kunne lægge pres på DLA og Agro Supply til fx at sænke priserne. Den planlagte fusion ændrer ikke ved kundernes styrke. Derimod øges DA's markedsandel via overtagelsen af DLA på markedet for engrossalg af foderråvarer betydeligt, hvorved selskabets position over for de øvrige grovvareselskaber styrkes.

583. Dertil kommer, at DA og DLG/Agro Danmark aftager hovedparten af foderråvarerne fra indkøbsselskaberne. Det anses derfor for usandsynligt, at de øvrige grovvarereselskaber på rentabel vis vil kunne understøtte en indtræden på markedet for en ny konkurrent eller købe ind uden om indkøbsselskabet. Dette understøttes også af styrelsens markedsundersøgelse, [...].

#### **Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående**

584. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for engrossalg af foderråvarer er præget af fravær af stærke kunder og fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som ville kunne være i stand til at destabilisere en koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

#### **Konklusion – mulighed for koordineret inputafskærmning**

585. Givet DA's og DLG's/Agro Danmarks kontrol over de to eneste indkøbsselskaber på engrosmarkedet for salg af foderråvarer i Danmark vurderes det, at DA og DLG/Agro Danmark i fællesskab via koordineret adfærd vil have mulighed for at udøve inputafskærmning over for konkurrerende grovvarereselskaber.

### **2. Incitament til koordineret inputafskærmning**

586. Med hensyn til incitamentet til inputafskærmning kan DA og DLG/Agro Danmarks medlemmer have en fælles interesse i at nægte at levere til eller forringe vilkårene for aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.
587. Ved DA's overtagelse af DLA vil antallet af grovvarereselskaber, der kan inputafskærmes, øges. DLA-medlemmerne var således tidligere sikret indkøb af foderråvarer via DLA på samme vilkår som DA, men med DA's overtagelse af kontrollen med DLA vil dette ikke længere automatisk være tilfældet. Dermed forøges incitamentet til inputafskærmning for DA via DLA og for Agro Supplys ejere betydeligt.
588. Dertil kommer, at omsætningen på downstream-markederne for færdigfoder og foderråvarer som nævnt ovenfor er væsentligt større end omsætningen på upstream-markedet for foderråvarer, hvilket yderligere understøtter, at der vil være et økonomisk incitament til inputafskærmning af øvrige konkurrenter med henblik på at øge markedsandelene på de større markeder downstream.
589. DA og DLG/Agro Danmark-medlemmerne har betydelige markedsandele downstream. Jo større markedsandele selskaberne har downstream, jo større gevinst vil de kunne opnå ved at hæve priserne efter at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet/stillet dem ringere ved at give dem dårligere vilkår. DA<sup>104</sup> og DLG/Agro Danmark-medlemmerne har sammenlagt markedsandele på [70-80] pct., [70-80] pct. og [90-100] pct. på markederne for færdigfoder til henholdsvis svin, kvæg og fjerkræfoder, og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at hæve priserne på disse markeder. Dertil kommer den samlede markedsandel på downstream-markedet for salg af foderråvarer på [60-70] pct. og den tilsvarende gevinst ved at hæve priserne på dette marked.

---

<sup>104</sup> Inklusive Hedegaard A/S' salg i 2013.

590. Som nævnt i punkt 503 ovenfor, er det sandsynligt, at downstream-efterspørgslen som følge af inputafskærmning vil rettes til DA og DLG/Agro Danmark, da disse selskaber hører til de største leverandører på downstream-markederne for færdigfoder, og da de alle er i stand til at levere færdigfoder, der er fuldt substituerbart med downstream-konkurrenternes.

#### **Konklusion – incitament til koordineret inputafskærmning**

591. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne end på upstream-markedet, samt DA's og DLG's position på downstream-markederne, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA via DLA og DLG/Agro Danmark via Agro Supply vil have incitament til at foretage inputafskærmning via koordineret adfærd.
592. For at der kan være tale om koordinering, skal det lægges til grund, at Agro Supplys aktionærer også vil kunne blive enige om en sådan strategi. Agro Supply er et formidlingsselskab, der ikke genererer overskud af nogen betydning, men i tilfælde af at ikke-integrerede grovvarerelskaber mistede konkurrencekraften, ville Agro Supplys medlemmer kunne ekspandere og dermed opnå bedre indkøbsforhold, samt øge markedsandelene downstream. Agro Supplys aktionærer vil derfor have et incitament til at deltage i koordineringen.

### **3. Effekt for den effektive konkurrence**

593. En koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence, og dermed for de grovvarerelskaber, der som kunder bliver afskærmet. Dette vil i sidste ende også få negative konsekvenser for grovvarerelskabernes kunder (landmændene), jf. vurderingen af ensidig inputafskærmning i punkt 505- 510. Det er muligt, at der vil være endnu større effekt forbundet med koordineret inputafskærmning. Dette skyldes, at Agro Supply ved en koordineret strategi om inputafskærmning vil hæve priserne til samme niveau som DLA, mens det under ensidig afskærmning ikke er givet, at Agro Supply vil forhøje priserne til helt samme niveau som DLA.

#### **Delkonklusion – koordineret inputafskærmning**

594. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, idet den øger risikoen for, at DA og DLG i kraft af stiltiende koordinering vil gennemføre en strategi om inputafskærmning.

#### **5.2.9.1.3 Konklusion – vertikal fusion – markedet for engrossalg af foderråvarer**

595. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for såvel ensidig som koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.
596. Heraf vurderes risikoen for koordineret afskærmning at være højest. Dette skyldes, at DA og DLG/Agro Danmark vil have en fælles interesse i inputafskærmning, da disse selskaber alle vil kunne drage fordel af en eventuel reduktion i antallet af konkurrenter på downstream-markederne som følge af en sådan strategi. Dette vil desuden kunne reducere konkurrencen downstream til skade for landmændene.

### **5.2.9.2 Horisontale virkninger - foderråvarer**

597. DA's overtagelse af kontrollen med DLA medfører, at DA øger sin markedsandel på markedet for engrossalg af foderråvarer betydeligt. DA havde forud for fusionen gennem ejerskabet af Scanola en markedsandel på [0-5] pct., og denne forøges med fusionen til [40-50] pct.
598. HHI stiger ved fusionen til [4.100-4.200] og der kommer en ændring i HHI på [200-300]. HHI og ændringen heri overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.<sup>105</sup>
599. Der skal på den baggrund ske en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidig og koordinerede virkning af den horisontale del af fusionen mellem DA og DLA på markedet for engrossalg af foderråvarer.

#### **5.2.9.2.1 Ensidede virkninger**

600. Generelt er markedet for engrossalg af foderråvarer kendetegnet ved nogle få store aktører. Før fusionen var der to store aktører på markedet, DLA med en markedsandel på [30-40] pct. og Agro Supply med en markedsandel på [40-50] pct. Derudover er der enkelte små aktører, med markedsandele på [0-5] pct., heriblandt Scanola, jf. Tabel 5.2 ovenfor.
601. I kraft af fusionen vil koncentrationen blive øget marginalt, idet der nu vil være én aktør med [40-50] pct. markedsandel og som hidtil én med [40-50] pct.
602. Ændringer ved fusionen sker som følge af, at DA overtager kontrollen med det ene af de store aktører, og hvor der før var en række andelshavere i DLA, der skulle blive enige om etablering af en eventuel prisstigning, er der nu alene DA, der kan tage denne beslutning.
603. De mulige skadesvirkninger, der vil kunne være på konkurrencen, knytter sig derfor til de vertikale virkninger af fusionen, hvor DA, fordi de er aktive både på upstream- og downstream-markedet for foderråvarer, kan have en interesse i at afskærme sine konkurrenter downstream (og Agro Supply incitament til at følge med). Denne problemstilling er behandlet ovenfor under inputafskærmning, jf. punkt 484 og 485.

#### **5.2.9.2.2 Koordinerede virkninger**

604. For at der kan være tale om koordinerede virkninger, skal fusionen gøre det mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd før fusionen, nu vil foretage en sådan koordinering, uden at de indgår en egentlig aftale herom, eller at en allerede eksisterende koordinering, som følge af fusionen, bliver mere stabil, mere effektiv eller lettere at gennemføre.
605. Det forhold, at Scanola og DLA med DA's overtagelse af kontrollen med DLA fusionerer, bevirker efter styrelsens vurdering ikke, at ovennævnte krav til koordinerede virkninger er opfyldt.

---

<sup>105</sup> Af retningslinjernes punkt 19 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er under 1.000. Af punkt 20 fremgår yderligere, at det også anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis HHI efter fusionen er mellem 1.000 og 2.000, og delta er under 250, eller hvis HHI efter fusionen er over 2.000, men delta er mindre end 150 - medmindre der foreligger særlige omstændigheder.



606. Det er således udelukkende det forhold, at DA er aktiv downstream samtidig med at de overtager kontrollen med DLA, der har betydning for mulige koordineringsstrategier. De mulige skadevirkninger knytter sig derfor udelukkende til den vertikale del af fusionen, der er behandlet under afsnit 5.2.9.1.

**5.2.9.2.3 Konklusion – horisontalt berørt marked – markedet for engrossalg af foderråvarer**

607. På baggrund af ovenstående konkluderes det, at den anmeldte fusion ikke har horisontale virkninger, hverken ensidige eller koordinerede, der kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt.

### 5.2.10 Vurdering af markedet for engrossalg af gødning

608. DA vil gennem erhvervelsen af enekontrol over DLA udvide sine aktiviteter på engrosmarkedet for salg af gødning. Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere i flydende og fast gødning, jf. afsnit 273 ovenfor, men der tages i det følgende udgangspunkt i et samlet marked for gødning.
609. DLA er ikke aktiv på markedet for flydende gødning, men flydende gødning udgør kun ca. 13 pct. af det samlede gødningsmarked, og styrelsens betænkeligheder vil således eksistere både på et marked for fast gødning og på et samlet marked, og således uanset en eventuel segmentering.
610. DLA er aktiv på upstream-markedet for salg af gødning til grovvareselskaberne (engrosmarkedet), mens DA er aktiv på downstream-markedet for salg af gødning til landmændene (detailmarkedet). DLA har en markedsandel på [30-40] pct. på upstream-markedet, og på downstream-markedet har DA en markedsandel på [20-30] pct.<sup>106</sup> Markedet for salg af gødning er dermed et vertikalt berørt marked.
611. Kontrolovergangen medfører ingen ændringer i DA's (DLA's) markedsandele, og engrosmarkedet for salg af gødning er dermed ikke horisontalt berørt.
612. Af Tabel 5.3 ses indkøbsselskabernes og de største forsyningsselskabers markedsandele og HHI på markedet for engrossalg af gødning.

Tabel 5.3 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af gødning 2013

	Før fusionen	Efter fusionen
DLA Agro	[30-40]	[30-40]
European Fertilizer	[50-60]	[50-60]
DanGødning	[10-20]	[10-20]
Flex Gødning	[0-5]	[0-5]
Agros	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>HHI</b>	<b>[3.900-4.000]</b>	<b>[3.900-4.000]</b>
Ændring i HHI		0
Markedets størrelse, mio. kr.		1.833

Kilde: Parternes anmeldelse.

613. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og

<sup>106</sup> Markedsandelen er summen af DA's og Hedegaards markedsandele på downstream-markedet i 2013. Det er disse markedsandele der er lagt til grund i fusionen mellem DA og Hedegaard, der er godkendt umiddelbart forud for denne fusion.

koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af gødning.

### **5.2.10.1 Vertikal fusion – engrossalg af gødning**

#### **5.2.10.1.1 Ensidige virkninger**

614. Vertikale fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller leverancer (inputs), jf. afsnit 5.2.5. Risikoen for, at fusionen vil føre til henholdsvis kunde- og inputafskærmning, vurderes i det følgende.
615. Da forholdene på engrosmarkedet for gødning har en betydelig lighed med forholdene beskrevet ovenfor vedrørende markedet for engrossalg af foderråvarer, vil der i den følgende vurdering af gødningsmarkedet blive fokuseret på de punkter, hvor de to markeder adskiller sig. De enkelte markeds karakteristika vil således ikke blive beskrevet i detaljer, idet der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.2.9.

#### **5.2.10.1.1.1 Kundeafskærmning**

616. I lighed med forholdene på foderråvaremarkedet foretager DA allerede inden fusionen hele sit indkøb af gødning fra DLA, hvilket følger af indkøbsforpligtelsen. DA benytter derfor ikke øvrige leverandører. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over DLA ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag i væsentligt omfang, idet DA heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for de øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhvervelse af kontrollen med DLA vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning efter fusionen.<sup>107</sup>
617. Allerede fordi fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for via DLA at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af gødning.

#### **5.2.10.1.1.2 Inputafskærmning**

618. Inputafskærmning forekommer, hvis den fusionerede enhed får mulighed for at afskærme konkurrenterne fra at få adgang til virksomhedens produkter – eller kun giver adgang til produkterne på ringere vilkår end før fusionen. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges, om der i) er mulighed for at afskærme, ii) er incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

### **1. Mulighed for ensidig inputafskærmning**

619. DA opnår efter fusionen enekontrollen med DLA og vil dermed direkte kunne bestemme, til hvem og på hvilke vilkår selskabet leverer gødning. DA har en markedsandel på [30-40] pct. på markedet for gødning og er den næststørste leverandør på markedet.

---

<sup>107</sup> Jf. retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner, punkt 61, note 1).

620. På engrosmarkedet for salg af gødning er der én anden stor aktør, European Fertilizer<sup>108</sup> med en markedsandel på [50-60] pct. Derudover er der kun få andre aktører, og den tredjestørste aktør, DanGødning, er ejet af DA (36 pct.) og DLG (35 pct.), samt Brødr. Ewers, Hornsyld Købmandsgaard og Mollerup Mølle i fællesskab. De resterende (Flex Gødning og Agros) har hver især kun en markedsandel på ca. [0-5] pct.
621. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input.
622. Vigtigt input: Hvis grovvarereselskaber afskærmes fra indkøb af gødning på grund af højere priser eller ringere vilkår, vil grovvarereselskaberne være afskærmet fra et væsentligt input i salget af grovvarer. På detailmarkedet udgør salget af gødning ca. 10 pct. af grovvarereselskabernes omsætning. Selvom andelen af det samlede salg således kun udgør 10 pct., er det vigtigt for grovvarereselskaberne at have gødning i deres portefølje, da det er en konkurrenceparameter at kunne tilbyde hele sortimentet af grovvarer. Alle grovvarereselskaber har således også gødning i deres sortiment.
623. Stærke konkurrenter: Muligheden for inputafskærmning kan blive forhindret, hvis der er effektive modstrategier, fx i form af stærke konkurrenter.
624. DLA's konkurrenter på engrosmarkedet for salg af gødning er primært European Fertilizer, da disse to store engrosselskaber er de eneste, der udbyder hele paletten af fast gødning. DanGødning og Flex Gødning udbyder kun flydende gødning, og de øvrige har kun et begrænset sortiment af fast gødning.
625. På markedet for indkøb af gødning er den væsentligste prisparameter stordrift. Der resterende upstream-udbydere (bortset fra European Fertilizer) vil med overvejende sandsynlighed ikke være i stand til at købe gødning indtil konkurrencedygtige priser. Der gælder således samme forhold som på markedet for indkøb af foderråvarer, jf. punkt 489. Dertil kommer, at en række af de store gødningsleverandører ikke ønsker at levere til de mindre engrosvirksomheder.
626. Det vurderes således, at de øvrige aktører umiddelbart ikke kan destabilisere DLA's muligheder for at hæve priserne.
627. Stærke kunder: Muligheden for inputafskærmning kan blive forhindret, hvis der er stærke kunder. Med hensyn til kundernes (grovvarereselskaberne) mulighed for at indkøbe gødning udenom indkøbsselskaberne, køber nogle grovvarereselskaber allerede nu på spotmarkederne og importerer fra fx [...]. Der er dog tale om mindre partier og mindre spothandler, mens deres primære forsyninger indkøbes via indkøbsselskaberne DLA og European Fertilizer. Desuden er det, som nævnt, ikke muligt for grovvarereselskaberne at købe hos alle de store internationale udbydere af gødning, og grovvarereselskaberne vil derfor ikke kunne tilbyde deres kunder et fuldt og bredt sortiment, hvis de afskæres fra at købe hos indkøbsselskaberne.

#### ***Delkonklusion – mulighed for ensidig inputafskærmning***

628. Givet DLA's position på engrosmarkedet for gødning, samt det eksisterende duopol med European Fertilizer, som er den eneste anden mulige leverandør af betydning, er det

---

<sup>108</sup> European Fertilizer er ejet af DLG, svenske Lantmännen, Agro Danmark og det tyske delvist DLG-ejede HaGe.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA via DLA vil have mulighed for at gennemføre en strategi om inputafskærmning.<sup>109</sup>

629. Konkurrencepresset fra European Fertilizer vurderes således ikke at forhindre DLA i at hæve priserne eller i øvrigt forringe vilkårene over for sine kunder (de øvrige grovvarereselskaber), jf. punkt 494. Dette skyldes, at European Fertilizer kan forventes at have incitament til i en vis grad at følge en eventuel prisstigning fra DLA's side.

## **2. Incitament til ensidig inputafskærmning**

630. For at en fusionerende virksomhed etablerer inputafskærmning kræver det, at der er et incitament hertil. Ved vurderingen heraf indgår følgende elementer:
631. Rentabilitet: Upstream-markedet for gødning havde en samlet omsætning på ca. 1,833 mia. kr. i Danmark i 2013, hvoraf DLA omsatte for [...] mio. kr. DLA sælger ikke gødning på markedsvilkår, jf. punkt 498 og 499. De bruttoavancer, som DLA har tilbagebetalt til medlemmerne som følge af rabatter på gødning, var i gødningsåret 2013/2014 på [...] pct.<sup>110</sup>
632. Downstream-markedet for gødning har en samlet omsætning på 2,234 mia. kr., hvoraf DA og Hedegaard tilsammen i 2013 havde en omsætning på [...] mio. kr. Den gennemsnitlige bruttoavance for DA ved salg af gødning var ifølge parterne i gødningsåret 2013/2014 på [...] pct. Der har dog været betydelige udsving i DA's bruttoavance i perioden 2010-2014, hvor bruttoavancen i 2011/2012 var [...] pct. Det samme har ikke gjort sig gældende for rabatterne og dermed den udbetalte bruttoavance på upstream-markedet.
633. Det er således heller ikke muligt på gødningsmarkedet at sammenholde avancerne på henholdsvis up- og downstream-markedet. Det totale gødningsmarked downstream er imidlertid betydeligt større, og en gevinst for DA ved at inputafskærme konkurrenterne vil derfor ligge i, at DA kan opnå en større markedsandel på markedet for salg af gødning downstream.
634. Efterspørgseltilgang: DA er det næststørste grovvarereselskab på downstream-markedet for gødning, og er i stand til at levere produkter, der er fuldt substituerbare med de øvrige grovvarereselskabers.
635. Da DLG er det største grovvarereselskab på downstream-markederne for gødning, må det antages, at en del af efterspørgslen også vil søge hertil samt til Agro Danmarks medlemmer, også selvom disse selskaber hæver prisen downstream, som følge af det formindskede konkurrencepres. Det må derfor antages, at en strategi om inputafskærmning – med henblik på at presse downstream-konkurrenterne ud af markedet – vil øge efterspørgslen hos disse to grovvarereselskaber samt hos Agro Danmarks medlemmer. DA og DLG samt Agro Danmarks medlemmer vil dermed opnå en gevinst ved en strategi om inputafskærmning.

## **Delkonklusion – incitament til ensidig inputafskærmning**

636. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markedet i forhold til upstream-markedet, samt DA's position på downstream-markedet vurderes det, at DA vil have incitament til at foretage inputafskærmning på markedet for engrossalg af gødning.

---

<sup>109</sup> Motta, M.: *Competition Policy – Theory and Practice*, 2004, Cambridge University Press, side 246-247.

<sup>110</sup> DLA sælger p.t. ikke på markedsvilkår og der kan derfor ikke angives en avanceprocent.

### 3. Effekt for den effektive konkurrence

637. Hvis DA via DLA hæver priserne/forringer vilkårene overfor DLA's øvrige kunder – og European Fertilizer i den forbindelse vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår – kan det øge disse grovvarereselskabers omkostninger, idet de skal finde nye forsyningskilder med større transportomkostninger og dermed en højere samlet pris til følge. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvarereselskabers priser downstream. Dette kan give DA (og DLG/Agro Danmarks medlemmer) mulighed for at øge deres markedsandele og hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene).

#### **Delkonklusion – ensidig inputafskærmning**

638. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA's enekontrol over DLA giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig inputafskærmning på engrosmarkedet for salg af gødning. Risikoen for inputafskærmning omfatter såvel de nuværende DLA-medlemmer, som grovvarereselskaber, der handler på medlemsvilkår uden at være medlem, og potentielle nye kunder/aktører. For så vidt angår eksisterende grovvarereselskaber på det danske marked vil DA have en fordel ved at afskærme og overtage deres markedsandele.
639. Det vurderes ikke, at hverken konkurrenter eller kunderne (de inputafskærmede aktører) vil være i stand til at etablere effektive modstrategier.

#### **5.2.10.1.2 Koordinerede virkninger i engrosleddet for salg af gødning**

640. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det også vurderes, om fusionen øger risikoen for koordinerede virkninger.
641. En række karakteristika kan virke befordrende for koordineret adfærd. Disse karakteristika baggrund for, hvorvidt det anses for sandsynligt, at der efter fusionen vil være forøget risiko for koordinering ved opfyldelsen af betingelserne om i) etablering af koordineringsbetingelser, ii) kontrol af afvigelser, iii) disciplinære foranstaltninger samt iv) reaktioner fra udenforstående.<sup>111</sup>
642. Da forholdene på engrosmarkedet for gødning har en betydelig lighed med forholdene beskrevet overfor vedrørende markedet for engrossalg af foderråvarer, vil der i den følgende vurdering af gødningsmarkedet blive fokuseret på de punkter, hvor de to markeder adskiller sig. De enkelte markeds-karakteristika vil således ikke blive beskrevet i detaljer, idet der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.2.9.1.2.2.

### 1. Mulighed for koordineret inputafskærmning

#### a) Etablering af koordineringsbetingelser

643. DLA og European Fertilizer vil kunne koordinere omkring enten nægtet levering til de øvrige grovvarereselskaber eller levering på forringede vilkår.

---

<sup>111</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), punkt 79-90.

### **Markedskarakteristika**

644. Koncentrationsniveau: Der er få aktører og høj koncentration på engrosmarkedet for salg af gødning. Fusionen øger ikke koncentrationsniveauet, og forskellen ligger således i, at DA fremover alene kan tage beslutning om at etablere koordinering på DLA's vegne.
645. Symmetriske markedsandele: DA's erhvervelse af enekontrol over DLA, hvor DA vil blive vertikalt integreret med et forsyningselskab upstream, der er aktiv inden for levering af en bred portefølje af gødningsprodukter, vil øge symmetrien mellem DLA og DLG/Agro Danmark.
646. Omkostningssymmetri: DLA og European Fertilizer har begge et betydeligt indkøb af gødning, og det må antages, at deres indkøbspriser ligger tæt op ad hinandens. Der er dog en vis forskel i volumen, så det er sandsynligt, at der ikke er fuldstændig omkostningssymmetri.
647. Produkthomogenitet: De produkter, som DA via DLA og European Fertilizer udbyder, er stort set identiske, jf. punkt 534.
648. Lav innovation: Der er, som på de øvrige grovvaremarkeder, en lav grad af innovation på gødningsmarkedet, jf. punkt 538.
649. Faste kundeforhold: Markedet for gødning er, i lighed med foderråvarer, et marked med en betydelig kundeloyalitet, bl.a. begrundet i at der gælder købspligt inden for indkøbssamarbejderne. Det er således sjældent, at et grovvareselskab skifter leverandør, jf. punkt 541.
650. Strukturelle forbindelser: Grovvaremarkedet er generelt præget af strukturelle forbindelser, herunder krydsejerskaber, jf. punkt 543.
651. Hyppige og små transaktioner: Der er ikke tale om små og hyppige transaktioner. Kunderne bestiller typisk gødning på årsbasis og aftager det forud for landmændenes høstsæson i marts-april.

### **Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser**

652. Fusionen betyder, at DA alene efter fusionen vil kunne bestemme til hvem og på hvilke vilkår DLA skal levere gødning. Dertil kommer, at markedet for engrossalg af gødning har en række karakteristika, der understøtter etablering af koordineringsbetingelser. Samlet er det på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan etableres fælles referencepunkter vedrørende inputafskærmning, som DLA og European Fertilizer vil kunne koordinere omkring.

### **b) Kontrol af afvigelser**

653. For at kunne kontrollere, om de øvrige aktører agerer i henhold til koordineringsbetingelserne, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed. Følgende markedskarakteristika understøtter dette.

### **Markedskarakteristika**

654. Vertikal integration: DA vil med overtagelsen af kontrollen i DLA være vertikalt integreret med et upstream-selskab, der leverer input til en række grovvareselskabers salg, jf. punkt 550.
655. Koncentrationsniveau: Gødningsmarkedet er koncentreret, jf. punkt 644.

656. Produkthomogenitet: Der er høj produkthomogenitet på gødningsmarkedet.
657. Hyppige og små transaktioner: Kunderne bestiller typisk gødning på årsbasis, og aftager det forud for landmændenes høstsæson i marts-april, jf. punkt 651.
658. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger: Der er en vis gennemsigtighed omkring priserne på gødning. Således offentliggøres der priser på en række komponenter til gødning.
659. Udvikling i efterspørgsel: Engrosselskabernes salg af gødning i tons har varieret med 3-6 pct. pr. år de sidste 3 år, men indkøbsselskabernes markedsandele har i samme periode været meget stabile med udsving på max [0-5] pct., jf. punkt 558. Dette underbygger, at der er en betydelig kundeloyalitet, hvor kunderne (grovvareselskaberne) kun sjældent skifter leverandør.

#### **Delkonklusion – kontrol af afvigelser**

660. Fusionen betyder, at markedet i endnu højere grad får duopolkaraktistika, og dette kan, sammen med de den betydelige gennemsigtighed der er på markedet, understøtte muligheden for at kontrollere afvigelser mere effektivt.

#### **c) Disciplinære foranstaltninger**

661. En række markedskaraktistika kan virke befordrende for, at henholdsvis DLA og European Fertilizer kan straffe eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd.
662. Strukturelle forbindelser: Strukturelle forbindelser mellem konkurrenter kan gøre det lettere at iværksætte disciplinære foranstaltninger. Der er i flere tilfælde strukturelle forbindelser mellem væsentlige aktører på de danske grovvaremarkeder, jf. punkt 542.
663. Kontakt på flere områder: DA og DLA/Agro Danmark er aktive på flere markeder, hvilket betyder, at de hver især har mulighed for at straffe den aktør, der måtte afvige fra den koordinerede adfærd, hårdere, fordi gengældelsen kan målrettes bedre, end hvis selskaberne kun var til stede på et enkelt marked.
664. Gengældelsesmuligheder: Gennemsigtigheden efter fusionen gør, at henholdsvis DA og European Fertilizer, i tilfælde af den ene aktørs afvigelse fra koordineringsbetingelserne, vil have mulighed for at skærpe salgsindsatsen ved fx målrettet at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder, jf. punkt 570 - 572.

#### **Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger**

665. Samlet vurderes det, at en trussel om troværdig gengældelse hurtigt kan iværksættes, hvilket bidrager til at gøre koordineringen mere stabil. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

#### **d) Reaktionen fra udenforstående**

666. Vertikale fusioner kan mindske udenforstående virksomheders mulighed for at destabilisere koordineringen. Dette kan dog modvirkes, hvis der er tale om stærke konkurrenter eller stærke kunder.



### **Markedskarakteristika**

667. Stærke konkurrenter: Stærke konkurrenter og konkurrenter med maverick-egenskaber vil kunne reagere på de koordinerende virksomheders strategi og dermed bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.
668. Som nævnt ovenfor har DLA og European Fertilizer tilsammen en markedsandel på [80-90] pct. på det samlede engrosmarked for salg af gødning, og DA og DLG har ejerskab i DanGødning, der har en markedsandel på [10-20] pct. Dermed vil DA og DLG /Agro Danmark tilsammen kontrollere forsyningerne til langt størstedelen af det danske marked.
669. Givet den høje kombinerede markedsandel for DLA og European Fertilizer og ejerskabsforhold til DanGødning, er der ingen øvrige leverandører, der har en tilstrækkelig tilstedeværelse på markedet til at kunne foretage en modreaktion mod eventuelle prisstigninger fra DLA og European Fertilizer, fx i form af en aggressiv prispolitik.
670. Derudover er der heller ingen selskaber på markedet p.t., der agerer som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd, fx ved at tilbyde lavere priser.
671. Adgangsbarrierer: Den primære adgangsbarriere knytter sig til stordrift. For at etablere sig som engrosvirksomhed på markedet for gødning kræver det indkøb af store mængder, hvilket kan være vanskeligt at starte op med, jf. punkt 625.
672. Stærke kunder: Med hensyn til kundesiden på markedet for engrossalg af gødning, er disse kendetegnet ved at være mindre grovvarerelskaber. Disse vil næppe enkeltvis kunne lægge pres på DA og European Fertilizer til fx at sænke priserne.
673. Dertil kommer, at da DA og DLG/Agro Danmark aftager hovedparten af deres gødning fra indkøbsselskaberne, anses det for usandsynligt, at de øvrige grovvarerelskaber på rentabel vis vil kunne understøtte en indtræden på markedet for en ny konkurrent.

### **Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående**

674. Samlet vurderes det, at markedet for gødning er præget af fravær af stærke kunder og fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, der vil kunne destabilisere en koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter for opfyldt.

### **Delkonklusion – mulighed for koordineret inputafskærmning**

675. Givet DA's og DLG's/Agro Danmarks kontrol over de to eneste indkøbsselskaber på engrosmarkedet for salg af gødning i Danmark vurderes det, at DA og DLG/Agro Danmark i fællesskab via koordineret adfærd vil have mulighed for at udøve inputafskærmning over for konkurrerende grovvarerelskaber.

## **2. Incitament til koordineret inputafskærmning**

676. Med hensyn til incitamentet til inputafskærmning kan DA og DLG/Agro Danmarks medlemmer have en interesse i at nægte at levere til eller forringe vilkårene for aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.
677. Som nævnt ovenfor er:

- a) antallet af grovvarereselskaber, der kan inputafskærmes, er forøget, jf. punkt 587.
- b) markedet downstream for gødning større end upstream-markedet, jf. punkt 632.
- c) DA og DLG/Agro Danmark medlemmerne allerede har betydelige markedsandele downstream.
- d) det er sandsynligt, at downstream-efterspørgslen som følge af inputafskærmning vil rettes til DA og DLG, da disse to selskaber er de klart største leverandører på downstream-markedet. For Agro Danmarks medlemmer gælder det, at de er blandt de største af de mindre grovvarereselskaber, og at de også er i stand til at levere substituerbare produkter, hvorfor de må kunne forvente at profitere på en øget efterspørgsel.

### **Delkonklusion – incitament til koordineret inputafskærmning**

678. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne end på upstream-markedet, samt DA's og DLG's position på downstream-markederne, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA og DLG/Agro Danmark medlemmer vil have incitament til at foretage inputafskærmning via koordineret adfærd.

### **3. Effekt for den effektive konkurrence**

679. En koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af gødning vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence, og dermed for de grovvarereselskaber, der som kunder bliver afskærmet. Dette vil i sidste ende også få negative konsekvenser for grovvarereselskabernes kunder (landmændene).

### **Delkonklusion – koordineret inputafskærmning**

680. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, idet den øger risikoen for, at DLA og European Fertilizer i kraft af stiltiende koordinering vil gennemføre en strategi om inputafskærmning.

#### **5.2.10.1.3 Konklusion – vertikal fusion – markedet for engrossalg af gødning**

681. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for såvel ensidig som koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af gødning, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.
682. Heraf vurderes risikoen for koordineret afskærmning at være højest. Dette skyldes, at DA og DLG/Agro Danmark vil have en fælles interesse i inputafskærmning, da disse selskaber alle vil kunne drage fordel af en eventuel reduktion i antallet af konkurrenter på downstream-markederne som følge af en sådan strategi. Dette vil desuden kunne reducere konkurrencen downstream til skade for landmændene.

### 5.2.11 Vurdering af markedet for engrossalg af planteværn

683. DA vil gennem erhvervelsen af enekontrol over DLA udvide sine aktiviteter på engrosmarkedet for salg af planteværn. Dette marked kan muligvis segmenteres i herbicider, fungicider, insekticider og vækstregulering, jf. afsnit 5.1.2 ovenfor, men der tages i det følgende udgangspunkt i et samlet marked for planteværn. Parternes stilling på mulige segmenterede markeder er ikke væsentlig forskellig fra deres stilling på et samlet marked.
684. DLA er aktiv på upstream-markedet for salg af planteværn til grovvarerelskaberne (engrosmarkedet), mens DA er aktiv på downstream-markedet for salg af planteværn til landmændene (detailmarkedet). DA vil efter fusionen have en markedsandel på [30-40] pct. på upstream-markedet, og på downstream-markedet har DA en markedsandel på [30-40] pct.<sup>112</sup> Markedet for planteværn er dermed et vertikalt berørt marked.
685. Kontrolovergangen medfører ingen ændringer i DA's (DLA's) markedsandele og engrosmarkedet for salg af planteværn er dermed ikke horisontalt berørt.
686. Af Tabel 5.4 ses indkøbsselskabernes og de største forsyningsselskabers markedsandele og HHI på markedet for engrossalg af planteværn.

Tabel 5.4 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af planteværn 2013

	Før fusionen	Efter fusionen
DLA Agro	[30-40]	[30-40]
European Crop Protection	[50-60]	[50-60]
Agros	[0-5]	[0-5]
LFS Kemi	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[4.800-4.900]	[4.800-4.900]
Ændring i HHI		0
Markedets størrelse, mio. kr.		971

Kilde: Parternes anmeldelse.

687. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af planteværn.

<sup>112</sup> Markedsandelen er summen af DA's og Hedegaards markedsandele på downstream-markedet i 2013. Det er disse markedsandele der er lagt til grund i fusionen mellem DA og Hedegaard, der er godkendt umiddelbart forud for denne fusion.

### 5.2.11.1 Vertikal fusion – engrossalg af planteværn

#### 5.2.11.1.1 Ensidige virkninger

688. Da forholdene på engrosmarkedet for planteværn har en betydelig lighed med forholdene beskrevet ovenfor vedrørende markedet for engrossalg af foderråvarer, vil der i den følgende vurdering af planteværnsmarkedet blive fokuseret på de punkter, hvor de to markeder adskiller sig. De enkelte markeds karakteristika vil således ikke blive beskrevet i detaljer, idet der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.2.9.

#### 5.2.11.1.1.1 Kundeafskærmning

689. I lighed med forholdene på foderråvaremarkedet foretager DA allerede inden fusionen hele sit indkøb af planteværn fra DLA, hvilket følger af indkøbsforpligtelsen. DA benytter derfor ikke øvrige leverandører. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over DLA ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag i væsentligt omfang, idet DA heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for de øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhvervelse af kontrollen med DLA vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning efter fusionen.<sup>113</sup>
690. Allerede fordi fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for, via DLA, at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af planteværn.

#### 5.2.11.1.1.2 Inputafskærmning

691. Inputafskærmning forekommer, hvis den fusionerede enhed får mulighed for at afskærme konkurrenterne fra at få adgang til virksomhedens produkter – eller kun giver adgang til produkterne på ringere vilkår end før fusionen. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges, om der i) er mulighed for at afskærme, ii) er incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

#### 1. Mulighed for ensidig inputafskærmning

692. DA opnår efter fusionen enekontrollen med DLA og vil dermed direkte kunne bestemme, til hvem og på hvilke vilkår selskabet leverer planteværn. DLA har en markedsandel på [30-40] pct. på markedet for planteværn og er den næststørste leverandør på markedet.
693. På engrosmarkedet for salg af planteværn er der én anden stor aktør, European Crop Protection<sup>114</sup> med en markedsandel på [50-60] pct. Derudover er der kun få andre aktører med markedsandele på mellem [0-5] pct.
694. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input.
695. Vigtigt input: Hvis grovvarereselskaber afskærmes fra indkøb af planteværn på grund af højere priser eller ringere vilkår, vil grovvarereselskaberne være afskærmet fra et væsentligt input i

---

<sup>113</sup> Jf. retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner, punkt 61, note 1).

<sup>114</sup> European Crop Protection er ejet af DLG, svenske Lantmännen og Agro Danmark.

salget af grovvarer. På detailmarkedet udgør salget af planteværn ca. 5 pct. af grovvarereselskabernes omsætning. Selvom andelen af det samlede salg således kun udgør 5 pct., er det vigtigt for grovvarereselskaberne at have planteværn i deres portefølje, da det er en konkurrenceparameter at kunne tilbyde hele sortimentet af grovvarer. Alle grovvarereselskaber har således også planteværn i deres sortiment.

696. Muligheden for inputafskærmning kan blive forhindret, hvis der er effektive modstrategier, fx i form af stærke konkurrenter eller kunder.
697. Stærke konkurrenter: DLA og European Crop Protection er de to største udbydere, og de sælger primært originalprodukter. Parterne har oplyst, at kun [...] pct. af DLA's indkøb af planteværn er generiske produkter. [...].
698. På markedet for indkøb af planteværn er den væsentligste prisparameter imidlertid indkøbsvolumen. Der gælder således samme forhold som på markederne for indkøb af foderråvarer og gødning, dog således at markedet for engrossalg af planteværn er det af de tre markeder foderråvarer, gødning og planteværn, hvor indkøbsvolumen spiller den absolut største rolle. Dette er underbygget af styrelsens markedsundersøgelse, [...].
699. Det vurderes således ikke, at de øvrige aktører umiddelbart kan destabilisere DLA's og European Crop Protections muligheder for at hæve priserne.
700. Stærke kunder: Med hensyn til kundernes (grovvarereselskaberne) mulighed for at indkøbe planteværn udenom indkøbsselskaberne, gælder samme forhold som ovenfor vedrørende de mindre engrosvirksomheder. Dertil kommer, at området er reguleret, og det kræver tilladelser etc. at importere planteværn, herunder også parallelimport.

### ***Konklusion - mulighed for ensidig inputafskærmning***

701. Givet DLA's position på engrosmarkedet for planteværn, samt det eksisterende duopol med European Crop Protection, der, som den eneste anden mulige leverandør af betydning, har volumen til at opnå høje rabatter, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA via DLA vil have mulighed for at gennemføre en strategi om inputafskærmning.<sup>115</sup>
702. Konkurrencepresset fra European Crop Protection vurderes således ikke at forhindre DLA i at hæve priserne eller i øvrigt forringe vilkårene over for sine kunder (de øvrige grovvarereselskaber).

## **2. Incitament til ensidig inputafskærmning**

703. For at den fusionerede virksomhed etablerer inputafskærmning kræver det, at der er et incitament hertil. Ved vurderingen heraf indgår følgende elementer:
704. Rentabilitet: Upstream-markedet for planteværn havde i 2013 en samlet omsætning på 971 mio. kr. i Danmark, hvoraf DLA omsatte for [...] mio. kr. DLA sælger kun en meget beskeden mængde planteværn på markedsvilkår, resten sælges til medlemmer til kostpris, jf. punkt 498 og 499. For så vidt angår de få leveringsaftaler, der er indgået på markedsvilkår, gælder det, at avancerne ligger på [...]–[...] pct. De bruttoavancer, som DLA har tilbagebetalt til

---

<sup>115</sup> Motta, M.: *Competition Policy – Theory and Practice*, 2004, Cambridge University Press, side 246-247.

medlemmerne som følge af rabatter på planteværn, er væsentligt højere og ligger i størrelsesordenen [...] p[er]cent.

705. Downstream-markedet for planteværn havde i 2013 en samlet omsætning på 1,261 mia. kr., hvoraf DA og Hedegaard tilsammen havde en omsætning på [...] mio. kr. Den gennemsnitlige bruttoavance for DA ved salg af planteværn var i 2013 på [...] p[er]cent.
706. Der er således tale om, at DA opnår en højere bruttoavance downstream på planteværnsmarkedet og en marginalt højere omsætning. Det totale planteværnsmarked downstream er imidlertid betydeligt større, og en gevinst for DA ved at inputafskærme konkurrenterne vil derfor ligge i, at DA kan opnå en større markedsandel på markedet for salg af planteværn downstream.
707. Efterspørgselstilgang: DA er det næststørste grovvarerelskab på downstream-markederne for planteværn og er i stand til at levere produkter, der er fuldt substituerbare med de øvrige grovvarerelskaber. Det må derfor antages, at en strategi om inputafskærmning – med henblik på at presse downstream-konkurrenterne ud af markedet – vil øge efterspørgslen hos DA.
708. Da DLG er det største grovvarerelskab må det antages at en del af efterspørgsel også vil søge hertil samt til Agro Danmarks medlemmer, også selvom disse selskaber hæver prisen downstream, som følge af det formindskede konkurrencepres. Det må derfor antages, at DA vil opnå en gevinst ved en strategi om inputafskærmning, og at DLG samt Agro Danmarks medlemmer vil kunne nyde godt af DA's strategi og det dermed formindskede konkurrencepres.

### **Delkonklusion – incitament til ensidig inputafskærmning**

709. Givet avanceforskellene og de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markedet i forhold til upstream-markedet, samt DA's position på downstream-markedet vurderes det, at DA vil have incitament til at foretage inputafskærmning på markedet for engrossalg af planteværn.

### **3. Effekt for den effektive konkurrence**

710. Hvis DA via DLA hæver priserne/forringer vilkårene over for DLA's øvrige kunder – og European Crop Protection i den forbindelse vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår – kan det øge disse grovvarerelskaber omkostninger, idet de skal finde nye forsyningskilder med lavere rabatter og større transportomkostninger og dermed en højere samlet pris til følge. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvarerelskaber priser downstream. Dette kan give DA (og DLG/Agro Danmarks medlemmer) mulighed for at øge deres markedsandele og hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene).

### **Delkonklusion – ensidig inputafskærmning**

711. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA's enekontrol over DLA giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig inputafskærmning på markedet for engrossalg af planteværn. Risikoen for inputafskærmning omfatter såvel de nuværende DLA-medlemmer som grovvarerelskaber, der handler på medlemsvilkår uden at være medlem, og potentielle nye kunder/aktører. For så vidt angår eksisterende grovvarerelskaber på det danske marked vil DA have en fordel ved at afskærme og overtage deres markedsandele.

712. Det vurderes desuden, at hverken konkurrenter eller kunderne (de inputafskærmede aktører) vil være i stand til at etablere effektive modstrategier.

#### **5.2.11.1.2 Koordinerede virkninger i engrosleddet for salg af planteværn**

713. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det også vurderes, om fusionen øger risikoen for koordinerede virkninger.
714. En række karakteristika kan virke befordrende for koordineret adfærd. Disse karakteristika er baggrund for, hvorvidt det anses for sandsynligt, at der efter fusionen vil være forøget risiko for koordinering ved opfyldelsen af betingelserne om i) etablering af koordineringsbetingelser, ii) kontrol af afvigelser, iii) disciplinære foranstaltninger samt iv) reaktioner fra udenforstående.<sup>116</sup>
715. Da forholdene på engrosmarkedet for planteværn har en betydelig lighed med forholdene beskrevet overfor vedrørende markedet for engrossalg af foderråvarer, vil der i den følgende vurdering af planteværnsmarkedet blive fokuseret på de punkter, hvor de to markeder adskiller sig. De enkelte markeds-karakteristika vil således ikke blive beskrevet i detaljer, idet der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.2.9.1.2.2

### **1. Mulighed for koordineret inputafskærmning**

#### **a) Etablering af koordineringsbetingelser**

716. DLA og European Crop Protection vil kunne koordinere omkring enten nægtet levering til de øvrige grovvoreselskaber eller levering på forringede vilkår.

#### **Markedskarakteristika**

717. Koncentrationsniveau: Der er allerede inden fusionen få aktører og høj koncentration på engrosmarkedet for salg af planteværn. Med DA's kontrolovertagelse vil DA fremover alene kunne tage beslutning om at etablere koordinering på DLA's vegne, jf. punkt 644.
718. Symmetriske markedsandele: DA's erhvervelse af enekontrol over DLA, hvor DA vil blive vertikalt integreret med et forsynings-selskab upstream, der er aktiv inden for levering af planteværnsprodukter, vil øge symmetrien mellem DA og DLG/Agro Danmark.
719. Omkostningssymmetri: DLA og European Crop Protection har begge et betydeligt indkøb af planteværn, og det må antages, at deres indkøbspriser ligger tæt op ad hinandens. Der er dog en vis forskel i volumen, så det er sandsynligt, at der ikke er fuldstændig omkostningssymmetri.
720. Produkthomogenitet: De produkter, som DA via DLA og European Crop Protection udbyder, er stort set identiske, jf. punkt 534.
721. Lav innovation: Der er, som på de øvrige grovvoreselskaber, en lav grad af innovation på planteværnsmarkedet i engrosleddet. Derimod er der en betydelig innovation i fremstillingsleddet, og det er en væsentlig konkurrenceparameter at kunne tilbyde landmændene de nyeste produkter til konkurrencedygtige priser, jf. punkt 538.

---

<sup>116</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), punkt 79-90.

722. Faste kundeforhold: Markedet for planteværn er, i lighed med foderråvarer, et marked med en betydelig kundeloyalitet, bl.a. begrundet i at der gælder købspligt inden for indkøbssamarbejderne, og grovvareselskaber skifter kun sjældent leverandør, jf. punkt 541.
723. Strukturelle forbindelser: Grovvaremarkedet er generelt præget af strukturelle forbindelser, herunder krydsejerskaber, jf. punkt 542.
724. Hyppige og små transaktioner: Der er, som på gødningsmarkedet, ikke tale om små og hyppige transaktioner. Kunderne bestiller planteværn på årsbasis. Budgettet udarbejdes typisk i november/december, hvorefter det tilpasses de enkelte budgetter løbende igennem planteværnssæsonen. Det kan være vanskeligt, at forudse forbruget af planteværn, da det afhænger af klimaforholdene det pågældende år, idet vejret har stor indflydelse på udbredelsen af skadevoldere i afgrøderne og dermed på efterspørgslen af planteværn, men et udsving i forbruget vil hurtigt være kendt blandt aktørerne.

#### **Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser**

725. Fusionen betyder, at symmetrien på markedet øges, og at markedet i endnu højere grad får duopolkaraktistika, da DA alene efter fusionen vil kunne bestemme, til hvem og på hvilke vilkår DLA skal levere planteværn. Dertil kommer, at markedet for engrossalg af planteværn har en række karakteristika, der understøtter etablering af koordineringsbetingelser. Samlet er det på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan etableres fælles referencepunkter vedrørende inputafskærmning, som DLA og European Crop Protection vil kunne koordinere omkring.

#### **b) Kontrol af afvigelser**

726. For at kunne kontrollere, om de øvrige aktører agerer i henhold til koordineringsbetingelserne, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed. Følgende markedskaraktistika understøtter dette.

#### **Markedskaraktistika**

727. Vertikal integration: DA vil med overtagelsen af kontrollen i DLA være vertikalt integreret med et upstream-selskab, der leverer input til en række grovvareselskabers salg, jf. punkt 550.
728. Koncentrationsniveau: Planteværnsmarkedet er koncentreret, jf. punkt 692-693.
729. Produkthomogenitet: Der er høj produkthomogenitet på planteværnsmarkedet.
730. Hyppige og små transaktioner: Kunderne bestiller planteværn på årsbasis, jf. punkt 724.
731. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger: Der er en vis gennemsigtighed omkring priserne på planteværn, men markedet er præget af store rabatter.
732. Udvikling i efterspørgsel: Engrosselskabernes salg af planteværn varierer en del som følge af efterspørgselsændringer. Indkøbsselskabernes markedsandele har dog i de seneste 3 år været meget stabile med udsving på [0-5] pct., jf. punkt 559. Dette underbygger, at der er en betydelig kundeloyalitet, hvor kunderne (grovvareselskaberne) kun sjældent skifter leverandør.



### **Delkonklusion – kontrol af afvigelser**

733. Fusionen betyder, at markedet i endnu højere grad får duopolkarakteristika, og dette kan sammen med de den betydelige gennemsigthed, der er på markedet understøtte muligheden for at kontrollere afvigelser mere effektivt.

### **c) Disciplinære foranstaltninger**

734. En række markedskarakteristika kan virke befordrende for, at henholdsvis DLA og European Crop Protection kan straffe eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd.
735. Strukturelle forbindelser: Strukturelle forbindelser mellem konkurrenter kan gøre det lettere at iværksætte disciplinære foranstaltninger. Der er i flere tilfælde strukturelle forbindelser mellem væsentlige aktører på de danske grovvaremarkeder, jf. punkt 101.
736. Kontakt på flere områder: DA og DLA/Agro Danmark er aktive på flere markeder, hvilket betyder, at de hver især har mulighed for at straffe den aktør, der måtte afvige fra den koordinerede adfærd, hårdere, fordi gengældelsen kan målrettes bedre, end hvis selskaberne kun var til stede på et enkelt marked.
737. Gengældelsesmuligheder: Gennemsigtheden efter fusionen gør, at henholdsvis DA og European Crop Protection i tilfælde af den ene aktørs afvigelse fra koordineringsbetingelserne vil have mulighed for at skærpe salgsindsatsen ved fx målrettet at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder, jf. punkt 570-572.

### **Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger**

738. Samlet vurderes det, at ovenstående forhold indebærer, at en trussel om troværdig gengældelse hurtigt kan iværksættes, hvilket bidrager til at gøre koordineringen mere stabil. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

### **d) Reaktioner fra udenforstående**

739. Vertikale fusioner kan mindske udenforstående virksomheders mulighed for at destabilisere koordineringen. Dette kan dog modvirkes, hvis der er tale om stærke konkurrenter eller stærke kunder.

### **Markedskarakteristika**

740. Stærke konkurrenter: Stærke konkurrenter og konkurrenter med maverick-egenskaber vil kunne reagere på de koordinerende virksomheders strategi og dermed bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.
741. Som nævnt ovenfor har DLA og European Crop Protection tilsammen en markedsandel på [90-100] pct. på det samlede engrosmarked for salg af planteværn. Dermed vil DA og DLG /Agro Danmark tilsammen kontrollere forsyningerne til langt størstedelen af det danske marked.
742. Givet den høje kombinerede markedsandel for DLA og European Crop Protection, er der ingen øvrige leverandører, der har en tilstrækkelig tilstedeværelse på markedet til at kunne foretage en modreaktion mod eventuelle prisstigninger fra DLA og European Crop Protection, fx i form af en aggressiv prispolitik.

743. Derudover er der heller ingen selskaber på markedet p.t., der agerer som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd, fx ved at tilbyde lavere priser.
744. Adgangsbarrierer: Den primære adgangsbarriere knytter sig til stordrift. For at etablere sig som engrosvirksomhed på markedet for planteværn kræver det indkøb af store mængder, hvilket kan være vanskeligt at starte op med, jf. punkt 698.
745. Stærke kunder: Med hensyn til kundesiden på markedet for engrossalg af planteværn, er disse kendetegnet ved at være mindre grovvarerelskaber. Disse vil næppe enkeltvis kunne lægge pres på DA og European Crop Protection til fx at sænke priserne.
746. Dertil kommer, at det anses det for usandsynligt, at de øvrige grovvarerelskaber på rentabel vis vil kunne understøtte en indtræden på markedet for en ny konkurrent, da de tilsammen udgør for lille en del af markedet.

#### **Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående**

747. Givet DA's og DLG's/Agro Danmarks kontrol over de to eneste indkøbsselskaber på engrosmarkedet for salg af planteværn i Danmark vurderes det, at DA og DLG i fællesskab via koordineret adfærd vil have mulighed for at udøve inputafskærmning over for konkurrerende grovvarerelskaber.

#### **2. Incitament til inputafskærmning**

748. Med hensyn til incitamentet til inputafskærmning kan DA og DLG/Agro Danmarks medlemmer have en interesse i at nægte at levere til eller forringe vilkårene for aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.
749. Som nævnt ovenfor er:
- a) avancen på downstream-markedet for planteværn større end avancen på upstream-markedet for planteværn, jf. punkt 704.
  - b) DA og DLG/Agro Danmark medlemmerne allerede har betydelige markedsandele downstream.
  - c) det er sandsynligt, at downstream-efterspørgslen som følge af inputafskærmning vil rettes til DA og DLG, da disse to selskaber er de klart største leverandører på downstream-markedet. For Agro Danmarks medlemmer gælder det, at de er blandt de største af de mindre grovvarerelskaber, og at de også er i stand til at levere substituerbare produkter.

#### **Delkonklusion – incitament til inputafskærmning**

750. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne end på upstream-markedet, samt DA's og DLG's position på downstream-markederne, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA og DLG/Agro Danmark medlemmer vil have incitament til at foretage inputafskærmning via koordineret adfærd.

#### **3. Effekt for den effektive konkurrence**

751. En koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af planteværn vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence, og dermed for de grovvarerelskaber,

der som kunder bliver afskærmet. Dette vil i sidste ende også få negative konsekvenser for grovvarereselskabernes kunder (landmændene).

#### **Delkonklusion – koordineret inputafskærmning**

752. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, idet den øger risikoen for, at DA og DLG i kraft af stiltiende koordinering vil gennemføre en strategi om inputafskærmning.

#### **5.2.11.1.3 Konklusion – vertikal fusion – markedet for engrossalg af planteværn**

753. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for såvel ensidig som koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af planteværn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.
754. Heraf vurderes risikoen for koordineret afskærmning at være højest. Dette skyldes, at DA og DLG/Agro Danmark vil have en fælles interesse i inputafskærmning, da disse selskaber alle vil kunne drage fordel af en eventuel reduktion i antallet af konkurrenter på downstream-markederne som følge af en sådan strategi. Dette vil desuden kunne reducere konkurrencen downstream til skade for landmændene.

### 5.2.12 Vurdering af markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter

755. DA vil gennem erhvervelsen af enekontrol over DLA udvide sine aktiviteter på engrosmarkedet for salg af ensilerings- og høstprodukter. Dette marked kan muligvis segmenteres i en række produkter såsom afdækningsplast, strækfilm etc. Der er imidlertid ikke taget endelig stilling til markedsafgrænsningen, da fusionen uanset segmentering ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, jf. nedenfor.
756. DLA er aktiv på upstream-markedet for salg af ensilerings- og høstprodukter til grovvareselskaberne (engrosmarkedet), mens DA er aktiv på downstream-markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmændene (detailmarkedet). DA vil efter fusionen have en markedsandel på [20-30] pct. på upstream-markedet, og på downstream-markedet vil DA ligeledes have en markedsandel på [20-30] pct. Markedet for ensilerings- og høstprodukter er dermed et vertikalt berørt marked. Kontrolovergangen medfører ingen ændringer i DLA's markedsandel på markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter, som dermed ikke er horisontalt berørt af fusionen.
757. Af Tabel 5.2 ses indkøbsselskabernes og de største forsyningsselskabers markedsandele og HHI på markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter.

Tabel 5.5 Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter 2013

	Før fusionen	Efter fusionen
DLA Agro	[20-30]	[20-30]
EAT	[20-30]	[20-30]
Linds	[10-20]	[10-20]
L.P Weidemann	[10-20]	[10-20]
E. Storm	[0-5]	[0-5]
Pomi	[0-5]	[0-5]
Skandinavisk Landbrugsplast	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[10-20]	[10-20]
<b>Total</b>	100	100
<b>HHI</b>	[1.800-1.900]	[1.800-1.900]
<b>Ændring i HHI</b>		0
<b>Markedets størrelse, mio. kr.</b>		129

Kilde: Parternes anmeldelse.

758. HHI er [1.800-1.900], og der er ingen ændring i HHI som følge af fusionen. Af Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner fremgår det, at en markedsandel under 30 pct. og

et HHI under 2000 gør det usandsynligt, at der kan påvises problemer af koordineret eller ikke-koordineret art i forbindelse med ikke-horisontale fusioner.<sup>117</sup>

759. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion, på baggrund af markedsandele og HHI, ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for ensidig eller koordineret inputafskærmning på markedet for engrossalg af ensilering- og høstprodukter, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

### **5.3 Effektivitetsgevinster**

760. Parterne har ikke gjort gældende, at der er effektivitetsgevinster forbundet med den anmeldte fusion mellem DA og DLA.

### **5.4 Vurdering af tilsagn**

761. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har, som beskrevet ovenfor, identificeret konkurrencemæssige problemer ved den anmeldte fusion primært i form af risiko for inputafskærmning på markederne for engrossalg af foderråvarer, gødning og planteværn.
762. Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke kan godkendes, medmindre de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen kan fjernes med tilsagn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, og § 12 e, stk. 1 og 2.
763. Konkurrencerådet kan kun acceptere tilsagn, der forhindrer, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Tilbudte tilsagn skal fuldstændigt fjerne konkurrenceproblemerne, og de skal i enhver henseende være komplette og effektive. Desuden skal tilsagnene kunne implementeres effektivt på kort tid, eftersom konkurrencen på markedet ikke vil blive bevaret, før tilsagnene er opfyldt.<sup>118</sup>
764. Fusionsparterne har på den baggrund afgivet følgende tilsagn:

## **Fusion med DLA Agro a.m.b.a. - Tilsagnserklæring**

Den 20. januar 2015 anmeldte Danish Agro a.m.b.a. overtagelsen af enekontrol med DLA Agro a.m.b.a. (herefter kaldet "Fusionen") til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen efter konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

I forbindelse med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens behandling af Fusionen har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udtrykt konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for salg af foderråvarer, gødning og planteværn. Hertil kommer, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udtryk betænkelighed for Danish Agro a.m.b.a.'s adgang til indsigt i sine konkurrenters omkostninger og indkøb gennem DLA Agro a.m.b.a.

---

<sup>117</sup> Kommissionens retningslinjer, punkt 25.

<sup>118</sup> Kommissionens meddelelse om løsningsforslag, der kan accepteres i henhold til Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 og Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 (2008/C 267/01), punkt 9.

Til imødekommelse og afhjælpning af de konkurrenceretlige betænkeligheder ved Fusionen har Danish Agro a.m.b.a. afgivet nedenstående tilsagn.

## 1. Betingelse for tilsagnene

- 1.1. Det er en betingelse for de tilsagn, som Danish Agro a.m.b.a. har afgivet, at Fusionen godkendes, uden at der opstilles andre krav, end at tilsagnene indeholdt i nærværende erklæring gennemføres som vilkår for godkendelsen, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, og § 12 e, stk. 1 og 2.

## 2. Definitioner

- 2.1. I nærværende tilsagnserklæring er anvendt følgende definitioner:

”Closing”	betyder den 24. juni 2015.
”DA”	betyder Danish Agro a.m.b.a., CVR-nr. 59 78 93 17, Køgevej 55, 4653 Karise og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DA.
”DLA”	betyder DLA Agro a.m.b.a., CVR-nr. 28 89 24 38, Kornmarken 1, 8464 Galten og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DLA.
”Fusionen”	betyder DA’s overtagelse af enekontrollen med DLA.
”Koncernforbundne”	betyder virksomheder, der til enhver tid anses for tilknyttede virksomheder i henhold til § 3 i bekendtgørelse nr. 808 af 14. august 2009 om beregning af omsætning i konkurrenceloven og/eller virksomheder kontrolleret i henhold til artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser og/eller virksomheder i henhold til Bilag 1 i lovbekendtgørelse nr. 1253 af 1. november 2013 om årsregnskabsloven.
”Kontrol”	betyder det kontrolbegreb, som bestemmes af artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser.
”Kostpris”	betyder alle direkte og indirekte omkostninger til indkøb, produktion, håndtering og administration samt renter og afskrivninger uden tillæg af avance.
”Styrelsen”	betyder Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

### 3. Tilsagnene

#### 3.1. Tilsagn 1 - Indkøb gennem DLA

- 3.1.1. DA forpligter sig til at sikre, at DLA producerer, sourcer, sælger og leverer foderråvarer, gødning samt planteværn til såvel danske som udenlandske grovvarerelskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende.
- 3.1.2. Ved engroshandel med disse produkter forpligter DA sig til at sikre at denne gennemføres til DLA's Kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår produkt for produkt, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA foretager deres indkøb af de omfattede produktgrupper hos DLA.
- 3.1.3. Virksomheder, som handler hos DLA på baggrund af tilsagnet, men uden at være medlemmer af DLA, opnår de dertil knyttede medlemsfordele, herunder ret til udbetaling af bonus bortset fra overskudsdisponering i form af konsolidering samt rentetilskrivning på andelskapitalen, der efter DLA's vedtægter maksimalt udgør diskontoen med tillæg af 5 %. Overskudsdisponering skal i alle tilfælde ske med respekt for, at DA ikke foretager retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA og øvrige virksomheder ved at give medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, f.eks. ved at foretage konsolidering, der fraviger det sædvanlige niveau.
- 3.1.4. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA på anmodning fra Styrelsen eller en virksomhed, som det forudgående regnskabsår har handlet med DLA på baggrund af tilsagnet, lade det for DLA generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma, p.t. Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, udarbejde et revisionspåtegnet review af det forudgående regnskabsårs faktiske afholdte omkostninger, renter og afskrivninger for de 3 vareformidlinger. I review'et skal indgå de bonusbetalinger, som DLA oppebærer for det pågældende regnskabsårs indkøb hos DLA's leverandører. Revisionsfirmaets review skal foreligge senest 1 måned efter anmodningens fremsættelse, dog tidligst ved aflæggelse af DLA's årsregnskab for det pågældende regnskabsår, og udarbejdes for DLA's regning. DA udleverer en kopi af review'et som erklæring for, at virksomhedens indkøb er sket til DLA's Kostpris det pågældende regnskabsår. DLA skal aflægge årsregnskab for et afsluttet regnskabsår senest den 31. maj det følgende år.
- 3.1.5. Ved samhandel med de omfattede produkter, uanset om DLA handler med medlemmer eller øvrige virksomheder, skal der tages højde for sædvanlige omsætnings- samt mængdebaserede rabatter, hvorefter bonussen til udbetaling udgøres af overskuddet pr. enhed af produktet multipliceret med antallet af købte enheder.
- 3.1.6. De virksomheder, som ønsker at indkøbe gødning og planteværn gennem DLA, skal følge de retningslinjer, der gælder for medlemmernes handel for disse produkter med DLA, som er eller bliver fastsat af medlemmerne på generalforsamlingen i DLA, der dog skal ske på ikke-diskriminerende grundlag og således, at intentionerne med tilsagnet i alle tilfælde fastholdes.
- (i) Retningslinjer for indkøb af gødning: De mængder og typer af gødning, som ønskes indkøbt gennem DLA, skal ske på basis af et indkøbsbudget fra de virksomheder, som ønsker at benytte tilsagnet, forud for hvert gødningsår (1. juli - 30. juni). Virksomhederne skal udarbejde et juridisk bindende

indkøbsbudget for det kommende gødningsår, der skal sendes til DLA senest den 30. april. I tilfælde af mangel på gødning skal DA sikre, at de disponible mængder tilbydes forholdsmæssigt på baggrund af indkøbsbudgetterne fra DLA-medlemmer såvel som øvrige virksomheder for gødningsåret. Virksomheder, der ikke rettidigt har indsendt indkøbsbudget til DLA, har ikke krav på at indkøbe gødning fra DLA for det pågældende gødningsår.

- (ii) Retningslinjer for indkøb af planteværn: De mængder og typer af planteværn, som ønskes indkøbt gennem DLA, skal ske på basis af et indkøbsbudget fra de virksomheder, som ønsker at benytte tilsagnet, forud for hver planteværnssæson (1. januar - 31. december). Virksomhederne skal udarbejde et juridisk bindende indkøbsbudget for det kommende planteværnssæson, der skal sendes til DLA senest den 31. oktober. I tilfælde af mangel på planteværn skal DA sikre, at de disponible mængder tilbydes forholdsmæssigt på baggrund af indkøbsbudgetterne fra DLA-medlemmer såvel som øvrige virksomheder for planteværnssæsonen. Virksomheder, der ikke rettidigt har indsendt indkøbsbudget til DLA, har ikke krav på at indkøbe planteværn fra DLA for den pågældende planteværnssæson.

- 3.1.7. I det omfang DLA undtagelsesvist er lagerførende på gødning og/eller planteværn, vil medlemmer såvel som øvrige virksomheder have mulighed for at afgive supplerende ordrer. Aftale herom skal indgås på forespørgsel fra medlemmer og øvrige virksomheder. Handel uden for indkøbsbudget sker til varens markedspris og uden beregning af bonus baseret på back-to-back handel. Til varens pris tillægges DLA's omkostninger til administration og håndtering svarende til DLA's Kostpris.
- 3.1.8. For virksomheder, der ønsker at handle de omfattede produkter gennem DLA på baggrund af tilsagnet, gælder intet loyalitetskrav eller krav om at føre fuldt sortiment indkøbt fra DLA bortset fra, at virksomheder, som har afgivet bindende indkøbsbudgetter, er forpligtede til at aftage disse mængder.
- 3.1.9. Ophører DA med at udøve Kontrol over DLA ved et salg heraf, herunder et delvist salg, forpligter DA sig yderligere til at sikre, at det fremgår af aftaledokumentationen for et sådan salg, at køber og for eventuelt fremtidige købere forpligter sig til at foranledige, at DLA fortsat overholder og opretholder tilsagnet.

## 3.2. Tilsagn 2 - Etablering af Chinese walls i DLA

- 3.2.1. DA forpligter sig til med virkning fra Closing til at etablere Chinese walls i DLA mellem den organisation, som varetager upstream-funktionen inklusive engrossalg til DA's konkurrenter efter tilsagn nr. 1, og den øvrige downstream-organisation i DA, der skal modvirke udveksling eller videregivelse af konkurrencefølsomme oplysninger, eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter til DA.
- 3.2.2. DA vil blandt andet sikre, at der pr. Closing etableres separate forretningsgange med den fornødne tilpasning i DLA's it-system, så alene medarbejdere med stilling i upstream-funktionen, har adgang til it-systemet for upstream-funktionen. Det sikres, at adgangen til det separate it-system kræver password og login fra det udpegede antal medarbejdere, som skal varetage upstream-funktionen.
- 3.2.3. DA vil sikre, at der pr. Closing udleveres tillæg til ansættelseskontrakterne for de medarbejdere, som skal varetage funktioner omkring sourcing og engros salg i upstream-funktionen, hvorefter der vil være forbud mod, at pågældende



medarbejdere udveksler informationer omkring specifikke kunde- eller indkøbsforhold, eller i øvrigt konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, i upstream-funktionen til DA's downstream-organisation. Såfremt det sker overtrædelse heraf, vil det medføre ansættelsesretlige konsekvenser for pågældende medarbejder(e), og DA forpligter sig til straks at destruere sådanne oplysninger, som ikke må anvendes af DA på nogen måde.

- 3.2.4. DA forpligter sig til at sikre, at der med virkning fra Closing etableres en forretningsgang for upstream-funktionen, hvor der foretages en nærmere regulering af omgangen med de i pkt. 3.2.3 nævnte oplysninger, forsvarlig fysisk opbevaring samt makulering af de i pkt. 3.2.3 nævnte oplysninger. Upstream-funktionen etableres fysisk adskilt fra DA's downstream-organisation i egne afgrænsede og aflåste kontorområder. Forretningsgang for Upstream-funktionen skal fungere som instruks til de personer, som er ansat i upstream-funktionen, og skal udgøre et bilag til ansættelseskontrakten.
- 3.2.5. DA forpligter sig til at sikre, at afrapporteringer om driften i upstream-funktionen til bestyrelsen i DLA ikke indeholder konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger, der i øvrigt kan mindske effektiviteten af tilsagnene. Med virkning fra Closing skal DA foranledige, at bestyrelsen i DLA vedtager en ny forretningsorden for sine opgaver, hvori der foretages en regulering af det materiale, som må tilgå bestyrelsesmedlemmerne. Herunder skal det reguleres, at bestyrelsen ikke må modtage konkurrencefølsomme oplysninger om formidlingsaktiviteten i DLA eller i øvrigt oplysninger, der kan mindske effektiviteten af tilsagnene.
- 3.2.6. DA forpligter sig til endvidere at træffe samtlige forholdsregler, der sikrer, at DA hverken direkte eller indirekte indtil Closing får adgang til konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger, der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter.
- 3.2.7. Forpligtelserne i tilsagn nr. 2 er afgivet med respekt for afrapporteringspligter fastsat i gældende lovgivning, f.eks. skatte-, told- og momslovgivningen, samt øvrige relevante bestemmelser i selskabslovgivningen om ledelsesansvar for korrekt bogføring og regnskabsaflæggelse, dog således at intentionerne med tilsagnet i videst muligt omfang skal realiseres.
- 3.2.8. Punkt 3.1.9 gælder tilsvarende for tilsagn 2.

### 3.3. Tilsagn 3 - Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA

- 3.3.1. DA forpligter sig til at foranledige, at de 4 stående indkøbsudvalg i DLA på produktområderne for foderråvarer, gødning, planteværn samt ensilerings- og høstprodukter, der består af repræsentanter fra DLA-medlemmerne, ophæves og nedlægges med virkning pr. Closing. DA forpligter sig til ikke at oprette lignende udvalg.

### 3.4. Tilsagn 4 - Trustee

- 3.4.1. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 2 om Chinese walls udpeges en trustee, der skal være det til enhver tid af generalforsamlingen i DLA valgte statsautoriserede revisionsfirma. Omkostningerne til trustee afholdes af DA.
- 3.4.2. Trustee skal en gang årligt i maj måned afgive en skriftlig afrapportering til Styrelsen om DA's efterlevelse af tilsagn 2. Afrapporteringen skal indeholde en

redegørelse for, om DA via DLA blandt andet opretholder de forretningsgange henholdsvis -orden, ansættelsesretlige forhold, fysisk placering af upstream-organisationen i DLA samt IT-systemet for upstream-organisationen, som er beskrevet i tilsagn 2. Såfremt trustee identificerer overtrædelser af tilsagnet om Chinese walls, skal trustee særskilt give omgående meddelelse til Styrelsen herom.

- 3.4.3. Såfremt trustee kommer i interessekonflikt omkring sit hverv som trustee, er trustee forpligtet til at give DA samt Styrelsen meddelelse herom. Trustee er habil, uanset trustee udfører revisionen af DA og DLA, og uanset trustee udfører øvrige opgaver for DA og DLA indenfor revision, skat og hermed forbundne services, så længe og i det omfang dette kan ske i overensstemmelse med den for statsautoriserede revisorers gældende regulering om uafhængighed og habilitet.
- 3.4.4. Forpligtelsen i tilsagn 4 om trustee's afrapportering af overholdelsen af tilsagnet om Chinese walls er åremålsbegrænset til 10 år at regne fra Closing. Dog kan Styrelsen efter udløbet af 10-års perioden fortsat kræve, at trustee skal afgive skriftlig afrapportering efter punkt 3.4.2.

#### **4. Ikrafttræden**

- 4.1. Tilsagn 1-4 træder i kraft på tidspunktet for Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen og forudsat, at Fusionen som beskrevet i fusionsanmeldelsen gennemføres.

#### **5. Offentlighed**

- 5.1. Tilsagnene er offentlige og offentliggøres samtidig med Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen.

Med venlig hilsen  
Danish Agro a.m.b.a.

---

Jørgen H. Mikkelsen

---

Christian Junker

766. Tilsagnene består af fire elementer:

- 1) Adgang til engrosindkøb gennem DLA
- 2) Chinese walls i forbindelse med engrosindkøb
- 3) Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA
- 4) Trustee i relation til tilsagn 2

767. I det følgende gennemgås de tilbudte tilsagn for at vurdere, om tilsagnene eliminerer de konkurrencemæssige problemer, som er identificeret ved fusionen, og om tilsagnene kan anses for at være komplette og effektive. Tabel 5.6 nedenfor giver desuden en oversigt over de foreslåede tilsagns sammenhæng med de identificerede konkurrencemæssige problemer.

768. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennemført en markedstest af parternes afgivne tilsagn blandt grovvareselskaber og andre selskaber, som er aktive på et eller flere af de af fusionen berørte markeder, og som derfor efter styrelsens vurdering vil kunne vurdere betydningen af de tilbudte tilsagn. Styrelsen har modtaget svar fra 20 ud af 25 virksomheder, hvoraf nogle dog ikke har set sig i stand til at afgive bemærkninger i forhold til samtlige tilsagn, da enkelte tilsagn eksempelvis drejer sig om markeder, hvor de pågældende virksomheder ikke har aktiviteter. De væsentligste input fra markedstesten er gengivet umiddelbart efter vurderingen af hvert enkelt tilsagn nedenfor.

Tabel 5.6 Sammenhæng mellem konkurrencemæssige problemer og tilsagn

Engrosmarked	Markedsandel Fusioneret enhed (DA før fusion)	Markedsandel CR <sub>2</sub> – top 2 efter fusion	Konkurrenceproblemerne art, HHI og delta-HHI	Tilsagn til imødekomelse af konkurrenceproblemer
Foderråvarer	[40-50] pct. ([0-5] pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for <b>ensidige</b> og <b>koordinerede</b> virkninger som følge af horisontalt overlap. HHI: [4100-4200] – Ændring i HHI: [200-300] Forøget risiko for <b>ensidig</b> og <b>koordineret</b> inputafskærmning som følge af vertikalt overlap. HHI: [4100-4200] – Ændring i HHI: 0 Forøget risiko for koordinering som følge af kendskab til konkurrenternes indkøb	<b>Tilsagn 1</b> giver adgang til indkøb af foderråvarer på samme vilkår som DA. <b>Tilsagn 2, 3 og 4</b> sikrer, at DA's downstream-enheder ikke får adgang til detaljeret information om indkøbene af foderråvarer.
Gødning	[30-40] pct. (0 pct.)	[80-90] pct.	Forøget risiko for <b>ensidige</b> og <b>koordinerede</b> virkninger, jf. ovenfor. HHI: [3900-4000] – Ændring i HHI: 0 Forøget risiko for koordinering som følge af kendskab til konkurrenternes indkøb	<b>Tilsagn 1</b> giver adgang til indkøb af gødning på samme vilkår som DA. <b>Tilsagn 2, 3 og 4</b> sikrer, at DA's downstream-enheder ikke får adgang til detaljeret information om indkøbene af gødning.
Planteværn	[30-40] pct. (0 pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for <b>ensidige</b> og <b>koordinerede</b> virkninger, jf. ovenfor. HHI: [4800-4900] – Ændring i HHI: 0 Forøget risiko for koordinering som følge af kendskab til konkurrenternes indkøb.	<b>Tilsagn 1</b> giver adgang til indkøb af planteværn på samme vilkår som DA. <b>Tilsagn 2, 3 og 4</b> sikrer, at DA's downstream-enheder ikke får adgang til detaljeret information om indkøbene af planteværn.

Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele).

#### 5.4.1 Tilsagn 1: Adgang til engrosindkøb gennem DLA

769. Med tilsagn 1 vil andre grovvareselskaber m.v. få adgang til engrosindkøb af foderråvarer, planteværn og gødning til DLA's kostpris. Grovvareselskaberne vil dermed få mulighed for at købe ind på samme vilkår, som DA får. I forvejen er DA som følge af de afgivne tilsagn i Grovvarefusion 3 forpligtet til – via datterselskaberne Scanfedt, Vilomix og Nordic Seed – at sikre andre grovvareselskaber m.v. leverancer af henholdsvis foderfedt, premix og såsæd på samme vilkår, som DA opnår.
770. Grovvareselskaber, der ønsker at benytte sig af muligheden for engrosindkøb gennem DLA/DA, skal – på linje med nuværende DLA-medlemmer – afgive indkøbsbudget for et år ad gangen for planteværn og gødning. Med hensyn til foderråvarer vil det være muligt at foretage indkøb ad hoc.
771. I modsætning til nuværende DLA-medlemmer vil kunden frit kunne vælge at købe én eller flere af produktgrupperne, og kunden vil ikke være bundet af at skulle dække hele sit behov inden for den enkelte produktgruppe hos DLA/DA, idet det afgivne indkøbsbudget dog skal følges.
772. Virksomheder, som handler hos DLA, men ikke er medlemmer af DLA, opnår ret til udbetaling af bonus i forhold til deres køb. Bonus beregnes for den enkelte kunde ved, for hvert produkt, at udregne udbetalt bonus pr. enhed af produktet og herefter gange dette beløb med kundens faktiske antal købte enheder. Det betyder, at alle kunder af overskuddet pr. enhed af produktet får den samme bonus pr. enhed, men at der naturligvis er forskel på det totale udbetalte bonusbeløb til hver enkelt kunde afhængig af den aftagne mængde.
773. Ikke-medlemmer af DLA modtager ikke overskudsdisponering i form af rentetilskrivning på andelskapitalen/konsolidering. DA forpligter sig i den forbindelse til ikke at foretage retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA og andre grovvareselskaber ved at give DLA-medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, fx ved at foretage udlodning på andelskapitalen, der fraviger det sædvanlige niveau.
774. Ved salg til kostpris forpligter DA sig til, at DLA's salg af de relevante produkter sker til en pris, der modsvarer de faktiske, afholdte omkostninger til indkøb, produktion, håndtering og administration samt renter og afskrivninger – og således uden tillæg af avance. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA på anmodning fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen eller en virksomhed, som det forudgående regnskabsår har handlet med DLA på baggrund af tilsagnet, lade det generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma udarbejde et revisionspåtegnet review af det forudgående regnskabsårs faktiske afholdte omkostninger, renter og afskrivninger for de tre vareformidlinger. I reviewet skal indgå de bonusbetalinger, som DLA oppebærer for det pågældende regnskabsårs indkøb hos DLA's leverandører.
775. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet vil eliminere de konkurrencemæssige problemer vedrørende inputafskærmning på markederne for foderråvarer, gødning og planteværn.
776. Styrelsen har ved vurderingen af tilsagn 1, der skal fjerne risikoen for ensidig og koordineret inputafskærmning, lagt vægt på, at alle grovvareselskaber nuværende såvel som potentielle og danske såvel som udenlandske kan få adgang til råvarer, til de priser, der svarer til de priser som DA opnår. Herved får DA/DLA's kunder andel i de stordriftsfordele, som er væsentlige for konkurrenceevnen for grovvareselskaber på det danske marked, og som ikke kunne sikres

uden tilsagn 1. DA vil således ikke via DLA kunne inputafskærme andre grovvarereselskaber og dermed hindre dem i at konkurrere downstream.

777. Tilsagn 1 kan medføre en risiko for øget omkostningssymmetri, da flere grovvarereselskaber får adgang til indkøb af væsentlige input på samme vilkår, som DA får. Der er dog en række helt særlige forhold, som gør sig gældende på markederne for foderråvarer, gødning og planteværn, og som betyder, at indkøb på lige vilkår vil imødekomme de konkurrencemæssige problemer ved fusionen.
778. For det første vurderes der allerede at være en betydelig symmetri mellem de to største indkøbsselskaber DLA og indkøbsselskaber ejet af DLG/Agro Danmark. Det er netop disse indkøbsselskaber, som bekymringen om stiltiende koordinering relaterer sig til. Adgangen til væsentlige input på samme vilkår, som DA får, vil gøre andre grovvarereselskaber bedre i stand til at imødegå en eventuel stiltiende koordinering mellem DLA og DLG's/Agro Danmarks indkøbsselskaber. Det er således væsentligt at notere, at tilsagn 1 vil give et grovvarereselskab, som ikke er DA eller en del af indkøbssamarbejdet i regi af DLG/Agro Danmark, adgang til foderråvarer, gødning og planteværn på konkurrencedygtige vilkår. Tilsagn 1 vil således bidrage til at styrke et potentielt konkurrencepres, som ikke har forbindelse direkte til de to grupperinger.
779. For det andet vil mindre grovvarereselskaber have vanskeligt ved på egen hånd at opnå de samme vilkår i forbindelse med indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn, som DA og DLG/Agro Danmark har. Dette er baggrunden for, at flere grovvarereselskaber har etableret en række fælles indkøbsselskaber. Det kan være muligt for grovvarereselskaber uden for disse samarbejder at foretage spotindkøb af visse produkter, men det vil være vanskeligt at få adgang til et fuldt produktsortiment – særligt på konkurrencedygtige vilkår – og spothandel anses derfor ikke for at være et reelt alternativ.
780. For det tredje har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen lagt vægt på, at de grovvarereselskaber, som gør brug af tilsagn 1, ikke bliver forpligtet til at købe hele deres behov af foderråvarer, gødning og planteværn hos DLA, hvilket nuværende DLA-medlemmer er forpligtet til. De har dermed også har mulighed for at indkøbe (en del af) behovet af foderråvarer, gødning og planteværn uden om DLA, fx spothandler m.v. Dette vil kunne medvirke til at mindske omkostningssymmetrien.
781. Det kan være vanskeligt for grovvarereselskaber, der køber ind via DLA, at vurdere om de betaler "en rimelig pris", og således om DA tager for høje priser/tillægger for mange omkostninger.
782. Styrelsen har derfor lagt vægt på, at en det er muligt at afkræve et revisorpåtegnet review, således at det sikres, at det kun er de faktiske omkostninger, der indgår i den kostpris, som DA opkræver fra de grovvarereselskaber, der køber via DLA.

#### **5.4.1.1 Markedstest af tilsagn 1**

783. Et større antal grovvarereselskaber er allerede medlem af DLA, hvor de foretager indkøb af de af tilsagn 1 omfattede produkter. Af disse selskabers svar på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedstest fremgår det, at [...] forventer at fortsætte med at foretage indkøb hos DLA, hvilket som følge af tilsagn 1 vil ske med sikkerhed for, at de får samme vilkår, som DA får.
784. Derudover udtrykker en række virksomheder, som ikke foretager indkøb hos DLA, at de vil være interesseret i at gøre brug af tilsagn 1. Det gælder særligt muligheden for at indkøbe

foderråvarer, men der noteres også interesse for indkøb af planteværn og gødning. Det bemærkes bl.a., at det at have muligheden for at foretage indkøb, som beskrevet i tilsagn 1, vil øge konkurrencekraften på sigt.

785. Markedstesten har således bekræftet, at markedsaktørerne vurderer tilsagnet som tilstrækkeligt til at sikre adgangen til foderråvarer, gødning og planteværn.
786. Hvad angår selve modellen for, hvordan indkøbene skal foretages, har respondenterne afgivet delte bemærkninger. Af de kritiske kommentarer fremgår det især, at indkøbsbudgetterne for planteværn og gødning skal indgives på et tidligt tidspunkt (to måneder forud for sæsonstart), og/eller at den endelige pris for produkterne ikke er kendt i forbindelse med indgivelse af indkøbsbudget. Det skyldes, at den endelige pris vil afhænge af den bonus, som DLA hjemtager på baggrund af indkøbsselskabets samlede indkøb af hver enkelt produktgruppe.
787. Parterne har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forklaret, at ovenstående vilkår allerede gælder for de grovvareselskaber, som i dag foretager indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn hos DLA. Derudover har parterne for det første anført, at det er nødvendigt at modtage indkøbsbudgetter forud for sæsonstart, da DLA skal kunne forhandle aftaler med leverandørerne, sådan at leverancerne kan finde sted fra sæsonstart. For det andet vil det ifølge parterne ikke være muligt på dette tidlige tidspunkt at angive endelige priser, da disse bl.a. vil afhænge af det samlede indkøb i DLA.

#### **5.4.2 Tilsagn 2: Chinese walls i forbindelse med engrosindkøb**

788. Med tilsagn 2 forpligter DA sig til at etablere Chinese walls i DLA mellem den organisation, som varetager upstream-funktionen inklusive engrossalg til DA's konkurrenter efter tilsagn 1, jf. ovenfor, og den øvrige downstream-organisation i DA.
789. Det vil som udgangspunkt ske ved, at indkøbene foretages via DLA, hvor der med hensyn til personale, IT m.v. vil blive etableret separate forretningsgange og ske fuld adskillelse mellem upstream-funktionen i DLA og downstream-aktiviteterne i DA, således at alene medarbejdere med stilling i upstream-funktionen, har adgang til it-systemet for upstream-funktionen. Der vil desuden blive udarbejdet tillæg til ansættelseskontrakterne for de relevante medarbejdere, der sikrer, at der ikke udveksles informationer om de enkelte kunder mellem upstream-funktionen og DA's downstream-funktion.
790. Det sikres desuden, at afrapportering til bestyrelsen i DLA om driften i upstream-funktionen ikke indeholder konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger, der i øvrigt kan mindske effektiviteten af tilsagnene. Dermed forhindres det, at specifikke oplysninger om konkurrenter udveksles.
791. Tilsagn 2 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer omkring koordinering på engrosmarkederne for foderråvarer, planteværn og gødning, hvor DA's kendskab til konkurrenternes kommercielt følsomme oplysninger vedrørende indkøbsbudgetter og faktiske indkøb kunne gøre det lettere for DA at opdage og straffe afvigelser fra en stiltiende koordinering.
792. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 2 om Chinese walls udpeges en trustee, jf. tilsagn 4 nedenfor.
793. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer at tilsagn 2 (i kombination med tilsagn 1, jf. ovenfor), vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markederne for engrossalg af

foderråvarer, planteværn og gødning. Hindringen af DA's adgang til detaljeret information om sine konkurrenters indkøb, mindsker risikoen for koordinerede virkninger på markederne.

794. For det første vil tilsagn 2 gøre tilsagn 1 mere effektivt, idet DA ikke vil få detaljerede informationer om, hvornår og hvilke andre grovvarereselskaber der køber ind på samme vilkår som DA, hvilket vil øge attraktiviteten af tilsagn 1. For det andet vil tilsagn 2 i sig selv gøre de pågældende markeder mindre gennemsigtige i forhold til situationen før den planlagte fusion.
795. Selvom der indføres Chinese walls i DLA, vil DA naturligvis – bl.a. da selskabet er aktiv på downstream-markederne – stadig have adgang til indikationer på fx en aktørs ekspansion, når landmændene indhenter tilbud m.v., eller hvis de mister kunder. DA vil dog ikke få adgang til samme detaljerede informationer, som hvis DA havde fuld indsigt i konkurrenternes indkøb gennem DLA, og eksempelvis vil identiteten på en konkurrent, der øger sit indkøb – fx med henblik på at bryde en eventuel koordinering – ikke blive kendt.
796. Styrelsen har ved vurderingen af tilsagnet lagt vægt på, at etableringen af Chinese walls vil hindre DA's adgang til detaljeret information om sine konkurrenters indkøb. Der er lagt vægt på, at der etableres et lukket system, hvor såvel de relevante medarbejdere som DLA er pålagt fortrolighed omkring oplysninger om DA's konkurrenters faktiske køb og indkøbsbudgetter.

#### **5.4.2.1 Markedstest af tilsagn 2**

797. Flere af respondenterne foretager allerede indkøb gennem DLA, og deriblandt angiver flere, at etableringen af Chinese walls ikke vil have betydning for, om virksomheden ønsker at fortsætte indkøbene hos DLA. Andre grovvarereselskaber, heriblandt selskaber, der ikke er medlem af DLA, betoner vigtigheden af tilsagn 2 i sammenhæng med tilsagn 1, da det vil skabe tryk i indkøbssamarbejdet. En enkelt aktør mener, at ideen om Chinese walls er god, men at beslutningen om at foretage indkøb gennem DLA også vil afhænge af betingelserne forbundet med selve indkøbet, idet virksomheden ser kritisk på at skulle indgive indkøbsbudget på et tidligt tidspunkt, jf. tilsagn 1.

#### **5.4.3 Tilsagn 3: Nedlæggelse af indkøbsudvalg i DLA**

798. DA forpligter sig til at ophæve og nedlægge de fire indkøbsudvalg, der p.t. eksisterer under DLA på produktområderne foderråvarer, gødning, planteværn og ensilerings- og høstprodukter.
799. Tilsagn 3 er en naturlig følge af tilsagn 2, idet man ikke ville kunne sikre Chinese walls, hvis DA og de øvrige grovvarereselskaber fortsat mødtes i indkøbsudvalg, hvor formålet er at drøfte markedsudvikling og forventninger til indkøb.
800. I Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedstest er der ikke indkommet særskilte bemærkninger i relation til tilsagn 3, der, jf. ovenfor, ses som en naturlig følge af tilsagn 2.

#### **5.4.4 Tilsagn 4: Trustee**

801. Med tilsagn 4 forpligter DA sig til at udpege en trustee, der skal kontrollere DA's efterlevelse af tilsagn 2 om Chinese walls. Som trustee udpeges det til enhver tid af generalforsamlingen i DLA valgte statsautoriserede revisionsfirma. Omkostningerne til trustee afholdes af DA. Trustee skal én gang årligt i maj afgive en skriftlig afrapportering til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om DA's efterlevelse af tilsagn 2. Afrapporteringen skal ske fast i en tiårig periode, hvorefter styrelsen kan anmode trustee om afrapportering efter behov.



802. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 4 vil sikre kontrol med parternes efterlevelse af tilsagn 2 om Chinese walls.
803. I Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedstest er der ikke indkommet særskilte bemærkninger i relation til tilsagn 4.

#### **5.4.5 Konklusion**

804. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionsparternes tilbudte tilsagn imødekommer de konkurrencemæssige problemer ved fusionen, som er præsenteret ovenfor i afsnit 5.2.
805. Den samlede tilsagnspakke vurderes at eliminere de skadelige virkninger af fusionen.
806. I den forbindelse er der særligt lagt vægt på følgende forhold:
- 1) at grovvarerelskaber vil få adgang til input på samme vilkår som DA, hvilket vil hindre muligheden for inputafskærmning og
  - 2) at DA vil ikke have adgang til viden om konkurrenternes indkøb, herunder oplysninger om konkurrenternes identitet og indkøbte mængder.
  - 3) at der ikke sker udveksling af informationer til DA eller andre grovvarerelskaber via bestyrelsen i DLA
807. Flere respondenter i styrelsens markedstest har angivet, at de vil være interesserede i at gøre brug af muligheden for at foretage indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn gennem DLA, hvor der etableres Chinese walls.
808. Disse tilsagn adresserer konkurrenceproblemerne i relation til ensidige og koordinerede virkninger i form af inputafskærmning på de berørte grovvaremarkeder.

## 6. Konklusion

809. Fusionen mellem DA og DLA godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.