

23-02-2011

MSF  
4/0120-0401-0050

**Punkt 2**  
**Rådsmødet den 23. februar 2011**

LKA/ TMO/ JF

**Danish Agro a.m.b.a.'s overtagelse af Nordjysk Andels  
Grovvareforening a.m.b.a., samt erhvervelse af enekontrol  
over en række vertikalt forbundne selskaber**

KONKURRENCESTYRELSEN

ØKONOMI- OG  
ERHVERVS MINISTERIET

1. Resumé .....	3
1.1. Fusionsagerne .....	3
1.2. Vurdering .....	3
1.3. Tilsagn .....	10
1.4. Vurdering af tilsagn .....	19
2. Afgørelse .....	21
3. Sagsfremstilling .....	22
3.1. Indledning .....	22
3.2. Parterne i de horisontale fusioner .....	23
3.3. Parterne i de vertikale fusioner .....	24
3.4. Andre aktører .....	27
3.5. Samarbejder .....	28
3.6. Grovvareselskabernes kunder .....	28
3.7. Anmeldelsespligt .....	29
3.8. Transaktionen .....	30
3.9. Markedsbeskrivelse .....	31
3.10. Informationsindsamling .....	59
3.11. Høring .....	59
4. Vurdering .....	59
4.1. Afgrænsning af de relevante markeder .....	59
4.2. Horisontalt samarbejde .....	78
4.3. Teoretisk baggrund .....	81
4.4. Øvrige forhold .....	92
4.5. Berørte markeder .....	93
4.6. Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin .....	94
4.7. DPL Invest A/S .....	108
4.8. Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kvæg .....	109
4.9. Vurdering af markedet for salg af planteværn .....	116
4.10. Vurdering af markedet for indkøb af korn .....	121
4.11. Vurdering af detailmarkedet for salg af gødning .....	127
4.12. Vurdering af markedet for salg af veterinærmedicin til produktionsdyr .....	132
4.13. Vurdering af markedet for salg af premix .....	134
4.14. Vurdering af markedet for salg af foderråvarer .....	151
4.15. Vurdering af markedet for salg af foderfedt .....	159
4.16. Vurdering af markedet for salg af såsæd .....	176
4.17. Samlet konklusion på vurderingerne .....	189

5. Tilsagn.....	190
5.1. Beskrivelse af tilsagnene.....	190
5.2. Vurdering af tilsagnene.....	199
5.3. Konklusion.....	202

## 1. Resumé

### 1.1. Fusionssagerne

1. Den 1. september 2010 anmeldte Danish Agro a.m.b.a. (herefter kaldet DA), det næststørste grovvareselskab i Danmark, overtagelsen af Nordjysk Andels Grovwareforening a.m.b.a. (herefter kaldet NA) samt erhvervelsen af enekontrol over forsyningselskaberne Vilomix Holding A/S (inkl. datterselskaberne Dansk Vilomix A/S, Vilovet A/S og Vilofarm A/S), Scanola A/S, Scanfedt A/S, Nordic Seed A/S, Nordic Seed International A/S, samt selskaberne Dan Aller Holding A/S og Baltic Agro Holding A/S.

2. Der er tale om to separate fusioner, hvor de horisontale fusioner består af overtagelsen af NA samt overtagelsen af Aller Mølle A/S (herefter kaldet AM), der er en del af Dan Aller Holding A/S, mens de vertikale fusioner består i erhvervelsen af enekontrol over de øvrige selskaber. Der er foretaget en samlet anmeldelse.

### 1.2. Vurdering

3. Det er vurderingen, at de horisontale fusioner medfører konkurrencemæssige betænkeligheder i form af øget risiko for stiltiende koordinering mellem DA og DLG. Derudover vurderes nogle af de vertikale fusioner at give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af såvel ensidig som stiltiende koordineret input-afskærmning. Tabel 1 viser hvilke markeder, der er berørt af fusionerne, samt om fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de enkelte markeder.

**Tabel 1: Oversigt over berørte markeder**

Berørt marked	Konkurrencemæssige betænkeligheder (Ja/Nej)	Betænkelighedens art
Detailmarkedet for salg af færdigfoder til svin	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [2500-2700] Ændring i HHI: [300-400]
Detailmarkedet for salg af færdigfoder til kvæg	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [2500-2700] Ændring i HHI: [300-400]
Detailmarkedet for salg af planteværn	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3000-3200] Ændring i HHI: [200-300]
Markedet for indkøb af korn	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3500-3700]

		Ændring i HHI: [200-300]
Detailmarkedet for salg af gødning	Nej	
Markedet for salg af veterinærmedicin	Nej	
Engrosmarkedet for salg af premix <sup>1</sup>	Ja	Forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning
Detailmarkedet for salg af premix	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3800-4000] Ændring i HHI: [600-700]
Engrosmarkedet for salg af foderråvarer	Nej	
Detailmarkedet for salg af foderråvarer	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3200-3400] Ændring i HHI: [200-300]
Engrosmarkedet for salg af foderfedt	Ja	Forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning
Detailmarkedet for salg af foderfedt	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3000-3200] Ændring i HHI: [200-300]
Engrosmarkedet for salg af såsæd	Ja	Forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning
Detailmarkedet for salg af såsæd	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3200-3400] Ændring i HHI: [200-300]

#### *De horisontale fusioner*

4. Vurderingen af de horisontale fusioners virkninger er i vid udstrækning ens for detailmarkederne for salg af færdigfoder til svin og kvæg, premix, foderråvarer, foderfedt, planteværn, såsæd samt indkøb af korn.

<sup>1</sup> "Premix" er en fællesbetegnelse for produkterne mineralblandinger og fabriksforblandinger, som ligeledes blev benyttet i Konkurrencerådets afgørelse af 26. februar 2010 vedr. DA's og DLG's overtagelse af dele af Aarhussegnens Andel a.m.b.a.

5. Efter fusionerne opnår DA markedsandele på [20-30]-[30-40] pct. på ovenfor nævnte markeder. Idet DLG fortsat vil være den klart største aktør på samtlige markeder, og idet der fortsat er en række øvrige konkurrenter til stede på markederne, vurderes de horisontale fusioner ikke at give anledning til konkurrencemæssige betænkelighed i form af ensidige virkninger.

6. Til gengæld kan de horisontale fusioner give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af koordinerede virkninger. Koordinerede virkninger kan opstå på oligopolistiske markeder med få, store aktører, hvor virksomhederne tager hensyn til konkurrenternes forventede adfærd på markedet og dermed ikke agerer uafhængigt af hinanden. Virksomhederne vil i givet fald – hvis bestemte forudsætninger er opfyldt – agere på en måde, som har stor lighed med en monopolist.

7. For at der kan være tale om risiko for koordinerede virkninger skal følgende betingelser være opfyldt: 1) det skal være muligt for markedsaktørerne at etablere koordineringsbetingelser, 2) det skal være muligt for markedsaktørerne at kontrollere afvigelser, 3) det skal være muligt for markedsaktørerne at etablere disciplinære foranstaltninger og 4) der skal ikke være mulighed for reaktioner fra udenforstående, der kan destabilisere koordineringen. Disse kriterier er de såkaldte Airtours-betingelser.<sup>2</sup> Sammen med Airtours-betingelserne er der en række underliggende markeds karakteristika, der hver især kan virke befordrende for koordineret adfærd.

---

<sup>2</sup> I Konkurrencerådets afgørelse af 26. februar 2010 vedr. DA's og DLG's overtagelse af dele af Aarhussegns Andel a.m.b.a. benyttedes terminologien 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) gennemsigtighed, 3) troværdige gengældelsesmekanismer samt 4) effektive modvægte. I nærværende sag er det valgt at benytte terminologien 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) kontrol af afvigelser, 3) disciplinære foranstaltninger samt 4) reaktioner fra udenforstående virksomheder. Dette skyldes et ønske om at ensrette sprogbugen til Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.

8. Med hensyn til etablering af koordineringsbetingelser er det afgørende, at markedet er præget af en tilstrækkelig grad af gennemsigtighed. Uden en sådan gennemsigtighed vil det ikke være muligt for de koordinerende virksomheder at identificere de forhold, der kan koordineres omkring, fx pris eller kundedeling. De markeder, som DA og DLG opererer på, er karakteriseret af flere forhold, der er medvirkende til at sikre, at der er en tilstrækkelig gennemsigtighed til, at stiltiende koordinering vil være muligt. Markederne er således allerede før fusionerne præget af et højt koncentrationsniveau, og dette vil forøges i kraft af fusionerne. Jo, færre aktører, der er på markedet, jo nemmere er det for DA og DLG at følge hinandens handlinger. Gennemsigtigheden forstærkes også af, at de produkter, som DA og DLG udbyder, er præget af en høj grad af produkthomogenitet. Dette betyder, at de to virksomheder mere konkurrerer på prisen alene og ikke i så høj grad på kvaliteten, hvilket øger gennemsigtigheden på markedet og gør det nemmere at koordinere adfærden. Yderligere er markederne præget af lav innovation, hvilket gør markederne mere forudsigelige og sikrer en vis stabilitet af den koordinerede adfærd, idet der ikke sker pludselige og store ændringer i markedsandelene som følge af produktudvikling.

9. Udover gennemsigtighed er der en række øvrige forhold, der virker befordrende for etableringen af koordineringsbetingelserne på markedet. DA og DLG er allerede i dag de to klart største aktører på de danske grovvaremarkeder. DLG er den største aktør, men DA vil efter fusionerne øge sine markedsandele, hvorved de to selskabers markedspositioner bliver mere symmetriske. Dette gør det nemmere at etablere og fastholde en stiltiende koordinering, da gevinsterne ved koordinering vil være mere ens. Derudover findes der en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG via krydsejerskaber. DA og DLG har således begge ejerandele i en række virksomheder på forskellige markeder. Sådanne strukturelle forbindelser kan bidrage til en ensretning af de koordinerende virksomheders incitamenters samt give dem indsigt i hinandens strategier m.v. Afslutningsvis gør det sig også gældende, at der er en betydelig grad af symmetri i omkostningerne mellem DA og DLG, hvilket gør det nemmere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau.

10. For så vidt angår kontrol af afvigelser taler følgende markeds karakteristika for, at betingelsen er opfyldt: i) den høje gennemsigtighed, ii) det høje koncentrationsniveau, iii) den høje produkthomogenitet, iv) der foretages hyppige og små transaktioner, v) grovvareselskaberne samarbejder omkring samlastning af råvarer, vi) DA og DLG er begge vertikalt integrerede, og vii) der er stabil udvikling i efterspørgslen.

11. Følgende karakteristika taler for, at også betingelsen om disciplinære foranstaltninger er opfyldt: i) de hyppige og små transaktioner og ii) DA og DLG har kontakt på flere markeder.

12. Afslutningsvis vurderes betingelsen om reaktioner fra udenforstående at være opfyldt på baggrund af følgende karakteristika: i) fravær af stærke kunder, ii) fravær af stærke konkurrenter, samt iii) høje adgangsbarrierer, der kan forøges som følge af fusionerne.

13. Det vurderes derfor samlet, at fusionerne giver anledning til en væsentlig risiko for, at konkurrencen svækkes som følge af koordinerede virkninger på detailmarkederne for salg af færdigfoder til svin, kvæg, premix, foderråvarer, foderfedt, planteværn, såsæd samt indkøb af korn.

#### *De vertikale fusioner*

14. Vurderingen af de vertikale fusioner er i vid udstrækning ens for engrosmarkederne for salg af premix, foderfedt og såsæd.

15. DA vil via erhvervelsen af enekontrol over forsyningselskaberne Dansk Vilomix, Scanfedt, Nordic Seed og Nordic Seed International (vurderet samlet som Nordic Seed) være aktiv både på engros- og detailmarkederne for salg af ovenfor nævnte produkter.

16. Forsyningselskaberne har markedsandele på [20-30]-[30-40] pct. på upstream engrosmarkederne. På detailmarkederne downstream har DA efter fusionerne markedsandele på [20-30]-[30-40] pct. Der er dermed tale om, at markederne for premix, foderfedt og såsæd er vertikalt berørte markeder.

17. Det er vurderingen, at fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af såvel ensidig som koordineret input-afskærmning på engrosmarkederne for salg af premix, foderfedt samt såsæd. Input-afskærmning er sandsynlig, hvis i) der er mulighed for at afskærme, ii) der er incitament til at afskærme, og iii) en eventuel afskærmning vil skade den effektive konkurrence betydeligt.

#### *Ensidig input-afskærmning*

18. Med hensyn til muligheden for at afskærme, så er der i vurderingen lagt vægt på markedernes duopollignende tilstande. På alle tre markeder er der således lagt vægt på, at de respektive forsyningselskaber kun møder konkurrence fra en anden større aktør, der er DLG's forsyningselskab. I fællesskab vil DA's og DLG's forsyningselskaber have kombinerede markedsandele på [90-100]-[90-100] pct. på engrosmarkederne. På så koncentrerede markeder vil det mindske konkurrencepresset på den anden aktør, hvis den fusionerede enhed begrænser adgangen til sit input. Derved vil den anden aktør også kunne hæve sine priser over for virksomheder downstream, der ikke er vertikalt integrerede.

19. Hvis DA's forsyningsselskaber beslutter at begrænse adgangen til deres inputs - eller hæver priserne betydeligt - vil det ifølge ovenstående mindske konkurrencepresset på den anden store aktør, der dermed også vil kunne hæve priserne eller forringe vilkårene over for ikke-integrerede grovvarereselskaber downstream. Dette betyder ikke, at den anden aktør nødvendigvis vil hæve priserne til helt samme niveau, men den har incitament til at hæve priserne.

20. Selvom de pågældende inputs hver især udgør en relativt beskedent andel af grovvarereselskabernes samlede råvareinput og salg, så er det vigtigt for et grovvarereselskab at kunne tilbyde hele paletten af grovvarer. Afskærmningen på de enkelte markeder skal også ses i en større sammenhæng, idet der sker en kontrolovergang i en række selskaber upstream samtidig, hvor input-afskærmning kan være en sandsynlig strategi.

21. For så vidt angår incitamentet til inputafskærmning, så kan DA have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.

22. Et af elementerne i vurderingen af incitamentet til input-afskærmning er, hvorvidt en sådan strategi vil være rentabel. Da downstream-markederne er betydeligt større end engrosmarkederne, vil der være større gevinst at hente for DA ved at afskærme konkurrenter downstream og dermed opnå større markedsandele her, end der vil være ved at fortsætte med at levere inputs for at opretholde markedsandelen på de markant mindre upstream-markeder. I sammenhæng med rentabiliteten af en strategi om input-afskærmning er det derfor også relevant at se på DA's markedsandele downstream. Jo større markedsandele downstream, jo større gevinst vil der være ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA har væsentlige markedsandele på de relevante downstream-markeder og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at kunne hæve priserne på disse markeder.

23. Inputafskærmning på markederne for premix, foderfedt og såsæd vil kunne påvirke den effektive konkurrence negativt.



24. Hvis DA via forsyningsselskaberne nægter at levere inputs til øvrige grovvarereselskaber – og hvis DLG's forsyningsselskaber vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår - kan det øge de ikke-integrerede grovvarereselskabers omkostninger. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvarereselskabers priser downstream. Dette vil give DA (og - på grund af den stiltiende koordinering downstream - også DLG) mulighed for også at hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene). På længere sigt kan de afskærmede grovvarereselskaber blive tvunget helt ud af markedet, hvis de ikke kan holde konkurrencedygtige priser givet de højere omkostninger til indkøb. Det formindskede konkurrencepres, som dette vil medføre, vil give DA og DLG endnu bedre muligheder for at hæve priserne downstream.

25. For at bevare et konkurrencepres på markedet er det vigtigt, at de downstream-aktører, der står uden for de to indkøbssamarbejder, er til stede på markedet, da disse antages at konkurrere mere intenst med DA og DLG, jf. afsnit 4.2.<sup>3</sup>

26. Input-afskærmning kan også have negativ effekt for kunderne, hvis afskærmningen medfører forøgede adgangsbarrierer for potentielle konkurrenter, der måtte ønske at etablere sig på det danske marked. Hvis forsyningsselskaberne nægter at levere til potentielle nye aktører på markedet, og disse kun kan få leveret fra den anden aktør på markedet til højere priser eller i øvrigt på forringede vilkår i forhold til før fusionerne, kan det virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere.

27. På baggrund af ovenstående vurderes det, at DA via erhvervelsen af enekontrol over forsyningsselskaberne Dansk Vilomix, Scanfedt, Nordic Seed og Nordic Seed International vil kunne gennemføre en strategi om ensidig input-afskærmning.

---

<sup>3</sup> Det fremgår af Kommissionens retningslinjer, at til trods for en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører, kan en bestemt virksomhed spille en vigtig rolle i konkurrencen i forhold til disse, fx fordi den er en stærk konkurrent til den vertikalt integrerede virksomhed, eller fordi den er en særlig aggressiv konkurrent, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 48.

### *Koordineret input-afskærmning*

28. Der er ligeledes risiko for, at DA's erhvervelse af enekontrol over Dansk Vilomix, Scanfedt, Nordic Seed samt Nordic Seed International kan føre til koordineret input-afskærmning. Dette skyldes, at de eneste andre aktører af betydning, Vitfoss (premix), Sejet (såsæd) og Nagro (foderfedt), er ejet af DLG eller har DLG som hovedaktionær. Gennem opnåelsen af enekontrol over Dansk Vilomix, Nordic Seed og Nordic Seed International får DA mulighed for direkte at styre selskabernes aktiviteter, hvor der før var en række aktionærer, der skulle enes om selskabernes strategier. Idet DA efter fusionerne direkte kontrollerer forsyningsselskaberne, er der risiko for, at DA og DLG kan koordinere deres adfærd upstream via deres forsyningsselskaber.

29. Muligheden for koordineret input-afskærmning vurderes øget som følge af fusionerne, idet følgende karakteristika kan virke befordrende for koordineret adfærd: i) DA har efter fusionerne enekontrol over forsyningsselskaberne, ii) symmetrien mellem DA og DLG vil øges, idet begge selskaber herefter er vertikalt integrerede med et forsyningsselskab upstream, der er aktiv inden for levering af de pågældende inputs, iii) den vertikale integration giver de to selskaber mulighed for at kontrollere de endelige priser og dermed mulighed for at kontrollere afvigelser mere effektivt, iv) markedets duopolkarakteristika betyder, at det er muligt for selskaberne upstream at følge den anden aktørs handlinger tæt. Hvis fx Nordic Seed mister kunder, er de pågældende kunder således med overvejende sandsynlighed skiftet til den eneste anden konkurrent af betydning, Sejet, v) den vertikale integration vil gøre det muligt at straffe en virksomhed, der vælger at afvige fra koordineringsbetingelserne, mere effektivt, bl.a. fordi DA og DLG via den vertikale integration har kontakt på flere markeder, hvilket giver flere muligheder for at gengælde eventuelle afvigelser, vi) der er ingen stærke konkurrenter, og vii) der er ingen stærke kunder.

30. Vurderingen af incitamentet til input-afskærmning samt effekten for den effektive konkurrence følger vurderingen af den ensidige input-afskærmning.

### *Samlet konklusion*

31. På baggrund af ovenstående vurderinger kan fusionerne ikke godkendes uden kompenserende foranstaltninger, idet de bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

### **1.3. Tilsagn**

32. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har løbende drøftet mulighederne for tilsagn med parterne med henblik på at imødegå de konkurrencemæssige betænkeligheder.

33. Parterne har den 10. februar 2011 afgivet bindende tilsagn:

### **Fusioner med Danish Agro A.m.b.A. - Tilsagnserklæring**

Den 1. september 2010 anmeldte de følgende opregnede parter Danish Agro A.m.b.A.'s overtagelse af Nordjysk Andels Grovwareforening A.m.b.A. (herefter kaldet "Fusionen") samt Danish Agro A.m.b.A.'s overtagelse af kontrol med Vilomix Holding A/S, Protein- og Oliefabrikken Scanola A/S, Scanfedt A/S, Nordic Seed A/S, Nordic Seed International A/S, Dan Aller Holding A/S og Baltic Agro Holding A/S (herefter samlet kaldet for "Kontrolskiftet") til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i henhold til konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

Til imødekomme og afhjælpning af de konkurrenceretlige betænkeligheder ved Fusionen og Kontrolskiftet tilbyder Danish Agro A.m.b.A. ved nærværende tilsagnserklæring at påtage sig de tilsagn, som er beskrevet nedenfor, og som er drøftet med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på møde den 16. december 2010.

Med nærværende tilsagnserklæring er vedlagt bilagene 1 og 2, der indeholder en beskrivelse af de produktionsfaciliteter, som udbydes af Danish Agro A.m.b.A.

Tilsagnene som Danish Agro A.m.b.A. tilbyder, består dels i et adfærdstilsagn om ligebehandling, der retter sig mod Kontrolskiftet, samt et strukturelt tilsagn om frasalg af produktionskapacitet, der retter sig mod Fusionen og erhvervelsen af Aller Mølle A/S via kontrollerhvervelsen af Dan Aller Holding A/S. Tilsagnene er nærmere uddybet og kvalificeret nedenfor.

#### **1. Betingelse for tilsagnene**

Det er en betingelse for, at Danish Agro A.m.b.A. afgiver tilsagnene, at Fusionen og Kontrolskiftet godkendes uden at opstille øvrige krav end, at tilsagnene gøres til vilkår for godkendelsen, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

#### **2. Definitioner**

I nærværende tilsagnserklæring anvendes følgende definitioner

"Anden Fase"	betyder en periode på 4 måneder, der starter fra udløbet af Første Fase.
"DA"	betyder Danish Agro A.m.b.A., CVR-nr. 59 78 93 17, Køgevej 55, 4653 Karise.
"DLA Agro A.m.b.A."	er et fælles indkøbs- og markedsføringselskab for en række nordeuropæiske forsy-

	ningselskaber til landbruget, CVR-nr. 28 89 24 38, Kornmarken 1, 8464 Galten.
"DLG"	betyder Dansk Landbrugs Grovvarereselskab, CVR-nr. 24 24 69 30, Vesterbrogade 4 A, 1620 København V.
"Kontrollerende interesse"	betyder ejerskab eller anden besiddelse, såvel direkte som indirekte, af kapital eller stemmer i en virksomhed, der udgør mere end 1/3 af virksomhedens samlede indskudskapital eller stemmer. Hermed side-stilles tilfælde, hvor der ikke er tale om be-siddelser, men hvor der kan udøves kontrol gennem aftaler eller på andet grundlag.
"Fusionen"	betyder DA's overtagelse af Nordjysk Andels Grovvarereforening A.m.b.A., CVR-nr. 26 60 66 83, Borupvej 29, 9760 Vrå.
"Første Fase"	betyder perioden fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet, der udløber 6 måneder ef-ter denne offentliggørelsesdato og som af-sluttes med et udbud.
"Koncernforbundet"	betyder et moderselskab og dets dattervirksomheder, som defineret i § 7 i Lov om ak-tie- og anpartsselskaber nr. 470 af 12.6.2009.
"Kontrolskiftet"	betyder DA's overtagelse af kontrollen i Vi-lomix Holding A/S, CVR-nr. 28 68 87 41, Sjellebrovej 10, 8544 Mørke, Protein- og Oliefabrikken Scanola A/S, CVR-nr. 19 75 54 44, Tongavej 1, 8000 Århus C, Scanfedt A/S, 27 23 87 34, Kornmarken 1, 8464 Galten, Nordic Seed A/S, CVR-nr. 27 22 93 79, Kornmarken 1, 8464 Galten, Nordic Seed International A/S, CVR.-nr. 31 50 05 67, Kornmarken 1, 8464 Galten, Dan Aller Hold-ing A/S, CVR-nr. 32 29 47 07, Sjellebrovej 10, 8544 Mørke, Baltic Agro Holding A/S, CVR-nr. 29 22 30 09, Sjellebrovej 10, 8544 Mørke.
"Trustee"	betyder den person, der udpeges af Konkur-rence- og Forbrugerstyrelsen efter indstil-ling fra DA til at forestå salgsprocessen over de aktiver, der udbydes af DA samt til at fo-restå udbuddet i Første Fase. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ikke bundet af

DA's indstilling og kan afvise den foreslåede Trustee.

### **3. Adfærdstilsagn – Forpligtelse til ligebehandling**

DA forpligter sig til at sikre, at leverancer og salg af produkter og serviceydelser fra

- (i) Scanfedt A/S, CVR.nr. 27 23 87 34
- (ii) Nordic Seed A/S, CVR.nr. 27 22 93 79
- (iii) Nordic Seed International A/S, CVR.nr. 31 50 05 67, samt
- (iv) Vilomix Holding A/S's helejede datterselskab, Dansk Vilomix A/S, CVR.nr. 70 64 92 17, samt
- (v) samtlige selskaber, som DA måtte etablere som moder- eller datterselskaber inden for samme eller tilsvarende aktivitetsområder, hvor selskaberne oplyst under punkt (i)-(iv) er aktive, samt selskaber, der måtte træde i stedet for de under punkt (i)-(iv) nævnte selskaber

til såvel danske som udenlandske grovvarerelskaber og øvrige nuværende kundegrupper sker på samme vilkår, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA Agro A.m.b.A. foretager deres indkøb hos disse i punkt 3, afsnit (i)-(v) opregnede selskaber. Virksomheder, som ikke er medlemmer af DLA Agro A.m.b.A., opnår ikke de dertil knyttede medlemsfordele, herunder ret til udbetaling af bonus samt udlodning af overskud dog således, at DA ikke må foretage retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA Agro A.m.b.A. og øvrige kunder ved at give medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, f.eks. ved at udbetale bonus eller foretage udlodning, der fraviger det sædvanlige niveau.

Tilsagnet er bindende for DA, så længe DA eller et dermed koncernforbundet selskab har en direkte eller indirekte kontrollerende indflydelse på selskaberne Scanfedt A/S, Nordic Seed A/S, Nordic Seed International A/S og/eller Vilomix Holding A/S.

### **4. Strukturelt tilsagn – Frasalg af aktiver – Første fase**

Via en uafhængig Trustee afholdes udbud over følgende aktiver:

- (i) DA's produktionsfaciliteter i Roust med tilhørende aktiver samt
- (ii) DA's produktionsfaciliteter i Nordenskov med tilhørende aktiver.

En nærmere beskrivelse af faciliteten i Roust og faciliteten i Nordenskov er foretaget i **bilag 1-2**, som er vedlagt nærværende tilsagnserklæring.

Udbuddet skal være gennemført og købsaftaler med en eller flere eventuelle købere skal være indgået af Trustee inden for en frist på 6 måneder fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

Det påhviler Trustee at offentliggøre processen vedrørende frasalget af produktionsfaciliteterne således, at potentielt interesserede købere - såfremt de opfylder betingelserne i punkt 4, afsnit (iii)-(vi) - sættes i stand til på lige og ikke-diskriminerende vilkår at afgive et bud ved udløbet af Første Fase.

I Første Fase har DA ret til at forhandle med potentielle købere inden udbuddet afholdes. Ved forhandling forstås, at DA agerer som mægler i salgsprocessen ved f.eks. at opsøge potentielle købere, fremvise produktionsfaciliteterne samt give information herom, dog således at myndigheden til at træffe beslutninger vedr. salget udelukkende ligger hos Trustee.

Udbuddet gennemføres af Trustee som en enkelt-runde auktion med lukkede bud og afholdes senest ved udløbet af Første Fase, jf. bestemmelserne herom i punkt 6. Afgivne bud kan alene betinges af godkendelse fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen eller udenlandske konkurrencemyndigheder efter bestemmelserne nedenfor samt godkendelse efter danske eller udenlandske regler om fusionskontrol.

Salget af produktionsfaciliteterne skal ske til højestbydende ved udløbet af Første Fase som en kontanthandel. Der gælder en mindstepris ved frasalget af produktionsfaciliteterne på DKK 1,00 for hver facilitet.

Et bud på DA's faciliteter kan omfatte enten produktionsfaciliteterne i Roust eller produktionsfaciliteterne i Nordenskov eller begge. Afgivelse af bud på begge faciliteter skal ske ved separate bud på hver facilitet, og må ikke være indbyrdes afhængige.

Interesserede købere skal før afgivelse af bud skriftlig søge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse som købere inden udløb af Første Fase. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal senest 1 uge efter modtagelse af ansøgning om godkendelse meddele pågældende virksomhed, hvorvidt ansøgningen kan imødekommes. Godkendelse forudsætter, at:

- (iii) vedkommende virksomhed ikke er Koncernforbundet med DA og ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i DA,
- (iv) vedkommende virksomhed ikke er DLG eller Koncernforbundet med DLG og ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i DLG,
- (v) DA og/eller DLG ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i vedkommende virksomhed, og

- (vi) vedkommende virksomhed til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har indgivet en, efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens opfattelse, kortfattet, plausibel forretningsplan om drift af grovarevirksomhed, herunder salg af foder i Danmark, ved anvendelse af det aktiv, der ønskes erhvervet, samt dokumentation for pågældende virksomheds finansielle styrke til gennemførelse af forretningsplanen. Fremsendelse skal ske senest en uge før Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal tage stilling til virksomhedens ansøgning om godkendelse. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen meddeler Trustee hvilke virksomheder, der opfylder disse betingelser.

DA og Trustee skal sikre, at det fremgår af købsaftalen, at køber forpligter sig til ikke at sælge produktionsfaciliteterne til DA, DLG, andre virksomheder omfattet af punkt 4, afsnit (iii) eller virksomheder, hvori DA har en Kontrollerende Ejerinteresse i en periode på 10 år fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

Såfremt der ikke er sket frasalg af både faciliteten i Roust og faciliteten i Nordenskov i Første Fase, skal Trustee iværksætte Anden Fase, jf. punkt 5.

Såfremt én af produktionsfaciliteterne er solgt i Første Fase, er det alene den anden ikke-solgte produktionsfacilitet, der overgår til Anden Fase.

Efter anmodning fra DA kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen under særlige omstændigheder, herunder force majeure m.v., forlænge 6 måneders fristen i Første Fase.

## **5. Strukturelt tilsagn – Frasalg af aktiver – Anden fase**

Såfremt der ikke er sket frasalg af begge produktionsfaciliteter beskrevet i punkt 4 ved udløbet af Første Fase, sælges den eller de tilbageværende produktionsfaciliteter af Trustee. Der gælder en mindstepris ved frasalget af produktionsfaciliteterne i Anden Fase på DKK 1,00 for hver facilitet

Produktionsfaciliteterne og de medfølgende aktiver er beskrevet i bilag 1-2.

Anden Fase varer i 4 måneder fra udløbet af Første Fase. En eventuel køber skal være udpeget inden udløbet af 4 måneders perioden i Anden Fase.

Såfremt der ikke er sket frasalg af begge produktionsfaciliteter ved udløbet af Anden Fase, bortfalder pligten til at frasælge det eller de tilbageværende produktionsanlæg.

Interesserede købere skal skriftligt søge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om at blive godkendt som køber. Godkendelse forudsætter, at

vedkommende virksomhed opfylder betingelserne i punkt 4, afsnit (iii)-(vi).

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan under helt særlige omstændigheder, herunder hvis DA, efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens opfattelse, ikke loyalt samarbejder om frasalget eller i tilfælde af force majeure forlænge den i punkt 5 angivne frist i Anden Fase.

## **6. Trustee, udbud og øvrige bestemmelser**

Trustee handler på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og er alene underlagt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens instruktionsbeføjelse, herunder ansættelse/afskedigelse. DA udarbejder et mandat for Trustee, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan godkende eller forkaste.

Trustee skal være uafhængig af DA og DA's Koncernforbundne dattervirksomheder, associerede virksomheder og indkøbssamarbejder. Trustee skal endvidere opfylde principperne i § 3 i forvaltningsloven om habilitet.

Trustee forestår i samarbejde med DA fremvisning af de i bilag 1-2 beskrevne produktionsfaciliteter. Potentielle købere skal have adgang til sædvanlig due diligence og adgang til oplysninger om medarbejdere samt en rimelig adgang til møder med ledelse og nøglemedarbejdere.

Trustee forestår endvidere udarbejdelsen af udbudsbetingelser, udbudsmateriale samt udbudsprocedurer, der gælder for salgene, jf. punkt 4.

Udbudsbetingelserne, udbudsmaterialet og udbudsprocedurerne, jf. punkt 4, og som skal godkendes af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal udformes på åbne, gennemsigtige og ikke-diskriminerende vilkår således, at virksomheder, der opfylder betingelserne i punkt 4, afsnit (iii)-(vi) har adgang til at afgive skriftlige bud. Det påhviler Trustee ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af frasalget at sørge for, at alle aktører behandles lige gennem alle faser af udbudsprocessen.

I udbudsbetingelserne skal angives fristerne for modtagelse af bud. Fristerne skal være tilstrækkeligt lange til at give de bydende rimelig tid til at afgive bud. Budene skal være skriftlige og afleveres til Trustee. Den eller de højstbydende offentliggøres med angivelse af budsum på et forud fastsat tidspunkt af Trustee.

Bud må ikke indeholde forbehold af nogen slags – ud over forbehold for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse efter punkt 4, afsnit (ii)-(v) samt Konkurrencemyndighedernes godkendelse, hvis en sådan godkendelse kræves efter konkurrencelovens kap. 4 eller andre landes konkurrenceregler, herunder EU-konkurrencereglerne. Alle bud skal indeholde en entydig pris.



Trustee skal påse, at udbuddet sker i henhold til samtlige disse tilsagn og i overensstemmelse med udbudsbetingelserne. Trustee skal straks orientere Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, såfremt Trustee konstaterer forhold, der kan være en afvigelse fra den proces, som disse tilsagn, udbudsbetingelserne og Trustee's mandat fastlægger. Trustee skal desuden løbende redegøre for udbudsprocessen over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

DA afholder alle omkostninger til Trustee. Trustee skal aflønnes af DA på en sådan måde, at Trustee ikke bliver forhindret i at opfylde sit trustee-mandat uafhængigt og effektivt.

DA forpligter sig til at samarbejde loyalt med Trustee, herunder udlevere al relevant materiale om produktionsfaciliteterne til brug for interesserede virksomheder. DA forpligter sig til ikke at hverve eller forsøge at hverve nøglemedarbejdere, der overføres sammen med produktionsfaciliteterne.

Med henblik på at sikre produktionsfaciliteternes økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne forpligter DA sig frem til tidspunktet for tredjemands overtagelse af produktionsfaciliteterne at drive disse som en "going concern" i overensstemmelse med god forretnings-skik i branchen og skal i videst muligt omfang sikre produktionsfaciliteterne mod ethvert tab i konkurrenceevne og potentiel konkurrenceevne. Herunder forpligter DA sig til ikke at træffe beslutninger, som kan have en negativ indflydelse på ledelsen og værdien af faciliteterne. Desuden forpligter DA sig til at udføre planlagte investeringer og foretage den sædvanlige løbende vedligeholdelse, således at aktiverne holdes i funktionsdygtig stand. Endelig forpligter DA sig til at iværksætte de tiltag, som man med rimelighed kan forvente for at sikre, at alle nøglemedarbejdere forbliver ansat i produktionsfaciliteterne.

De indkomne bud afgives under forudsætning af, at produktionsfaciliteterne med tilhørende aktiver er i gældfri stand.

DA forpligter sig til ikke at forringe eller fjerne dele af produktionsfaciliteterne med tilhørende aktiver som beskrevet i bilag 1-2.

DA og DA's Koncernforbundne selskaber samt selskaber, hvori DA har en Kontrollerende Ejerinteresse, forpligter sig til ikke at erhverve produktionsfaciliteterne efter frasalget i en periode på 10 år fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet. DA forpligter sig endvidere til at gøre alt for at forhindre, at heller ikke virksomheder, der har direkte eller indirekte ejerinteresser i DA samt virksomheder, hvori DA har direkte eller indirekte ejerinteresser, erhverver faciliteterne efter frasalget.

Medarbejdere, der er ansat ved produktionsfaciliteten i Roust og Nordenskov, overgår til køberen i overensstemmelse med bestemmelserne i lov om lønmodtagernes retsstilling ved virksomhedsoverdragelse.

## **7. Offentlighed**

Tilsagnene er offentlige og offentliggøres samtidig med Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

## **8. Ikrafttræden**

Tilsagnene træder i kraft på tidspunktet for offentliggørelsen af Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen og Kontrolskiftet, jf. konkurrencelovens § 12e, stk. 1, jf. § 12c, stk. 1 og 2.

## **9. Bilagsfortegnelse**

Med nærværende tilsagnserklæring er vedlagt følgende bilag:

Bilag 1: Beskrivelse af produktionsfaciliteten i Roust

Bilag 2: Beskrivelse af produktionsfaciliteten i Nordenskov

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

---

Jørgen H. Mikkelsen

---

Christian Junker

#### 1.4. Vurdering af tilsagn

34. Tilsagnene består af såvel strukturelle som adfærdsmæssige tilsagn. De strukturelle tilsagn knytter sig til de konkurrencemæssige betæneligheder forbundet med DA's overtagelse af aktiviteterne i NA og AM, mens de adfærdsmæssige tilsagn knytter sig til de konkurrencemæssige betæneligheder forbundet med DA's erhvervelse af enekontrol over Scanfedt, Nordic Seed, Nordic Seed International samt Dansk Vilomix.

35. Tilsagnene består i:

- a. Frasalg af produktionsfacilitet beliggende i Roust
- b. Frasalg af produktionsfacilitet beliggende i Nordenskov
- c. Forsyningspligt fra selskaberne Scanfedt, Nordic Seed, Nordic Seed International samt Dansk Vilomix til bestemte kundegrupper på samme vilkår som til DA og medlemmerne af indkøbssamarbejdet DLA Agro

##### *Frasalget af de to produktionsfaciliteter*

36. De to anlæg har tilsammen en produktionskapacitet på 180.000 tons samt en lagerkapacitet på 25.000-28.000 tons.

37. DA overtager ved fusionerne 460.000 tons produktionskapacitet. Det er vurderingen, at selvom frasalgene ikke fuldt dækker den overtagne kapacitet, så vil de være tilstrækkelige til at sikre gode muligheder for, at en (evt. to) konkurrent/konkurrenter til DA og DLG kan etablere eller styrke deres position i Danmark og dermed udøve et konkurrencemæssigt pres på DA og DLG, der kan modvirke stiltiende koordinering.

38. Hvis det fx lægges til grund, at produktionen i henholdsvis Roust og Nordenskov fastholdes, som den er i dag, åbnes der mulighed for produktion af 80.000 tons svinefoder og 100.000 tons kvægfoder. Sådanne frasalgte kapaciteter vil give en aktør mulighed for at opnå en markedsandel på [0-10] pct. inden for salg af færdigfoder til kvæg og [0-10] pct. inden for salg af færdigfoder til svin i Vestdanmark. Dette vil sænke HHI fra [2500-2700] før tilsagnene til [2000-2200] efter tilsagnene (før fusionerne var HHI [2000-2200]) for så vidt angår færdigfoder til kvæg.<sup>4</sup> Inden for færdigfoder til svin vil frasalget medføre et fald i HHI fra [2500-2700] før tilsagnene til [2400-2600] efter tilsagnene (før fusionerne var HHI [2200-2400]).

---

<sup>4</sup> Tallene er udregnet på baggrund af volumenbaserede markedsandelstimer, hvorfor der kan være mindre afvigelser fra de HHI-tal, der er benyttet i de enkelte vurderingsafsnit. Det er i beregningerne lagt til grund, at frasalget vil ske til en ny aktør på markedet, og at markedsandelene vil blive vundet fra DA alene. Hvis nogle af markedsandelene vindes fra

39. Hvis det derimod lægges til grund, at al produktion på de to anlæg om-lægges til produktion af færdigfoder til svin,<sup>5</sup> så vil frasalgene give mulighed for, at en aktør kan opnå en markedsandel på [0-10] pct. HHI vil som følge heraf reduceres fra [2500-2700] før tilsagnene til [2200-2400] (før fusionerne var HHI [2200-2400]).

40. Der er identificeret konkurrencemæssige betænkeligheder på en række markeder, men det er vurderingen, at en styrket position på de største og økonomisk set tungeste markeder – fodermarkederne – vil kunne trække et salg på de øvrige grovvaremarkeder med sig og dermed styrke en (evt. to) konkurrents/konkurrenters position også på disse markeder. Effekten på de øvrige markeder er der ligeledes taget højde for, idet overtagelse af kapacitet på de væsentlige fodermarkeder giver muligheder for at styrke salget på de fleste andre markeder. Det skyldes, at landmændene langt hen ad vejen indkøber hele sortimentet af grovvarer hos samme selskab, og derfor trækker et øget salg på de store fodermarkeder også salg på de øvrige markeder med sig. Desuden sker der også en styrkelse på andre markeder end foder via den lagerkapacitet, der følger med produktionsfaciliteterne. Det er således vigtigt for den indledende adgang til de danske grovvaremarkeder, at der er mulighed for at købe korn hos landmændene og i den forbindelse indgå de dobbeltrettede kontrakter med landmændene om henholdsvis indkøb af korn og salg af foder, jf. afsnit 3.9.12. På de øvrige markeder med konkurrencemæssige betænkeligheder er der derudover heller ikke tale om, at grovvareselskaberne selv er producenter af produkterne, hvorfor der ikke er behov for frasalg af kapacitet på disse markeder.

41. Styrelsen har markedstestet de afgivne tilsagn blandt de største konkurrenter og kunder på de danske grovvaremarkeder. Markedstesten har bekræftet, at der er tale om produktionsfaciliteter, der vil kunne drives som rentable virksomheder, der kan fungere selvstændigt, dvs. uafhængigt af DA. Det er ligeledes bekræftet, at der ikke er behov for at tilføre de to anlæg yderligere ressourcer i form af maskinel, personale eller andet. Markedsaktørerne har derudover vurderet, at den tilknyttede lagerkapacitet til korn er tilstrækkelig. Markedstesten bekræftede, at der vil være interesserede købere til de to anlæg. De potentielle købere er i forvejen aktive på de danske grovvaremarkeder, og de har dermed allerede erfaring med at drive grovvarer virksomhed. De har ligeledes allerede adgang til kundegruppen (landmændene), hvorfor de via de frasolgte anlæg vil kunne være i stand til at udøve et konkurrencemæssigt pres på DA og DLG fremover.

---

DLG, vil HHI sænkes yderligere som følge af tilsagnet. Modsat vil effekten af tilsagnet blive mindre, hvis kapaciteten på den/de overtagne fabrikker ikke udnyttes fuldt ud.

<sup>5</sup> Det er relativt let at omlægge fra kvægfoder til svinefoder.

*Det adfærdsmæssige tilsagn*

42. Tilsagnet om salg til danske og udenlandske grovvarerelskaber samt øvrige nuværende kundegrupper på samme vilkår som DA og DLA-medlemmerne har til formål at eliminere de konkurrencemæssige betænkeligheder forbundet med input-afskærmning.

43. Input-afskærmning forudsætter, at den fusionerede virksomhed er i stand til at hæve priserne, eller i øvrigt levere på forringede vilkår i forhold til før fusionen, over for ikke-integrerede virksomheder. Idet DA med det adfærdsmæssige tilsagn forpligter sig til via de af tilsagnet omfattede selskaber at levere til andre grovvarerelskaber og øvrige nuværende kundegrupper på samme vilkår som til DA og DLA-medlemmerne, vil det ikke være muligt for DA at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

44. Markedstesten af det adfærdsmæssige tilsagn har bekræftet, at markedsaktørerne vurderer tilsagnet som værende tilstrækkeligt til at sikre forsyningsikkerhed for grovvarerelskaberne.

*Konklusion*

45. På baggrund af ovenstående vurderes det, at tilsagnene eliminerer de konkurrencemæssige betænkeligheder, der er identificeret ved fusionerne. Denne vurdering er særligt baseret på, at frasalget omfatter betydelig kapacitet, at det adfærdsmæssige tilsagn sikrer forsyninger af råvarer til øvrige aktører på markedet, der ikke selv er aktionærer i forsyningselskaber, samt at markedsaktørerne har reageret positivt på disse tilsagn.

**2. Afgørelse**

46. De anmeldte fusioner godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionernes godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

### 3. Sagsfremstilling

#### 3.1. Indledning

47. Den 1. september 2010 anmeldte Danish Agro a.m.b.a. (herefter kaldet DA) to horisontale fusioner samt en række vertikale fusioner til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. De horisontale fusioner består af en fusion mellem DA og Nordjysk Andels Grovwareforening a.m.b.a. (herefter kaldet NA) samt en fusion mellem DA og Aller Mølle A/S (herefter kaldet AM) i kraft af DA's erhvervelse af enekontrol med Dan Aller Holding A/S. For begge fusioner gælder, at DA er det fortsættende selskab. De vertikale fusioner består af DA's erhvervelse af enekontrol med forsyningselskaberne Vilomix Holding A/S (herunder datterselskabet Dansk Vilomix A/S), Scandola A/S, Scanfedt A/S, Nordic Seed A/S, Nordic Seed International A/S, samt selskaberne Dan Aller Holding A/S (herunder datterselskabet AM) og Baltic Agro Holding A/S. De associerede selskaber har hidtil været ejet af en række af selskaberne i DLA Group.<sup>6</sup>

48. DA's erhvervelse af enekontrol i de associerede selskaber består i, at de stemmebegrænsninger som aktionærerne har været underlagt, ophæves, og at DA med sin aktiebesiddelse på over 50 pct. i alle selskaberne etablerer et moder-/datterselskabsforhold til de relevante selskaber.

49. Fusionerne mellem DA og NA, DA og AM samt DA's erhvervelse af enekontrol over de associerede selskaber er anmeldt samlet, idet styrelsen betragter transaktionerne som en enkelt fusion, jf. afsnit 3.7.

50. Når der i det følgende henvises til Grovwarefusion 1 og Grovwarefusion 2, er det til henholdsvis Konkurrencerådets afgørelse af 27. november 2002 og Konkurrencerådets afgørelse af 26. februar 2010.

---

<sup>6</sup> DLA Group er et indkøbssamarbejde mellem bl.a. DA, NA og AM, jf. nærmere herom i afsnit 3.5.

## 3.2. Parterne i de horisontale fusioner

### 3.2.1. DA

51. DA er et andelsejet grovvarereselskab med hovedkontor i Karise på Sydsjælland. Selskabet har 7.179 medlemmer. Selskabet er oprindeligt et regionalt selskab, men har gennem en lang række fusioner med mindre grovvarereselskaber på Sjælland, Fyn og i det sydlige Jylland udvidet sine aktiviteter. Senest er DA fusioneret med S.A.B. a.m.b.a. Landbrugets Andel (SAB), som blev godkendt af styrelsen i 2010, og med dele af Aarhusegnens Andel a.m.b.a. (AAA), som blev godkendt med tilsagn af Konkurrencerådets formandskab og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens direktør den 26. februar 2010 efter bemyndigelse fra Konkurrencerådet (Grovvarerefusion 2). DA er i dag aktiv i hele Danmark med undtagelse af Nordjylland.

52. DA opkøber korn og forsyner landmænd i Danmark, med undtagelse af Nordjylland, med bl.a. færdigfoder til svin og kvæg, gødning, såsæd, planteværn, mineralblandinger, fabriksforblandinger, foderfedt, foderråvarer m.v.

53. DA's koncernomsætning i Danmark i 2009 udgjorde 4,5 mia. kr. I EU udgjorde DA's koncernomsætning i 2009 5,07 mia. kr.<sup>7</sup>

### 3.2.2. NA

54. NA er et andelsejet grovvarereselskab med hovedkontor i Vrå i Nordjylland. Selskabet har 2.063 medlemmer. NA er et regionalt selskab primært med aktiviteter i Nordjylland. I forbindelse med AAA's økonomiske kollaps i 2010 erhvervede NA to af AAA's detailafdelinger i Lyngby og Selling i Midtjylland.

55. NA opkøber korn og forsyner landmænd, primært i Nordjylland, med bl.a. færdigfoder til svin og kvæg, gødning, såsæd, planteværn, mineralblandinger, fabriksforblandinger, foderfedt, foderråvarer m.v.

56. NA's koncernomsætning i Danmark i 2009 udgjorde 1,45 mia. kr.

### 3.2.3. AM

AM er et aktieselskab, som er ejet 100 pct. af Dan Aller Holding A/S. AM vil efter den vertikale fusion mellem DA og Dan Aller Holding blive fusioneret med DA, således at der udover kontrolskiftet i Dan Aller Holding tillige sker en horisontal fusion mellem DA og AM.

---

<sup>7</sup> DA's omsætning for 2009 er korrigeret for DA's overtagelse af SAB samt dele af AAA, jf. Kommissionens konsoliderede meddelelse om jurisdiktion efter Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (2008/C 95/01), pkt. 4.2.

57. AM er et lokalt baseret grovvarereselskab, der har sine aktiviteter koncentreret omkring Sydøstjylland.

58. AM har hovedkontor i Christiansfeld og omsatte i 2009 for 236 mio. kr.

### 3.3. Parterne i de vertikale fusioner

#### 3.3.1. Vilomix Holding A/S

59. Vilomix Holding<sup>8</sup> er moderselskab for en række datterselskaber, som operer i såvel Danmark som udlandet.

60. Vilomix Holding ejer/har andele i følgende selskaber, som er berørt af fusionerne:

- Dansk Vilomix
- Vilovet
- Baltic Agro Holding
- Vilofarm
- Dan Aller Holding

61. Vilomix Holdings koncernomsætning i 2009 udgjorde [...] mio. kr. i Danmark og [...] mio. kr. i EU.

#### *Dansk Vilomix A/S*

62. Dansk Vilomix er et 100 pct. ejet datterselskab under Vilomix Holding. Selskabet beskæftiger sig med produktion og salg af premix, som består af produktgrupperne mineralblandinger og fabriksforblandinger.

63. Dansk Vilomix har to produktionsanlæg beliggende i Lime på Djursland og i Sjølund i Sydøstjylland.

64. Dansk Vilomix's omsætning i Danmark i 2009 udgjorde [...] mio. kr. Heraf udgjorde eksporten ca. 20 pct.

#### *Vilovet A/S*

65. Vilovet er et 100 pct. ejet datterselskab under Vilomix Holding. Selskabet beskæftiger sig med salg af veterinærmedicin til landmandskunder.

66. Selskabet er beliggende i Hobro og omsætningen i Danmark i 2009 udgjorde 192 mio. kr.

---

<sup>8</sup> Vilomix Holdings aktionærer er DA, Vestjyllands Andel, Nordsjællands Andels Grovvarerforening, Næsbjerg Foderstofforening, Kristianstads Lagerhusfööring.



*Baltic Agro Holding A/S*

67. Baltic Agro Holding er moderselskab for tre driftsselskaber i henholdsvis Estland, Letland og Litauen. Aktiviteterne i disse datterselskaber består i traditionel grovvarerhandel i Baltikum.

68. Baltic Agro Holding erhvervede i 2008 yderligere 40 pct. af aktierne i de baltiske selskaber, hvormed Baltic Agro Holdings ejerandel øgedes til 90 pct. af aktiekapitalen.

69. Baltic Agro Holdings omsætning i 2009 udgjorde [...] mia. kr. i EU. Selskabet har en beskeden omsætning i Danmark på [...] mio. kr., der stammer fra administration.

70. Kontrolskiftet i Baltic Agro Holding er anmeldt til de litauiske konkurrencemyndigheder af fusionsparterne, hvorimod kontrolskiftet ikke udløser anmeldelsespligt i Letland og Estland.

*Dan Aller Holding A/S*

71. Dan Aller Holding<sup>9</sup> ejer grovvarerelskabet AM 100 pct., jf. afsnit 3.2.3.

72. Dan Aller Holding overtog aktierne i AM med virkning fra den 28. juli 2009.

73. Dan Aller Holdings koncernomsætning<sup>10</sup> i Danmark i 2009 udgjorde 233 mio. kr.

**3.3.2. Scanola A/S**

74. Scanola<sup>11</sup> videreforsarbejder rapsfrø til to hovedprodukter – rapsolie og rapskager.

75. Scanola er beliggende i Århus Havn og havde en omsætning i Danmark i 2009 på [...] mio. kr.

**3.3.3. Scanfedt A/S**

76. Scanfedt<sup>12</sup> sælger foderfedt til medlemmerne af DLA Group.

---

<sup>9</sup> Dan Aller Holdings aktionærer er DA, Vestjyllands Andel og Vilomix Holding.

<sup>10</sup> Koncernomsætningen for Dan Aller Holding A/S omfatter delperioden 28.7.2009-31.12.2009, da selskabet overtog Aller Group A/S pr. denne dato.

<sup>11</sup> Scanolas aktionærer er DA, Vestjyllands Andel, DLF Trifolium, Nordsjællands Andels Grovvarerforening, Næsbjerg Foderstofforening og Vejrup Andels Grovvarerforening.

<sup>12</sup> Scanfedts aktionærer er DA, Vestjyllands Andel, Vildbjerg Mølle, DLA Agro og Nordsjællands Andels Grovvarerforening.

77. Det primære formål med Scanfedt er at sikre aktionærene forsyninger af foderfedt fra udenlandske producenter. Selskabet indkøber og blander vegetabilsk fedt og videresælger desuden også animalsk fedt indkøbt hos danske producenter. Selskabet er udelukkende et forsyningsselskab og har således ikke egen foderfedtproduktion.

78. Scanfedt er beliggende i Århus Havn og havde en omsætning i Danmark i 2009 på [...] mio. kr.

#### **3.3.4. Nordic Seed A/S**

79. Nordic Seed<sup>13</sup> forædler konsorter og har et forædlingsprogram på vårbyg og hvede, ligesom der foregår produktion af tidlige såsædsgenerationer, som udgør en del af forædlingsaktiviteterne. Desuden foretages også afgrødeanalyser og afprøvning af udenlandsk forædlingsmateriale.

80. Nordic Seed forhandler egne og fremmede sorter til de grovvareselskaber, som er medlemmer af DLA Group.

81. Nordic Seed med tilhørende laboratoriefaciliteter er beliggende i Odder i Østjylland og i Holeby på Lolland. Omsætningen i Danmark i 2009 udgjorde [...] mio. kr.

#### **3.3.5. Nordic Seed International A/S**

82. Nordic Seed International<sup>14</sup> forhandler sorter forædlet af Nordic Seed og fremmede sorter fra øvrige producenter til kunder uden for medlemskredsen i DLA Group.

83. Nordic Seed International omsatte for [...] mio. kr. i Danmark i 2009 og for [...] mio. kr. i EU.

#### **3.3.6. Parternes øvrige aktiviteter**

84. Parterne er tillige aktive inden for forsikring, energi og salg af katalog- og pakkevarer (mindre handelsvarer), men da disse markeder ikke er berørt af fusionerne, vil de ikke blive beskrevet nærmere.

---

<sup>13</sup> Nordic Seeds aktionærer er DA, Vestjyllands Andel, Abed Fonden, Pajbjerg Holding, Salling Grovvarer, Næsbjerg Foderstofforening, Nordsjællands Andels Grovvareforening og Vejrup Andels Grovvareforening.

<sup>14</sup> Nordic Seed Internationals aktionærer er DA, Vestjyllands Andel, Abed Fonden og Pajbjerg Holding.

### 3.4. Andre aktører

#### 3.4.1. DLG a.m.b.a.

85. DLG er Danmarks største grovvareselskab med ca. 28.000 medlemmer. Selskabet forsyner landmænd i hele landet med traditionelle grovvarer m.v.

86. DLG ejer en række forsyningselskaber på de vertikalt berørte markeder, herunder Vitfoss (produktion og salg af premix), DLG Food Oil (produktion af rapskager), Nagro A/S, som er ejet i fællesskab med bl.a. DA (salg af foderfedt), jf. nedenfor, og Sejet Planteforædling (forædling og salg af såsæd).

#### 3.4.2. Hedegaard A/S

87. Hedegaard beskæftiger sig med traditionel grovvarehandel på det danske marked og konkurrerer således med DA, NA og AM.

88. Dan Agro Holding erhvervede samtlige aktier i Hedegaard i 2008. Dan Agro Holding er ejet af en række medlemmer i DLA Group, jf. afsnit 3.5. Efter fusionen vil DA have en direkte ejerandel på 33,9 pct. og en indirekte ejerandel på 57,4 pct. DA kan pga. stemmebegrænsninger ikke udøve kontrollerende indflydelse på Dan Agro Holding og dermed heller ikke på Hedegaard.

#### 3.4.3. Nagro A/S

89. Nagro A/S formidler foderfedt til grovvarebranchen og er således konkurrent til Scanfedt A/S.

90. Nagro er ejet af en række danske grovvareselskaber samt det tyske foderfedselskab H. Nagel Kg. Ejere af Nagro er foruden H. Nagel Kg med en ejerandel på [...] pct., bl.a. DLG a.m.b.a. med [...] pct., DA med 7,5 pct., AM med 2,4 pct. og Hedegaard på [...] pct. Ingen af aktionærerne har enekontrol over Nagro.

91. Parterne har oplyst, at DA foretager sit indkøb af foderfedt med en 50/50 fordeling mellem Scanfedt og Nagro.

#### 3.4.4. DPL-Invest A/S

92. DPL-Invest A/S investerer i svineproduktionselskaber sammen med landmænd og driftsledere, der ønsker at etablere en ny svineproduktion eller udvide en bestående. DPL er ejer eller medejer af 17 produktionselskaber.

93. DA og DLG ejer i fællesskab DPL.

### **3.5. Samarbejder**

94. En række grovareselskaber samarbejder om indkøb af råvarer til brug for bl.a. foderproduktion samt om videresalg til deres medlemmer.

95. Der er to store samarbejdsgrupper: DLA Group (herefter kaldet DLA) og DLG/Agro Danmark (herefter kaldet DLG/AD).

#### **3.5.1. DLA**

96. DLA er en paraplyorganisation for en række lokalforeninger og private grovvarerforretninger i Danmark, Norge, Sverige, Island, Finland, Estland, Letland og Litauen. DLA har 36 medlemmer, hvoraf 15 er danske. Af danske medlemmer i DLA kan bl.a. nævnes DA, NA, AM, Vestjyllands Andel (herefter kaldet VA), Hedegaard m.fl. Medlemmerne køber ind i fællesskab via det fællesejede DLA Agro.

97. Som nævnt ovenfor ejer en række af DLA-medlemmerne i fællesskab de forsyningsselskaber, der indgår i de vertikale fusioner. Desuden ejer DLA-medlemmerne Dan Agro Holding (som ejer grovvarerforretningen Hedegaard A/S).

#### **3.5.2. DLG/Agro Danmark**

98. DLG samarbejder om indkøb med Agro Danmark. AD er et indkøbs-selskab for den privatejede del af grovvarerbranchen. Medlemmerne af AD er bl.a. grovvarerforretningerne Brdr. Ewers A/S og Hornsyld Købmandsgaard A/S. DLG/AD-samarbejdet omfatter kun indkøb og er derfor ikke lige så omfattende som samarbejdet i DLA.

99. En nærmere beskrivelse af indkøbssamarbejderne og den konkurrence-retlige vurdering heraf fremgår af afsnit 4.2.

### **3.6. Grovvarerforretningernes kunder**

100. Grovvarerforretningernes kunder er primært landmænd, og hovedparten køber ind hver for sig. Nogle landmænd har organiseret sig i indkøbsforeninger, der foretager samlede indkøb af grovvarer. 3S A/S, B2B Bonus a.m.b.a. og Agro Partnere A/S er blandt de største indkøbsforeninger i Danmark. Fælles for disse indkøbsforeninger er, at de indkøber hele det sortiment, som landmændene efterspørger med undtagelse af kvægfoder, som kun 3S indkøber.

101. Det blev fastslået i Grovvarerfusion 2, at de største indkøbsforeninger stod for tilsammen 6-8 pct. af markedet i 2009.

### 3.7. Anmeldelsespligt

102. En fusion er anmeldelsespligtig i Danmark, når den overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1. Når der henvises til konkurrenceloven i nærværende sag, er det til lovbekendtgørelse nr. 1027 af 21. august 2007, idet fusionerne er anmeldt inden tidspunktet for ikrafttrædelsen af lovbekendtgørelse nr. 972 af 13. august 2010.

103. Parterne har oplyst, at DA's koncernomsætning i 2009 udgjorde 4,5 mia. kr. i Danmark, 5,07 mia. kr. i EU og 5,1 mia. kr. på verdensplan, mens NA's koncernomsætning i 2009 udgjorde 1,45 mia. kr. i Danmark. NA har ingen omsætning uden for Danmark.

104. Parterne har desuden oplyst, at omsætningen i de associerede selskaber i Danmark i 2009 var følgende: Vilomix Holding [...] mio. kr., Baltic Agro Holding [...] mio. kr., Dan Aller Holding 233 mio. kr., Scanola [...] mio. kr., Scanfedt [...] mio. kr., Nordic Seed [...] mio. kr. og Nordic Seed International [...] mio. kr. Hertil kommer at de associerede selskaber havde følgende omsætning i EU i 2009: Vilomix Holding [...] mio. kr., Baltic Agro Holding [...] mio. kr., Dan Aller Holding 236 mio. kr., Scanola [...] mio. kr., Scanfedt [...] mio. kr., Nordic Seed [...] mio. kr. og Nordic Seed International [...] mio. kr.

105. Den horisontale fusion mellem DA og NA overstiger tærskelværdierne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og er som følge heraf anmeldelsespligtig, jf. § 12 b, stk. 1.

106. For så vidt angår de vertikale fusioner, så har nogle af de associerede selskaber, som DA opnår enekontrol over, en omsætning på under 300 mio. kr. Disse associerede selskaber opfylder ikke omsætningstærsklen i § 12, stk. 1, nr. 1, og fusionerne er derfor som udgangspunkt ikke anmeldelsespligtige. Dog betragtes flere erhvervelser, der finder sted inden for 2 år mellem samme virksomheder, som en enkelt fusion, der finder sted på tidspunktet for den seneste transaktion, jf. § 12, stk. 3, jf. stk. 2. Da DA erhverver kontrol i selskaber, der er ejet af en række medlemmer i DLA, herunder DA og VA, er der tale om flere erhvervelser mellem samme virksomheder. Hertil kommer, at kontrollerhvervelsen sker samtidigt i samtlige associerede selskaber, og kravet om, at erhvervelserne skal ske inden for en toårig periode, er således opfyldt. Det er derfor styrelsens vurdering, at de vertikale fusioner skal anses som en samlet transaktion, som er anmeldelsespligtig efter konkurrencelovens § 12 b.

107. På baggrund af ovenstående konkluderes det, at fusionerne overstiger tærskelværdierne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1 og derfor er anmeldelsespligtige i Danmark. Samtidig konkluderes det, at fusionerne ikke skal anmeldes til Kommissionen, jf. fusionsforordning nr. 139/2004 art. 1(2) og 1(3).

108. Der er foretaget en fælles anmeldelse af de horisontale og vertikale fusioner, og der vil blive foretaget en fælles vurdering af fusionerne. Dog er der tale om to separate fusioner, der hver især skal godkendes af konkurrencemyndighederne.

### **3.8. Transaktionen**

#### **3.8.1. Den horisontale fusion**

109. Bestyrelserne i DA og NA oprettede den 30. maj 2010 en fusionsplan, der var et forslag om at lade DA og NA fusionere med DA som det fortsættende selskab.

110. Fusionen blev gyldigt vedtaget af NA's ejere på en ekstraordinær generalforsamling den 29. juni 2010, ligesom bestyrelsen i DA vedtog fusionen på et ekstraordinært bestyrelsesmøde.

111. Fusionen indebærer, at medlemmerne i NA uden særskilt indmeldelse bliver medlemmer af DA. De enkelte medlemmers indestående på deres andelskapitalkonto overføres til andelskapitalen i DA. Medlemmerne i NA bliver således vederlagt med andelskapital i DA, der nominelt svarer til størrelsen af de enkelte medlemmers andelskapital i NA.

112. I relation til de økonomiske rettigheder i DA bliver de nye medlemmer ligestillet med de eksisterende medlemmer fra og med regnskabsåret 2010.

113. Det er meningen, at fusionen skal have virkning fra den 1. januar 2010, fra hvilket tidspunkt det ophørende selskabs rettigheder og forpligtelser regnskabsmæssigt vil anses for overgået til DA.

#### **3.8.2. De vertikale fusioner**

114. De selskaber, som DA opnår enekontrol over, er som nævnt ejet af flere af medlemmerne i DLA, herunder DA og VA. Herudover er der i nogle af selskaberne enkelte mindre aktionærer, der ikke er medlemmer af DLA. Aktionærerne har indgået en række enslydende aktionæroverenskomster, der indeholder bestemmelser omkring et stemmeloft på 45 pct. samt et afstemningsprincip på såvel generalforsamling som i bestyrelsen om, at enhver beslutning kræver tiltrædelse af mindst 3 ud af de 4 oprindelige grovvarerelskaber bestående af DA, SAB, NA og VA. I samtlige af de selskaber, som DA opnår kontrol med, er DA, SAB (nu DA Fyn) og VA aktionærer.

115. I aktionæroverenskomsterne er der fastsat hjemmel til, at et flertal af aktionærerne efter aktiebesiddelse ved skriftligt påkrav kan kræve, at aktionæroverenskomsterne ophæves, således at de førnævnte regler bortfalder.

116. DA fremsatte den 21. juni 2010 skriftligt påkrav om, at aktionæroverenskomsterne i de associerede selskaber skulle ophæves. Det følger heraf, at DA opnår enekontrol over de associerede selskaber, og at der herved etableres en moder-/datterselskabskonstruktion.

### **3.9. Markedsbeskrivelse**

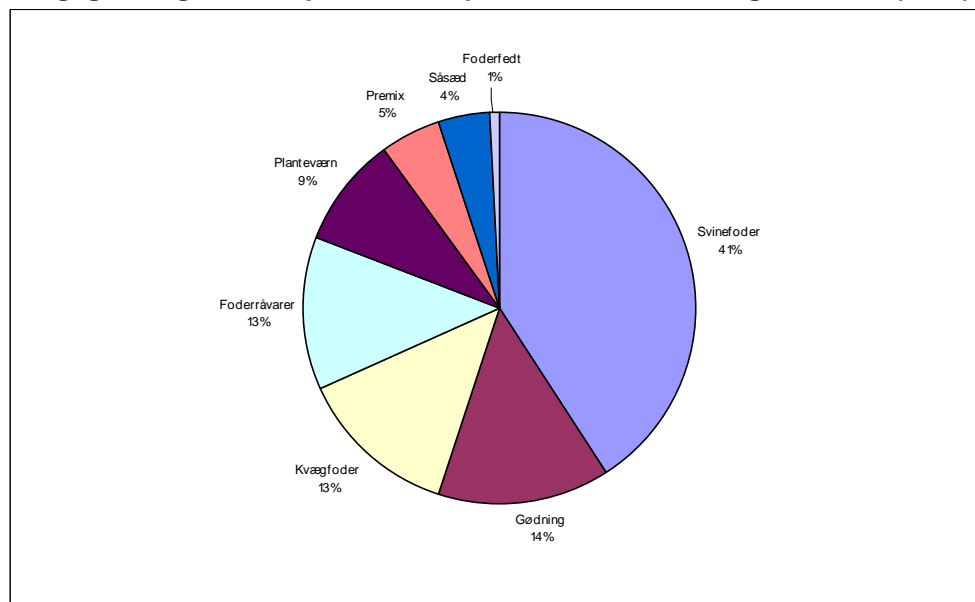
#### **3.9.1. Grov varebranchens omsætning med landbruget**

117. Grov varebranchens hovedopgave er at forsyne landbruget med et bredt sortiment af varer, der bruges i landbrugsproduktionen, samt at aftage landbrugets overskydende produktion af vegetabiliske produkter.

118. Grov vareselskabernes hovedaktiviteter består i indkøb af korn fra landmændene, produktion og salg af foder, gødning, såsæd, planteværn, foderråvarer, foderfedt, premix til landmænd. Derudover beskæftiger en del af grov vareselskaberne sig med en række andre aktiviteter, såsom energi, forsikring m.v. Nogle selskaber ejer/er medejere af selskaber, der er aktive inden for andre dele af fødevarerproduktionen.

119. Salg af foder udgør langt den største del af omsætningen i grov varebranchen og udgør branchens væsentligste produktion. Omsætningen i branchen fordelt på færdigfoder (til svin og kvæg), gødning, såsæd, planteværn, premix, foderråvarer og foderfedt er angivet i Figur 1.

**Figur 1: Fordeling af grov varebranchens salg af færdigfoder til svin og kvæg, gødning, såsæd, planteværn, premix, foderråvarer og foderfædt (2009)**



Kilde: Konkurrencestyrelsens beregninger.

120. Grov vareselskaberne foretager ikke kun salg direkte til landmænd, men ligeledes til landmændenes indkøbsforeninger. Formålet med indkøbsforeningerne er at opnå gunstige indkøbspriser og indkøbsvilkår på vegne af medlemmerne samt at opnå engros markedets fordele på lige fod med grov varebranchen. Hertil kommer, at indkøbsforeningerne i en vis udstrækning foretager import af produkter samt rådgiver medlemmerne om produkterne. Foreningerne benytter ofte licitation, hvor flere grov vareselskaber indbydes til at afgive tilbud.

121. Det blev i Grov varefusion 2 fastslået, at de største indkøbsforeninger tilsammen dækkede 6-8 pct. af markedet i 2009. Indkøbsforeningerne er ikke sammensat efter geografiske kriterier, men har medlemmer fra hele landet.

### 3.9.2. Grov vareselskabernes indkøb til foderproduktion

#### *Korn*

122. Det danske landbrug producerer omkring 9 mio. tons korn om året. Korn er langt den vigtigste afgrøde. Betydningen af korn fremgår af, at 76 pct. af de danske landbrugsbedrifter har korn, heraf har 41 pct. udelukkende korn, jf. Grov varefusion 2, afsnit 3.9.2.



123. Grovvarerbranchen indkøbte i 2009 korn for samlet set 5,6 mia. kr. Kornet anvendes primært i foderproduktionen eller videresælges til møller, malterier m.v.

124. Det er som udgangspunkt verdensmarkedet, der styrer indkøbsprisen på korn i Danmark. Forskellen på prisen i Danmark og verdensmarkedsprisen vil typisk være de omkostninger, der er til forhandleravance og transport fra fx produktionsstedet (Danmark) og til den destination, der køber varen.

125. Handelsmønsteret for korn er kendetegnet ved, at nogle landmænd afsætter kornet umiddelbart efter høst. For andre landmænds vedkommende deles høstudbyttet op i flere salgskontrakter, der indgås på forskellige tidspunkter af året. Dette kan lade sig gøre, fordi en del landmænd har lagerfaciliteter til opbevaring af korn enten med henblik på et senere salg eller til brug for hjemmeblanding. Hertil kommer, at salget typisk ikke løber som en kontrakt mellem landmand og grovvarereselskab over en periode med levering af delleverancer, men derimod som en enkeltstående kontrakt, der alene omfatter salg af en given mængde på et givent tidspunkt.<sup>15</sup>

126. Af den samlede kornhøst anvendes 73 pct. til foderblandinger. En gris skal fodres med korn (byg eller foderhvede, som udgør ca. 75 pct. af den færdige foderblanding), proteiner (foderråvarer), fedt, vitaminer og mineraler, mens kvæg skal fodres med roer, græs og proteiner (fx sojaskrå eller rapskager), vitaminer og mineraler. Disse foderkomponenter beskrives nærmere i det følgende.

#### *Foderråvarer*

127. Ved produktion af kvæg og svin ønskes en så høj mælkeproduktion og kødtilvækst som muligt. Den optimale produktion og tilvækst fremkommer kun, hvis foderet indeholder protein, og hvis dette protein er afbalanceret med essentielle aminosyrer. Protein og aminosyrer findes i fx korn eller græs, men for at sikre en tilstrækkelig proteintilførsel tilsættes der ekstra proteiner og aminosyrer i foderet i form af foderråvarer.

128. Foderråvarer består af hovedproduktgrupperne sojaskrå/-kager, rapskrå/-kager og solsikkekrå/-kager. Hertil kommer en række produkter, der indgår i mindre mængde både på substitutionsbasis og som grundlæggende ingredienser. Dette er bl.a. animalsk protein i form af mælkepulver, fiske-mel og fiskepulp. Hovedvægten udgøres af vegetabiliske proteiner.

129. I DA's gennemsnitsrecept på en typisk fuldfoderblanding til slagtesvin udgør rapskager til illustration [...] pct. af den samlede blanding, mens sojaskrå udgør [...] pct., og solsikkekrå udgør [...] pct.

---

<sup>15</sup> Kilde: Samtale med fusionsparterne den 21.1.2011.

130. Foderråvarerne tilsættes i foderproduktionen enten i forbindelse med den industrielle produktion, der foregår hos grovvareselskaberne, eller i forbindelse med landmændenes produktion af hjemmeblandet foder, der foregår på den enkelte landmands bedrift.

### *Foderfedt*

131. Fedt er en væsentlig energikilde i foder. Der findes forskellige typer af olier, som kan anvendes som foderfedt. Foderfedt består enten af vegetabiliske olier, såsom palme-, soja-, raps-, solsikke- eller kokosolie eller af animalsk fedt, som typisk er svinefedt. Svinefoder kan som udgangspunkt bestå af både vegetabilisk og animalsk fedt,<sup>16</sup> mens kvægfoder ikke må indeholde animalsk fedt pga. risikoen for udbrud af sygdommen BSE (populært kaldet kogalskab). Foderfedt tilfører, i modsætning til foderråvarerne, hverken proteiner eller aminosyrer men alene energi, der får grisene til at vokse.

132. Olierne kan anvendes rent eller som en blanding. Normalt laves en blanding af forskellige olier for at opnå den mest optimale sammensætning.

133. Foderfedt giver foderet en substans, der gør, at foderpillerne kan håndteres af grovvareselskabernes produktionsanlæg (pillepressere) henholdsvis landmændenes hjemmeblanderanlæg. For lidt indhold af foderfedt gør, at foderblandingen ikke kan presses igennem pillepressen, og omvendt gør for meget foderfedt, at der ikke kan laves en pille, som er stærk nok til at blive håndteret i foderanlægget.

134. Det tilstræbes generelt, at en foderblanding totalt skal indeholde ca. 4 pct. fedt. Mængden af foderfedt i en foderblanding svarer til ca. 1,5-2 pct. af det samlede råvarebehov i færdigfoder.

### *Premix*

135. Premix er en fællesbetegnelse for produkterne mineralblandinger og fabriksforblandinger, som er blandinger af et antal forskellige koncentrerede vitaminer, mineraler, enzymer m.v. Premix tilsættes et såkaldt bærestof/fyldstof, der bevirker, at produkterne kan håndteres i store industrielle foderproduktionsanlæg eller i de hjemmeblandingsanlæg, der findes i primærlandbruget. Premix er således blandinger af tilsætningsstoffer og er ikke egnede som direkte føde til dyr, men tilsættes derimod en blanding af korn, foderråvarer og foderfedt i produktionen af færdigfoder til dyr. Tilsætningen sker for at øge væksten, ydeevnen eller sundheden hos dyr.

---

<sup>16</sup> Medmindre der er tale om en besætning af slagtesvin, som er frilands- eller økologiske svin, eller hvor kødet skal eksporteres til UK. Disse besætninger må kun fodres med vegetabilisk fedt.

136. Mineralblandinger og fabriksforblandinger varierer med hensyn til indholdet af vitaminer, mineraler og koncentrationsgrad, og den anvendte blanding har en højere koncentrationsgrad, jo mere teknisk foderanlægget er.

#### Fabriksforblandinger

137. En fabriksforblanding er en højkoncentreret blanding af vitaminer m.v. Den anvendes i foderstofindustrien og hos enkelte landmænd med registrering i plantedirektoratet (en såkaldt HACCP-godkendelse<sup>17</sup>). Fabriksforblandinger indgår som regel med 0,2-0,4 pct. af indholdet i færdigfoderblandinger.

#### Mineralblandinger

138. En mineralblanding er en blanding af mineraler og vitaminer m.v., der har en lavere koncentrationsgrad end fabriksforblandinger. Mineralblandinger kan anvendes uden særlig tilladelse i landbruget og er det mest almindeligt benyttede, når landmændene producerer hjemmeblandet svinefoder. Mineralblandinger indgår med 2-4 pct. af indholdet i det færdige foder, der blandes på landmændenes hjemmeblandingsanlæg.<sup>18</sup>

### **3.9.3 Grovvarerbranchens produktion, salg og distribution af foder**

139. Svinefoder kan bestå af færdigfoder eller af hjemmeblandet foder på basis af enten tilskudsfoderblandinger eller premix m.v. Tilskudsfoder er en færdigblanding af vitaminer, mineraler og proteiner, som alene tilsættes korn af den enkelte landmand. Brugen af tilskudsfoder er stærkt faldende til fordel for premix. Godt halvdelen af det foder, der bruges i svineproduktionen, er hjemmeblandet.

140. Kvæg fodres med grovfoder, kraftfoder (færdigfoder) og/eller råvarer samt mineralblandinger. Grovfoderet, som landmanden selv producerer, består hovedsagelig af majsensilage, men det kan også være korn- eller græsensilage.<sup>19</sup>

141. Da grovfoder ikke kan opfylde hele koens behov for energi, er det nødvendigt at supplere med mere koncentrerede foderkomponenter i form af kraftfoder. Det kan enten fremstilles hos landmanden ved at blande korn (som landmanden ofte selv producerer), indkøbte råvarer som sojaskrå, roepiller og rapskager samt mineralblandinger, eller alternativt kan landmanden købe færdigfoder hos grovvarereselskaber (pelleteret kraftfoder).

<sup>17</sup> HACCP er en forkortelse af Hazard Analysis and Critical Control Point – på dansk oversat til risikofaktoranalyse og kritiske styringspunkter.

<sup>18</sup> Kilde: COMP/M.4617 - *Nutreco/BASF*, pkt. 13 (premixes og basemixes).

<sup>19</sup> Ensilage er dyrefoder fremstillet ved hjælp af en gæringsproces.

*Grovvareselskabernes produktion af foder*

142. I efterfølgende afsnit beskrives først produktionen af færdigblandet foder og derefter ingredienserne til hjemmeblandet foder.

143. *Færdigblandet foder til svin og kvæg* udgør over 50 pct. af omsætningen i grovvarebranchen, jf. Figur 1.

144. Råvarerne i færdigfoder omfatter som nævnt bl.a. korn, foderråvarer (proteiner), foderfedt, vitaminer og mineraler. Den nærmere sammensætning afhænger af en række forhold, herunder hvilke dyr foderet er til, samt om der er tale om små eller store dyr.

145. Grovvareselskaberne producerer foderblandinger og har mulighed for at tilbyde et differentieret produkt, idet en foderblanding kan sættes sammen på mange forskellige måder. Det er særligt indholdet af mineraler, vitaminer og proteiner, der kan variere, og landmanden kan vælge den sammensætning, der passer bedst til besætningen på den enkelte bedrift. Overordnet set er foderblandingerne imidlertid forholdsvis ens, og alle grovvareselskaber kan stort set tilbyde de samme produkter til landmændene. Dette bekræftes af styrelsens markedsundersøgelse, hvor samtlige af de adspurgte kvægproducenter og 92 pct. af de adspurgte svineproducenter svarer, at de kan anvende henholdsvis kvæg- og svinefoder fra et hvilket som helst grovvareselskab.

146. Foder til det danske marked fremstilles stort set udelukkende på danske anlæg. Derudover forsynes danske landmænd via importeret foder, primært fra Nordtyskland, men landmændenes import af svinefoder er ikke udbredt. Grovvareselskabernes import af svinefoder udgør mellem [...].<sup>20</sup>

147. Som udgangspunkt kan foder til svin og kvæg produceres på samme fabrik. Dog skal der foretages en opdeling af foderproduktionen i forbindelse med anvendelse af fiskemel i produktionen. Dette betyder, at en virksomhed, der fremstiller foder med indhold af fiskemel (svinefoder), kun lovligt kan fremstille foder til kvæg på samme fabrik, hvis der opnås tilladelse. Tilladelse kan opnås, hvis produktionen sker separat, men der er kun ganske få virksomheder på landsplan, der har en sådan særlig godkendelse.

148. Under forudsætning af overholdelse af ovennævnte regler og principper, kan der veksles mellem produktion af henholdsvis kvæg- og svinefoder, idet der dog skal udskiftes matricer af hensyn til størrelsen af foderpillerne. Det vil dog være nemmere at skifte fra produktion af kvægfoder til produktion af svinefoder end vice versa pga. begrænsningerne omkring fiskemel.

---

<sup>20</sup> Importen er opgjort på baggrund af omsætningen i Danmark for det tyskbaserede grovvareselskab ATR og DLG's import fra egne fabrikker i Nordtyskland.

149. Det er især med hensyn til svinefoder, at spørgsmålet om valg af færdigfoder/hjemmeblanding har betydning. Det skyldes, at det er på dette område, der vil kunne opnås de skalafordele, der skal til, for at det kan betale sig for svineproducenten selv at blande sit foder frem for at bruge færdigblandet foder.

150. Et anlæg til brug for hjemmeblanding af foder til svin kan løbe op i betydelige summer afhængigt af, hvad der i forvejen er af udstyr på bedriften. En investering på omkring 1-2 mio. DKK er ikke urealistisk.<sup>21</sup>

151. En slagtesvineproducent med en besætning på over 1.000 slagtesvin og en besætning på over 3-400 søer vil størrelsesmæssigt kunne være potentiel hjemmeblander, men der er også andre forhold, der har indflydelse på valget om at blive hjemmeblander.<sup>22</sup> Der er bl.a. et højt tidsmæssigt forbrug forbundet med hjemmeblanding, idet det tager 2-3 timer om dagen at producere hjemmeblandet foder.<sup>23</sup>

152. Ud over anlægget til at blande foderet har landmanden brug for korn og andre råvarer, der skal i foderet. Økonomien i hjemmeblanding afhænger derfor også af, om landmanden har tilstrækkelig jordtillæg til at være selvforsynende med korn, eller om kornet skal købes fra andre besætninger/grovvareselskaber. Størstedelen af de landmænd, der selv blander foderet, bruger korn fra deres egen høst.

#### *Grovvareselskabernes salg af foder*

153. Grovvarerbranchen omsatte i 2009 for samlet set ca. 5,5 mia. kr. svinefoder og ca. 1,8 mia. kr. kvægfoder.

154. Foder sælges af grovvareselskaberne på kontrakt af kortere eller længere varighed. Førhen blev der hovedsageligt tegnet 12 måneders kontrakter på svinefoder, mens der på kvægfoder blev tegnet 6 måneders kontrakter. Der skete dog for begge fodertyper en ændring, da kornpriserne steg i 2007/08. En del landmænd er gået over til kortere kontrakter på 6 eller 3 måneder. Nogle er endda gået over til handler på dagsbasis. Dette understøttes af styrelsens markedsundersøgelse, der viser, at den gennemsnitlige kontraktvarighed for svinefoder er 2-6 måneder. Det samme gør sig stort set gældende for kvægfoder, hvor den gennemsnitlige kontraktvarighed er 3-6 måneder. Hertil kommer, at kontrakterne suppleres med ad hoc indkøb.

<sup>21</sup> Kilde: Dansk Svineproduktion – Rapport nr. 34. Hjemmeblanding af foder.

<sup>22</sup> Kilde: Landbrugets Rådgivningscenter, Skejby, februar 2010.

<sup>23</sup> Kilde: Bl.a. referat fra møde med NA den 2.2.2010.

155. Ved salg af foder går kontakten mellem landmænd og grovvarereselskab begge veje. Grovvarereselskaberne vil ofte tage telefonkontakt til sine kunder med tilbud i forbindelse med kontraktens udløb. Samtidig vil landmændene typisk indhente pristilbud fra flere leverandører på bestemte typer af foderblandinger. I forbindelse med valg af foderleverandør benytter landmændene ofte rådgivere<sup>24</sup> for at kunne inkludere de seneste resultater omkring fodringsmetoder og foderblandinger. Foderrådgivernes primære opgave er at vejlede om den rigtige type foder (indhold og substans) samt om optimering af økonomien hos landmanden. Ifølge det oplyste,<sup>25</sup> er rådgiverne i nogle tilfælde medvirkende ved valg af foderleverandør, idet de sammenligner priser og foderkvalitet fra forskellige udbydere,<sup>26</sup> og evt. indhenter tilbud for landmanden.

156. Grovvarereselskaberne opererer ikke med prislister, men prisen beregnes som tilbud på dagsbasis. Prisen for foderet fastsættes ud fra priserne på råvarer med et tillæg til faste og variable produktions- og salgsomkostninger, jf. Tabel 2: Dertil kommer grovvarereselskabernes avance. Prisen fastsættes ud fra genafskaffelsesprisen på råvarer. Derudover spiller aftalens varighed, leveringshyppighed, ordrenes størrelse m.v. en rolle for prisen. Prisen kan være fast i hele perioden, eller der kan aftales en regulering.

**Tabel 2: Kalkulation af prisen ekskl. avance på en foderblanding til svin**

Indhold	Procentvis andel
Korn	35-45
Protein	30-40
Vitaminer, mineraler etc.	8-10
Variable prod. omk.	8-10
Transport	4-5
Finansiering (afskr. og renter)	0,5-1

Anm.: Der er taget udgangspunkt i de kalkulerede priser. Tilbud kan føre til lavere priser, herunder priser der ikke giver noget bidrag til de faste omkostninger.

Kilde: Fusionsparternes recepter på foderblandinger, jf. Grovvarerefusion 2.

#### *Grovvarereselskabernes distribution af foder*

157. DLG og DA har fabrikker spredt over det meste af landet. Der er væsentligt flere fabrikker, der producerer svinefoder end de øvrige fodertyper. De øvrige danske grovvarereselskabers fabrikker er koncentreret i visse regioner. Branchen har som helhed overskudskapacitet på produktionsanlæggene.

<sup>24</sup> Grovvarer virksomhederne har rådgivere, men mange landmænd benytter sig af uafhængige rådgivere fra landboforeningerne eller landbrugets organisationer.

<sup>25</sup> Kilde: Landbrugsrådgiverne, 17.11.2009.

<sup>26</sup> De rådgivere, som styrelsen har været i kontakt med, udarbejder webbaserede optimeringsprogrammer, som landmændene kan købe sig adgang til i forbindelse med deres indkøb.

158. Importen af færdigfoder til svin sker primært gennem det tyskbaserede grovvarereselskab ATR, der ikke har produktionsfaciliteter i Danmark, samt via DLG's import fra egne fabrikker i Nordtyskland. De øvrige grovvarereselskaber foretager ikke nogen import af betydning.

159. Grovvarereselskabernes afsætningsmønster viser, at en stor del af kunderne forsynes fra den nærmeste fabrik. Det er dog ikke entydigt, idet de grovvarereselskaber, der har flere fabrikker – ved hver ordre – optimerer produktionen i forhold til afstand, kapacitet, kapacitetsudnyttelse og kørselsruter.<sup>27</sup>

160. For NA og de øvrige mindre aktører gælder, at de ikke har samme spredning af fabriksfaciliteter som DLG og DA. Disse aktører forsyner hovedsageligt de kunder, der bor i den region, hvor deres fabrikker er beliggende. ATR er en undtagelse hertil, idet selskabet forsyner dets kunder i hovedparten af Jylland og på Fyn fra fabrikker beliggende 40-50 km syd for den danske grænse.

161. Transportomkostninger spiller en vis rolle for prisen på foder, jf. Tabel 2 ovenfor, hvoraf det fremgår, at transportomkostninger udgør 4-5 pct. af prisen på svinefoder.

162. Den gennemsnitlige transportafstand fra fabrik til kunde varierer mellem produkterne. Svinefoder transporteres over de korteste afstande, hvilket hænger sammen med, at produktionen af svinefoder sker på flere fabrikker. Mængdemæssigt produceres ca. 3 gange så meget svinefoder som kvægfoder. For at udnytte de fordele, der er ved stordrift, fremstilles kvægfoder på færre fabrikker, men transporteres længere.

163. I Grovvarerefusion 2 opgjorde selskaberne gennemsnitstransportafstanden for svinefoder til 65-90 km. Kvægfoder transporteres 100-150 km i gennemsnit. De store variationer i de gennemsnitlige transportafstande mellem virksomhederne er begrundet i, at der er stor forskel på den geografiske placering og spredning af selskabernes anlæg og betyder, at transportomkostningerne udgør en større del af prisen på kvægfoder end af prisen på svinefoder, jf. Tabel 3.

---

<sup>27</sup> Kilde: Parterne m.fl. i Grovvarerefusion 2.

**Tabel 3: Transportomkostninger ved foder**

	Gns. pris i kr./100 kg	Transportens andel af prisen i %	Procentpointsforøgelse ved 100 km
<b>Svin</b>	150 – 160	4,5 – 5	2,0 - 2,5
<b>Kvæg</b>	150 – 170	6,5 - 7,5	2,0 - 2,3

Anm.: En del af transportomkostningerne er forbundet med at læsse og losse bilen, og den del af omkostningerne er uafhængige af den tilbagelagte afstand.

Kilde: Parterne i Grovvarerefusion 2.

164. Hvis der skal transporteres foder over Storebælt, betyder det ekstra omkostninger i form af broafgift. Fragtomkostninger over Storebælt udgør 2,3 kr. pr. 100 kg. med en fuldt lastet foderbil med 25-30 tons.<sup>28</sup> Hvis en sjællandsk landmand, der producerer korn og svin, handler både korn og færdigfoder med et jysk grovvarereselskab, så skal kornet først transporteres over Storebælt, hvorefter færdigfoderet (der indeholder kornet) skal transporteres tilbage over Storebælt. Denne dobbelte transport betyder, at transportomkostningerne øges fra at udgøre 4,5-5 pct. af foderprisen til at udgøre 9-10 pct. af foderprisen, dvs. en fordobling. Disse ekstra omkostninger reduceres dog ved, at transporten af råvarerne fra havne i Jylland til Sjælland kan spares. Da råvarerne vægtmæssigt udgør omkring 35-40 pct., vil nettoekstraomkostningerne ved transporten til Sjælland, ifølge styrelsens beregning, blive reduceret til ca. 7 pct.

### 3.9.4. Andre produktgrupper

165. Markedsbeskrivelsen for de efterfølgende produkter vil afspejle, at der i kraft af fusionernes vertikale og horisontale aspekter er nogle produktgrupper, som bliver berørt af fusionerne på både engrosmarkedet (forsyningssselskabers salg til grovvarereselskaberne) og detailmarkedet (grovvarereselskabernes salg til landbruget). De produkter, der indgår i fusionerne på både detail- og engrosplan, er premix, foderråvarer, foderfedt og såsæd. Produkter som planteværn og gødning indgår alene i fusionerne på detailniveau, idet DA ikke opnår kontrol med engrosaktører inden for disse aktivitetsområder. Markedet for salg af veterinærmedicin er særegent, da salget til landmændene ikke forestås af grovvarereselskaber, men derimod af forsyningssselskaber og apoteker.

166. De nævnte produktgrupper beskrives i de følgende afsnit.

### 3.9.5. Planteværn

167. Det er alene detailmarkedet for salg af planteværn, og således ikke engrosmarkedet, der er berørt af nærværende fusioner.

<sup>28</sup> Kilde: DLG, den 16.2.2010.



168. Landbruget anvender en lang række kemiske bekæmpelsesmidler (planteværn) for at holde ukrudt og skadedyr væk. Salget af planteværn er fordelt på landbrug, skovbrug og gartneri, hvor landbruget tegner sig for langt størstedelen af den mængde planteværn, der bruges i Danmark. Salget varierer fra år til år afhængigt af klimaet og mængden af skadevoldere.

#### *Produktion af planteværn*

169. Danmarks forsyning af planteværn kommer fra store udenlandske producenter af planteværn med datterselskaber i Danmark. De vigtigste er 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 importerer planteværn eller evt. blot aktivstofferne fra deres moderselskab i udlandet.

170. Betegnelsen planteværn dækker over forskellige typer af planteværn (herbicer, fungicer, insekticer og vækstregulering). Disse har forskellige anvendelsesformål og egenskaber, som ikke vil blive gennemgået nærmere, da det ikke er afgørende for nærværende sag.

171. Ved siden af originalproducenter eksisterer der et antal virksomheder, som ikke selv udvikler nye produkter, men som satser på at lægge sig tæt op af originalprodukterne, når patentbeskyttelsesperioden udløber. En patentbeskyttelse løber normalt i 20 år, fra patentet er tildelt. Sådanne producenter tilbyder typisk planteværn billigere end originalproducenterne.

#### *Salg og distribution af planteværn*

172. Grovvarereselskaberne omsatte i 2009 planteværn for ca. 1,2 mia. kr.

173. Salget af planteværn til de danske landmænd sker primært gennem de danske grovvarereselskaber. Langt hovedparten af salget af planteværn til de danske landmænd dækkes af originalprodukter, da der er en stor produktudvikling, og da det har stor betydning at anvende nyudviklede planteværn.

174. Grovvarereselskaberne har organiseret sig i indkøbsfællesskaber for at få forhandlingsstyrke over for de store udenlandske producenter af planteværn. Kontrakterne mellem producenter og grovvarereselskaber om levering af planteværn indgås normalt i januar-februar måned.

175. Grovvarereselskaberne opbevarer planteværn på centrallagre, hvorfra det distribueres til landmændene i pakker enten direkte eller via et detaillager. Grovvarereselskaberne indgår typisk årskontrakter med landmændene, men leveringen til landmændene sker løbende, primært i perioden april-juni.

176. Der er visse adgangsbarrierer for import af planteværn, idet der gælder særlige regler for import og salg af planteværn i Danmark. Disse regler fastsætter, at planteværn, der sælges i Danmark, skal registreres og etiketteres med dansk brugsanvisning og et prismærke, der angiver den maksimale salgspris.

### **3.9.6. Gødning**

177. Det er alene detailmarkedet for salg af gødning, og således ikke engrosmarkedet, der er berørt af nærværende fusioner.

#### *Produktion af gødning*

178. Gødning anvendes i landbrugets vegetabiliske produktion.<sup>29</sup> Landmanden kan vælge enten handelsgødning (kunstgødning) eller husdyrgødning, og husdyrgødning kan ofte erstatte handelsgødning.

#### Husdyrgødning

179. En del landbrugsbedrifter har husdyrproduktion, og på disse bedrifter er der en stor mængde gylle til rådighed. Da gylle skal bortskaffes på en miljømæssig forsvarlig måde, kan det være en fordel at anvende det som husdyrgødning.

180. For at kunne udnytte husdyrgødningen optimalt må landmændene have adgang til tilsvarende arealer med plantevækst. Anvendelsen af husdyrgødning stiller krav om særlige beholdere/tanke til opsamling og om udstyr til at udbringe den.

181. Fordelen ved husdyrgødning er, at gødningen ”produceres gratis” på ejendommen. Landmanden skal således ikke ud at købe gødning med de dertil hørende transportomkostninger til følge. Ulempen ved husdyrgødning er, at der er besværligheder ved opbevaring og håndtering af gødningen og investeringer i gylletanke m.v.

#### Handelsgødning

182. Handelsgødning (kunstgødning) fås fast eller flydende. De faste gødningstyper er gødning i pilleform, der spredes på markerne, hvorimod flydende gødning er opløst i vand og derfor lettere at fordele præcist på markerne. Fast gødning kan som udgangspunkt substituere flydende gødning, idet prisen pr. kg næringsstof nogenlunde er den samme.

---

<sup>29</sup> For yderligere uddybning se Konkurrenserådets afgørelse af 22. februar 2006 – *The creation of Ferti Supply*.

183. Fordelen ved anvendelse af handelsgødning frem for husdyrgødning er muligheden for kombination af næringsstofferne samt sikkerhed for kvaliteten og indholdet af gødningen. Endvidere skal landmanden ikke investere i opbevarings- og transportfaciliteter, ligesom han kan spare arbejdskraft. Omvendt er handelsgødning forholdsvis dyrt at anskaffe i forhold til husdyrgødning.

184. Forsyningen med handelsgødning kommer hovedsageligt fra Yara, der er verdens største producent af gødning. Derudover er Uralchem, Fertiva, Achea samt danske Dangødning og Flex Gødning (begge flydende gødning) på markedet. Fast handelsgødning fremstilles ikke længere i Danmark.

185. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse begrunder de landmænd, der anvender fast gødning frem for flydende gødning, det bl.a. med, at deres maskiner kun kan håndtere fast gødning, og at det er en relativt stor investering at udskifte eller ombygge maskinerne til at kunne håndtere flydende gødning. Andre landmænd angiver, at næringsstofbehovet skal være afstemt med den type gødning, der anvendes.

#### *Salg og distribution af gødning*

186. Grovvarereselskaberne omsatte i 2009 gødning for samlet set ca. 1,9 mia. kr.

187. Grovvarereselskaberne indkøber gødning fra de internationale producenter, som videredistribueres til danske landmænd. Gødning indkøbes som hovedregel gennem indkøbsforeninger. De vigtigste indkøbsforeninger er DLA og European Fertilizer, der står for hovedparten af indkøbet til DLG m.fl. Derudover er der andre importører, bl.a. landmændenes indkøbsforeninger og mellemhandlere som fx Egsgaard Agro, der importerer gødning, ligesom landmændene også har mulighed for at købe gødning direkte fra fabriker eller grovvarereselskaber i Polen eller Baltikum. Alle de virksomheder, som ønsker at importere gødning, skal være registreret hos Plantedirektoratet.

188. Gødning handles sjældnere end andre produkter, idet hovedmængden som regel hjemtages én gang årligt i perioden september til april forud for vækstsæsonen i marts/april. Herudover hjemtager landmændene supplerende mængder efter behov resten af året. Flertallet indgår enten års- eller halvårslige kontrakter.

189. Den faste gødning kommer til landet med skibe. Skibene med gødning er mindre end dem med foderråvarer og er derfor ikke på samme måde som foderråvarer afhængige af havne med stor dybde, jf. afsnit 3.9.9. En del gødning køres direkte ud til landmændene fra havnene. Tidligere blev hovedparten af gødningen placeret på grovvareselskabernes lagre rundt omkring i Danmark, så tæt på den enkelte landmand som muligt. Med anvendelsen af big bags er det blevet mere almindeligt, at landmænd hjemtager fast gødning i big bags (6-800 kg) og selv lagrer det, hvilket er med til at reducere omkostninger til transport.

### **3.9.7. Veterinærmedicin til produktionsdyr**

190. Salget af veterinærmedicin til produktionsdyr adskiller sig fra de øvrige produktgrupper ved, at grovvareselskaberne ikke sælger veterinærmedicin til landmænd. Salget forestås derimod af forsyningsselskaber, apoteker m.fl. Grovvareselskaberne kan alene foretage fakturaopkrævning, hvis den enkelte landmand ønsker dette, jf. nedenfor.

#### *Indkøb af veterinærmedicin*

191. Der er flere forhandlere af veterinærmedicin på det danske marked. Det er Vilovet (ejet af DLA-medlemmerne), A/S Hatting-KS (ejet af Danish Crown og Tican) samt en række apoteker. Disse selskaber videredistribuerer registrerede lægemidler (veterinærmedicin) og vacciner til produktionsdyr i landbruget.

192. Veterinærmedicin indkøbes fra leverandører på det internationale marked.

#### *Salg og distribution af veterinærmedicin*

193. Den samlede omsætning af veterinærmedicin var i 2009 ca. 624 mio. kr.

194. Veterinærmedicin til produktionsdyr handles i henhold til dyrlægeudskrevne recepter. Der er derfor ikke valgmulighed med hensyn til produkter. Det er dyrlægen alene, der vælger hvilket specifikt produkt, der skal ordineres til en besætning. Kunden (landmanden) og/eller leverandøren har ingen mulighed for at påvirke dyrlægens valg af produkt.

195. Salg af veterinærmedicin sker på basis af en recept, der ordineres af landmandens dyrlæge, som landmanden indsender til fx Vilovet for distribution. Det vil i sådan et tilfælde være Vilovet, der distribuerer og fakturerer medicin direkte til landmanden (medmindre medicinen faktureres via grovvareselskabet, jf. nedenfor). Herudover samarbejder Vilovet med Hobro Apotek, DLG samarbejder med Skanderborg Apotek, og flere grovvareselskaber har aftaler med Vestpharm Løgstør Apotek, der forhandler veterinærmedicin gennem det landsdækkende netværk af apoteker.

196. Det kræver tilladelse fra Lægemiddelstyrelsen at handle med veterinærmedicin. Tilladelse gives kun til apoteker samt godkendte forhandlere. En forhandleraftale gives kun til selskaber, der ikke har anden omsætning med landbruget. Grovvareselskaber kan dermed ikke opnå tilladelse til salg af veterinærmedicin, men må gerne forestå fakturaopkrævning (factoringaftaler).

197. Vilovet har factoringaftaler med DLA-gruppen samt andre indkøbsgrupper (bl.a. landmændenes indkøbsforeninger), således at landmanden kan bestemme, om hans køb skal betales via den lokalforening/indkøbsgruppe, som kunden i forvejen er tilknyttet.

198. Slutprisen til landmanden er uafhængig af, om fakturaen opkræves fra et DLA-medlem, en indkøbsgruppe eller direkte fra Vilovet, og eneste fordel for landmanden ved gennemfakturering er derfor, at der kun skal foretages betaling ét sted.

### **3.9.8. Premix**

199. Både engros- og detailmarkedet for salg af premix er berørt af nærværende fusioner.

#### **Engros**

##### *Produktion af premix*

200. I Danmark findes seks produktionsanlæg til produktion af premix, hvoraf Vitfoss (ejet af DLG) besidder 3 anlæg, Dansk Vilomix (ejet af medlemmerne i DLA) besidder 2 anlæg og VA har 1 anlæg, der dog udelukkende producerer mineralblandinger. Det ene af Vitfoss' anlæg blev overtaget af DLG i forbindelse med Grovvarefusion 2.

201. Dansk Vilomix har to produktionsanlæg med en samlet kapacitet på 90.000 tons. Selskabets samlede faktiske produktion i 2009 var [...] tons, hvoraf eksporten udgjorde [...] tons. Selskabet afsatte i 2009 [...] tons på detailmarkedet (direkte til landmændene) og [...] tons blev afsat på engrosmarkedet (til medlemmerne af DLA).

202. Den premix, der produceres af Vitfoss og Dansk Vilomix, kan opdeles i en række hovedkategorier. Det drejer sig ifølge parterne om (i) mineralblandinger til anvendelse i primærlandbruget, dvs. hjemmeblanding, (ii) mineralblandinger til anvendelse i industrielle foderproduktionsanlæg, dvs. produktion af færdigfoder, (iii) fabriksforblandinger til anvendelse i primærlandbruget og (iv) fabriksforblandinger til anvendelse i industrielle foderproduktionsanlæg, dvs. til produktion af færdigfoder. Der er dog ikke forskel på produkterne inden for henholdsvis kategori (i) og (ii) samt (iii) og (iv).

#### *Salg og distribution af premix*

203. Den samlede omsætning på engrosmarkedet for premix var i 2009 ca. 813 mio. kr. Kun en meget begrænset del af forsyningen kommer fra import.

204. Dansk Vilomix sælger primært til DLA-medlemmerne. Dansk Vilomix har herudover et mindre salg til grovvareselskaber, der ikke er medlemmer af DLA, fx H. C. Handelscenter. Der er ikke indkøbspligt for DLA-medlemmerne i Dansk Vilomix. Dansk Vilomix er desuden aktiv på detailmarkedet, jf. nedenfor.

205. Vitfoss' produkter sælges udelukkende gennem grovvareselskaberne herunder DLG, Brdr. Ewers, Hornsyld og Møllerup Mølle (fra medio 2009 har Møllerup Mølle primært købt hos Dansk Vilomix).

206. Parterne har oplyst, at udbuddet af fabriksforblandinger i Danmark, ligesom mineralblandinger, kan komme fra producenter i hele Europa. Dette skyldes, at fabriksforblandinger er relativt dyre blandinger (typisk 15-30 kr./kg), hvorfor transportomkostningen er mindre afgørende for varens leverede pris i Danmark. Derfor er producenter og leverandører af fabriksforblandinger fra hele Europa – ifølge parterne - potentielle udbydere i Danmark.

207. Når andelen af udenlandske aktører i Danmark alligevel er lav, skyldes det ifølge parterne to forhold. For det første at størstedelen af produkterne sælges af de danske grovvareselskaber, der har opbygget produktionskapacitet til premix for at kunne servicere egen produktion af færdigfoder og for at kunne servicere hjemmeblanderne. For det andet at import til Danmark ikke er særlig lukrativt, da avancerne ved salg i Danmark er lavere end ved salg i resten af Europa.

208. Importen af premix er begrænset og udgør alene 0-10 pct.<sup>30</sup> af det samlede marked. Der er ifølge parterne ikke hindringer for varernes frie bevægelighed inden for EU i form af told og afgifter, importkvotaordninger eller nationale reguleringer, og der gælder ikke særlige nationale myndighedskrav, der kan hindre varernes frie bevægelighed. Regelsættene i de øvrige europæiske lande, som ikke er medlem af EU, er ofte forskellige fra reglerne i EU.

## Detail

### *Grovvareselskabernes salg af premix*

209. Den samlede omsætning på detailmarkedet for premix i 2009 var ca. 684 mio. kr.

210. Samtlige danske grovvareselskaber er aktive på detailmarkedet, men kun DLG og Dansk Vilomix sælger både mineralblandinger og fabriksforblandinger til landmændene. Årsagen er ifølge parterne, at de landmænd, der indkøber fabriksforblandinger, ønsker en specialiseret foderrådgivning, som er mest tilgængelig hos de aktører, der selv producerer blandingerne.

211. Desuden er Mosegaarden A/S aktiv på salg til danske landmænd af både mineralblandinger og fabriksforblandinger til svin og kvæg. Selskabet har ikke produktionsanlæg, men foretager udelukkende import. Mosegaarden har oplyst, at deres estimerede markedsandel af det samlede salg af premix til svin og kvæg udgør henholdsvis [...].<sup>31</sup>

212. Endelig er selskabet Dan-Vit ApS blevet etableret i 2010. Dan-Vit importerer premix fra LNB International Feed B.V. i Holland, som afsættes direkte til landmænd i Danmark. Dan-Vit er på nuværende tidspunkt en lille aktør på det danske marked.

213. Hvis en hjemmeblander ønsker at benytte fabriksforblandinger i sin foderproduktion, skal der indhentes en HACCP-godkendelse hos Plantedirektoratet, som koster 1.570 kr. Herudover skal landmanden betale for Plantedirektoratets tidsforbrug i forbindelse med tilsyn, auditering og kontrol, herunder forberedelse og sagsopfølgning. Den største omkostning er således ikke gebyr til Plantedirektoratet, men interne omkostninger og ressourceforbrug for at opretholde HACCP-godkendelsen. Omkostningerne og den betydelige investering i produktionsanlægget betyder, at det primært er de store bedrifter, som har en HACCP-godkendelse.

214. Da de landmænd, der er HACCP-godkendte, kan benytte både mineralblandinger og fabriksforblandinger er der ingen hindringer for at skifte mellem blandingerne, når først de har en HACCP-godkendelse.

<sup>30</sup> Parternes estimat.

<sup>31</sup> Kilde: Mødereferat af 16.2.2010.

215. Flertallet af hjemmeblanderne indkøber dog mineralblandinger frem for fabriksforblandinger. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at en vægtig årsag er, at opretholdelsen af en HACCP-godkendelse er administrativt byrdefuld og derfor ikke et ønskeligt alternativ til mineralblandinger.

216. Landmændenes direkte import af udenlandske blandinger er relativt beskedent. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse er der ingen af de adspurgte landmænd, der på nuværende tidspunkt importerer premix fra udenlandske grovvarerelskaber. Årsagen er bl.a., at landmændene har størst tiltro til dansk premix. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at hvis priserne på premix steg varigt med 5-10 pct. i Danmark ville 33 pct. begynde at importere, mens 67 pct. fortsat ville købe dansk premix.

217. På kvægområdet importeres der, i modsætning til på svineområdet, en større mængde hollandsk produceret premix. Dette skyldes, at der blandt de danske kvægavlere er en relativt stor andel, der enten har hollandske rødder eller har præferencer for fodringskoncepter, der er udviklet i Holland.

218. For landmændenes indkøbsforeninger gælder, at kun én ud af tre af de adspurgte indkøbsforeninger på nuværende tidspunkt importerer premix, mens de øvrige to aftager premix fra danske leverandører. De to, der ikke importerer, ville heller ikke påbegynde import, såfremt priserne steg varigt med 5-10 pct. i Danmark.

219. Handelsmønstret for premix er kendetegnet ved, at landmændene enten indgår kontrakter, indkøber efter behov eller begge dele. Det er forskelligt på hvilket tidspunkt af året, landmændene køber premix, og hvor hyppigt de foretager indkøb.

220. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at den gennemsnitlige kontraktvarighed er på alt fra 3 til 6 måneder, og i enkeltstående tilfælde op til knap 2 år. Hertil kommer, at flere landmænd supplerer kontrakterne med ad hoc indkøb.

221. Premix leveres til landmændene i enten småsække, bigbags eller i løs vægt. Ved levering i løs vægt blæses premix'en ind i dertil indrettede siloer.

### **3.9.9. Foderråvarer**

222. Både engros- og detailmarkedet for salg af foderråvarer er berørt af nærværende fusioner.



## Engros

### *Produktion/indkøb af foderråvarer*

223. Der er tre danske producenter af foderråvarer. Disse er Scanola (ejet af DLA-medlemmerne), DLG Food Oil (produktionsenhed i DLG) og Emmellev A/S (privatejet). Alle tre aktører producerer *rapskager*, der tilsættes i foderproduktionen.

224. Produktionen sker ved, at raps knuses til olie i en mølle. Rapsolien sælges primært til producenter af biodiesel eller til fødevarefremstilling.<sup>32</sup> Ved produktionen af olie fremkommer et restprodukt i form af rapskager, som sælges som input til foderproduktionen.

225. Scanolas produktionsanlæg er beliggende på Århus havn med en samlet kapacitet på 230.000 tons. Selskabets årlige produktion (knusning af raps) svarer til produktionsanlæggets maksimale kapacitet. Heraf producerer selskabet årligt [...] tons rapskager. Selskabet afsatte i 2009 [...] tons rapskager til medlemmerne af DLA, hvoraf en del anvendes i medlemmernes egen foderproduktion, og en del videredistribueres til hjemmeblandere.

226. Til brug for produktionen af rapskager opkøber Scanola primært dansk raps fra sine aktionærer. Såfremt den danske produktion af raps ikke dækker selskabets råvarebehov, opkøbes raps produceret i Østersøregionen.

227. For både *soja-* og *solsikkeprodukter* gælder, at de ikke produceres i Danmark, men importeres fra udlandet via grovvareselskabernes indkøbsfællesskaber. De importerede råvarer anvendes i grovvareselskabernes produktion af færdigfoder eller med henblik på videresalg til hjemmeblandere.

### *Salg og distribution af foderråvarer*

228. På det danske engrosmarked blev der i 2009 omsat foderråvarer for ca. 4,4 mia. kr.

229. Scanola forsyner sine aktionærer med rapskager, og aktionærene anvender disse i foderproduktionen eller videresælger produkterne til landbruget. Selskabet afsætter udelukkende rapskager på engrosmarkedet. DLG Food Oil forsyner DLG's foderfabrikker med rapskager, og det er således udelukkende DLG, der står for videresalget af DLG Food Oils produktion af rapskager til både engros- og detailmarkedet. DLG Food Oil sælger således hverken rapskager til øvrige engroskunder eller til detailkunder.

---

<sup>32</sup> DA opnår efter fusionen en markedsandel på under 15 pct. på salg af rapsolie, hvorfor der ikke er tale om et marked, der er teknisk berørt af fusionen.

230. Der er mellem Scanola og Scanolas aktionærer aftalt en leveringspligt til Scanolas produktion samt en aftagepligt for aktionærene til Scanolas produktion af rapskager.

231. Både soja-, raps- og solsikkeprodukter indgår typisk i grovvareselskabernes foderblandinger. Valget af, om der anvendes én type foderråvare frem for en anden, afhænger af flere faktorer, herunder pris og hvilke råvarer der passer ernæringsmæssigt i svinebesætningen. Det afgørende for råvarens pris er relationen mellem indholdet af protein pr. kg og pris. For tiden er soja den billigste foderråvare, hvorfor soja p.t. er den foretrukne proteinkilde, mens den billigste proteinkilde i andre perioder kan være raps. I de perioder hvor raps er billigst, vil foderblandingen indeholde et maksimum af raps i forhold til den mængde, som det er optimalt at fodre svinene med (typisk op til 8 pct. for slagtesvin) og soja for resten. Soja kan ikke undværes fuldstændig i svinefoder, da foderet skal tilsættes et vist minimum af soja for at sikre svinebesætningen optimal produktivitet.

232. Soja, raps og solsikke udgør således i princippet alternative produkter, dog uden at soja kan erstattes helt med raps eller solsikke. Dette understøttes af styrelsens markedsundersøgelse, hvor en af landmændenes indkøbsforeninger har oplyst, at soja kan substituere raps og solsikke 100 pct., mens raps og solsikke kun kan substituere soja delvist.

233. Der er ikke væsentlig forskel på de foderråvarer, som grovvareselskaberne sælger. Dette gælder både for rapskager, idet fremstillingsprocessen hos producenterne grundlæggende er ens, og for soja- og solsikkeprodukter, der er importerede.

234. Parterne har oplyst, at der ikke er væsentlige adgangsbarrierer til markedet for rapskager. Der er ifølge parterne ikke hindringer for varernes frie bevægelighed inden for EU i form af told og afgifter, importkvotaordninger eller nationale reguleringer, og der gælder ikke særlige nationale myndighedskrav, der kan hindre varernes frie bevægelighed.

235. For så vidt angår importerede foderråvarer er der lovgivningsmæssige barrierer for GMO-behandlede produkters adgang til EU-markedet. GMO-behandlede produkter skal godkendes af fødevaremyndigheden.

236. De grovvareselskaber, der ikke aftager rapskager fra Scanola, kan enten købe rapskager fra fx Emmelev eller de øvrige grovvareselskaber, såsom DA eller DLG. Andre grovvareselskaber foretager import fra udenlandske leverandører enten direkte eller gennem en agent, der formidler kontakt med fx en tysk leverandør. De udenlandske leverandører, der leverer foderråvarer til danske grovvareselskaber, er bl.a. P. Krücken, Mestilla eller T. T. Grain.

237. Sojaprodukterne importeres typisk fra Sydamerika med skib til danske havne. Solsikkeprodukterne importeres typisk fra Sydeuropa (Frankrig) eller Nordamerika.

238. For at minimere transportomkostningerne sker importen af foderråvarer i store mængder på skibe, der kræver adgang til havne med stor dybde. Soja- og solsikkeprodukterne importeres ikke kun til Danmark, men også til fx Rotterdam, hvor produkterne omlastes til mindre skibe og sejles til danske havne.

### **Detail**

#### *Grovvareselskabernes salg af foderråvarer*

239. Grovvareselskaberne omsatte i 2009 foderråvarer for ca. 1,7 mia. kr.

240. Hjemmeblandere bruger oftest kun én proteinkilde i foderproduktionen. Årsagen er, at der er store håndteringsomkostninger forbundet med opbevaring af flere typer af foderråvarer, da dette kræver to lagre på landmandens bedrift. Som hovedregel vil landmanden vælge soja som proteinkilde, da denne, som nævnt, er den vigtigste råvare for svineproducenterne.

241. Landmændene foretager så godt som ingen direkte import af foderråvarer. Dette skyldes, at de transportomkostninger, der er forbundet med import, er for høje til, at det kan betale sig. Dette understøttes af styrelsens markedsundersøgelse, hvor ingen af de adspurgte landmænd på nuværende tidspunkt importerer foderråvarer fra udenlandske grovvareselskaber eller direkte fra producenterne. Hvis priserne på foderråvarer steg varigt med 5-10 pct. i Danmark, har 58 pct. af de adspurgte landmænd anført, at de ville begynde at importere, mens 33 pct. fortsat ville købe igennem danske grovvareselskaber. De resterende 8 pct. ville muligvis påbegynde import.

242. For landmændenes indkøbsforeninger gælder, at to ud af tre på nuværende tidspunkt importerer foderråvarer fra bl.a. [...].<sup>33</sup> Den indkøbsforening, der ikke importerer foderråvarer, ville heller ikke begynde at importere, såfremt priserne på foderråvarer steg varigt med 5-10 pct. i Danmark.

---

<sup>33</sup> [...].

243. Handelsmønsteret for foderråvarer er kendetegnet ved, at landmændene enten indkøber foderråvarer på kontrakt, efter behov eller begge dele. Det er forskelligt, på hvilket tidspunkt af året landmændene køber råvarer, og hvor hyppigt de foretager indkøb. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at ca. en tredjedel af de adspurgte landmænd indgår kontrakter hver måned, mens resten indgår kontrakter af to til tre måneders varighed. Hertil kommer, at nogle landmænd supplerer kontrakterne med ad hoc indkøb flere gange årligt. Desuden er der flere landmænd, der ikke indgår kontrakter, men som alene indkøber råvarer, når behovet opstår, hvilket kan være alt fra hver måned til et par gange årligt.

### **3.9.10. Foderfedt**

244. Både engros- og detailmarkedet for salg af foderfedt er berørt af nærværende fusioner.

#### **Engros**

##### *Produktion/indkøb af foderfedt*

245. Der er fire danske leverandører af foderfedt. Scanfedt (ejet af medlemmerne i DLA), Nagro (ejet af bl.a. DA, DLG m.fl.), DAKA a.m.b.a. (ejet af slagterierne) og NLM Vantinge ApS (privatejet).

246. Scanfedt og Nagro foretager ikke nogen form for forædling af foderfedt, men indkøber, oplagrer, blander og distribuerer det. Så godt som alt vegetabilsk olie importeres fra internationale markeder, hvor det indkøbes til verdensmarkedspriser. DAKA er en destruktionsanstalt for bl.a. slagteri-affald og foretager produktion af animalsk fedt (svinefedt). NLM Vantinge nyttiggør rest- og biprodukter fra industrien på basis af vegetabiliske og animalske fedt- og olieprodukter.

247. DAKA udbyder udelukkende animalsk fedt, mens Scanfedt, Nagro og Vantinge udbyder både vegetabilisk og animalsk fedt. DAKA er leverandør af animalsk fedt til Scanfedt og Nagro.

248. Scanfedts anlæg er beliggende i Århus Havn. Selskabets faktiske produktion, dvs. gennemløbet af foderfedt, er på ca. [...] tons pr. år. Herudover afsætter Scanfedt en yderligere mængde af varer, der leveres direkte uden om egne tankanlæg.

##### *Salg og distribution af foderfedt*

249. På engrosmarkedet blev der i 2009 omsat foderfedt for ca. 442 mio. kr.

250. Scanfedt og Nagro har ingen detailomsætning med landbruget, men sælger udelukkende til sine aktionærer. Vantinge afsætter alene foderfedt til grovvareselskaber, og DAKA afsætter vegetabilsk foderfedt til både grovvareselskaber og direkte til landmænd, der producerer hjemmeblandet foder.

251. Der er fastlagt en aftagepligt af foderfedt for aktionærerne i Scanfedt.

252. Parterne har oplyst, at de vegetabiliske olier i høj grad kan substituere hinanden, og at det er udbud og pris, der afgør graden af substitution. Palmeolie og svinefedt er fx billige produkter, så disse benyttes ofte i foderproduktionen. Parterne har endvidere oplyst, at vegetabiliske og animalske olier kan substituere hinanden, dog kan animalsk fedt pga. lovkrav ikke anvendes til kvæg.

253. Styrelsens markedsundersøgelse vedr. spørgsmålet om substitution mellem de forskellige typer foderfedt viser et blandet billede. 57 pct. af de adspurgte landmænd, svarer, at de vegetabiliske olier kan substituere hinanden, mens 29 pct. svarer, at der ikke kan ske substitution. 14 pct. svarer ”ved ikke.” Landmændenes indkøbsforeningers svar adskiller sig fra landmændenes ved, at én ud af tre anfører, at der er fuld substitution mellem både vegetabilisk foderfedt og mellem animalsk og vegetabilisk foderfedt, mens de to andre svarer, at der ikke kan ske substitution. Årsagen er bl.a., at foderfedtet ikke har samme næringsværdi.

254. Der er ikke væsentlig forskel på de typer foderfedt, som Scanfedt henholdsvis Nagro udbyder, og landmændene kan følgelig anvende foderfedt fra begge selskaber. Dette understøttes af styrelsens markedsundersøgelse, hvor flertallet har tilkendegivet, at der ikke forskel på de typer foderfedt, som de kan købe gennem grovvareselskaberne.

255. Parterne har oplyst, at der ikke er væsentlige adgangsbarrierer til markedet for foderfedt. Der er ifølge parterne ikke hindringer for varernes frie bevægelighed inden for EU i form af told og afgifter, importkvotaordninger eller nationale reguleringer, og der gælder ikke særlige nationale myndighedskrav, der kan hindre varernes frie bevægelighed. Grovvareselskabernes direkte import af foderfedt er begrænset, da foderfedt som overvejende hovedregel købes gennem de danske forsyningsselskaber.

256. Foderfedt importeres fra udlandet med tankskibe og landes, ligesom foderråvarer, i danske havne i Århus, Odense, Fredericia og Aabenraa. Palmeolie importeres typisk fra asiatiske leverandører.

257. Når selskaberne blander foderfedt, pumpes de forskellige fedttyper fra lagertank, hvor olierne opbevares, til blandingstank i det forhold som grovvareselskabernes recepter tilskriver. Herefter udleveres blandingen til tankbiler, der foretager distribution af blandingerne til grovvareselskaberne.

## Detail

### *Grovvareselskabernes salg af foderfedt*

258. Grovvareselskaberne omsatte i 2009 foderfedt for ca. 101 mio. kr.

259. Grovvareselskaber sælger animalsk og vegetabilsk fedt i både ren form og i blandinger. Palmeolie er ikke tilgængeligt i ren form på detailmarkedet, idet palmeolie altid sælges som et blandingsprodukt tilsat PFAD (Palm Fat Acid Distillate – raffineret palmeolie). Palmeolie blandes med PFAD inden udlevering til landmanden, idet ren palmeolie af ernæringsmæssige grunde ikke anvendes til smågrise.

260. Indholdet af foderfedt i de forskellige foderblandinger kan svinge mellem 2 og 5 pct. Det er olie-/fedtindholdet af foderråvarerne, der afgør, hvor meget foderfedt, der skal tilsættes i foderblandingen.

261. Håndteringsmæssigt er der forskel på, hvorledes foderfedt skal opbevares. Animalsk fedt, kokos- og palmeolie samt PFAD skal opbevares i opvarmede tanke, for at fedtet kan holde sig flydende. Raps- og sojaolie kan transporteres og opbevares i palletanke uden opvarmning. Dog bør de opbevares i et isoleret rum for at sikre, at fedtet ikke størkner om vinteren. Der er således en forskel på omkostninger til opbevaring af fx svinefedt frem for fx sojaolie. Denne forskel spiller efter styrelsens oplysninger imidlertid ikke ind på landmændenes valg af fedttype i foderproduktionen, idet svinefedt er så billigt, at mange landmænd gerne vil investere i opvarmede opbevarings-tanke for at kunne bruge svinefedt i foderproduktionen. Til illustration kan nævnes, at prisforskellen mellem svinefedt og sojaolie p.t. er ca. 250 kr. pr. 100 liter. Dog plejer prisforskellen at ligge i lejet omkring 150-200 kr. pr. 100 liter.<sup>34</sup>

262. Landmændenes direkte import er relativt beskedent. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse er der ingen af de adspurgte landmænd, der importerer foderfedtblandinger fra udenlandske grovvareselskaber. Ingen adspurgte landmænd ville foretage import, såfremt priserne i Danmark steg varigt med 5-10 pct.

263. Derimod foretager én ud af tre indkøbsforeninger på nuværende tidspunkt import af foderfedtblandinger. De to øvrige indkøbsforeninger, der ikke foretager import, angiver at årsagen bl.a. er bekymring for, om kvaliteten af de udenlandske foderfedtblandinger er god nok. I modsætning til landmændene ville de to indkøbsforeninger begynde at importere fra udenlandske grovvareselskaber, hvis priserne steg varigt med 5-10 pct. i Danmark.

---

<sup>34</sup> Kilde: Svinerådgiver Kim Kofoed den 21.12.2010.

264. Handelsmønsteret for foderfedt (både animalsk og vegetabilsk) er kendetegnet ved, at landmændene enten indkøber foderfedt på kontrakt, efter behov eller begge dele. Det er forskelligt på hvilket tidspunkt af året, landmændene køber foderfedt, og hvor hyppigt de foretager indkøb. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse er den gennemsnitlige kontraktvarighed fra 0-12 måneder. En del landmænd indkøber kun foderfedt, når behovet opstår, hvilket kan være alt fra hver måned til et par gange om året.

### **3.9.11. Såsæd**

265. Både engrosmarkedet for forædling og salg af såsæd samt detailmarkedet for salg af såsæd er berørt af nærværende fusioner.

#### **Engros**

##### *Forædling af såsæd*

266. Forædlervirksomhederne opkrævede i 2009 afgifter for i alt ca. 89 mio. kr.

267. Der er tre forædlervirksomheder i Danmark, Nordic Seed (ejet af bl.a. DLA-medlemmerne), Sejet Planteforædling (herefter kaldet Sejet, datterselskab af DLG) og KWS Scandinavia A/S (en del af KWS SAAT AG). Forædlingen foregår på laboratorier.

268. Såsæd gennemgår en række stadier fra sorten forædles hos forædlervirksomheden til den ender som slutprodukt hos landmanden. Landmænd har brug for såsæd til udsåning på markerne med henblik på høst af såvel korn som andre afgrøder. Den enkelte landmands behov for sædekorn afhænger af bedriftens art, herunder bedriftens besætning og størrelse samt beliggenhed.

269. Det tager ca. 3-5 år for en sort, før den når igennem alle stadier af forædling/opformering for til sidst at ende hos slutbrugeren.

270. Stadierne i forædlingsprocessen er de følgende:

- F-stadiet (forædling, der foretages hos fx Nordic Seed og Sejet)
- Præbasis + basis + C1 (stadier for opformering (produktion), der foregår på kontrakt mellem grovvarerelskaber og landmænd)
- C2 (Detailsalg til landmænd)

271. Det er Plantedirektoratet, der afprøver og godkender nye sorter. Herefter nyder sorten beskyttelse i maksimum 25 år. Beskyttelsen giver indehaveren eneret til at fremstille og forhandle den beskyttede sortsnyhed. Materialet af en sortsnyhed må således kun med sortsejerens tilladelse, og mod betaling af en licensafgift, anvendes til erhvervmæssig opformering med henblik på salg af formeringsmaterialet. Udviklings- og godkendelsesprocessen for nye typer såsæd varer ofte mere end 10 år.

#### *Produktion af såsæd*

272. Produktionen af såsæd til slutbrugeren varetages af grovvoreselskaberne på baggrund af de sorter, som Nordic Seed eller Sejet forædler. Nordic Seed og Sejet leverer råvarer i form af præbasis (opformeringsråvare) til grovvoreselskaberne, der opformerer dette, samt færdigpakket såsæd til videre salg, herunder hybriddraps, majs, rug, hvede og byg.

273. Produktionen af såsæd foregår ved, at såsædsmaterialet, som grovvoreselskaberne køber af Nordic Seed eller Sejet, udlægges til opformering hos udvalgte fremavlere i grovvoreselskabets kundekreds (en slags masseproduktion). Opformeringen af korn i udlandet kan ikke svare sig økonomisk, hvorfor dette foregår i Danmark.

274. Det er muligt for landmændene selv at producere såsæd til eget brug. Det kræver, at der indbetales licens for den mængde såsæd, som produceres til eget brug. Det er parternes vurdering, at landmændene selv producerer såsæd i omegnen af 50-60.000 tons pr. år svarende til 20 pct. af totalmarkedet.

#### *Salg og distribution af såsæd*

275. Nordic Seed og Sejets omsætning består i licensafgifter. Det er forældervirksomhederne, der fastsætter afgiften, men der er Sammenslutningen af Danske Sortsejere, som står for afgiftsopkrævningen af certificeret såsæd. Licensafgifterne administreres og fordeles af sammenslutningen til de enkelte forædlingsvirksomheder.

276. Der er ikke indkøbspligt for DLA-medlemmerne i Nordic Seed, men de store medlemsforeninger i DLA, herunder DA, NA og VA, er pålagt en eksklusivitetsforpligtelse til at handle de sorter, som er defineret i en samarbejdsaftale med Nordic Seed. DA og NA har de seneste tre år aftaget beskudne mængder fra Sejet via DLG.

277. Nordic Seed har kun salg til DLA-medlemmerne, mens salget til grovvoreselskaber uden for DLA-samarbejdet varetages af Nordic Seed International. Nordic Seed International er alene et forhandlingselskab af de sorter, som Nordic Seed forædler og repræsenterer. Hovedparten af Nordic Seed Internationals største kunder er baltiske selskaber.



278. Landmændenes valg af sorter skifter fra år til år og afhænger i høj grad af resultaterne fra landsforsøgene, da hovedparten af landmændene vælger deres sædekorn herudfra. Udsæden skal være certificeret, hvilket omfatter forskellige former for myndighedskontrol, herunder stikprøvekontrol.

279. Grovvarereselskaberne kan forhandle udenlandske sorter. Fx forhandler ATR sorter fra Tyskland med henblik på salg til danske landmænd. Hertil kommer, at Nordic Seed og Sejjet repræsenterer en række udenlandske sorter.

280. Parterne har oplyst, at der ikke er væsentlige adgangsbarrierer til det danske marked for såsæd. Det kan imidlertid betragtes som en barriere, at det kun er muligt at certificere frø af sorter, der er optaget på den danske sortliste eller EU-sortlisten. Danske landmænd indkøber de sorter, som er afprøvet i sortsforsøgene og optaget på den danske sortliste. Hertil kommer, at en landmand ikke kan anvende sorter fra et hvilket som helst land, da sorterne skal være tilpasset danske klimaforhold.

281. Den opformerede råvare transporteres i lastbiler fra fremavlerne til grovvarereselskaberne, hvor råvaren oprenses på grovvarereselskabernes såsædsrenserier. Herefter puttes såsæden i sække og videresælges som såsæd engros eller detail.

## **Detail**

### *Grovvarereselskabernes salg af såsæd*

282. Grovvarereselskaberne omsatte i 2009 såsæd for ca. 584 mio. kr.

283. Grovvarereselskaberne kan forhandle alle de sorter, der er afprøvede og offentliggjorte. Landmændenes direkte import er relativt beskedent, hvilket som nævnt bl.a. skyldes, at landmænd primært indkøber de "populære" sorter, der er optaget på den danske sortliste. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at ved en varig prisstigning på 5-10 pct. på såsæd i Danmark ville et klart flertal af landmændene fortsat ikke foretage import.

284. Handelsmønsteret for såsæd er kendetegnet ved, at landmændene enten indkøber såsæd på kontrakt, efter behov eller begge dele. Hovedparten af såsæden handles umiddelbart før udsåning, dvs. forår og efterår. Ifølge styrelsens markedsundersøgelse er den gennemsnitlige kontraktvarighed 0-6 måneder. For de landmænd, der udelukkende indkøber efter behov, foretages indkøbene primært hvert halve eller hvert hele år.

### 3.9.12. Betydningen af lagerfaciliteter

285. Det har betydning for grovvareselskaberne, at de kan oplagre korn, da en del af landmændene gerne vil af med kornet umiddelbart efter høst. Derved undgår de at investere i tørrings- og lagerfaciliteter. Da der er tale om større mængder, der først skal transporteres fra landmand til lager og derefter til fabrikkerne, kan det være en fordel, at lagrene ligger spredt geografisk og dermed i umiddelbar nærhed af landmanden. Derved kan der spares transportomkostninger. Det er vigtigt for grovvareselskaberne at besidde kornlagerkapacitet, da grovvareselskaberne og landmændene dermed får mulighed for at indgå dobbeltrettede kontrakter om henholdsvis indkøb af korn og salg af færdigfoder.

286. Udover lagring af høstet korn er der behov for lagerplads til blandt andet gødning og foderråvarer (bl.a. soja) og sækkevarer.

287. For tiden mangler grovvareselskaberne lagerkapacitet. Manglende lagerkapacitet forekommer særligt i høstperioden og kan være et temporært, regionalt problem.

288. Økologiske varer optager dobbelt så meget lagerplads som konventionelle varer. Det skyldes, at varen skal i karantæne og analyseres for evt. indhold af GMO, inden varen distribueres og anvendes i produktionen.

289. Hvis et grovvareselskab ønsker at udvide sin lagerkapacitet, kan selskabet enten opkøbe eksisterende lagerfaciliteter eller opføre nye lagre. Overtagelse af eksisterende lagre frem for nyopførelse har den fordel, at der ikke skal indhentes byggetilladelser fra myndighederne. Opførelse af lagerfaciliteter kan nødvendiggøre udarbejdelse af en ny lokalplan afhængig af anlæggets størrelse. Udarbejdelse af nye lokalplaner er ifølge planloven en skønmæssig beføjelse for den enkelte kommune. Kommunerne er dog forpligtet til at udarbejde lokalplansforslag og fremme sagen mest muligt, såfremt lokalplanen er inden for rammerne af de eksisterende kommuneplaner. Dog kan det være vanskeligt at opnå tilladelse, idet kommunerne grundet tung trafik og højden af siloerne i begrænset omfang giver tilladelse til nybyggeri af denne type.<sup>35</sup>

### 3.9.13. Aktiviteter på tilstødende markeder

290. Parterne er desuden aktive inden for salg af pakke- og katalogvarer, forsikringer og energi, men da disse markeder ikke er teknisk berørte af fusionerne, vil disse aktiviteter ikke blive behandlet yderligere.

---

<sup>35</sup> Kilde: Fusionsparterne og møde med Brdr. Ewers den 3. februar 2010.

### 3.10. Informationsindsamling

291. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i forbindelse med behandlingen af fusionerne indsamlet oplysninger fra fusionsparterne samt fra en række øvrige markedsaktører, herunder grovvareselskaber, konkurrenter til de associerede selskaber, landmænd og indkøbsforeninger. Dette er bl.a. foregået ved styrelsens markedsundersøgelse, der har omfattet førnævnte aktører. Endvidere er der blevet afholdt møder med en række markedsaktører, herunder grovvareselskaber, konkurrenter til de associerede selskaber, landmænd, landbrugsrådgivere m.fl.

292. Styrelsen har endvidere foretaget en markedstest i forlængelse af de af parterne afgivne tilsagn.

293. Den 2. september 2010 offentliggjorde Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen de planlagte fusioner på [www.kfst.dk](http://www.kfst.dk) og opfordrede tredjeparter til at komme med bemærkninger til fusionerne inden den 16. september 2010. Styrelsen har ikke modtaget bemærkninger til fusionerne.

### 3.11. Høring

294. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har foretaget partshøring af både DA, NA og de associerede selskaber i medfør af konkurrencelovens § 15 a, stk. 2. Parterne har den 6. februar 2011 afgivet høringssvar. Parternes bemærkninger angår sagens faktiske forhold og disse bemærkninger er blevet indarbejdet i afgørelsen.

## 4. Vurdering

### 4.1. Afgrænsning af de relevante markeder

295. Det relevante marked for vurderingen af et givet konkurrencemæssigt problem afgrænses ved en kombination af produktmarkedet og det geografiske marked.<sup>36</sup>

296. 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.

297. 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 anderledes.

---

<sup>36</sup> Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EF-Tidende nr. C 372 af 9.12.1997, s. 5-13, pkt. 7-9.

298. Nedenfor afgrænses de for de nærværende fusioner relevante produktmarkeder. For hvert produktmarked afgrænses efterfølgende det relevante geografiske marked.

299. Følgende relevante markeder afgrænses i afsnittet nedenfor:

- Det (vest)danske marked for salg af færdigfoder til svin (detail)
- Det danske marked for salg af færdigfoder til kvæg (detail)
- Det danske marked for salg af planteværn (detail)
- Det danske marked for indkøb af korn
- Det danske marked for salg af gødning (detail)
- Det danske marked for salg af veterinærmedicin til produktionsdyr (detail)
- Det danske marked for salg af premix (henholdsvis engros og detail)
- Det danske marked for salg af foderråvarer (henholdsvis engros og detail)
- Det danske marked for salg af foderfedt (henholdsvis engros og detail)
- Det danske marked for salg af såsæd (henholdsvis engros og detail)

#### **4.1.1. Markedet for salg af færdigfoder til svin**

##### *4.1.1.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

300. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1 og i Grovvarefusion 2, at der kunne afgrænses et produktmarked for færdigfoder til svin. Dette marked kunne afgrænses separat fra markedet for færdigfoder til henholdsvis kvæg og fjerkræ. Konkurrencerådet fandt, at dette marked muligvis kunne opdeles yderligere i færdigfoder/tilskudsfoder og økologisk/ikke økologisk foder, men den endelige markedsafgrænsning blev efterladt åben, da dette ikke havde betydning for vurderingen.

301. Kommissionen har tidligere afgrænset et overordnet produktmarked for alle fodertyperne uden hensyn til, hvilket dyr foderet skal anvendes til.<sup>37</sup> Kommissionen lod dog den endelige markedsafgrænsning stå åben, da markedsafgrænsningen ikke havde betydning for vurderingen af den pågældende fusionssag.

---

<sup>37</sup> Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – *Cargill/Agribrands*, pkt. 8.

302. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 2.

303. Da der ikke er sket væsentlige ændringer på markedet siden Grovvarefusion 2, kan der - i overensstemmelse med tidligere praksis - afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til svin. 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 fusionerne. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

#### *4.1.1.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

304. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, at der kunne afgrænses seks regionale markeder for færdigfoder til svin. Det drejede sig om Sjælland, Fyn, Nordjylland, Østjylland, Vestjylland og Sydjylland.

305. I Grovvarefusion 2 fandt Konkurrencerådet, at det relevante geografiske marked for salg af færdigfoder til svin kunne afgrænses til Danmark, idet markedet dog eventuelt kunne segmenteres yderligere i Vestdanmark og Østdanmark (afgrænset ved Storebælt). Da denne opdeling var uden betydning for vurderingen, lod Konkurrencerådet den endelige markedsafgrænsning stå åben.

306. Den ændrede opdeling var begrundet i Konkurrencestyrelsens undersøgelser, der viste, at der ikke længere var forhold, der kunne begrunde den tidligere opdeling i seks regionale områder. Således viste undersøgelsen, at grovvareselskaberne ikke kun leverede svinefoder fra nærmest fabrik, men udover afstand også optimerede produktionen i forhold til kapacitet, kapacitetsudnyttelse og kørselsruter.

307. Med hensyn til en mulig opdeling i henholdsvis Vest- og Østdanmark, var dette begrundet i, at styrelsens markedsundersøgelser i Grovvarefusion 2 viste, at ingen andre selskaber end de selskaber, der i forvejen havde produktionsanlæg på Sjælland (DA, DLG og H.C. Handelscenter, Venslev A/S), ønskede at være til stede på det sjællandske marked pga. bl.a. broafgiften. Aktørerne nævnte transportomkostningerne, herunder navnlig broafgiften til Storebæltbroen, som den væsentligste hindring for at indtræde på det sjællandske marked.

308. Kommissionen<sup>38</sup> har tidligere anført, at markedet for foder sandsynligvis kan afgrænses nationalt, selv om transportomkostningerne er høje, og foder derfor typisk ikke kan transporteres rentabelt over længere afstande end 150-300 km. Kommissionen lod dog i den pågældende sag den endelige markedsafgrænsning stå åben.

309. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 2.

310. Da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 2, kan der - i overensstemmelse med tidligere praksis - afgrænses et relevant geografisk marked for salg af færdigfoder til svin til Danmark. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i Vestdanmark og Østdanmark (afgrænset ved Storebælt). NA og AM er ikke aktive øst for Storebælt. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante geografiske marked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionerne. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, ville således eksistere både for et geografisk marked snævert afgrænset til Vestdanmark (vest for Storebælt) og på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark.

#### **4.1.2. Markedet for salg af færdigfoder til kvæg**

##### *4.1.2.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

311. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, at der kunne afgrænses et produktmarked for færdigfoder til kvæg, der kunne afgrænses separat fra markedet for færdigfoder til henholdsvis svin og fjerkræ. Denne afgrænsning blev fastholdt i Grovvarefusion 2, idet det blev anført, at det kunne overvejes, om markedet for salg af færdigfoder til kvæg yderligere kunne opdeles i henholdsvis økologisk færdigfoder og konventionelt færdigfoder, jf. ovenfor vedrørende færdigfoder til svin. Af samme årsager som nævnt ovenfor under afsnit 4.1.1.1. blev den endelige afgrænsning efterladt åben med hensyn til denne mulige segmentering.

312. Kommissionen har afgrænset et overordnet produktmarked for alle færdigfodertyperne, jf. ovenfor.

313. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 2.

---

<sup>38</sup> Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – *Cargill/Agribrands*, pkt. 10.

314. Da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarerefusion 2, kan der - i overensstemmelse med tidligere praksis - afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til kvæg. 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 fusionerne. De konkurrencemæssige betænkkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

#### *4.1.2.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

315. Konkurrencerådet fandt i Grovvarerefusion 1, at der kunne afgrænses seks regionale markeder for færdigfoder til kvæg. Det drejede sig om Sjælland, Fyn, Nordjylland, Østjylland, Vestjylland og Sydjylland.

316. I Grovvarerefusion 2 fandt Konkurrencerådet, at der ikke længere var forhold, der kunne begrunde den tidligere opdeling i seks regionale områder, men at det geografiske marked kunne afgrænses til Danmark. Dette var begrundet i styrelsens undersøgelse, der viste, at kvægfoderet blev transporteret over større afstande end svinefoder, som følge af at der er færre fabrikker til produktion af kvægfoder end til svinefoder. Der er stort set ingen produktion af færdigfoder til kvæg på Sjælland. Dette indikerer, at de opnåede effektivitetsgevinster ved at producere i store serier overstiger merudgiften ved, at foderet skal transporteres over Storebælt.

317. Kommissionen har tidligere anført, at markedet for færdigfoder sandsynligvis kan afgrænses nationalt, jf. ovenfor.

318. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses i lighed med afgrænsningen i Grovvarerefusion 2.

319. Da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarerefusion 2, kan der - i overensstemmelse med tidligere praksis - afgrænses et relevant geografisk marked for salg af færdigfoder til kvæg til Danmark.

### 4.1.3. Markedet for salg af planteværn

#### 4.1.3.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked

320. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 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 Grovvarefusion 2 blev den tidligere afgrænsning fra Grovvarefusion 1 fastholdt. I begge fusioner blev markedsafgrænsning holdt åben. Dette skyldtes, at en yderligere opdeling ikke ville ændre vurderingen i nogen af sagerne.

321. I begge fusioner var der udelukkende tale om en vurdering af detailmarkedet, dvs. grovvarereselskabernes salg af planteværn til landmændene. Heller ikke i denne fusion er det relevant at se på andre markeder.

322. Kommissionen har tidligere fundet, at der eksisterer flere forskellige planteværn, og at der for hvert planteværn kan defineres flere separate produktmarkeder alt afhængig af deres anvendelsesformål.<sup>39</sup>

323. Parterne har i anmeldelsen angivet, at produktmarkedet overordnet kan afgrænses til planteværn.

324. Da der ikke er sket ændringer på markedet siden Grovvarefusion 2, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af planteværn til landmændene. 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 fusionerne. De betæneligheder, som styrelsen har ved fusionerne, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

#### 4.1.3.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked

325. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 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 et prismærke, der angiver den maksimale salgspris, samt at planteværn er afgiftsbelagt. Denne afgrænsning blev fastholdt i Grovvarefusion 2.

<sup>39</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*.



326. Kommissionen har tilsvarende afgrænset det geografiske marked for de forskellige planteværnsmidler som nationalt.<sup>40</sup> Kommissionen henviser bl.a. til, *at* plantebeskyttelsesmidler skal registreres i en medlemsstat, inden de markedsføres, *at* distributionen er organiseret på nationalt plan, *at* parallel-importerede 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.

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

328. Da der ikke er sket ændringer på markedet siden Grovvarefusion 2, vurderes det på baggrund af ovenstående – og i overensstemmelse med tidligere praksis – at det relevante geografiske marked for salg af planteværn kan afgrænses til Danmark.

#### **4.1.4. Grovvareselskabernes indkøb af korn**

##### *4.1.4.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

329. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1 og 2, at den endelige afgrænsning af markedet for indkøb af korn kunne holdes åben, og grovvareselskabernes indkøb af korn fra landmændene blev ikke vurderet nærmere.

330. Parterne har i anmeldelsen henvist til, at markedsafgrænsningen af produktmarkedet også i nærværende sag kan stå åben.

331. Grovvareselskaberne indkøber korn fra landmændene til brug for deres fremstilling af færdigfoder eller eventuelt til videresalg. De vigtigste kornsorter er hvede, byg, rug og havre. Hovedbestanddelen i svinefoderet er hvede. En del af kornet dyrkes på kontrakt til brug for bestemte formål, og der er ikke substitution mellem de forskellige kornsorter.

332. På denne baggrund kan det overvejes, om markedet kan segmenteres yderligere, men til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning ikke vil have afgørende betydning for vurderingen af fusionerne. Det skyldes, at de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, også ville eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

##### *4.1.4.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

333. Der er ikke i Grovvarefusion 1 eller 2 afgrænset et geografisk marked for grovvareselskabernes indkøb af korn.

---

<sup>40</sup> Kommissionens afgørelse af 26. juli 2000 i sag COMP/M.1806 – *AstraZeneca/Novartis*.

334. Den danske planteproduktion dækker hovedparten af foderforbruget, og godt halvdelen af kornet indkøbes umiddelbart efter høst, mens den øvrige del ligger på lager hos landmændene. Korn er tungt at håndtere, og transporten er omkostningskrævende. Det er imidlertid mere omkostningskrævende at flytte kornet efter, at det er oplagret, og det er derfor vigtigt at placere kornet rigtigt første gang.

335. Under markedsafgrænsningen af markedet for færdigfoder til svin er det anført, at transportomkostningerne, herunder navnlig broafgiften til Storebæltsbroen, er den væsentligste hindring for at indtræde på det sjællandske marked. Dette talte for to regionale markeder, afgrænset til henholdsvis Øst- og Vestdanmark.

336. Samme forhold kan anføres under markedet for indkøb af korn, og det er derfor vurderingen, at det relevante geografiske marked for indkøb af korn kan afgrænses til Danmark, men at markedet evt. kan segmenteres yderligere i Øst- (Sjælland) og Vestdanmark (Fyn og Jylland). Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder som styrelsen har ved fusionerne både gælder for et marked snævert geografisk afgrænset til vest for Storebælt og på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark.

#### **4.1.5. Markedet for salg af gødning**

##### *4.1.5.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

337. Konkurrencerådet fandt i Grovwarefusion 1 og 2 samt *Ferti Supply-afgørelsen*,<sup>41</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.

338. I Grovwarefusion 1 og 2 var der udelukkende tale om detailmarkedet, dvs. grovvarereselskabernes salg til landmændene, mens *Ferti Supply afgørelsen* også inddrog engrosmarkedet i vurderingen. I denne fusion er det kun relevant at se på detailmarkedet.

---

<sup>41</sup> Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006 i "The Creation of Ferti Supply" afsnit 114-118.

339. Kommissionen har tidligere overvejet, hvorvidt produktmarkedet skulle afgrænses yderligere til enkelte segmenttyper, fx kvælstofgødning og fosforgødning eller til enkeltgødninger over for kombinationsgødninger.<sup>42</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 engrosmarkedet.

340. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovwarefusion 2.

341. Som anført i markedsbeskrivelsen, afsnit 3.9.6. kan det overvejes at opdele produktmarkedet i fast og flydende gødning. Styrelsens markedsundersøgelse viser, 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. 84 pct. af de adspurgte landmænd anvender hyppigst fast gødning, mens 13 pct. oftest anvender flydende gødning. 3 pct. anvender fast og flydende gødning lige ofte. Styrelsens markedsundersøgelse viser 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.

342. Da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovwarefusion 2, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af gødning til landmændene. 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 fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder under nogen af de relevante alternative markedsdefinitioner.

#### *4.1.5.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

343. Konkurrencerådet fandt i Grovwarefusion 1, 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. Denne afgrænsning blev fastholdt i Grovwarefusion 2.

---

<sup>42</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)*.

344. I *Ferty Supply-afgørelsen*<sup>43</sup> fandt Rådet, at der var mange indikationer på, at det geografiske marked var Danmark, men lod den 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.

345. Kommissionen<sup>44</sup> har afgrænset det geografiske marked til mindst EØS-landene (engrosmarked). Det er sket med henvisning til, at der er omfattende handel med gødning mellem medlemslandene.

346. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et geografisk marked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 2.

347. Da der ikke er sket væsentlige ændringer siden Grovvarefusion 2, kan det relevante geografiske marked for salg af gødning – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses til Danmark.

#### **4.1.6. Markedet for veterinærmedicin til produktionsdyr**

##### *4.1.6.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

348. Konkurrencerådet og Kommissionen har ikke tidligere afgrænset et produktmarked for veterinærmedicin til produktionsdyr.

349. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et overordnet marked for veterinærmedicin og vacciner til produktionsdyr (herefter veterinærmedicin). Veterinærmedicin defineres som medikamenter, der helbreder, lindrer og forebygger sygdomme og andre infektioner hos produktionsdyr.

350. Medicinen har forskellige anvendelsesformål og egenskaber, og der er derfor begrænset substitution mellem produkterne. Det kan derfor overvejes, om produktmarkedet skal opdeles yderligere.

351. Veterinærmedicin er receptpligtigt, og der må ikke udleveres andre alternative produkter end det, der fremgår af recepten.

352. Der kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af veterinærmedicin og vacciner til produktionsdyr, idet dette marked evt. kan segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder under nogen af de relevante alternative markedsdefinitioner.

<sup>43</sup> Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006: "*The Creation of Ferti Sypply*", afsnit 123-126.

<sup>44</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)*.

#### 4.1.6.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked

353. Konkurrencerådet og Kommissionen har ikke i de tidligere fusioner afgrænset et geografisk marked for veterinærmedicin.

354. Parterne har ikke afgrænset et geografisk marked for veterinærmedicin i anmeldelsen.

355. Landmandens køb af veterinærmedicin sker enten hos apoteker med tilladelse til at forhandle veterinærmedicin eller via andre med apotekerlicens godkendt af Lægemiddelstyrelsen til at sælge medicin til dyr. Der er ikke mulighed for import, men varen er ikke tung og distribueres ofte via postvæsenet, så der er ikke grundlag for en snævrere afgrænsning end Danmark.

356. På baggrund af ovenstående kan det geografiske marked for salg af veterinærmedicin til produktionsdyr afgrænses til Danmark.

#### 4.1.7. Markedet for salg af premix

##### 4.1.7.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked

357. Konkurrencerådet tog i Grovvarefusion 1 ikke stilling til en afgrænsning af det relevante produktmarked for premix. I Grovvarefusion 2 fandt Konkurrencerådet, at der kunne afgrænses et overordnet marked for premix.<sup>45</sup> Det blev anført, at dette marked eventuelt kunne segmenteres yderligere i mineralblandinger og fabriksforblandinger og/eller i blandinger til henholdsvis kæledyr, fisk og andre husdyr end kæledyr og fisk. I Grovvarefusion 2 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben, da fusionerne ikke gav anledning til betænkeligheder under nogen af de relevante alternative markedsdefinitioner.

358. Inden for handel med premix kan der sondres mellem henholdsvis engroshandel og detailhandel. På engrosmarkedet sælger producenterne af premix disse til grovvareselskaberne. Der er primært tale om to store danske virksomheder, hvoraf den ene udelukkende befinder sig på engrosmarkedet. Grovvareselskaberne indkøber premix med henblik på egen anvendelse i produktionen af færdigfoder eller videresalg til landmændene. De danske grovvareselskaber sælger premix til landmændene til brug for hjemmeblandinger, hvilket udgør detailmarkedet. I Grovvarefusion 2 var kun detailmarkedet relevant.

---

<sup>45</sup> I Grovvarefusion 2 benyttedes terminologien 'premix- og mineralblandinger' om disse produkter.

359. Kommissionen har i sine seneste beslutninger<sup>46</sup> fundet, at der er en vis grad af udbuds- og efterspørgselssubstitution mellem mineralblandinger og fabriksforblandinger, men har ladet afgrænsningen af det relevante produktmarked stå åben. I *Nutreco/BASF*<sup>47</sup> anførte Kommissionen vedrørende efterspørgselssubstitutionen, at kundernes (grovvareselskaber og landmænd) valg mellem mineralblandinger og fabriksforblandinger hovedsageligt afhænger af, hvor tekniske kundernes blandingsanlæg er. Vedrørende udbuds-substitutionen anførte Kommissionen, at alle hovedleverandørerne af mineralblandinger og fabriksforblandinger producerer begge typer blandinger.

360. Kommissionens praksis taler således for, at mineralblandinger og fabriksforblandinger er en del af det samme produktmarked

361. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 2.

362. Da der ikke er sket ændringer for så vidt angår detailmarkedet for premix siden Grovvarefusion 2, vurderes det – i lighed med tidligere praksis – at der kan afgrænses et overordnet detailmarked for premix. På baggrund af ovenstående kan der desuden afgrænses et engrosmarked for salg af premix.

363. Disse markeder kan eventuelt segmenteres yderligere i henholdsvis mineralblandinger og fabriksforblandinger. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af de relevante produktmarkeder ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionerne. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, vil således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

#### *4.1.7.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

364. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 2, at der kunne afgrænses et dansk (detail)marked, men den endelige markedsafgrænsning blev holdt åben. Det skyldtes, at fusionerne ikke gav anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv under den snævrere mulige afgrænsning af det geografiske marked.

---

<sup>46</sup> Kommissionens afgørelse af 24. november 2009 i sag COMP/M.5558- *Nutreco/Cargill*, Kommissionens afgørelse af 14. maj 2009 i sag COMP/M.5410 – *Forfarmers/Cefetra*, Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 – *Nutreco/BASF*.

<sup>47</sup> Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 – *Nutreco/BASF*, pkt. 13-19.

365. Kommissionen fandt i *Nutreco/BASF*<sup>48</sup>, at markedet for premix kan være nationalt, men lod i denne sag og efterfølgende afgørelser<sup>49</sup> afgrænsningen af det geografiske marked stå åben. Argumentationen for et nationalt marked var transportomkostninger og det forhold, at hovedparten af produkterne blev indkøbt nationalt.

366. Parterne har i forbindelse med behandlingen af Grovwarefusion 2 anført, at det relevante geografiske marked som minimum skal defineres som et europæisk (EØS) marked og muligvis som et globalt marked. Parterne har henvist til, at *"[i]nden for EU er der ingen hindringer for varernes frie bevægelighed i form af told og afgifter, import kvotaordninger eller nationale reguleringer"*, og at *"[i]nden for EU gælder ikke særlige nationale myndighedskrav, der kan hindre varernes frie bevægelighed."* Endvidere har parterne henvist til, at *"omkostningerne til transport kun udgør en relativ lille andel af den samlede pris"*, og at *"de pågældende varer endvidere kun udgør 0,2 pct. af det færdige foder."* Den begrænsede import til Danmark skyldes ifølge parternes oplysninger i Grovwarefusion 2 for det første, at der er opbygget produktkapacitet i Danmark, og for det andet at priser/avancerne ved salg i Danmark er lavere end ved salg i resten af Europa. Parterne har i anmeldelsen opretholdt disse synspunkter og desuden anført, at der stort set ikke er begrænsninger i mulighederne for at substituere en mineralblanding fra en leverandør med en mineralblanding fra en anden, idet det er de samme næringsstoffer i blandinger fra alle lande.

367. Styrelsens markedsundersøgelse viser - i lighed med undersøgelsen i Grovwarefusion 2 - at der på detailmarkedet er klare præferencer hos landmændene for dansk produceret premix, hvilket primært er begrundet med kendskab til og sikkerhed omkring indholdet. Dette understøttes af, at der kun er en begrænset import (0-10 pct.)<sup>50</sup> af premix.

368. På engrosmarkedet gælder samme forhold, idet grovwareselskaberne, trods større indkøbsvolumen, stort set udelukkende køber ind fra danske virksomheder (Dansk Vilomix og Vitfoss) og kun importerer i begrænset omfang.

369. Parternes kommentarer taler således for, at det geografiske marked mindst skal afgrænses til Danmark, muligvis bredere, mens Kommissionens praksis samt styrelsen markedsundersøgelse taler for et dansk marked.

<sup>48</sup> Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 - *Nutreco/BASF*, pkt.22-25.

<sup>49</sup> Kommissionens afgørelse af 24. november 2009 i sag COMP/M.5558- *Nutreco/Cargill*, Kommissionens afgørelse af 14. maj 2009 i sag COMP/M.5410 - *Forfarmers/Cefetra*.

<sup>50</sup> Parternes estimat angivet i K2.

370. Da der er klare præferencer for dansk producerede produkter, og da der er prisforskelle mellem det danske marked og andre europæiske markeder samt en begrænset import, vurderes det samlet på baggrund af styrelsens markedsundersøgelse, at der kan afgrænses et geografisk marked til Danmark både for så vidt angår engrossalget til grovvoreselskaberne og detailsalget til landmændene.

#### **4.1.8. Markedet for salg af foderråvarer**

##### *4.1.8.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

371. Konkurrencerådet fandt i Grovvoresfusion 1, at der kunne afgrænses et samlet overordnet produktmarked for foderråvarer bestående af sojaskrå/-kager, rapsskrå/-kager og solsikkekrå/-kager. I Grovvoresfusion 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, jf. afsnit 3.9.9., pkt. 240. Der er således ved produktion af svinefoder ikke fuld substitution mellem soja og raps, men dog en betydelig substitution. I Grovvoresfusion 2 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben.

372. Inden for handel med foderråvarer kan der sondres mellem et produktmarked for henholdsvis engroshandel og detailhandel. Grovvoreselskaberne indkøb af foderråvarerne soja og solsikke sker for langt hovedpartens vedkommende gennem grovvoresvirksomhedernes fællesejede danske selskaber, DLA Agro og Agro Supply. Dette er begrundet i volumenkrav, jf. afsnit 4.2. På engrosmarkedet sælger disse fællesejede indkøbsselskaber kun til grovvoresvirksomhederne og ikke til landmænd direkte. Indkøb af foderråvaren rapskager sker for hovedpartens vedkommende fra danske oliemøller. Dette marked, hvor indkøbsselskaber og danske rapsmøller sælger foderråvarer til grovvoreselskaberne, udgør engrosmarkedet.

373. Grovvoreselskaberne indkøber disse foderråvarer med henblik på egen anvendelse i produktionen af færdigfoder eller til videresalg på detailmarkedet til landmændene til brug for disses hjemmeblandede foder. Grovvoreselskabernes videresalg til landmændene udgør detailmarkedet. I Grovvoresfusion 1 og 2 var kun detailmarkedet relevant.



374. Kommissionen har tidligere afgrænset et produktmarked for "Oilseed Meal" anvendt til produktion af foder til dyr. "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>51</sup>

375. Parterne gør i anmeldelsen gældende, at markedet for foderråvarer også omfatter foderfedt, og at der er fuld efterspørgselssubstitution mellem foderfedt og foderråvarer. Med hensyn til udbudssubstitution anfører parterne dog, at der ud fra et produktions- og håndteringshensyn ikke fuldt ud kan ske substitution mellem foderfedt og de nævnte foderråvarer.

376. Foderråvarer er karakteriseret ved at være produkter, hvor olien (fedtet) er presset ud, men der er dog stadig en vis mængde olie tilbage i skrå og kager, og dette har samme effekt på foderet som det foderfedt, der i øvrigt tilsættes. Foderråvarer anvendes imidlertid 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 skrå/kager blev efterladt en større mængde fedt, kunne dette - ifølge det oplyste<sup>52</sup> - teoretisk set erstatte foderfedt, men i praksis ville det ikke være muligt (håndterbart), bl.a. fordi fedtet skal tilsættes i nøjagtige mængder.

377. På baggrund af ovenstående, og særligt i lyset af den betydelige efterspørgselssubstitution, kan der afgrænses et samlet produktmarked for engrossalg af foderråvarer til grovvareselskaberne.

#### *4.1.8.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

378. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, at der kunne afgrænses et nationalt marked for salg og distribution af foderråvarer til landmændene (detailmarkedet). Denne markedsafgrænsning blev fastholdt i Grovvarefusion 2.

379. Kommissionen har ikke afgrænset et engros- eller detailmarked for salg af foderråvarer.

380. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 2.

---

<sup>51</sup> Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – *Cargill/Agribrands*, pkt. 8.

<sup>52</sup> Kilde: Videncenter for Svin, 3.1.2011.

381. Styrelsens markedsundersøgelse tyder på, at der er grundlag for at opretholde den geografiske markedsafgrænsning fra Grovvarefusion 1 og 2 af detailmarkedet. For så vidt angår engrosmarkedet sker der stort set udelukkende indkøb via grovvareselskabernes fællesejede indkøbsselskaber, og flere mindre grovvareselskaber anførte i forbindelse med Grovvarefusion 2, at der ville være vanskeligt og urentabelt at købe ind alene og direkte. Importen udgør mindre end 5 pct.

382. Samlet kan det relevante geografiske marked for salg af foderråvarer på engrosmarkedet afgrænses til Danmark, og da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 2, kan det relevante geografiske marked for salg af foderråvarer på detailmarkedet – i lighed med tidligere - afgrænses til Danmark.

#### **4.1.9. Markedet for salg af foderfedt**

##### *4.1.9.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

383. Konkurrencerådet og Kommissionen har ikke tidligere afgrænset et produktmarked for foderfedt.

384. Med hensyn til parterne henvises til afsnittet ovenfor om foderråvarer.

385. Inden for handel med foderfedt kan der sondres mellem henholdsvis engroshandel og detailhandel. Grovvareselskaberne modtager foderfedtet gennem fællesejede fedtselskaber, der enten videresælger eller videredistribuerer fedtet, evt. efter at have foretaget en blanding. Der er tale om to store danske fedtselskaber, der udelukkende sælger til grovvareselskaberne. Derudover er der to mindre fedtselskaber, der primært sælger til grovvarebranchen via de to store fedtselskaber, men også sælger mindre mængder direkte til landmændene. Dette marked, hvorpå grovvareselskaberne køber/får distribueret foderfedt, udgør engrosmarkedet.

386. Grovvareselskaberne indkøber foderfedt dels til brug for fremstilling af færdigfoder og dels til brug for videresalg til landmændene (hjemmeblandere). Foderfedt anvendes både i fremstilling af alle typer færdigfoder og i landmændenes hjemmeblandinger (svin og kvæg). Grovvareselskabernes (og i en beskedne mængde enkelte fedtselskabers) salg af foderfedt til landmændene udgør detailmarkedet.

387. Fedtet kan være både animalsk og vegetabilsk (planteolier, dvs. raps, soja- og palmeolie) samt restprodukter fra industrien og en kombination heraf. Hovedprodukterne inden for vegetabiliske olier er palme-, raps-, solsikke, soja- og kokosolie.

388. De vegetabiliske olier kan i høj grad substituere hinanden. Der er dog visse af olietyperne, fx rapsolie, som ikke kan gives til smågrise på grund af ernæringssammensætning og smag.<sup>53</sup> Produktmæssigt er der også substitution mellem vegetabilisk og animalsk, dog med de ovenfor nævnte begrænsninger som følge af aftaler. Dette understøttes af, at der inden BSE-udbruddene var et væsentligt højere forbrug af animalsk fedt. For størstedelen af svineproducenterne er det muligt at anvende både vegetabilisk og animalsk fedt.

389. Visse fedttyper kræver opvarmede og isolerede opbevaringstanke på ejendommen. Sojaolie og rapsolie kræver ikke opvarmning og kan transporteres og opbevares i palletanke uden opvarmning. Dog bør de være i et isoleret rum for at sikre, at fedtet ikke størkner om vinteren.

390. Da der stort set er fuld substitution både mellem de forskellige typer af vegetabilisk fedt og mellem animalsk og vegetabilisk fedt afgrænses et samlet engrosmarked for salg af foderfedt fra forsyningsselskaberne til grovvareselskaberne og et detailmarked for grovvareselskabernes salg af foderfedt til landmændene.

#### *4.1.9.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

391. Hverken Konkurrencerådet eller Kommissionen har tidligere afgrænset et geografisk marked for foderfedt.

392. Med hensyn til parterne henvises til afsnittet ovenfor om foderråvarer.

393. Der er store ligheder mellem dette marked og markedet for foderråvarer. I Grovvarefusion 1 og 2 fandt Konkurrencerådet, at der kunne afgrænses et nationalt marked for salg og distribution af foderfedt fra grovvareselskaberne til landmanden, jf. ovenfor om foderråvarer.

394. Foderfedt leveres stort set aldrig i ren tilstand til hverken grovvareselskaberne eller landmændene. Der foretages en opblanding af fedtet på danske anlæg efter bestilling fra aftagerne, og det distribueres herfra ud til grovvareselskaberne. Det er derfor kun forsyningsselskaberne, der foretager dette indkøb/import og blander og videredistribuerer fedtet herfra til grovvareselskaberne (engrosmarkedet). Grovvareselskaberne importerer kun i begrænset omfang selv, jf. afsnit 3.9.10., pkt. 255. Grovvareselskaberne sælger herefter foderfedtet til landmændene i Danmark (detailmarkedet). Heller ikke landmændene foretager import af foderfedt.

---

<sup>53</sup> Kilde: Videncenter for Svin, "Foderfedt og fedtkvalitet", den 29.9.2010.

395. Styrelsens markedsundersøgelse viser, at der er grundlag for at afgrænse markedet for foderfedt i lighed med foderråvarer. Samlet kan det relevante geografiske marked for salg af foderfedt fra forsyningsselskaberne til grovvareselskaberne (engrosmarkedet) afgrænses til Danmark, ligesom det relevante geografiske marked for salg af foderfedt fra grovvareselskab til landmand (detailmarkedet) også kan afgrænses til Danmark.

#### **4.1.10. Markedet for forædling, produktion og salg af såsæd**

##### *4.1.10.1. Afgrænsning af det relevante produktmarked*

396. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, at der kunne afgrænses et samlet produktmarked for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder samt salg af sorterne. Denne afgrænsning blev fastholdt i Grovvarefusion 2. Dette marked kunne evt. opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte sorter. I Grovvarefusion 2 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben.

397. Grovvarefusion 1 og 2 angik kun salget af såsæd fra grovvareselskab til landmændene. Denne fusion angår både engrosmarkedet og detailmarkedet.

398. Såsædsindustrien består således af to dele, jf. Kommissionens afgørelser.<sup>54</sup> Den første del er selve planteforædlingen og kommerciel produktion og salg af præbasisfrø og andre tidligere generationer. Her udvikles, afprøves og godkendes sorter. Disse videresælges til grovvareselskaberne, hvilket udgør engrosmarkedet.

399. Efter at have masseproduceret såsæden, samt oprenset og bejdset etc. sælges såsæden af grovvareselskaberne til landmændene til brug for deres udsåning af brugsfrø på markerne, hvilket udgør detailmarkedet.

400. Kommissionen har afgrænset produktmarkedet til forskellige sorter af korn og andre afgrøder (bl.a. majs, hvede og byg). Kommissionen henviser bl.a. til mulighederne for udbuds- og efterspørgselssubstitution.

401. Kommissionen har ligeledes opdelt markedet i to dele:

*”The seed industry can in general be described as a two stage industry: breeding and commercial production of seeds. The second stage comprises production of commercial quantities of the seed, including cleaning and processing, chemical treatment and pelleting, marketing and distribution.”*

---

<sup>54</sup> Kommissionens afgørelse af 9. april 1996 i sag IV/M.556 – *Zeneca/Vanderhave* og Kommissionens afgørelse af 17. august 2004 i sag COMP/M.3465 – *Syngenta CP/Advanta*.

402. Parterne har for så vidt angår produktmarkedet i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et overordnet produktmarked for såsød. Parterne har ligeledes angivet, at der er et marked for forædling og salg af de tidlige generationer af såsød, der sælges til grovvarevirksomhederne med henblik på opformering (engrosmarked), samt et marked for salg af såsød fra grovvare-selskaberne til landmændene (detailmarkedet).

403. Der kan afgrænses et overordnet engrosmarked for forædling af forskellige korn og andre afgrøder samt salg af sorterne til grovvareselskaberne (salg af præbasisfrø og andre tidligere generationer). Dette overordnede marked kan evt. opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte sorter. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning ikke vil have afgørende betydning for vurderingen af fusionerne. Det skyldes, at kontrolskiftet giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder under alle de relevante markedsafgrænsninger, jf. afsnit 4.16.1.

404. Da der ikke er sket væsentlige ændringer i forhold til ovenstående siden Grovvarerefusion 2, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet detailmarked for salg af sorterne til landmændene (salg af såsød). Dette overordnede marked kan evt. opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte sorter. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning ikke vil have afgørende betydning for vurderingen af fusionerne. Det skyldes, at fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder under alle relevante markedsafgrænsninger, jf. afsnit 4.16.2.

#### *4.1.10.2. Afgrænsning af det relevante geografiske marked*

405. Konkurrencerådet fandt i Grovvarerefusion 1 og 2, at markedet for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder samt salg af sorterne kunne afgrænses geografisk til Danmark. Rådet henviste bl.a. til, at forædlingen af sorterne blev tilpasset de regionale forhold.<sup>55</sup>

406. Kommissionen<sup>56</sup> har ligeledes afgrænset det geografiske marked nationalt.

---

<sup>55</sup> Grovvarerefusionen 1, s. 170.

<sup>56</sup> Kommissionens afgørelse af 9. april 1996 i sag IV/M.556 – *Zeneca/Vanderhave* og Kommissionens afgørelse af 17. august 2004 i sag COMP/M.3465 – *Syngenta CP/Advanta*.

*“The market investigation carried out in the present case widely agrees with the national market definition, although certain respondents also recognize a certain further Europeanization of the seeds markets. However, it can be concluded that there are still strong indicators, in particular the existence of national registration and/or national recommendation lists, that the relevant geographic market for seeds should still be viewed as national.”*

407. Kommissionen har desuden i disse afgørelser, og til støtte for et nationalt marked, anført, at prisniveauet mellem EU-medlemsstaterne er forskelligt.

408. Parterne har i anmeldelsen angivet, at markedet kan afgrænses nationalt til Danmark. Parterne har bl.a. henvist til Rådets tidligere afgørelser men har anført, at der er en række anlæg i lande tæt på Danmark, der kan udgøre potentielle konkurrenter, og at markedet derfor muligvis bør udvides.

409. Markedsundersøgelsen i den konkrete sag har ikke givet anledning til en ændring af den tidligere afgrænsning på detailmarkedet.

410. Med hensyn til engrosmarkedet sker grovvareselskabernes forsyning af såsæd primært fra danske forældre, der også repræsenterer udenlandske sorter, hvilket ligger i forlængelse af Kommissionens afgørelser.

411. På baggrund af ovenstående vurderes det – og for så vidt angår detailmarkedet i overensstemmelse med tidligere praksis – at det relevante geografiske marked for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder samt salg af sorterne (salg af såsæd) kan afgrænses nationalt til Danmark, både for så vidt angår markedet for salg af præbasisfrø m.v. til grovvareselskaberne (engrosmarkedet) samt grovvareselskabernes salg af såsæd til landmændene (detailmarkedet).

## **4.2. Horisontalt samarbejde**

412. Grovvarebranchen består af en række selvstændige virksomheder, der sælger foder og andre grovvarer til landmændene. Langt de fleste danske grovvareselskaber deltager dog i samarbejder inden for én af de to store samarbejdsgrupper, DLA eller DLG/AD. Udenfor står af de større aktører Himmerlands Grovvarer og det tyske grovvareselskab ATR.

413. Samarbejderne er oprindeligt startet som indkøbssamarbejder. Indkøbssamarbejderne er vigtige for grovvareselskaberne, da en række inputs til foderproduktionen kun rentabelt kan indkøbes i store mængder. Jo større indkøbsvolumen, desto bedre priser og vilkår vil selskaberne kunne opnå.

414. Ved vurderingen af, om de anmeldte fusioner vil hæmme konkurrencen betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12c, stk. 2, har det betydning, i hvilket omfang markederne ansues som bestående af en række selvstændige grovvareselskaber eller som bestående af to store grupper.

415. Ved vurderingen af om Grovvarerefusion 2 hæmmede den effektive konkurrence betydelig, blev der taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele, idet der dog også blev taget hensyn til, at DLA og DLG/AD i et vist omfang agerede som to samlede enheder, jf. afgørelsens pkt. 401.

#### **4.2.1. DLA-samarbejdet**

416. DLA-samarbejdet består i dag dels af et indkøbssamarbejde mellem en række grovvareselskaber, herunder DA, NA, AM, Hedegaard, VA m.fl., og dels af fælles ejerskab af en række forsyningsvirksomheder.

417. Medlemmerne har påtaget sig en loyalitetsforpligtelse over for DLA til at foretage en lang række af deres indkøb af grovvarer herigennem. Købspligten omfatter indkøb af foderråvarer, såsæd, gødning, planteværn m.v.

418. Indkøbssamarbejdet indebærer desuden, at alle DLA's danske medlemmer har adgang til de fællesejede anlæg og lagre, der er på Fredericia Havn. Fredericia Havn er væsentlig, fordi importen af foderråvarer kræver adgang til havne med stor dybde. Endvidere kræver indskibning af foderråvarer og gødning adgang til betydelige havnefaciliteter, der udover kajanlæg også omfatter lagre, læsse- og losseudstyr.

419. Derudover ejer en række af DLA-medlemmerne i fællesskab en række produktions- og forsyningselskaber, der leverer inputs til grovvareselskabernes produktion af foder eller til grovvareselskabernes videresalg af forskellige produkter. Endelig ejes i fællesskab gennem holdingselskaber grovvareselskaberne Hedegaard og AM.

#### **4.2.2. DLG/AD-samarbejdet**

420. DLG/AD's samarbejde sker gennem Agro Supply A/S (foderråvarer og fedt), European Fertilizer A/S (gødning), SweDane Crop Protection A/S (planteværn) og SweDaNo Trade (bindegarn, plastik, emballage og ensilagemidler). I indkøbssamarbejderne SweDane deltager udover DLG/AD (bl.a. Brdr. Ewers og Hornsyld) også Svenska Lantmännen.

421. Der gælder indkøbspligt i Agro Supply og European Fertilizer. Medlemmerne af AD er forpligtede til at købe hele deres forbrug af bl.a. gødning gennem AD. Indkøb af gødning sker på basis af 1-årige aftaler, hvor medlemmerne binder sig til at aftage en bestemt mængde gennem selskabet 1 år frem i tiden.

#### **4.2.3. Vurdering af indkøbssamarbejderne**

422. Vurderingen i Grovvarerefusion 2 afspejlede, at grovvarereselskaberne indenfor samarbejderne konkurrerer med hinanden, men at de samtidig – via deres indkøbssamarbejder - har en vis viden om hinandens omkostninger, der kan lette en koordinering.

423. Det gør sig således i nærværende sag stadig gældende, at medlemmerne af DLA foretager en stor del af deres indkøb samlet og til samme priser. De har dermed mindre råderum til at konkurrere end virksomheder, der ikke på denne måde har en vis ensretning af deres omkostninger, og konkurrencen mellem medlemmerne i samarbejderne kan derfor ikke antages at være helt på niveau med konkurrencen mellem selskaber uden sådanne relationer. Dog kan medlemmerne af DLA stadig konkurrere på parametre såsom pris, effektivitet og sortiment.

424. Synspunktet om en vis indbyrdes konkurrence er blevet underbygget af den markedsundersøgelse, som styrelsen har foretaget i denne fusion. Heraf fremgår det, at en lang række medlemmer af DLA-samarbejdet angiver andre DLA-medlemmer som deres væsentlige konkurrenter – dog fortrinsvis som konkurrent nr. 2, mens DLG – ikke overraskende - anses som den største konkurrent.

#### **4.2.4. Konklusion**

425. På baggrund af ovenstående vil der ved vurderingen af, om denne fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, blive taget udgangspunkt i, at grovvarereselskaberne, inden for de enkelte samarbejder, skal anses for konkurrerende virksomheder dog således, at virkningerne af de indbyrdes samarbejdsrelationer giver mere snævre rammer at konkurrere inden for. Vurderingerne i det følgende vil dermed blive baseret på de enkelte virksomheders markedsandele.



### 4.3. Teoretisk baggrund

#### 4.3.1. Horisontale fusioner

426. Fusioner mellem konkurrenter, dvs. horisontale fusioner, kan påvirke konkurrencen på de relevante markeder og dermed de priser og det produktudvalg, som forbrugerne står over for. Denne påvirkning kan ske på en række forskellige måder, som helt overordnet kan inddeles i (a) ensidige virkninger og (b) koordinerede virkninger.

427. 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.

428. Når der er tale om koordinerede virkninger er der derimod tale om, at profitabiliteten ved den fusionerede enheds handlinger afhænger af en stiltende 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.

##### 4.3.1.1. Ensidige virkninger

429. Af Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner fremgår om ensidige virkninger, at

*”a) 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]<sup>57</sup>*

430. Hvis en fusion fører til øget markedsmagt, som sætter den fusionerende virksomhed i stand til ensidigt at udøve denne markedsmagt, fx ved at hæve priserne, er der tale om ensidige virkninger. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling for den fusionerende virksomhed.

---

<sup>57</sup> Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punk 22.

431. Den underliggende sammenhæng mellem en fusion og øget markeds-  
magt kan illustreres med et eksempel: På et givent marked findes en række  
konkurrerende virksomheder. Konkurrencen blandt virksomhederne be-  
grænser den enkelte virksomheds markeds-  
magt og dermed virksomhedens  
mulighed for at sætte for høje priser. Hvis en virksomhed alligevel hæver  
priserne, vil en del af virksomhedens kunder foretrække at købe fra virk-  
somhedens konkurrenter. På et sådant marked kan det derfor ikke betale sig  
for virksomhederne at tage for høje priser, idet de derved mister omsæt-  
ning.<sup>58</sup>

432. Hvis to eller flere virksomheder fusionerer, vil deres markeds-  
magt øges, og dermed vil deres mulighed for at hæve priserne også kunne øges.  
Det skyldes helt overordnet, at de kunder, som i tilfælde af en prisstigning,  
før fusionen ville have skiftet til en anden virksomhed, efter fusionen har  
færre virksomheder at vælge mellem. Resultatet af fusionen bliver – groft  
skitseret – at andelen af den fusionerede virksomheds kunder, som vil skifte  
til en konkurrent, kan blive mindre end den tilsvarende andel før fusionen.  
De fusionerende virksomheder kan dermed få øget markeds-  
magt, fordi de ikke risikerer at miste den samme omsætning som før fusionen, hvis de hæ-  
ver priserne.

#### 4.3.1.2. Koordinerede virkninger

433. Af Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner fremgår om  
koordinerede virkninger, at

*b) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bli-  
ver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der  
ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil fore-  
tage 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 (koordine-  
rede virkninger). ”<sup>59</sup>*

<sup>58</sup> Se fx Motta, M., Competition Policy – Theory and Practice, 2004, Cambridge University Press for en mere udførlig beskrivelse af ensidige virkninger.

<sup>59</sup> Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punkt 22.

434. 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.

*Hvad er koordinerede virkninger?*

435. Når to virksomheder indgår i en horisontal fusion, kan det give anledning til konkurrenceproblemer, også selvom der ved fusionen ikke skabes en dominerende virksomhed. Den effektive konkurrence kan således begrænses betydeligt i de situationer, hvor en fusion leder til et koncentreret, oligopolistisk marked, som er kendetegnet ved få, nogenlunde lige store virksomheder. I disse situationer kan der opstå koordinerede virkninger (eller stiltiende koordineret adfærd) som følge af fusionen.

436. På et oligopolistisk marked med få, store aktører vil hver enkelt virksomheds dispositioner have betydelig effekt for konkurrenterne og på markedet som helhed. Virksomheder på oligopolistiske markeder er gensidigt afhængige. For at maksimere indtjeningen vil virksomhederne ved fastlæggelsen af egne konkurrencemæssige dispositioner hver især tage højde for konkurrenternes forventede reaktion, og de vil forvente, at konkurrenterne foretager tilsvarende overvejelser.

437. Resultatet er, at på markeder med få, store virksomheder vil virksomhederne – under bestemte forudsætninger – i vidt omfang agere på markedet på en måde, som har stor lighed med adfærden hos en monopolist, der kan opretholde et højt prisniveau uden at blive udfordret af konkurrenter. Dermed begrænses den effektive konkurrence betydeligt til skade for forbrugerne og kunderne.

438. Denne type adfærd kaldes ofte stiltiende koordineret adfærd og opstår – modsat egentlig koordineret adfærd (kartelvirksomhed) – uden nogen former for aftaler eller kontakt i øvrigt mellem virksomhederne på markedet. Stiltiende koordineret adfærd opstår alene, fordi de få, store virksomheder er gensidigt afhængige, og fordi de hver især maksimerer deres indtjening ved at tage højde for de andre virksomheders reaktioner.

439. Hvis bestemte karakteristika er til stede på markedet, vil hver enkelt virksomhed se det i sin egen interesse ikke at afvige fra den fælles adfærd. Når der sker en fusion på et sådant marked, skal det derfor vurderes, om fusionen kan forventes at føre til, at de fusionerende virksomheder sammen med én eller flere uafhængige virksomheder har mulighed for og incitament til at anlægge en fælles (stiltiende) forståelse af hvilken markedsadfærd, der vil øge deres samlede økonomiske overskud. Den fælles forståelse kan eksempelvis angå prissætning, kapacitetsudnyttelse, investeringer eller markedsdeling.

440. I en undersøgelse af risikoen for koordinerede virkninger på et givent marked skal det vurderes, 1) om der foreligger en konkret risiko for koordinering på det pågældende marked, samt 2) om risikoen for koordinering på det pågældende marked forventes at stige som følge af en fusion.

441. Den konkrete vurdering foretages ved at undersøge, om de betingelser, som er beskrevet i Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner<sup>60</sup> er opfyldt, dvs. om 1) det er muligt for markedsaktørerne at etablere koordineringsbetingelserne, 2) det er muligt at kontrollere afvigelser, 3) afvigelser fra den stiltiende koordinerede adfærd kan gengældes, samt 4) det er ikke muligt for udenforstående virksomheder at underminere den stiltiende koordinering.<sup>61</sup>

#### *Etablering af koordineringsbetingelser*

442. 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 således, at der findes en fælles reference, som virksomhederne kan gøre til genstand for koordineringen. Det kan fx være priser eller geografiske områder. Således er opfyldelsen af denne betingelse nødvendig for, at koordinering overhovedet kan opstå.

#### *Kontrol af afvigelser*

443. 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. 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.

---

<sup>60</sup> Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punkt. 44-57.

<sup>61</sup> I Grovvarerefusion 2 benyttedes terminologien 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) gennemsigtighed, 3) troværdige gengældelsesmekanismer samt 4) effektive modvægte. I nærværende sag er det valgt at benytte terminologien 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) kontrol af afvigelser, 3) disciplinære foranstaltninger samt 4) reaktioner fra udenforstående virksomheder. Dette skyldes et ønske om at ensrette sprogbrugen til Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.

### *Disciplinære foranstaltninger*

444. 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. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis der kan redegøres for, hvordan de koordinerende virksomheder kan straffe en afvigende virksomhed på en måde, der gør ondt på afvigeren (gengældelsen), uden samtidig at gøre for ondt på de virksomheder, der udfører gengældelsen, det vil sige, uden at truslen om gengældelse bliver til en tom trussel (troværdigheden).

445. Således er opfyldelsen af betingelsen om gennemsigtighed og betingelsen om troværdige gengældelsesmekanismer nødvendig for, at koordineringen ikke bryder sammen på grund af pres indefra.

### *Reaktioner fra udenforstående virksomheder*

446. 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.

447. Således er opfyldelsen af betingelsen om reaktioner fra udenforstående virksomheder nødvendig for, at koordineringen ikke bryder sammen på grund af pres udefra.

448. Hvis – og kun hvis – de fire kumulative betingelser i dette afsnit alle er opfyldte, og den givne fusion bidrager til opfyldelsen, kan det konkluderes, at fusionen øger risikoen for koordinerede virkninger.

### *Relevante markedskarakteristika*

449. En række karakteristika kan lægges til grund for vurderingen af, hvorvidt de fire betingelser ovenfor er opfyldt. Det skal understreges, at det er meget usandsynligt, at alle karakteristika på et givent marked peger i samme retning, det vil sige enten i retning mod eller i retning væk fra koordinering. I stedet vil der være tale om en afvejning. I Boks 1 gennemgås en række markedskarakteristika, som skal inddrages i en sådan vurdering.

#### **Boks 1: Markedskarakteristika**

##### *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.

### 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 (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 underminere efterspørgslen.

#### 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 en stor og langvarige 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 det 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 markedsandele blandt de koordinerende virksomheder, desto mere symmetriske incitamentet til at fortsætte koordineringen blandt de koordinerende virksomheder. 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 store 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) 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.

#### *7) Konkurrenter med "maverick" egenskaber*

Jo færre virksomheder med "maverick" egenskaber, det vil sige jo færre virksomheder med en særligt aggressiv konkurrenceadfærd, desto større er sandsynligheden for at koordineringen kan opretholdes.

#### *8) 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. Gode gengældelsesmuligheder er kendetegnet ved, at (1) de gør ondt på den virksomhed, som har afvejet fra koordineringen, og at (2) de ikke gør (for) ondt på de virksomheder, som udfører gengældelsen. Kun på denne måde er truslen om gengældelse troværdig. 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.

#### *9) 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 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.

#### *10) 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 bedre 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.

#### *11) 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.

#### *12) 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 meget stabil.

Derimod kan ledig kapacitet gøre den enkelte virksomhed, som indgår i koordinering, mere tilbøjelig til at afvige. Dette reducerer muligheden for koordineringen. På den anden side vil ledig kapacitet også gøre virksomhederne, som indgår i koordineringen, bedre i stand til at gengælde eventuelle afvigelser. Alt andet lige vil en asymmetrisk fordeling af overskudskapacitet dog reducere risikoen for koordinering.

### **4.3.2. Vertikale fusioner**

450. Vertikale fusioner kan hæmme konkurrencen gennem afskærmning og koordinering.<sup>62</sup>

451. I forbindelse med vertikale fusioner betyder afskærmning, 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.

452. Der kan være tale om to former for afskærmning. For det første kan der opstå input-afskærmning, hvilket vil sige, at downstream-konkurrenter får begrænset adgangen til vigtige leverancer. For det andet kan der opstå kundeforskærmning, hvis fusionen medfører, at upstream-konkurrenter får begrænset adgangen til et tilstrækkeligt kundegrundlag.

<sup>62</sup> Generelt vurderes det at være usandsynligt, at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og HHI er under 2000, jf. Kommissionens meddelelse om ikke-horisontale fusioner.



#### *4.3.2.1. Kundeafskærmning*

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

454. Ved vurderingen af om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme (ii) om den ville have incitament til at afskærme, og (iii) om det ville skade kunderne på downstream-markedet betydeligt.

#### *Mulighed for at afskærme*

455. Kundeafskærmning 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.

456. For at kundeafskærmning 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.

#### *Incitament til kundeafskærmning*

457. 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.

458. Incitamentet til kundeafskærmning afhænger derudover af, om den fusionerede virksomheds upstream-afdeling kan profitere fra et eventuelt højere prisniveau ved at afskærme 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.

#### *Virkning for konkurrencen*

459. 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.

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

#### 4.3.2.2. *Input-afskærmning*

461. Input-afskærmning 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).

462. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig input-afskærmning er sandsynlig, (i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme (ii) om den vil have incitament til det, og (iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.

#### *Mulighed for at afskærme*

463. Input-afskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne (fx en motor til en bil). Derudover er det også nødvendigt, at den fusionerede virksomhed har en betydelig markedsstyrke på upstream-markedet, for at input-afskærmning kan skabe konkurrencemæssige problemer.

464. Den fusionerede virksomhed vil kun have mulighed for input-afskærmning, hvis den ved at begrænse adgangen til sine upstream-produkter kan påvirke det samlede udbud af produktet negativt med hensyn til pris eller kvalitet. Dette kan være tilfældet, hvis de øvrige upstream-udbydere er mindre effektive, udbyder produkter af ringere kvalitet, eller er ude af stand til at øge produktionen, fx på grund af kapacitetsbegrænsninger.

465. 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.<sup>63 64</sup>

---

63 Denne stigning i udenforstående virksomheders markedsstyrke vil være større, jo mindre produktdifferentieringen og jo større koncentrationsgraden er upstream.

64 Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punk 38.

### *Incitament til at afskærme*

466. Incitamentet til input-afskærmning 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 priserne).

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

468. Incitamentet til input-afskærmning 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.

### *Virkning for konkurrencen*

469. 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.

470. 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 input-afskærmning 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.

471. Input-afskærmning 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.

472. Hvis der er tilstrækkeligt mange konkurrenter tilbage downstream, hvis omkostninger ikke forhøjes, fx fordi de selv er vertikalt integrerede eller er i stand til at skifte til alternative inputs, kan tilstedeværelsen af disse virksomheder sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på den fusionerede virksomhed og dermed forhindre, at produktionspriserne stiger.

473. 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.

#### *4.3.2.3. Koordinerede virkninger*

474. Når en vertikal fusion medfører afskærmning, kan den medføre et fald i antallet af effektive konkurrenter på såvel upstream- som downstream-markedet, hvilket normalt gør det lettere for de resterende at koordinere deres adfærd.

475. Vertikale fusioner kan også 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.

476. Koordinerede virkninger i vertikale fusioner vurderes på samme måde som ved horisontale fusioner, dvs. det skal undersøges, hvorvidt de følgende betingelser er opfyldt: 1) det er muligt for markedsaktørerne at etablere koordineringsbetingelserne, 2) det er muligt at kontrollere afvigelser, 3) afvigelser fra den stiltiende koordinerede adfærd kan gengældes, samt 4) det er ikke muligt for udenforstående virksomheder at underminere den stiltiende koordinering.

#### **4.4. Øvrige forhold**

477. DA har en ikke-kontrollerende aktiebesiddelse i Dan Agro Holding, der er moderselskab til grovvarerelskabet Hedegaard. Hedegaard er aktiv på en lang række af de samme markeder som DA, NA og AM. Selvom DA ikke kan udøve kontrollerende indflydelse på Dan Agro Holding og dermed heller ikke på Hedegaard, så kan en aktiebesiddelse af en størrelsesorden som DA's (direkte ejerandel 33,9 pct. og en indirekte ejerandel på 57,4 pct.) påvirke de to selskabers incitament til at konkurrere.

478. DA må således antages at have et mindre incitament til at konkurrere med Hedegaard, idet DA får et lavere udbytte, hvis Hedegaards overskud formindskes. DA vil derfor både miste en del af selskabets egen avance samt en del af overskuddet i Hedegaard, hvis begge selskaber konkurrerer intenst med hinanden med lavere priser og avancer hos begge selskaber til følge. Derimod kan det ikke umiddelbart lægges til grund, at Hedegaard vil have mindre interessere i at konkurrere med DA, end hvad der gør sig gældende for de øvrige selskaber inden for DLA-samarbejdet. Dette følger af, at DA ikke har kontrollerende indflydelse i Hedegaard, hvorfor de øvrige aktionærer i selskabet også vil have indflydelse på selskabets strategi.

#### 4.5. Berørte markeder

479. Tabel 4 nedenfor viser hvilke markeder, der er berørt af fusionerne, samt om fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de enkelte markeder. I de følgende afsnit foretages en vurdering af de enkelte markeder.

**Tabel 4: Oversigt over berørte markeder**

Berørt marked	Konkurrencemæssige betænkeligheder (Ja/Nej)	Betænkelighedens art
Detailmarkedet for salg af færdigfoder til svin	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [2500-2700] Ændring i HHI: [300-400]
Detailmarkedet for salg af færdigfoder til kvæg	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [2500-2700] Ændring i HHI: [300-400]
Detailmarkedet for salg af planteværn	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3000-3200] Ændring i HHI: [200-300]
Markedet for indkøb af korn	Ja	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI efter fusion: [3000-3200] Ændring i HHI: [200-300]
Detailmarkedet for salg af gødning	Nej	
Markedet for salg af veterinærmedicin	Nej	
Engrosmarkedet for salg af premix	Ja	Forøget risiko for såvel ensidig som koordineret inputafskærmning
Detailmarkedet	Ja	Forøget risiko for koordinerede

for salg af premix		virksomheder HHI efter fusion: [3800-4000] Ændring i HHI: [600-700]
Engrosmarkedet for salg af foder-råvarer	Nej	
Detailmarkedet for salg af foder-råvarer	Ja	Forøget risiko for koordinerede virksomheder HHI efter fusion: [3200-3400] Ændring i HHI: [200-300]
Engrosmarkedet for salg af foder-fedt	Ja	Forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning
Detailmarkedet for salg af foder-fedt	Ja	Forøget risiko for koordinerede virksomheder HHI efter fusion: [3000-3200] Ændring i HHI: [200-300]
Engrosmarkedet for salg af såsæd	Ja	Forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning
Detailmarkedet for salg af såsæd	Ja	Forøget risiko for koordinerede virksomheder HHI efter fusion: [3200-3400] Ændring i HHI: [200-300]

#### 4.6. Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin

480. Både DA, NA og AM er aktive på markedet for salg af færdigfoder til svin. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i et marked for henholdsvis økologisk/ikke økologisk foder og færdigfoder/tilskudsfoder, men uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt i et samlet marked for salg af færdigfoder til svin.

481. I 2009 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. på det samlede danske marked, NA havde en markedsandel på [0-10] pct., og AM havde en markedsandel på [0-10] pct., jf. Tabel 5. Hvis der blev set isoleret på salg af færdigfoder til svin i Vestdanmark, ville markedsandelene være henholdsvis [20-30] pct., [0-10] pct. og [0-10] pct. Da det kun er DA, der har aktiviteter i Østdanmark, er det ikke relevant at beskrive fusionernes mulige virkninger inden for dette område isoleret set.

482. Efter de planlagte fusioner vil DA dermed opnå en markedsandel på [30-40] pct. på det samlede danske marked for salg af færdigfoder til svin og [30-40] pct. i Vestdanmark. Idet der ikke er forskel på markedsandele alt efter, om der ses på det samlede danske marked eller på Vestdanmark alene og kun DA har aktiviteter i hele Danmark tages der i det efterfølgende alene udgangspunkt i det mest snævre marked, dvs. Vestdanmark.

**Tabel 5: Færdigfoder til svin, detail, 2009, Danmark**<sup>65</sup>

Virksomhed	Markedsandele, Danmark	Markedsandele, Vestdanmark
DLG	[40-50]%	[30-40]%
DA	[20-30]%	[20-30]%
ATR	[0-10]%	[0-10]%
Hedegaard	[0-10]%	[0-10]%
NA	[0-10]%	[0-10]%
VA inkl. Vildbjerg	[0-10]%	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%	[0-10]%
Mollerup Mølle A/S	[0-10]%	[0-10]%
AM	[0-10]%	[0-10]%
Himmerlands Grovare	[0-10]%	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%	[0-10]%
I alt	100%	100%
DA+NA+AM	[30-40]%	[30-40]%
HHI før fusion	[2300-2500]	[2100-2300]
HHI efter fusion	[2600-2800]	[2500-2700]
Ændring i HHI	[300-400]	[300-400]

483. Efter fusionerne stiger HHI i Vestdanmark til et niveau på [2500-2700] med en ændring på [300-400], jf. Tabel 5. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer om vurdering af horisontale fusioner.<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Parterne har i anmeldelsen angivet estimerede markedsandele for de væsentligste aktører på de berørte markeder. [...]

<sup>66</sup> Af meddelelsens 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.

#### 4.6.1. Virkninger af fusionerne

##### 4.6.1.1. Ensidige virkninger

484. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på markedet for salg af færdigfoder til svin i Vestdanmark. DA's markedsandel vil således stige med [0-10] procentpoints til en samlet markedsandel på [30-40] pct.

485. Givet at DLG fortsat vil have en større markedsandel ([30-40] pct.), er der ved de horisontale fusioner ikke tale om, at DA etablerer eller styrker en dominerende stilling. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx ATR med en markedsandel på [0-10] pct., jf. Tabel 5. Samlet vil tilstedeværelsen af DLG samt øvrige konkurrenter på markedet for salg af færdigfoder til svin kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

486. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til svin.

##### 4.6.1.2. Koordinerede virkninger

487. I det følgende skal det undersøges, om betingelserne for koordinering i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt. Disse betingelser er en udbygning af de såkaldte Airtours-betingelser og består i: 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) kontrol af afvigelser, 3) disciplinære foranstaltninger og 4) reaktioner fra udenforstående. Hver af disse betingelser gennemgås nedenfor.

488. Sammen med Airtours-betingelserne er der en række underliggende markeds karakteristika, der hver især virker befordrende for koordineret adfærd. Disse markeds karakteristika er beskrevet i Boks 2 samt i afsnittene nedenfor i forbindelse med hver af de betingelser, med hvilke de er forbundet.

#### Boks 2: Airtours-betingelser og markeds karakteristika

Airtours-betingelser og markeds karakteristika	Før fusionerne	Efter fusionerne
<b>1) Etablering af koordineringsbetingelser</b>		
i) Koncentrationsniveau	Koncentrationsniveauet er højt.	Koncentrationsniveauet vil stige som følge af de planlagte fusioner, idet DA overtager NA og AM. HHI vil stige med [300-400] til et samlet HHI på [2500-2700]
ii) Symmetriske markedsandele	DLG er den klart største aktør på markedet.	DA og DLG bliver mere symmetriske med hensyn til markedsandele, idet DA vil øge sin markedsandel med [0-10]



		procentpoints (på det samlede danske marked).
iii) Produkthomogenitet	Markedet er præget af høj produkthomogenitet.	Må formodes uændret.
iv) Lav innovation	Der er en lav innovationsgrad på markedet.	Må formodes uændret.
v) Faste kundeforhold	Der er forholdsvis faste forhold mellem landmand og grovvareselskab, selvom der muligvis er en tendens til, at dette er aftagende.	Påvirkes ikke af fusionerne.
vi) Omkostningssymmetri	Idet omkostningerne til produktion af færdigfoder til svin i høj grad afhænger af priserne på korn og foderråvarer på verdensmarkedet, er der en betydelig grad af omkostningssymmetri.	Fusionerne vil øge omkostningssymmetrien mellem DLG og DA, da DA vil opnå yderligere stordriftsfordele.
vii) Strukturelle forbindelser	DA og DLG har fælles ejerskab i flere selskaber.	Påvirkes ikke af fusionerne.
viii) Hyppige og små transaktioner	Landmændene indgår i dag kortere kontrakter og dermed aftaler for mindre mængder pr. kontrakt ved indkøb af færdigfoder til svin end tidligere.	Påvirkes ikke af fusionerne.
<b>2) Kontrol af afvigelser</b>		
i) Koncentrationsniveau	Se ovenfor	Se ovenfor
ii) Produkthomogenitet	Se ovenfor	Se ovenfor
iii) Hyppige og små transaktioner	Se ovenfor	Se ovenfor
iv) Gennemsigtighed vedr. indkøbsstrategier og omkostninger	Grovvareselskaberne samarbejder omkring samlastning af råvarer.	Må formodes uændret.
v) Vertikal integration	DA og DLG er begge vertikalt integrerede.	Den vertikale integration øges givet DA's overtagelse af enekontrol over en række forsyningselskaber upstream.
<b>3) Disciplinære foranstaltninger</b>		
i) Hyppige og små transaktioner	Se ovenfor	
ii) Kontakt på flere markeder	DA og DLG mødes på en række markeder, fx foder, gødning og planteværn.	DA og DLG vil nu også begge kontrollere selskaber, der er aktive upstream, hvorfor de vil have direkte kontakt på flere markeder end før fusionerne.
iii) Ledig kapacitet	Markedet er præget af overskudskapacitet.	Må formodes uændret.
iv) Stabil efterspørgsel	Markedet er præget af stabil efterspørgsel	Må formodes uændret.
<b>4) Reaktionen fra udenforstående virksomheder</b>		
i) Fravær af stærke kunder	Markedet er kendetegnet ved fravær af stærke kunder.	Kunderne vil stilles endnu ringere i forhold til grovvareselskaberne, idet der nu vil være færre alternative leverandører at vælge imellem.
ii) Fravær af stærke konkurrenter	Der er ingen konkurrenter på størrelse med DA og DLG.	Må formodes uændret. Dog øger DA via overtagelsen af NA og AM afstanden ned til

		den tredjestørste aktør på markedet.
iii) Høje adgangsbarrierer	Markedet er præget af betydelige adgangsbarrierer.	Adgangsbarriererne kan øges, hvis DA og DLG koordinerer deres adfærd og dermed afskærer potentielle konkurrenter fra inputs. Derudover forsvinder der en opkøbsmulighed fra markedet for potentielle konkurrenter, der måtte ønske at etablere sig i Danmark.

### 1) Etablering af koordineringsbetingelser

489. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser, der forudsætter et eller flere fælles referencepunkter, hvorom det er muligt at koordinere. Dette kræver tilstrækkelig gennemsigtighed, således at aktørerne kan identificere det eller de relevante referencepunkter. På markedet for færdigfoder til svin findes der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

#### Pris

490. For så vidt angår prisen, er markedet kendetegnet ved en relativt høj grad af gennemsigtighed, jf. nedenfor. Etablering af prisen som koordineringsmekanisme kan fx opstå ved, at et grovvarereselskab – via medierne eller via ledelsesberetningen i årsrapporten – kommunikerer en forventning om højere priser ud i markedet eller melder ud, at priserne på råvarer er steget. Dertil kommer, at landmændene i højere grad end tidligere er begyndt at indhente tilbud fra flere forskellige grovvarereselskaber, samtidig med at flere landmænd i dag også er andelshavere i mere end et grovvarereselskab. Det øger gennemsigtigheden, når kunderne på denne måde løbende afsøger markedet, og spiller leverandørerne ud mod hinanden i prisforhandlingerne.

#### Kudedeling

491. Etableringen af kudedeling som en koordineringsmekanisme er mulig, idet grovvarereselskaberne hurtigt vil opdage, hvis en kunde skifter leverandør eller ændrer sin efterspørgsel væsentligt. Det skyldes *for det første*, at markedet er præget af relativt faste kundeforhold, jf. nedenfor. *For det andet* kontakter grovvarereselskaberne deres kunder for at indgå nye handler ved kontraktens udløb. Derigennem har virksomhederne viden om hvilke kunder, der fortsætter med at være kunder og hvilke, der skifter leverandør. *For det tredje* har grovvarereselskaberne hyppigere kontakt med kunderne end tidligere, idet kontrakterne er gået fra hovedsageligt at være 1-årige til nu primært at dække et tidsrum på 3-4 måneder og nogle gange er baseret helt ned på daglige handler, jf. afsnit 3.9.3., pkt. 154. Desuden er der en jævn kontakt mellem grovvarereselskaberne og landmændene, da landmændene køber færdigfoder til svin over hele året.

### *Markedskarakteristika*

492. En række karakteristika ved markedet for salg af færdigfoder til svin er medvirkende til at øge sandsynligheden for, at markedets aktører kan etablere og fastholde koordineringsbetingelser med hensyn til pris og kundedeling.

#### Koncentrationsniveau

493. Markedet for salg af færdigfoder til svin er karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau. DA og DLG er allerede i dag de to klart største aktører på det danske grovvaremarked, og ved DA's overtagelse af NA og AM øges koncentrationen på markedet. Dette ses af ændringen i HHI på 382, der er betydeligt over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

494. Det højere koncentrationsniveau øger risikoen for koordinering på markedet, idet det er nemmere at etablere og fastholde koordineringen, jo færre aktører der er på markedet. Færre aktører gør det også nemmere at etablere koordinering, idet der vil være færre virksomheder at dele gevinsten imellem, hvilket øger incitamentet til at koordinere adfærden.

#### Symmetriske markedsandele

495. DLG er i dag det største grovvareselskab i Danmark. DA vil som følge af fusionerne øge sine markedsandele på en lang række markeder, hvilket vil øge symmetrien i markedsandelene for DA og DLG. DA vil således øge sin markedsandel fra [20-30] pct. til [30-40] pct. på markedet for salg af færdigfoder til svin, mens DLG har en markedsandel på [30-40] pct., jf. Tabel 5. Øget symmetri i markedsandelene betyder, at aktørernes gevinster både ved at afvige og ved at koordinere er mere ens, hvilket er befordrende for koordinering.

### Produktthomogenitet

496. Det færdigfoder til svin, som DA og DLG (og øvrige grovvarereselskaber i Danmark) udbyder, er præget af forholdsvis høj produktthomogenitet.<sup>67</sup> Grovvarereselskaberne forestår typisk selv produktionen af færdigfoder, hvilket umiddelbart giver mulighed for at tilbyde et differentieret produkt, idet en færdigfoderblanding kan sammensættes på mange forskellige måder. Der er imidlertid fuldt kendskab til, hvad de enkelte færdigfoderblandinger består af, og grovvarereselskaberne kan tilbyde de samme produkter til landmændene. I styrelsens markedsundersøgelse har et klart flertal af de adspurgte landmænd bekræftet, at de kan benytte færdigfoder til svin fra et hvilket som helst grovvarereselskab.

497. En høj grad af produktthomogenitet medfører, at virksomhederne på markedet mere konkurrerer på prisen alene og ikke i nær så høj grad på kvaliteten, hvilket øger gennemsligtigheden og stabiliteten af den koordinerede adfærd.

### Lav innovation

498. Et andet karakteristika ved markedet er, at det er præget af lav innovation. Lav 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. Dette øger stabiliteten af den koordinerede adfærd, da det er usandsynligt, at et grovvarereselskab kan vinde markedsandele via store spring i innovationen.

### Faste kundeforhold

499. Markedet er derudover kendetegnet ved en vis grad af kundeloyalitet. Faste kundeforhold gør det nemmere at koordinere, idet det er nemmere at dele kunderne imellem sig. Landmændene køber typisk kun færdigfoder til svin fra en enkelt leverandør pr. kontraktperiode. Selvom der som nævnt er tendens til mindre faste kundeforhold, så har styrelsens markedsundersøgelse vist, at et flertal af de adspurgte landmænd fortsat kun køber færdigfoder til svin fra et enkelt grovvarereselskab over et års forløb. Dvs. at der fortsat er et klart flertal af landmændene, der holder sig til samme leverandør, også selvom de måtte indgå kontrakter hyppigere.

---

<sup>67</sup> Parterne har i anmeldelsen anført, at ”Inden for de markeder, som er berørt af Fusionen, er substitutionsgraden mellem de enkelte grovvarereselskabers produkter meget høj [...]”.

### Omkostningssymmetri

500. Der er en betydelig grad af symmetri i omkostningerne mellem DA og DLG, hvilket gør det nemmere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau. Den høje omkostningssymmetri skyldes, at indkøbet af korn og foderråvarer, herunder bl.a. soja, handles til en pris, der knytter sig tæt op af verdensmarkedspriserne. Korn og foderråvarer udgør langt størstedelen af færdigfoderblandingen. Den resterende del af grovvareselskabernes omkostninger, fx løn, transport, energi og afskrivninger, udgør en mindre del af de samlede omkostninger og må desuden forventes at være nogenlunde konstante på tværs af grovvareselskaberne. Hertil kommer, at foderråvarerne indkøbes gennem indkøbssamarbejder, hvilket ensretter omkostningerne yderligere for de deltagende aktører.

501. På verdensmarkedet er forhandlingsstyrke i vid udstrækning lig med volumen, hvilket indikerer, at der næppe er væsentlig forskel på indkøbspriserne inden for henholdsvis DLG-samarbejdet og DLA-samarbejdet. Til gengæld vil DA blive en større virksomhed og opnå lignende stordriftsfordele som DLG inden for administration, personale etc. Dette udgør dog en mindre del af de samlede omkostninger.

### Strukturelle forbindelser

502. Der er strukturelle forbindelser mellem DA og DLG via krydsejerskaber. DA og DLG har begge ejerandele i en række virksomheder på forskellige markeder, herunder markedet for foderfedt via Nagro A/S, der har som aktivitet på vegne af selskabets aktionærer at oplagre og blande vegetabiliske fedttyper og olie til brug i bl.a. produktionen af færdigfoder til svin. Desuden ejer DA og DLG i fællesskab DPL Invest A/S (Dansk Primær Landbrug), som er ejer eller medejer af 17 svineproduktionsselskaber. Sådanne strukturelle forbindelser kan bidrage til en ensretning af de koordinerende virksomheders incitamenter samt give dem indsigt i hinandens strategier m.v.

### *Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser*

503. Samlet vurderes det, at markedet for salg af færdigfoder til svin har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, hvorom det er muligt at koordinere. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

## 2) Kontrol af afvigelser

504. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne. For at kunne kontrollere, hvorvidt de øvrige aktører lever op til koordineringsbetingelserne, og for at kunne identificere de relevante referencepunkter, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed.

505. Markedet for salg af færdigfoder til svin er karakteriseret ved en høj grad af gennemsigtighed. Dette skyldes en række forhold, der gennemgås i det følgende. Visse karakteristika er allerede beskrevet i foregående afsnit, hvorfor der i disse tilfælde blot henvises hertil.

### Koncentrationsniveau

506. Som nævnt ovenfor er der få aktører på markedet, jf. pkt. 481-482. Dette øger gennemsigtigheden på markedet, idet det gør det nemmere at danne sig et overblik over konkurrenternes adfærd og at kontrollere eventuelle afvigelser.

### Produkthomogenitet

507. Markedet er derudover også præget af produkthomogenitet, jf. ovenfor. Dette betyder som nævnt, at det er nemmere at foretage prissammenligninger, da der i mindre grad vil skulle tages forbehold for produktdifferentiering og kvalitetsforskelle. Produkthomogenitet er således også medvirkende til at øge gennemsigtigheden på markedet.

### Hyppige og små transaktioner

508. Desuden er markedet kendetegnet ved hyppige transaktioner. Landmændene indgår i dag kontrakter hyppigere og dermed for mindre mængder ad gangen ved indkøb af færdigfoder til svin, jf. afsnit 3.9.3, pkt. 154. Dette virker befordrende for koordinering, idet DA og DLG derved har mulighed for hurtigere at få kendskab til hinandens centrale konkurrenceparametre som fx pris eller øvrige vilkår. Desuden øger gennemsigtigheden leverandørernes muligheder for hurtigt at opdage, hvis en kunde skifter leverandør eller ændrer sin efterspørgsel væsentligt. Givet den typisk nære og hyppige kontakt mellem grovvarereselskab og landmand vil det således hurtigt blive kendt, hvis en landmand fx er blevet tilbudt en mere fordelagtig pris fra et andet grovvarereselskab.

### Gennemsigtighed vedr. indkøbsstrategier og omkostninger

509. Gennemsigtigheden på markedet øges derudover af, at grovvareselskaberne samarbejder omkring samlastning af råvarer. Dette gør, at de er mere afhængige af hinanden. Samtidig kan samlastningen give dem indsigt i, hvilke indkøb de hver især foretager samt deres indkøbsstrategier. Fusionerne vil dog ikke påvirke dette forhold, idet DA, NA og AM i forvejen købte ind sammen via DLA-samarbejdet, mens DLG/AD-samarbejdet foretager sine egne indkøb.

### Vertikal integration

510. DA og DLG er begge vertikalt integrerede. Efter fusionerne vil DA – ligesom DLG – også være integreret på en række markeder upstream, idet DA opnår enekontrol over en række selskaber, der leverer inputs til produktionen af færdigfoder til svin. Vertikal integration giver øget viden om konkurrenters omkostninger m.v. upstream og er dermed medvirkende til at øge gennemsigtigheden på markedet.

### Udvikling i efterspørgslen

511. Efterspørgslen på markedet for salg af færdigfoder til svin er ikke præget af efterspørgselschok. Dette skyldes, at det på baggrund af mængden af svin i Danmark er muligt med en vis sikkerhed at fastslå, hvor stor efterspørgslen kan forventes at være.

512. Stabil efterspørgsel betyder, at de koordinerende virksomheder har bedre muligheder for at fastslå, om et fald i efterspørgslen skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere efterspørgselsniveau. I tilfælde af ustabil efterspørgsel kan det således være vanskeligt at vurdere, hvorvidt virksomheden har mistet markedsandele til en konkurrent, der tilbyder særligt lave priser.

### *Delkonklusion – kontrol af afvigelser*

513. Den høje grad af gennemsigtighed indebærer, at såfremt en aktør vælger at bryde koordineringen ved at opsøge kunder i et nyt område eller sænke priserne betydeligt, vil det hurtigt blive opdaget af de øvrige aktører bl.a. som følge af den forholdsvis tætte kontakt mellem grovvareselskaber og kunder. Dermed bliver det muligt at kontrollere afvigelser fra den koordinerede adfærd. Der er således tilstrækkelig gennemsigtighed på markedet til, at virksomhederne kan identificere priser og kundedeling som referencepunkt.

514. Fusionerne vil medvirke til at øge gennemsigtigheden på markedet for salg af færdigfoder til svin yderligere, idet der vil ske en reduktion af antallet af aktører og en øget koncentration. Derudover vil fusionerne også føre til en højere grad af symmetri mellem DA og DLG.

515. Den anden betingelse anses på den baggrund at være opfyldt.

### *3) Disciplinære foranstaltninger*

516. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger. Det skal således være muligt at straffe en virksomhed, der måtte afvige fra koordineringsbetingelserne. En række markeds karakteristika kan virke befordrende for, at henholdsvis DA og DLG kan straffe eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd. Der redegøres nærmere for disse karakteristika i det følgende.

#### Hyppige og små transaktioner

517. For at kunne iværksætte disciplinære foranstaltninger inden for et tilstrækkeligt kort tidsrum, er det nødvendigt, at der er en vis gennemsigtighed på markedet. Dette er som nævnt ovenfor tilfældet på markedet for salg af færdigfoder til svin. Gennemsigtigheden efter fusionerne gør, at henholdsvis DA og DLG 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 og derved straffe afvigelsen uden samtidig selv at blive hårdt ramt. Fx vil det være nemmere at målrette en eventuel prisreaktion mod et særskilt område, hvor konkurrenten måtte have ført en aggressiv prispolitik, frem for at måtte sænke priserne over hele markedet med betydeligt større egne tab til følge.

#### Kontakt på flere markeder

518. DA og DLG 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. Denne mulighed øges som følge af fusionerne, idet DA - ligesom DLG - efter kontrolskiftet i de associerede selskaber også vil være aktiv på en lang række af markederne upstream i forhold til markedet for salg af færdigfoder til svin.



### Ledig kapacitet

519. Markedet for salg af færdigfoder til svin er derudover præget af en høj grad af ledig kapacitet. På den ene side kan dette friste koordinerende virksomheder til at afvige fra koordineringen, fordi virksomheder med ledig kapacitet vil have større incitament til at bryde den koordinerede adfærd, fx ved at sænke priserne og forøge de udbudte mængder. På den anden side sættes de koordinerede virksomheder bedre i stand til at gengælde eventuelle afvigelser fra koordineringen, fordi de hurtigt kan øge deres egen produktion. Alt i alt kan det derfor ikke umiddelbart afgøres, om graden af kapacitetsudnyttelse på markedet medvirker til at øge eller reducere risikoen for koordinering, og om fusionerne har betydning herfor.

### *Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger*

520. Samlet vurderes det, at ovenstående forhold indebærer, at truslen om gengældelse er troværdig, hvilket styrker risikoen for koordinering. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

### *4) Reaktioner fra udenforstående virksomheder*

521. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående virksomheder, hvilket indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

### Fravær af stærke kunder

522. Med hensyn til kundesiden er markedet for salg af færdigfoder til svin kendetegnet ved et fravær af stærke kunder, der ellers ville kunne have været i stand til at lægge pres på DA og DLG til fx at sænke priserne. Grovvarereselskaberne handler for det meste direkte med landmændene. Dette medfører et ulige forhold mellem grovvarereselskab og landmand, fordi den enkelte landmand er uden den store forhandlingsstyrke i forhold til grovvarereselskaberne.

523. Fusionerne ændrer ikke ved kundernes styrke. Derimod øges DA's markedsandele, hvorved selskabets forhandlingsstyrke øges, og positionen over for landmændene styrkes. Desuden fører fusionerne til eliminationen af NA og AM som alternative leverandører til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. Dette gør det også sværere for landmændene at spille grovvarereselskaberne ud mod hinanden.

524. Markedet for salg af færdigfoder til svin er præget af tre typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger, ii) store landbrug og iii) hjemmeblandere. Disse kundegrupper er imidlertid endnu ikke så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvoreselskaberne, men for alle kundegrupperne gælder, at de har fået større betydning de senere år, og at det er en stigende tendens.

525. Årsagen til, at indkøbsforeninger og store landbrug ikke udgør et reelt prispres, er, at de står for en begrænset del af de samlede indkøb på markedet. Fx dækker de tre største indkøbsforeninger alene ca. 6-8 pct. af markedet.

526. For så vidt angår hjemmeblandere, så er det dyrt at investere i et hjemmeblandingsanlæg, og det indebærer et højt tidsforbrug. Hertil kommer, at der skal uddannes personale til at håndtere produktionen af hjemmeblandet foder. Dette betyder, at der skal være tale om en bedrift af en betydelig størrelse, før det er rentabelt at investere i et hjemmeblandingsanlæg. Markedsundersøgelsen har vist, at kun en enkelt af de adspurgte landmænd er af den opfattelse, at han kan benytte truslen om at overgå til hjemmeblanding som et pressionsmiddel i prisforhandlinger med grovvoreselskaberne. Endelig vil hjemmeblandere også fortsat være afhængige af grovvoreselskaberne, særligt i form af indkøb af foderråvarer, men også tit i form af indkøb af såsæd, planteværn, gødning m.v.

527. Samlet set står grovvoreselskaberne således kun i mindre grad over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering.

#### Fravær af stærke konkurrenter

528. På konkurrentsiden er der ingen andre grovvoreselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DA og DLG. Således er den næststørste aktør på markedet ATR med en markedsandel på [0-10] pct. Derudover er der heller ingen grovvoreselskaber på markedet pt., der agerer som en egentlig *maverick*, dvs. et selskab der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd, fx ved at tilbyde lavere priser. ATR kan muligvis anses for en *maverick-lignende* aktør, men selskabet er ikke aktiv på hele det danske marked. Derudover er ATR også hæmmet i konkurrencen med mange af de danske grovvoreselskaber, idet der er betydelige omkostninger forbundet med transport af de produkter, som selskabet fragter til det danske marked fra Tyskland. Fusionerne fører dog ikke til elimineringen af en *maverick*, som det var tilfældet i Grovvoresfusion 2.

### Høje adgangsbarrierer

529. Med hensyn til potentielle konkurrenter, der kunne træde ind på det danske marked og medvirke til at destabilisere en koordineret adfærd, så er markedet for salg af færdigfoder til svin karakteriseret ved væsentlige adgangsbarrierer. Dette skyldes, at transportomkostninger er en væsentlig parameter for mulighederne for at sælge færdigfoder på markedet. Det er derfor afgørende at være i besiddelse af lagerkapacitet og produktionskapacitet for at kunne konkurrere i hele landet. Imidlertid er opførelse af ny lager- og produktionskapacitet i Danmark omkostningstungt og forbundet med vanskeligheder, jf. afsnit 3.9.12.

530. Hvis fusionerne gennemføres, er der risiko for, at adgangsbarriererne øges. Dette skyldes, at DA og DLG også vil kunne koordinere deres adfærd på upstream-markederne og dermed opnå en stiltiende forståelse af ikke at ville levere foderråvarer til andre og dermed afskære dem fra inputs. Dette kan gøre det så dyrt at etablere sig på markedet – fx fordi disse inputs skal importeres – at det ikke er rentabelt.

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

531. Givet fraværet af stærke kunder samt faktiske eller potentielle konkurrenter, der kan destabilisere en koordineret adfærd anses den fjerde betingelse at være opfyldt.

#### *Delkonklusion – koordinerede virkninger*

532. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration og symmetri mellem DA og DLG.

### **4.6.2. Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til svin**

533. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af færdigfoder til svin, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### 4.7. DPL Invest A/S

534. DA har en ejerandel på 66,7 pct. i selskabet DPL Invest A/S, der er aktiv inden for produktion og salg af smågrise og slagtesvin. De resterende 33,3 pct. af DPL ejes af DLG. DA forsyner nogle af DPL's 17 produktionsselskaber med rådgivning og færdigfoder.<sup>68</sup>

535. På downstream-markedet for produktion og salg af smågrise har DPL en markedsandel på [0-10] pct. På upstream-markedet for salg af færdigfoder til svin, vil DA efter fusionerne have en markedsandel på [30-40] pct.

536. Idet markedsandelen på upstream-markedet overstiger 25 pct., er der tale om et vertikalt berørt marked. I det efterfølgende skal der således foretages en vurdering af, hvorvidt den vertikale forbindelse kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

##### 4.7.1. Afskærmning

537. Givet DA's markedsposition og tilstedeværelsen af en række alternative leverandører af færdigfoder til svin, vurderes det at være usandsynligt, at fusionerne skulle føre til input-afskærmning for øvrige svineproducenter. Denne vurdering er også baseret på, at DPL på downstream-markedet er for lille en aktør til, at DA skulle have incitament til at afskære øvrige kunder downstream. Salget fra DA til DPL's produktionsselskaber udgør ca. [...] pct. af DA's samlede salg af færdigfoder til svin.

538. Idet DPL har en beskedent markedsandel på [0-10] pct. på downstream-markedet, vurderes det ligeledes for usandsynligt, at der er risiko for kunde-afskærmning på markedet for salg af færdigfoder til svin.

##### 4.7.2. Konklusion

539. På baggrund af ovenstående vurderes fusionerne ikke at give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i relation til den vertikale forbindelse mellem DA og DPL.

---

<sup>68</sup> Ultimo 2010 har DA og DLG overdraget deres aktiebesiddelser i DPL til DanHatch A/S. DanHatch er ejet af DLG (47,5 pct), DA (47,5 pct.) og Hedegaard (5 pct.).

#### 4.8. Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kvæg

540. Både DA, NA og AM er aktive på markedet for salg af færdigfoder til kvæg. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i et marked for henholdsvis økologisk/ikke økologisk foder, men uanset hvordan markedet afgrænses ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt i et samlet marked for salg af færdigfoder til kvæg.

541. I 2009 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. på det danske marked, NA havde en markedsandel på [0-10] pct., og AM havde en markedsandel på [0-10] pct., jf. Tabel 6.

542. Efter de planlagte fusioner vil DA dermed opnå en markedsandel på [30-40] pct. på det danske marked for salg af færdigfoder til kvæg.

**Tabel 6: Færdigfoder til kvæg, detail, 2009, Danmark<sup>69</sup>**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[30-40]%
DA	[20-30]%
VA inkl. Vildbjerg	[0-10]%
Hedegaard	[0-10]%
NA	[0-10]%
ATR	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%
Himmerlands Grovvarer	[0-10]%
AM	[0-10]%
Møllerup Mølle	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[30-40]%
HHI før fusion	[2100-2300]
HHI efter fusion	[2500-2700]
Ændring i HHI	[300-400]

Anm.: På grund af afrunding summer markedsandelene til 102 pct.

Kilde: Fusionsparterne

<sup>69</sup> Der er foretaget en justering af parternes estimater, idet parterne ikke havde tillagt ATR nogen markedsandel. Oplysninger fra Grovvarerefusion 2 viser, at ATR i 2009 havde en markedsandel på [0-10] pct., hvorfor der er foretaget en justering herefter.

543. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [2500-2700] med en ændring på [300-400], jf. Tabel 6. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer om vurdering af horisontale fusioner.

#### **4.8.1. Virkninger af fusionerne**

##### *4.8.1.1. Ensidige virkninger*

544. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på markedet for salg af færdigfoder til kvæg i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [...] procentpoints til en samlet markedsandel på [30-40] pct.

545. DLG vil efter fusionerne fortsat have en større markedsandel ([30-40] pct.) end DA. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx VA og ATR med markedsandele på henholdsvis [0-10] pct. og [0-10] pct., jf. Tabel 6. Tilstedeværelsen af DLG og andre konkurrenter på markedet for salg af færdigfoder til kvæg vil kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

546. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til kvæg.

##### *4.8.1.2. Koordinerede virkninger*

547. Som nævnt ovenfor under afsnit 4.6.1.2. skal de fire betingelser for koordinering være opfyldt, dvs. de såkaldte Airtours-betingelser. Desuden skal en række underliggende markeds karakteristika, der hver især virker befordrende for koordineret adfærd, være til stede på markedet. Disse markeds karakteristika er beskrevet i afsnittene nedenfor i forbindelse med hver af de betingelser, med hvilke de er forbundet. Der kan imidlertid i det hele henvises til afsnit 4.3., hvor de enkelte markeds karakteristika er gennemgået nærmere.

##### *1) Etablering af koordineringsbetingelser*

548. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. Der kan af de samme årsager som anført ovenfor under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin identificeres to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

### Markedskarakteristika

549. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved markedet for salg af færdigfoder til kvæg, der øger sandsynligheden for, at markedets aktører kan etablere og fastholde koordineringsbetingelser med hensyn til pris og kundedeling.

550. *For det første* øges koncentrationen på markedet som følge af fusionerne, hvilket bl.a. kan ses af ændringen i HHI på [300-400], som er betydeligt over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynlig, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

551. *For det andet* bliver DA's og DLG's markedsandele mere symmetriske ved fusionerne, idet DA øger sin markedsandel fra [20-30] til [30-40] pct., mens DLG's markedsandel er [30-40] pct., jf. Tabel 6. En øget symmetri er befordrende for koordinering.

552. *For det tredje* er markedet præget af forholdsvis høj produkthomogenitet, da grovvarereselskaberne kan tilbyde de samme produkter til landmændene. Dette bekræftes af styrelsens markedsundersøgelse, hvor så godt som alle landmænd svarer, at de kan anvende kvægfoder fra et hvilket som helst grovvarereselskab. Høj produkthomogenitet øger gennemsigtigheden og stabiliteten af den koordinerede adfærd.

553. *For det fjerde* er markedet præget af lav innovation, og der er intet der tyder på, at en enkelt virksomhed pludselig skulle blive væsentligt mere effektiv eller tilbyde væsentligt bedre produkter end sine konkurrenter. Lav innovation sikrer en vis forudsigelighed på markedet og stabiliserer dermed den koordinerede adfærd.

554. *For det femte* er markedet kendetegnet ved en vis grad af kundeloyalitet, selvom markedet de senere år er begyndt at bevæge sig mere i retning af mindre faste kundeforhold. Styrelsens markedsundersøgelse har vist, at flertallet af landmændene, typisk kun køber færdigfoder til kvæg fra et enkelt grovvarereselskab over et års forløb, og at hovedparten af disse landmænd har indkøbt fra det samme selskab siden 2008. Faste kundeforhold letter koordineringen, da det er nemmere at dele kunderne imellem sig.

555. *For det sjette* er der – ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin - en høj grad af omkostningssymmetri, idet (i) korn og råvarer handles til priser, der knytter sig tæt op af verdensmarkedspriserne, idet (ii) indkøbene sker i indkøbsfællesskaber/gennem samlastning, hvilket ensretter omkostningerne for de deltagende aktører yderligere, og idet (iii) grovvarereselskabernes øvrige omkostninger må forventes at være nogenlunde konstante på tværs af grovvarereselskaberne. Symmetri i omkostningerne gør det nemmere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau.

556. *For det syvende* er der strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i en række virksomheder, bl.a. i Nagro A/S og DPL Invest A/S, hvilket kan bidrage til en ensretning af de koordinerende virksomheders incitamenters samt give dem indsigt i hinandens strategier.

557. Samlet vurderes det, at markedet for salg af færdigfoder til kvæg har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, hvorom det er muligt at koordinere. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

## 2) Kontrol af afvigelser

558. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne. For at kunne kontrollere, hvorvidt de øvrige aktører lever op til koordineringsbetingelserne, og for at kunne identificere de relevante referencepunkter, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed.

559. Som på markedet for salg af færdigfoder til svin er markedet for salg af færdigfoder til kvæg karakteriseret ved en høj grad af gennemsigtighed, hvilket skyldes en række forhold, der gennemgås i det følgende.

560. *For det første* øges koncentrationsniveauet på markedet, hvilket betyder en reduktion i antallet af aktører og dermed en højere gennemsigtighed på markedet, som vil gøre det lettere at kontrollere eventuelle afvigelser.

561. *For det andet* er markedet præget af produkthomogenitet, hvilket gør det nemmere at foretage prissammenligninger.

562. *For det tredje* er markedet kendetegnet ved hyppige og små transaktioner, hvilket virker befordrende for koordinering. Dette viser sig ved, at (i) landmændene i dag indgår kontrakter hyppigere og for mindre mængder ad gangen end førhen, jf. afsnit 3.9.3., pkt. 154. Dette giver DA og DLG hurtigt kendskab til hinandens centrale konkurrenceparametre som fx pris eller øvrige vilkår, at (ii) leverandørerne hurtigt opdager, hvis en kunde skifter leverandør eller ændrer sin efterspørgsel væsentligt, at (iii) den typisk nære og hyppige kontakt mellem grovvarerfirma og landmand medfører, at det hurtigt bliver kendt, hvis en landmand får tilbudt en mere fordelagtig pris fra et andet grovvarerfirma fx fordi landmanden bruger det som et forhandlingsargument.

563. *For det fjerde* er der en høj grad af gennemsigtighed på markedet ved, at grovvarerfirmaerne samarbejder omkring samlastning af råvarer, der kan give indsigt i konkurrenternes omkostninger og indkøbsstrategier. Dette bliver dog ikke påvirket af fusionerne, idet DA, NA og AM i forvejen indkøber via DLA-samarbejdet.



564. *For det femte* er efterspørgslen på markedet for salg af færdigfoder til kvæg ikke præget af efterspørgselschok. Dette skyldes, at det på baggrund af mængden af kvæg i Danmark er muligt med en vis sikkerhed at fastslå, hvor stor efterspørgslen kan forventes at være.

565. Stabil efterspørgsel betyder, at de koordinerende virksomheder har bedre muligheder for at fastslå, om et fald i efterspørgslen skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere efterspørgselsniveau. I tilfælde af ustabil efterspørgsel kan det således være vanskeligt at vurdere, hvorvidt virksomheden har mistet markedsandele til en konkurrent, der tilbyder særligt lave priser.

566. *For det sjette* er DA og DLG begge vertikalt integrerede, og DA vil efter fusionerne – ligesom DLG – blive yderligere vertikalt integreret på en række upstream markeder, hvilket giver øget viden om konkurrenters omkostninger m.v. upstream og dermed medvirker til at øge gennemsligtigheden. Hertil kommer de strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i Nagro, der ligeledes medvirker til at øge gennemsligtigheden omkring konkurrentens omkostninger.

567. Den høje grad af gennemsligtighed indebærer, at såfremt DA eller DLG vælger at bryde koordineringen ved at opsøge kunder i et nyt område eller sænke priserne betydeligt, vil det hurtigt blive opdaget af den anden aktør bl.a. som følge af den forholdsvis tætte kontakt mellem grovvarereselskaber og kunder. Dermed bliver det muligt at kontrollere afvigelser fra den koordinerede adfærd. Der er således tilstrækkelig gennemsligtighed på markedet til, at DA og DLG kan identificere priser og kundedeling som referencepunkt.

568. Fusionerne vil medvirke til at øge gennemsligtigheden på markedet for salg af færdigfoder til kvæg yderligere, idet der vil ske en reduktion i antallet af aktører og en øget koncentration. Derudover vil fusionerne også føre til en højere grad af symmetri mellem DA og DLG.

569. Den anden betingelse anses på den baggrund at være opfyldt.

### 3) *Disciplinære foranstaltninger*

570. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger. Det skal således være muligt at straffe en virksomhed, der måtte afvige fra koordineringsbetingelserne. En række markeds karakteristika kan virke befordrende for, at henholdsvis DA og DLG kan straffe eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd. Der redegøres nærmere for disse karakteristika i det følgende samt i afsnit 4.3.

571. *For det første* er markedet præget af en høj grad af gennemsigtighed, jf. ovenfor afsnit 4.8.1.2., pkt. 559 ff., hvilket medfører, at henholdsvis DA og DLG, i tilfælde af den ene aktørs afvigelse fra koordineringsbetingelserne, vil kunne skærpe salgsindsatsen ved fx målrettet at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder og derved straffe afvigelsen uden samtidig selv at blive hårdt ramt. Det vil fx være nemmere at målrette en eventuel prisreaktion mod et særskilt område, hvor konkurrenten måtte have ført en aggressiv prispolitik, frem for at måtte sænke priserne over hele markedet med betydeligt større egne tab til følge.

572. *For det andet* har DA og DLG kontakt på flere markeder og vil som følge af fusionerne få kontakt på endnu flere markeder upstream. Dette betyder, at DA eller DLG har mulighed for at straffe den aktør, der afviger fra den koordinerede adfærd, hårdere, fordi gengældelsen kan målrettes bedre, end hvis selskaberne kun var til stede på et marked.

573. *For det tredje* er markedet præget af ledig produktionskapacitet, hvilket på den ene side kan friste koordinerende virksomheder til at bryde den koordinerede adfærd, men på den anden side kan sætte de koordinerede virksomheder bedre i stand til at gengælde eventuelle afvigelser fra koordineringen, fordi de hurtigt kan øge deres produktion. Det kan ikke umiddelbart afgøres, om graden af kapacitetsudnyttelse på markedet medvirker til at øge eller reducere risikoen for koordinering, og om fusionerne har betydning herfor.

#### *Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger*

574. Samlet vurderes det, at ovenstående forhold indebærer, at truslen om gengældelse er troværdig, hvilket styrker risikoen for koordinering. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

#### *4) Reaktioner fra udenforstående virksomheder*

575. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående virksomheder, hvilket indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

576. *For det første* er markedet for salg af færdigfoder til kvæg - ligesom markedet for salg af færdigfoder til svin - kendetegnet ved et fravær af stærke kunder, der ellers ville kunne have været i stand til at lægge pres på DA og DLG til fx at sænke priserne. Dette skyldes, at grovvarereselskaberne for det meste handler direkte med landmændene, fx er det kun 3S af de tre større indkøbsforeninger mellem landmænd, der er aktiv på indkøb af kvægfoder til sine medlemmer. Dette bekræfter, at kvægfoder primært handles direkte mellem grovvarereselskab og den enkelte landmand. Ved fusionerne øges DA's markedsandel, hvorved selskabets forhandlingsstyrke øges, og positionen over for landmændene styrkes. De tre potentielt stærke kundegrupper, der nævnes under afsnit 4.6.1.2, pkt. 524 ff. kan heller ikke på markedet for salg af færdigfoder til kvæg anses for at være stærke nok til kunne udgøre et reelt prispres på grovvarereselskaberne.

577. *For det andet* er ingen af DA's og DLG's konkurrenter tilnærmelsesvis på størrelse med DA og DLG. Den tredjestørste aktør vil efter fusionerne være VA med en markedsandel på [0-10] pct. Der er desuden ikke nogen egentlig *maverick* til stede på markedet, idet ATR, der har maverick-lignende egenskaber, ikke leverer kvægfoder til hele det danske marked.

578. *For det tredje* er der høje adgangsbarrierer til det danske marked, da det er omkostningstungt at opføre ny lager- og produktionskapacitet, som er en forudsætning for at kunne producere kvægfoder, jf. afsnit 3.9.12. Desuden øges adgangsbarriererne til markedet med fusionerne, idet DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd på upstream-markederne og dermed afskære deres konkurrenter på downstream-markedet fra inputs til kvægfoderproduktionen. Grovvarereselskaberne vil i stedet blive nødt til at importere inputs, hvilket er dyrere.

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

579. Givet fraværet af stærke kunder samt faktiske eller potentielle konkurrenter, der kan destabilisere en koordineret adfærd anses den fjerde betingelse at være opfyldt.

#### *Delkonklusion – koordinerede virkninger*

580. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration og symmetri mellem DA og DLG.

### **4.8.2. Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kvæg**

581. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af færdigfoder til kvæg, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### 4.9. Vurdering af markedet for salg af planteværn

582. Både DA, NA og AM er aktive på detailmarkedet for salg af planteværn. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i et marked for henholdsvis herbicider, fungicider, insekticider og vækstregulering, men uanset hvordan markedet afgrænses ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt et samlet marked for salg af planteværn.

583. I 2009 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. på det danske marked, NA havde en markedsandel på [0-10] pct., og AM havde en markedsandel på [0-10] pct., jf. Tabel 7.

584. Efter de planlagte fusioner vil DA dermed opnå en markedsandel på [20-30] pct. på det danske detailmarked for salg af planteværn.

**Tabel 7: Planteværn, detail, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[40-50]%
DA	[20-30]%
Hedegaard	[0-10]%
VA	[0-10]%
NA	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornslyd	[0-10]%
Mollerup Mølle A/S	[0-10]%
AM	[0-10]%
Himmerlands Grovare	[0-10]%
ATR	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[20-30]%
HHI før fusion	[2900-3100]
HHI efter fusion	[3000-3200]
Ændring i HHI	[200-300]

Kilde: Fusionsparterne

585. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [3000-3200] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 7. HHI – og ændringen heri på [200-300] – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer om vurdering af horisontale fusioner.

#### **4.9.1. Virkninger af fusionerne**

##### *4.9.1.1. Ensidige virkninger*

586. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på markedet for salg af planteværn i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [0-10] procentpoints til en samlet markedsandel på [20-30] pct.

587. Givet at DLG fortsat vil have en betydelig større markedsandel ([40-50] pct.) end DA, er der ved de horisontale fusioner ikke tale om, at DA etablerer eller styrke en dominerende stilling. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA, Hedegaard, Brdr. Ewers og Hornsyld med markedsandele på omkring [0-10]-[0-10] pct., jf. Tabel 7. Tilstedeværelsen af DLG og andre konkurrenter på markedet for salg af planteværn vil kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

##### *Delkonklusion – ensidige virkninger*

588. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på markedet for salg af planteværn.

##### *4.9.1.2. Koordinerede virkninger*

589. Som følge af de horisontale fusioner kan der opstå koordinerede virkninger mellem DA og DLG, som den henholdsvis største og næststørste aktør på detailmarkedet for salg af planteværn.

590. Som nævnt ovenfor under afsnit 4.6.1.2. skal de fire betingelser for koordinering være opfyldt, dvs. de såkaldte Airtours-betingelser. Desuden skal en række underliggende markeds karakteristika, der hver især virker befordrende for koordineret adfærd, være til stede på markedet. I det følgende skal det derfor undersøges, om betingelserne for koordinering er opfyldt.

##### *1) Etablering af koordineringsbetingelser*

591. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. Der kan af de samme årsager som anført ovenfor under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin identificeres to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

### Markedskarakteristika

592. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved markedet for salg af planteværn, der øger sandsynligheden for, at markedets aktører kan etablere og fastholde koordineringsbetingelser med hensyn til pris og kundedeling.

593. *For det første* er markedet for planteværn karakteriseret ved et forholdsvist højt koncentrationsniveau, der øges som følge af fusionerne, hvilket bl.a. kan ses af ændringen i HHI på [200-300], som er over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynlig, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

594. *For det andet* er der adgangsbarrierer på markedet for planteværn. De eksisterende grovvareselskaber står for stort set hele salget af planteværn til danske landmænd. Grovvareselskaberne køber ind via indkøbssamarbejder og opnår derigennem indkøbspriser, der kan være vanskelige at opnå for en alternativ leverandør til landbruget. Der kan således være en økonomisk barriere for, at en ny aktør kan komme ind på markedet med konkurrencedygtige priser, hvis denne aktør ikke er i stand til at aftage større mængder.

595. Dertil kommer, at import af planteværn kræver tilladelse. Et grovvareselskab, en indkøbsforening eller en landmand kan godt blive godkendt som importør, men det er tidskrævende og besværligt.<sup>70</sup> Små indkøbere kan desuden have svært ved at få en konkurrencedygtig leveringsaftale med de store selskaber og er derfor i en vis udstrækning henvist til generiske produkter eller parallelimport. Disse adgangsbarrierer gør det sværere for en potentiel konkurrent at komme ind på markedet.

596. *For det tredje* er markedet for planteværn kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed pga. omkostningssymmetri. Det skyldes, at grovvareselskaberne får leveret planteværn af de samme leverandører, at de langt hen ad vejen udbyder det samme sortiment af planteværn samt at de i en vis udstrækning har den samme indkøbsstyrke over for leverandørerne og derfor må antages at få tilnærmelsesvis de samme rabatter. Symmetri i omkostningerne gør det nemmere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau, og fusionerne vil styrke omkostningssymmetrien, når der forsvinder en aktør.

597. *For det fjerde* er der en høj grad af produkthomogenitet, jf. ovenfor om omkostningssymmetri.

598. Samlet vurderes det, at markedet for salg af planteværn har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, hvorom det er muligt at koordinere.

---

<sup>70</sup> Kilde: Parterne i Grovvarefusion 2.

599. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

### 2) Kontrol af afvigelser

600. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne. For at kunne kontrollere, hvorvidt de øvrige aktører lever op til koordineringsbetingelserne, og for at kunne identificere de relevante referencepunkter, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed.

601. Markedet for salg af planteværn er karakteriseret ved en høj grad af gennemsigtighed, hvilket skyldes en række forhold, der er nævnt i afsnittet om markedskaraktistika ovenfor. For så vidt angår prisen, er markedet kendetegnet ved en høj gennemsigtighed bl.a. som følge af prisinformationer via landbrugsrådgivere og offentlige prisdata via Middeldatabasen.<sup>71</sup>

602. Den høje grad af gennemsigtighed indebærer, at såfremt DA eller DLG vælger at bryde koordineringen ved at opsøge kunder i et nyt område eller sænke priserne betydeligt, vil det hurtigt blive opdaget af den anden aktør bl.a. som følge af den forholdsvis tætte kontakt mellem grovvarereselskaber og kunder på en række områder, jf. afsnit 4.6.1.2., pkt. 499 om færdigfoder til svin. Dermed bliver det muligt at kontrollere afvigelser fra den koordinerede adfærd. Der er således tilstrækkelig gennemsigtighed på markedet til, at DA og DLG kan identificere priser og kundedeling som referencepunkt.

603. Fusionerne vil medvirke til at øge gennemsigtigheden på markedet for salg af planteværn yderligere, idet der via DA's overtagelse af NA og AM vil ske en reduktion i antallet af aktører og en øget koncentration.

604. Den anden betingelse anses på den baggrund at være opfyldt.

### 3) Disciplinære foranstaltninger

605. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger. Det skal således være muligt at straffe en virksomhed, der måtte afvige fra koordineringsbetingelserne. En række markedskaraktistika kan virke befordrende for, at henholdsvis DA og DLG kan straffe eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd. Der redegøres nærmere for disse karaktistika i det følgende samt i afsnit 4.3.

---

<sup>71</sup> Middeldatabasen indeholder oplysninger om plantebeskyttelsesmidler, der bliver eller har været anvendt i Danmark. Middeldatabasen oplyser prismærkeprisen.

606. *For det første* er markedet som nævnt præget af en høj grad af gennemsigthed, hvilket medfører, at henholdsvis DA og DLG, i tilfælde af den ene aktørs afvigelse fra koordineringsbetingelserne, vil kunne skærpe salgsindsatsen ved fx målrettet at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder og derved straffe afvigelsen uden samtidig selv at blive hårdt ramt. Det vil fx være nemmere at målrette en eventuel prisreaktion mod et særskilt område, hvor konkurrenten måtte have ført en aggressiv prispolitik, frem for at måtte sænke priserne over hele markedet med betydeligt større egne tab til følge.

607. *For det andet* har DA og DLG kontakt på flere markeder og vil som følge af fusionerne få kontakt på endnu flere markeder upstream. Dette betyder, at DA eller DLG har mulighed for at straffe den aktør, der afviger fra den koordinerede adfærd, hårdere, fordi gengældelsen kan målrettes bedre, end hvis selskaberne kun var til stede på ét marked.

608. Samlet vurderes det, at ovenstående forhold indebærer, at truslen om gengældelse er troværdig, hvilket styrker risikoen for koordinering.

609. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

#### *4) Reaktionen fra udenforstående virksomheder*

610. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående virksomheder, hvilket indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

611. *For det første* er markedet for salg af planteværn - ligesom en række øvrige markeder på grovvareområdet - kendetegnet ved et fravær af stærke kunder, der ellers ville kunne have været i stand til at lægge pres på DA og DLG til fx at sænke priserne. Dette skyldes, at grovvareselskaberne for det meste handler direkte med landmændene. De tre potentielt stærke kundegrupper, der er nævnt under afsnit 4.6.1.2., pkt. 524 ff. anses ikke for at være stærke nok til kunne udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne.

612. *For det andet* er ingen af DA's og DLG's konkurrenter tilnærmelsesvis på størrelse med DA og DLG. Den tredjestørste aktør vil efter fusionerne være VA med en markedsandel på [0-10] pct. Der er desuden ikke nogen egentlig *maverick* til stede på markedet, idet ATR, der har *maverick*-lignende egenskaber, hidtil ikke har været aktiv på dette marked. ATR er dog kommet ind på markedet i 2010, men kan ikke anses for en *maverick*, bl.a. også fordi ATR ikke leverer til hele markedet.

613. *For det tredje* er der som nævnt betydelige adgangsbarrierer på markedet for planteværn. Dette gør det mindre sandsynligt, at nye aktører kan træde ind på markedet og destabilisere den koordinerede adfærd.



614. Givet fraværet af stærke kunder samt faktiske eller potentielle konkurrenter, der kan destabilisere en koordineret adfærd, anses den fjerde betingelse at være opfyldt.

*Delkonklusion – koordinerede virkninger*

615. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration og symmetri mellem DA og DLG.

**4.9.2. Konklusion – markedet for salg af planteværn**

616. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af planteværn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

**4.10. Vurdering af markedet for indkøb af korn**

617. Både DA, NA og AM er aktive på markedet for indkøb af korn. I 2009 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. på det danske marked for indkøb af korn, NA havde en markedsandel på [0-10] pct., og AM havde en markedsandel på [0-10] pct. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i forskellige sorter, men uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt.

618. Efter de planlagte fusioner vil DA opnå en markedsandel på [30-40] pct. på det danske marked for indkøb af korn, jf. Tabel 8.

**Tabel 8: Kornindkøb, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[50-60]%
DA	[20-30]%
Hedegaard	[0-10]%
NA	[0-10]%
VA	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%
Mollerup Mølle	[0-10]%
Himmerlands Grovware	[0-10]%
AM	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[30-40]%
HHI før fusion	[3200-3400]
HHI efter fusion	[3500-3700]
Ændring i HHI	[200-300]

Kilde: Fusionsparterne

619. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [3500-3700] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 8. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer om vurdering af horisontale fusioner.

#### 4.10.1. Virkninger af fusionerne

##### 4.10.1.1. Ensidige virkninger

620. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på markedet for indkøb af korn i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [0-10] procentpoints til en samlet markedsandel på [30-40] pct.

621. DLG vil efter fusionerne fortsat have en større markedsandel ([50-60] pct.) end DA. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx Hedegaard og VA med markedsandele på henholdsvis [0-10] pct. og [0-10] pct., jf. Tabel 8. Tilstedeværelsen af DLG og andre konkurrenter på markedet vil kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

622. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på markedet for indkøb af korn.

#### 4.10.1.2. Koordinerede virkninger

623. Som følge af de horisontale fusioner kan der opstå koordinerede virkninger mellem DA og DLG som den henholdsvis næststørste og største aktør på markedet for indkøb af korn. I det følgende vurderes, om de fire koordineringsbetingelser er opfyldt.

##### 1) Etablering af koordineringsbetingelser

624. På markedet for indkøb af korn er der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og markedsdeling. Disse mekanismer vurderes at fungere på tilsvarende vis, som det er nærmere beskrevet under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin, om end der på nærværende marked – i modsætning til markedet for salg af færdigfoder til svin og de øvrige detailmarkeder - er tale om et indkøbsmarked. Der er ikke grundlæggende forskel på vurderingen af risikoen for koordinerede virkninger på et indkøbsmarked henholdsvis et salgsmarked, idet det er de samme mekanismer, der gør sig gældende.

#### Markedskarakteristika

625. Fusionerne øger *koncentrationsniveauet* på markedet for indkøb af korn. Ved DA's overtagelse af NA og AM øges koncentrationen, hvilket ses af ændringen i HHI på [200-300], der er betydeligt over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

626. Markedet for indkøb af korn er også præget af betydelig *produktthomogenitet*. Kornet indkøbes fra landmænd, som ikke foretager nogen forædling heraf, hvorfor grovvarereselskaberne indkøber en uforarbejdet råvare som input til foderproduktionen. Udgangspunktet er derfor, at der ikke er forskel på kornet udover den naturlige forskel mellem sorterne (fx hvede og byg). Der er derfor tale om en høj grad af produktthomogenitet.

627. Derudover er en række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin også til stede på markedet for indkøb af korn, idet det er de samme mekanismer på et opkøbsmarked som et salgsmarked, der gør sig gældende: i) lav innovation, idet det kan antages at være usandsynligt at et enkelt grovvareselskab pludselig skulle blive væsentligt mere effektiv i forbindelse med indkøb af korn eller tilbyde væsentligt bedre oplagringsmuligheder end sine konkurrenter, ii) omkostningssymmetri, idet korn handles til priser, der knytter sig tæt op af verdensmarkedspriserne, hvilket gør det nemmere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau, iii) strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i bl.a. DPL Invest, som bidrager til en ensretning af de koordinerende virksomheders incitamentter samt giver dem indsigt i hinandens strategier, samt iv) små og hyppige transaktioner, idet en del landmænd oplagrer korn på bedriften, således at høstudbyttet deles op i flere salgskontrakter, der indgås på forskellige tidspunkter af året. Dette medfører en relativt hyppig kontakt mellem landmand og grovvareselskab, jf. afsnit 3.9.2. Dertil kommer, at salgskontrakterne typisk ikke løber over en lang periode med levering af delleverancer, men kun omfatter salg af en given mængde på et givent tidspunkt, hvilket øger hyppigheden af kontraktindgåelserne. Disse karakteristika er medvirkende til at muliggøre etablering af koordineringsbetingelserne.

628. På baggrund af ovenstående vurderes den første betingelse at være opfyldt.

## 2) Kontrol af afvigelser

629. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved markedet for indkøb af korn, der er medvirkende til at give markedet en sådan gennemsigtighed, at det er muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

630. Som nævnt ovenfor er markedet kendetegnet ved: i) et højt koncentrationsniveau. Med fusionerne sker der en yderligere reduktion i antallet aktører, hvilket øger gennemsigtigheden på markedet og gør det lettere at kontrollere eventuelle afvigelser, ii) en betydelig produkthomogenitet, hvilket gør det nemmere at foretage prissammenligninger samt, iii) et stabilt udbud af korn, idet produktionen af korn i Danmark over de sidste 4 år ikke har været præget af et udbudschok.<sup>72</sup> Et stabilt udbud betyder, at de koordinerende virksomheder har bedre muligheder for at fastslå, om et fald i udbudet skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere udbudsniveau, iv) hyppige og små transaktioner, hvilket betyder, at (a) DA og DLG hurtigt får kendskab til hinandens centrale konkurrenceparametre som fx pris eller øvrige vilkår og (b) den typisk nære og hyppige kontakt mellem grovvareselskab og landmand, som præger grovvarebranchen, medfører, at det hurtigt bliver kendt, hvis en landmand får tilbudt en mere fordelagtig pris fra et andet grovvareselskab fx fordi landmanden bruger det som et forhandlingsargument, samt v) vertikal integration for både DA's og DLG's vedkommende. DA vil efter fusionerne blive yderligere vertikalt integreret på en række upstream markeder, hvilket giver øget viden om konkurrenters omkostninger m.v. upstream og dermed medvirker til at øge gennemsigtigheden på de øvrige markeder.

631. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den anden betingelse at være opfyldt.

### *3) Disciplinære foranstaltninger*

632. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger er det igen relevant, at markedet er præget af hyppige og små transaktioner og at parterne har kontakt på flere markeder. Disse faktorer gør det muligt for enten DA eller DLG at gengælde eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd fra den anden part, fx ved at indlede en prisrig.

633. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den tredje betingelse at være opfyldt.

### *4) Reaktioner fra udenforstående*

634. Den fjerde betingelse vedrører reaktioner fra udenforstående og er baseret på de samme betragtninger, som gjorde sig gældende på markedet for salg af færdigfoder til svin.

---

<sup>72</sup> Kilde: Danmarks statistik vedr. høstresultater i årene 2006-2009.

635. Landmændene kan ikke antages at have en betydelig forhandlingsstyrke over for grovvarereselskaberne. Årsagen er, at landmændene kun har få andre alternative salgskanaler end grovvarereselskaberne og nogle få, mindre mellemhandlere som fx Overgaard Gods, 3K eller Agro Bizz. Landmændene foretager ikke selv eksport, men eksporten af korn foregår via grovvarereselskaberne og de mindre mellemhandlere. Ifølge styrelsens oplysninger skal der en relativt stor sammenslutning af landmænd til for, at eksport kan betale sig. *For det første* kræver eksport store tonnager, idet eksporten hovedsageligt foretages med skibe til Sydeuropa, og *for det andet* skal kundens korn have samme kvalitet, hvilket betyder, at landmændene ikke blot kan indsamle og eksportere deres samlede mængde korn, men skal foretage en udvælgelse af korn med samme kvalitet. Hertil kommer, at slutkunderne er grovvarereselskaber, malterier eller møller, og sådanne slutkunder entrerer helst direkte med mellemhandlere eller grovvarereselskaber i stedet for med enkelte landmænd.<sup>73</sup>

636. Herudover er det danske marked kendetegnet ved kornoverskud, hvilket stiller landmændene i en dårlig forhandlingsposition over for grovvarereselskaberne især sammenholdt med det ovenfor anførte om, at landmændene ikke har mulighed for at benytte sig af alternative salgskanaler, såsom eksport. Ligeledes er der *ingen stærke konkurrenter* til DA og DLG på markedet.

637. Endelig er markedet præget af betydelige adgangsbarrierer. *For det første* kræver kornhåndtering besiddelse af kornlagerkapacitet. Som nævnt i afsnit 3.9.12. kan det være vanskeligt at få kommunens tilladelse til at opføre lagre, hvilket udgør en barriere for at etablere sig på markedet for indkøb af korn. *For det andet* er mange landmænd interesserede i at indgå dobbeltrettede kontrakter med grovvarereselskaberne om salg af korn henholdsvis indkøb af foder, jf. afsnit 3.9.12. Dette skyldes, at landmændene kan opnå bedre priser ved indgåelse af dobbeltrettede kontrakter. En mellemhandler, som alene opkøber korn, men som ikke producerer foder, kan ikke tilbyde dobbeltrettede kontrakter og kan derfor have vanskeligt ved at opnå det fornødne kundegrundlag til at etablere en vis markedsstyrke. Der er således tale om en adgangsbarriere til markedet for mellemhandlere.

638. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den fjerde betingelse at være opfyldt.

#### *Delkonklusion – koordinerede virkninger*

639. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration.

<sup>73</sup> Kilde: Referat af møde med Overgaard Gods den 21.1.2011.

#### 4.10.2. Konklusion – detailmarkedet

640. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på markedet for indkøb af korn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### 4.11. Vurdering af detailmarkedet for salg af gødning

641. Både DA, NA og AM er aktive på markedet for salg af gødning. I 2009 havde DA en markedsandel på [10-20] pct. på det samlede salg af gødning på det danske marked, NA havde en markedsandel på [0-10] pct., og AM havde en markedsandel på [0-10] pct., jf. Tabel 9. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i et marked for henholdsvis fast og flydende gødning, men uanset hvordan markedet afgrænses ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt i et samlet marked for salg af gødning.

642. Efter de planlagte fusioner vil DA dermed opnå en markedsandel på [20-30] pct. på det danske detailmarked for salg af gødning.

**Tabel 9: Gødning, detail, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[50-60]%
DA	[10-20]%
NA	[0-10]%
Hedegaard	[0-10]%
Vestjylland	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%
Møllerup Mølle A/S	[0-10]%
AM	[0-10]%
Himmerlands Grovare	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[20-30]%
HHI før fusion	[3000-3200]
HHI efter fusion	[3300-3500]
Ændring i HHI	[200-300]

Kilde: Fusionsparterne

643. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [300-3500] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 9. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer om vurdering af horisontale fusioner.

#### **4.11.1. Virkninger af fusionerne**

##### *4.11.1.1. Ensidige virkninger*

644. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på markedet for salg af gødning i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [0-10] procentpoints til en samlet markedsandel på [20-30] pct.

645. DLG vil efter fusionerne fortsat have en større markedsandel ([50-60] pct.) end DA. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx VA og Hedegaard begge med markedsandele omkring [0-10] pct., jf. Tabel 9. Tilstedeværelsen af DLG og andre konkurrenter på markedet for salg af gødning vil kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

646. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på markedet for salg af gødning.

##### *4.11.1.2. Koordinerede virkninger*

647. Som nævnt ovenfor under de øvrige markedsvurderinger, skal det undersøges, om de fire betingelser for koordinering er opfyldt. Betingelserne er kumulative, og alle fire betingelser skal derfor være opfyldt, for at koordineringen kan være stabil. Såfremt blot én af betingelserne ikke er opfyldt, anses fusionerne ikke for at øge risikoen for stiltiende koordinering på markedet.

648. Gødningsmarkedets karakteristika adskiller sig væsentligt fra de markeder, hvor der er konkurrencemæssige betænkeligheder, jf. vurderingerne ovenfor. Allerede fordi det konkluderes nedenfor, at den fjerde koordineringsbetingelse, der omhandler reaktioner fra udenforstående virksomheder, ikke er opfyldt, vil det ikke være nødvendigt nærmere at undersøge, om de øvrige koordineringsbetingelser, er opfyldt, jf. ovenfor om at betingelserne er kumulative. Derfor vil den fjerde betingelse blive undersøgt først.



#### 4) Reaktionen fra udenforstående virksomheder

649. Den fjerde betingelse indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af den stiltiende koordinering i fare.

650. Der er visse markedskarakteristika, der taler for, at betingelsen er opfyldt samt visse markedskarakteristika, der taler imod. Først gennemgås de karakteristika, der taler for koordinering, dernæst gennemgås de karakteristika, der taler imod koordinering, og endeligt foretages en samlet vurdering af, om koordineringsbetingelsen er opfyldt.

##### For koordinering

651. For koordinering taler, at markedet – ligesom markederne for bl.a. færdigfoder til svin og planteværn - er kendetegnet ved et fravær af stærke konkurrenter til DA og DLG, der vil kunne bryde en eventuel koordinering. Således er de tredjestørste aktører på markedet VA og Hedegaard med markedsandele på hver [0-10] pct. Derudover er der heller ingen grovvareselskaber på markedet p.t., der agerer som en egentlig *maverick*. ATR har kun en markedsandel på [0-10] pct. på salg af gødning og kan derfor ikke anses for at have tilstrækkelig markedsstyrke til at udgøre en *maverick*. Hertil kommer, at ATR ikke er aktiv på hele det danske marked.

##### Imod koordinering

652. Imod koordinering taler *for det første*, at der er forholdsvis lave adgangsbARRIERER til markedet for salg af gødning. Der er ingen særlig dansk regulering for gødning solgt i Danmark, som tilfældet er med fx planteværn. Der er således ingen hindringer for direkte import fra fabrikker eller grovvareselskaber i udlandet.

653. De danske grovvareselskaber står imidlertid for en stor del af salget af gødning til danske landmænd. Grovvareselskaberne indkøber gødning gennem indkøbsfællesskaber og opnår derved lavere indkøbspriser, end hvis de købte ind hver for sig. En tredjepart vil ikke have samme indkøbsstyrke og vil derfor ikke være i stand til at opnå de samme indkøbspriser som indkøbsfællesskaberne. Der kan derfor være en vis økonomisk barriere for at tilbyde konkurrencedygtige priser ved salg på detailmarkedet. Til trods herfor findes der mindre importører af gødning til landmænd, bl.a. landmændenes indkøbsforeninger og mellemhandlere som fx Egsgaard Agro, der er aktive inden for salg af gødning. Dette står i modsætning til markedet for planteværn, hvor kravene til dansk etikettering og omfattende godkendelsesprocedurer begrænser den direkte import. Styrelsens markedsundersøgelse har vist, at de adspurgte indkøbsforeninger alle ville begynde at foretage import af gødning – i det omfang de ikke allerede foretager import - hvis priserne på gødning steg varigt med 5-10 pct. i Danmark. Dette indikerer samlet set, at adgangsbarriererne er tilstrækkeligt lave til, at andre virksomheder kan sælge gødning til landmændene.

654. Imod koordinering taler *for det andet*, at landmændene i tilfælde af prisstigninger har mulighed for at slutte sig sammen i indkøbsfællesskaber og købe gødning på engrosmarkedet enten fra grovvareselskaber i udlandet eller direkte fra producenter i fx Polen eller Baltikum. Markederne for salg af henholdsvis gødning og fx færdigfoder til svin adskiller sig fra hinanden ved, at mulighederne for import af færdigfoder til svin er begrænset, hvorimod der er bedre muligheder for import af gødning. Årsagen er, at transportomkostningerne ved import af færdigfoder til svin udgør en så stor del af prisen, at landmandens direkte import ikke kan betale sig. Dette skyldes bl.a., at alternativet til import er indkøb af grovvareselskabernes færdigfoder til svin, som er danskproduceret og transporteres over korte afstande fra anlæg i Danmark. Import af færdigfoder er derfor dyrt i sammenligning med indkøb af danskproduceret færdigfoder.

655. Derimod importerer grovvarereselskaberne i vid udstrækning gødning fra udlandet med henblik på videresalg til landmændene, idet fast gødning kun kan købes fra udenlandske producenter. Dermed vil landmanden under alle omstændigheder skulle afholde transportomkostningerne ved import i slutprisen. Det vil derfor bedre kunne betale sig for de større landmænd/flere landmænd i fællesskab at importere gødning direkte fra det udenlandske engrosmarked end at importere færdigfoder til svin.<sup>74</sup> Selvom en stor del af landmændene vil have for små tonnager til at foretage gødningsimport på egen hånd, lægger eksistensen af muligheden blandt de større landmænd/flere landmænd i fællesskab et større pres på gødningsmarkedet end på markedet for salg af færdigfoder til svin. Der foreligger således reelle alternativer til indkøb fra de danske grovvarereselskaber på gødningsmarkedet, som landmændene kan benytte sig af.

656. Hertil kommer, som nævnt ovenfor, at både indkøbsforeninger og mellemhandlere som Egsgaard Agro allerede importerer gødning, og at de indkøbsforeninger, som ikke importerer på nuværende tidspunkt, ville påbegynde import ved varige prisstigninger på det danske marked. Dermed kan landmændene vælge at indkøbe gødning fra alternative leverandører. Endeligt ville en generel prisstigning i Danmark gøre det attraktivt for udenlandske leverandører af gødning at sejle gødning til danske havne og sælge det direkte fra skibene til danske landmænd.

657. Markedet er derfor præget af alternative forsyningskilder, der vil kunne lægge pres på de koordinerende virksomheder ved fx at foretage import af gødning eller ved at indkøbe fra alternative leverandører, såsom indkøbsforeninger eller mellemhandlere.

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

658. Samlet lægges der vægt på, at adgangsbarriererne til markedet for salg af gødning er lavere end fx på markedet for planteværn eller færdigfoder til svin, og at landmændene har mulighed for selv at foretage import og/eller indkøbe fra alternative leverandører. Denne mulighed foreligger ikke i samme udstrækning på førnævnte markeder. Disse faktorer er medvirkende til, at en eventuel koordinering på markedet vil blive destabiliseret. Den fjerde betingelse kan derfor ikke anses at være opfyldt.

659. De fire betingelser for koordinering er som nævnt kumulative. Allerede fordi det konkluderes, at den fjerde betingelse om reaktioner for udenforstående virksomheder ikke er opfyldt, er det ikke nødvendigt at undersøge, om de øvrige tre betingelser for koordinering er opfyldt.

<sup>74</sup> Kilde: referat af samtale med landbrugsrådgiver Palle Jakobsen, agrocom.dk, 18.1.2011.

#### 4.11.2. Konklusion – markedet for salg af gødning

660. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af gødning, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### 4.12. Vurdering af markedet for salg af veterinærmedicin til produktionsdyr

661. DA vil efter erhvervelsen af enekontrol over Vilovet A/S være aktiv på markedet for salg af veterinærmedicin.

662. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere efter anvendelsesformål og egenskaber, men uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt et samlet marked for salg af veterinærmedicin.

663. Der er ikke tale om et marked, hvor de øvrige grovvareselskaber er aktive, men der sker gennemfakturering via grovvareselskaberne i det omfang, landmanden måtte ønske dette.

664. Efter de planlagte fusioner vil DA via Vilovet opnå en markedsandel på [30-40] pct. på det danske marked for salg af veterinærmedicin, jf. Tabel 10.

**Tabel 10: Veterinærmedicin, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
Vetpharm Løgstør inkl. apoteker	[30-40]%
Vilovet	[30-40]%
Skanderborg Apotek	[20-30]%
Rødning Apotek	[0-10]%
Hatting	[0-10]%
Øvrige apoteker	[0-10]%
I alt	100%
Vilovet	[30-40]%
HHI før fusion	[2600-2800]
HHI efter fusion	[2600-2800]
Ændring i HHI	0

Kilde: Fusionsparterne

#### 4.12.1. Virkninger af fusionerne

##### *Afskærmning*

665. Kontrolovergangen medfører ingen ændring i Vilovets markedsandel. Markedet for salg af veterinærmedicin er dermed ikke horisontalt berørt af fusionerne.

666. Idet DA overtager et selskab, der er leverandør til grovvoreselskabernes gennemfakturering af veterinærmedicin, og som har en markedsandel på mere end [20-30] pct., er der tale om et vertikalt berørt marked. I det efterfølgende skal der således foretages en vurdering af, hvorvidt fusionerne kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.

667. De konkurrenceretlige spørgsmål, der herefter kan rejses, er, om DA vil have mulighed for at afskærme konkurrenterne (de øvrige grovvoreselskaber) fra at gennemfakturere eller for at afskære disses kunder fra at købe veterinærmedicin.

668. Givet tilstedeværelsen af en række øvrige alternative leverandører af de samme varer, som Vilovet udbyder, er det ikke sandsynligt, at DA via Vilovet kan afskære andre grovvoreselskaber fra at gennemfakturere, idet de blot ville kunne opnå en tilsvarende aftale med et apotek. Der er ikke forskel på apotekernes udvalg. Ligeledes ville kunderne (landmændene) kunne vælge et alternativ til Vilovet.

669. Der er heller ikke risiko for kundeafskærmning. Grovvoreselskaberne gennemfakturerer blot veterinærmedicinen og opnår ingen avance herpå. Kundeafskærmning vil derfor ikke kunne stille de øvrige konkurrenter til DA i en mere ufordelagtig konkurrencemæssig situation.

##### *Koordinerede virkninger*

670. Det vurderes, at der ikke er risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG som følge af fusionerne. Årsagen er, at DLG – i modsætning til hvad der er tilfældet på de øvrige vertikalt berørte markeder - *ikke* kontrollerer et selskab, der forsyner landmænd med veterinærmedicin. DLG kan derfor kun – ligesom de øvrige grovvoreselskaber, der ikke ejer et forsynings-selskab - foretage fakturaopkrævning på vegne af forhandleren. Dette betyder, at der ikke finder nogen prisfastsættelse sted inden for grovvoreselskaberne. Dermed er der ikke risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på markedet.

#### 4.12.2. Konklusion – markedet for salg af veterinærmedicin

671. På baggrund af ovenstående vurderes fusionerne ikke at give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i relation til DA's overtagelse af kontrollen i Vilovet.

#### **4.13. Vurdering af markedet for salg af premix**

672. DA vil gennem erhvervelsen af enekontrol over Dansk Vilomix være aktiv både på engros- og detailmarkedet for salg af premix. Dansk Vilomix's aktiviteter består af salg af begge typer blandinger til grovvarebranchen (engrossalg). Grovvareselskaberne anvender fabriksforblandinger i deres industrielle foderproduktion, mens mineralblandingerne videresælges til landmænd til brug for hjemmeproduktion af foder. Herudover består Dansk Vilomix's aktiviteter i direkte salg af både mineralblandinger og fabriksforblandinger til landmændene (detailsalg), jf. mere herom i afsnit 3.9.8.

673. I det følgende foretages indledningsvist en vurdering af fusionernes virkninger på engrosmarkedet, hvorefter der foretages en vurdering af virkningerne på detailmarkedet.

##### **4.13.1. Engrosmarkedet**

674. Efter fusionerne vil DA have enekontrol over Dansk Vilomix, der på upstream-markedet (engrossalg) er aktiv inden for salg af premix til grovvarebranchen.

675. På det samlede engrosmarked for salg af premix har Dansk Vilomix en markedsandel på [20-30] pct. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i et marked for henholdsvis premix. Til brug for nærværende fusioner kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen måtte have på det bredest tænkelige marked, også vil være til stede på de snævrere markeder. Der tages i det følgende udgangspunkt i det samlede marked for premix, jf. Tabel 11.

Tabel 11: Premix, engros, 2009, Danmark

Virksomhed	Markedsandele
Vitfoss	[70-80]%
Dansk Vilomix	[20-30]%
VA	[0-10]%
DA	[0-10]%
NA	[0-10]%
ATR	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%
Himmerlands Grovware	[0-10]%
Hedegaard	[0-10]%
AM	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
Dansk Vilomix	[20-30]%
HHI før fusion	[5600-5800]
HHI efter fusion	[5600-5800]
Ændring i HHI	0

Kilde: Fusionsparterne

#### 4.13.1.1. Virkninger af fusionerne

676. Kontrolovergangen medfører ingen ændring i Dansk Vilomix's markedsandel. Engrosmarkedet for salg af premix er dermed ikke horisontalt berørt af fusionerne.

677. Idet Dansk Vilomix er aktiv på både upstream-markedet (engrosmarkedet), og på downstream-markedet (detailmarkedet) på linje med DA, NA og AM, og idet der på såvel upstream- som downstream-markedet er tale om markedsandele på mere end [20-30] pct. for fusionsparterne, er markedet for premix et vertikalt berørt marked. I det efterfølgende skal der således foretages en vurdering af, hvorvidt kontrolskiftet i Dansk Vilomix kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder forårsaget af den vertikale integration.

#### *4.13.1.1.1. Ensidige virkninger*

678. Vertikale fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller leverancer (inputs), jf. afsnit 4.3.2. Fusionernes virkninger for risikoen for henholdsvis kunde- og input-afskærmning vurderes i det følgende.

##### *Kundeafskærmning*

679. Kundeafskærmning forekommer, hvis en udbyder fusionerer med en meget stor kunde og ved afskærmningen udelukker andre udbydere fra adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Som nævnt i afsnit 4.3.2. skal det ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, undersøges, om der er i) mulighed for at afskærme, ii) incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

680. DA og NA foretager hovedparten af deres samlede indkøb fra Dansk Vilomix, og de benytter derfor kun i beskedent omfang øvrige leverandører. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over Dansk Vilomix ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag i væsentligt omfang, idet DA og NA heller ikke før kontrolovergangen var væsentlige kunder for de øvrige leverandører. Det er således usandsynligt, at DA efter fusionerne vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.

681. Allerede fordi fusionerne ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionerne ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på engros-markedet for salg af foderfedt.

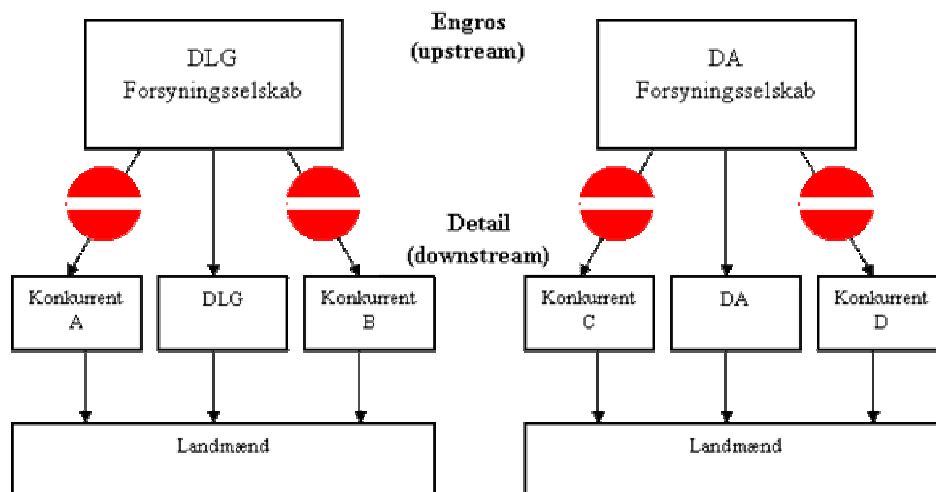
##### *Input-afskærmning*

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



Intuitionen bag teorien om input-afskærmning er illustreret i Figur 2 nedenfor. Hvis DA og DLG via deres forsyningsselskaber iværksætter en strategi om input-afskærmning, vil forsyningsselskaberne standse leveringen af inputs (eller forringe vilkårene for levering) til de øvrige selskaber downstream (selskaberne A, B, C og D). Dette kan øge de afskærmede selskabers omkostninger til indkøb af - eller helt afskære dem fra - de fornødne inputs. På længere sigt kan dette tvinge selskaberne ud af markedet, hvilket vil give landmændene færre leverandører at vælge imellem. Denne begrænsning af konkurrencen kan give DA og DLG mulighed for at hæve priserne på downstream-markedet over for landmændene.

**Figur 2: Illustration af inputafskærmning**



i. Mulighed for input-afskærmning

683. DA opnår efter fusionerne enekontrol over Dansk Vilomix og vil dermed direkte kunne bestemme, hvem selskabet skal levere til. Idet Dansk Vilomix er en betydelig aktør på upstream-markedet, kan DA via Dansk Vilomix have mulighed for at påvirke det samlede udbud af premix upstream negativt med hensyn til pris eller mængde.

684. Det vurderes dog ikke, at DA via kontrolovergangen vil være i stand til på egen hånd at gennemføre en strategi om input-afskærmning. Dette skyldes, at der på engrosmarkedet for salg af premix findes en alternativ leverandør, Vitfoss, hvorfra grovvareselskaberne kan få leveret i tilfælde af nægtet levering eller levering på urimelig vilkår fra Dansk Vilomix. Det er ikke vurderingen, at Vitfoss skulle være en mindre effektiv aktør på markedet end Dansk Vilomix, eller at Vitfoss skulle levere produkter af en ringere kvalitet. Vitfoss er primært DLG's forsyningselskab, men andre grovvareselskaber, herunder DLA-medlemmer som VA og Mollerup Mølle, indkøber også mindre mængder fra Vitfoss. Det er derfor ikke vurderingen, at DA ville have mulighed for på egen hånd at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

685. Som nævnt i afsnit 4.3.2., vil det dog på et oligopolistisk marked mindske konkurrencepresset på øvrige aktører upstream, hvis den fusionerede enhed begrænser adgangen til sit input. Derved vil de øvrige aktører også kunne hæve deres priser over for virksomheder downstream, der ikke er vertikalt integrerede.

686. I nærværende sag er der tale om, at engrosmarkedet for salg af premix er et duopol med to stærke aktører, Dansk Vilomix og Vitfoss. Tilsammen har Dansk Vilomix og Vitfoss en markedsandel på [90-100] pct. på engrosmarkedet for salg af premix. Derudover er VA aktiv inden for produktion og salg af mineralblandinger, men ikke af fabriksforblandinger. VA er en helt lille aktør på det samlede marked for premix.

687. Givet Dansk Vilomix's markedsandel vil selskabet have mulighed for at afskærme en væsentlig del af markedet.<sup>75</sup> Vitfoss vil fortsat være på markedet som en konkurrent til Dansk Vilomix, men hvis Dansk Vilomix beslutter at begrænse adgangen til selskabets premix - eller hæver priserne betydeligt - vil det ifølge ovenstående mindske konkurrencepresset på Vitfoss, der dermed også vil kunne hæve priserne eller forringe vilkårene over for ikke-integrerede grovvareselskaber downstream. Dette betyder ikke, at Vitfoss nødvendigvis vil hæve priserne til helt samme niveau som Dansk Vilomix, men Vitfoss kan antages at have en interesse i ligeledes at hæve priserne. Konkurrencen fra Vitfoss vil således ikke forhindre Dansk Vilomix i at hæve priserne eller i øvrigt forringe vilkårene.

---

<sup>75</sup> Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner begrænser ikke input-afskærmning til blot at omfatte fuld input-afskærmning. Delvis input-afskærmning kan derfor også hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. også Kommissionens afgørelse af den 14. maj 2008, COMP/M.4854 – *TomTom/Tele Atlas*.

688. Med hensyn til øvrige aktører, der kunne destabilisere Dansk Vilomix's og Vitfoss' muligheder for at hæve priserne, så har parterne anført, at producenter og leverandører fra hele Europa er potentielle udbydere af premix til kunder i Danmark. Imidlertid er der kun et begrænset salg af premix fra udenlandske leverandører i Danmark, idet den samlede markedsandel for øvrige aktører på det danske engrosmarked kun udgør [0-10] pct., jf. Tabel 11.

689. Ifølge markedsundersøgelsen skyldes dette primært manglende tillid til ernæringssammensætning i udenlandsk premix samt de transport- og logistikomkostninger, der er forbundet med import, jf. afsnit 3.9.8., pkt. 208. Selvom der måtte være mulighed for at få leveret fra udlandet, så vil dette være forbundet med betydeligt større omkostninger end ved køb fra en leverandør på det danske marked. Mosegaarden og Dan-Vit, der er små importører af premix, foretager ikke salg til grovvareselskaber, men kun direkte til hjemmeblandere. Som nævnt i afsnit 4.3.2. er det ikke en forudsætning, at DA's konkurrenter presses helt ud af markedet, før input-afskærmning kan være problematisk. Det er tilstrækkeligt, at konkurrenterne stilles i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt.

690. Input-afskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne, jf. afsnit 4.3.2. Hvis kunderne downstream, dvs. grovvareselskaberne, afskærmes fra indkøb af premix på grund af højere priser eller ringere vilkår, vil de være afskærmede fra et væsentligt input i produktionen af færdigfoder. Fabriksforblandinger udgør en beskedent andel af den samlede mængde ingredienser i en standard færdigfoderblanding til svin. På trods af denne meget beskedne andel er der dog tale om en ingrediens, der ikke kan undværes fuldstændig i en foderblanding, og det er derfor af afgørende betydning for et grovvareselskab at være i stand til at skaffe fabriksforblandinger. Det samme gør sig gældende for mineralblandinger, der indgår med lidt større vægt end fabriksforblandinger i landmandens hjemmeblandede foderblanding. Det er derfor afgørende for hjemmeblandere, at grovvareselskaberne har mineralblandinger i deres sortiment med henblik på videresalg til landmændene.

691. Givet Dansk Vilomix's position på engrosmarkedet for premix samt det eksisterende duopol med Vitfoss som den eneste anden mulige leverandør af betydning, vurderes det, at DA via Dansk Vilomix vil have mulighed for at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

## ii. Incitament til inputafskærmning

692. Med hensyn til incitamentet til input-afskærmning kan DA have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet. Dette gælder især, da det givet markedets duopolligende tilstand vil kunne antages, at Vitfoss har en interesse i at følge en prisstigning fra Dansk Vilomix's side, når Dansk Vilomix først har mindsket konkurrencepresset.

693. Et af elementerne i vurderingen af incitamentet til input-afskærmning er, hvorvidt en sådan strategi vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af en afvejning mellem tabet på upstream-markedet for premix og gevinsten på downstream-markedet for færdigfoder samt på det langt mindre økonomisk betydende downstream-marked for salg af premix til hjemmeblandere. Markedet upstream for premix har en samlet omsætning på ca. 814 mio. kr. i Danmark, hvoraf Dansk Vilomix havde en omsætning på [...] mio. kr. i 2009. Parterne har oplyst, at den gennemsnitlige avance for Dansk Vilomix's salg af premix er ca. [...] pct. Downstream-markederne for færdigfoder til svin og kvæg, hvor blandingerne indgår som input, har en samlet omsætning på 7,4 milliarder kr., hvoraf DA, NA og AM i 2009 havde en samlet omsætning på ca. 2,4 milliarder kr. Den gennemsnitlige avance for DA ved salg af færdigfoder til svin og kvæg er ifølge parterne 2-3 pct. På trods af den lavere avance downstream er markedet dog så meget større end engrosmarkedet for salg af premix, at der vil være betydeligt større gevinst at hente for DA ved at afskærme konkurrenter downstream og dermed opnå en større markedsandel på fodermarkederne, end der vil være ved at fortsætte med at levere premix for at opretholde markedsandelen på dette markant mindre marked upstream. Dertil kommer den mindre gevinst, der vil være at hente på downstream-markedet for salg af premix, hvor DA, NA og AM i 2009 havde en samlet omsætning på [...] mio. kr. og en gennemsnitlig avance på ca. [...] pct.

694. I sammenhæng med rentabiliteten af en strategi om input-afskærmning er det også relevant at se på DA's markedsandel downstream. Jo større markedsandel downstream, jo større gevinst vil der være ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA får en markedsandel på [30-40] pct. og [30-40] pct. på markederne for færdigfoder til henholdsvis svin og kvæg og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at kunne hæve priserne på disse markeder. Dertil kommer DA's markedsandel på downstream-markedet for salg af premix på [30-40] pct., hvor der ligeledes vil være en mindre gevinst at hente ved at hæve priserne.

695. Et yderligere element i vurderingen af, hvorvidt DA vil have incitament til input-afskærmning er, hvor sandsynligt det er, at downstream-efterspørgslen som følge af denne strategi vil rettes til DA. DA og DLG er de klart største leverandører på downstream-markederne for færdigfoder, og de er begge i stand til at levere færdigfoder, der er fuldt substituerbart med downstream-konkurrenternes. Derudover har markedsundersøgelsen vist, at 12 ud af 14 grovvareselskaber anser DLG for deres største konkurrent, mens 7 ud af 14 har nævnt DA som deres næststørste konkurrent. Det må derfor antages, at en strategi omkring input-afskærmning – med henblik på at presse downstream-konkurrenterne ud af markedet – vil øge efterspørgslen hos disse to grovvareselskaber. Det samme gælder for downstream-markedet for salg af premix. Givet den koordinerede adfærd på markederne for færdigfoder til henholdsvis svin og kvæg, jf. afsnit 4.6. og 4.8., må det antages, at DA vil få delt gevinst med DLG ved en strategi om input-afskærmning.

696. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne end på upstream-markedet samt DA's position på downstream-markederne vurderes det, at DA vil have incitament til input-afskærmning.

### iii. Effekt for den effektive konkurrence

697. Inputafskærmning på markedet for premix vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence og dermed for kunderne, dvs. grovvareselskaberne og i sidste ende landmændene.

698. Hvis DA via Dansk Vilomix nægter at levere premix til øvrige grovvareselskaber – og Vitfoss vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår - kan det øge de ikke-integrerede grovvareselskabers omkostninger, idet de skal finde nye forsyningskilder, eventuelt i udlandet med større transportomkostninger og højere samlet pris til følge. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvareselskabers priser downstream. Dette vil give DA (og - på grund af den stiltiende koordinering downstream - også DLG) mulighed for også at hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene).

699. På længere sigt kan de afskærmede grovvareselskaber blive tvunget helt ud af markedet, hvis de ikke kan holde konkurrencedygtige priser givet de højere omkostninger til indkøb. Denne risiko forstærkes af, at det særligt er de mindre aktører på markedet, der vil kunne blive udsat for input-afskærmning. Disse aktører er særligt sårbare over for en strategi om input-afskærmning, da de må antages at have mindre kapital m.v. at stå imod med. Det formindskede konkurrencepres, dette vil medføre, vil give DA og DLG endnu bedre muligheder for at hæve priserne downstream.

700. Effekten downstream vil blive større, jo større en andel der afskærmes. I nærværende sag er det kun aktionærene<sup>76</sup> i Dansk Vilomix samt Vitfoss, dvs. DLG, der ikke risikerer at blive afskærmet, mens resten af aktørerne på downstream-markederne kan blive udsat for afskærmning.

701. For at bevare et konkurrencepres på markedet er det vigtigt, at de downstream-aktører, der står uden for de to indkøbssamarbejder, er til stede på markedet, da disse antages at konkurrere mere intenst med DA og DLG, jf. afsnit 4.2.<sup>77</sup>

702. Input-afskærmning kan også have negativ effekt for kunderne, hvis afskærmningen medfører forøgede adgangsbarrierer for potentielle konkurrenter, der måtte ønske at etablere sig på det danske marked. Hvis Dansk Vilomix nægter at levere til potentielle nye aktører på markedet, og disse kun kan få leveret fra Vitfoss til højere priser eller i øvrigt på forringede vilkår i forhold til før fusionerne, kan det virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Input-afskærmning kan hæmme konkurrencen betydeligt, hvis en konsekvens heraf bliver, at en potentiel ny konkurrent er nødt til at etablere sig både på upstream- og downstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt.

703. Eventuelle negative konsekvenser af input-afskærmning kan blive afbødet af forhold såsom køberstyrke eller entry upstream, jf. afsnit 4.3.2. Med hensyn til køberstyrke vil de afskærmede aktører være for små til, at de kan udøve nogen form for pres på Dansk Vilomix og Vitfoss, særligt set i lyset af at der ingen større alternative leverandører er på det danske marked p.t. VA er i mindre grad til stede med aktiviteter inden for produktion og salg af mineralblandinger, men givet deres meget beskedne markedsandel anses det for usandsynligt, at selskabet skulle være i stand til at forsyne samtlige potentielt afskærmede grovvarerelskaber.

704. Angående entry er det usandsynligt, at der skulle træde nye aktører ind på upstream-markedet for premix. Markedet er således af en beskedent størrelse – særligt når der ses bort fra DA og DLG som kundegrundlag, idet de begge er tilknyttede egne forsyningsselskaber.

---

<sup>76</sup> Aktionærene i Dansk Vilomix, der er Vilomix Holdings helejede datterselskab, er DA, VA, Nordsjællands Andels Grovvarerforening, Næsbjerg Foderstofforening og Kristianstad-sortens Lagerhusforeningshus.

<sup>77</sup> Det fremgår af Kommissionens retningslinjer, at til trods for en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører, kan en bestemt virksomhed spille en vigtig rolle i konkurrencen i forhold til disse, fx fordi den er en stærk konkurrent til den vertikalt integrerede virksomhed, eller fordi den er en særlig aggressiv konkurrent, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 48.

705. En yderligere effekt af input-afskærmning kan være, at en eventuel reduktion af konkurrenter downstream som følge af afskærmningen kan lette koordineringen mellem de tilbageværende aktører. Dermed vil den vertikale integration, der vil finde sted via DA's overtagelse af enekontrol over Dansk Vilomix kunne virke befordrende for en koordineret adfærd mellem DA og DLG også downstream.

#### *Delkonklusion – ensidig afskærmning*

706. På baggrund af ovenstående vurderes det, at DA's enekontrol over Dansk Vilomix giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af premix.

#### *4.13.1.1.2. Koordinerede virkninger i engrosleddet*

707. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det også vurderes, om fusionerne øger risikoen for koordinerede virkninger.

708. Via opnåelsen af enekontrol over Dansk Vilomix får DA mulighed for direkte at styre selskabets aktiviteter, hvor der før var en række aktionærer, der skulle enes om selskabets strategi. Idet DA efter fusionerne direkte kontrollerer Dansk Vilomix, og idet det andet store selskab, Vitfoss, ejes af DLG, er der risiko for, at DA og DLG kan koordinere deres adfærd upstream via de to forsyningsselskaber. Denne risiko skal særligt ses i lyset af, at der allerede er identificeret risiko for koordinerede virkninger på en række downstream-markeder, fx salg af færdigfoder til svin og kvæg. Det skal derfor i det følgende undersøges, at der givet denne risiko for koordinering kan opstå risiko for koordineret input-afskærmning.

#### *Kundeafskærmning*

709. Såvel DA, NA, AM som DLG foretager som udgangspunkt hele deres indkøb fra Dansk Vilomix og/eller Vitfoss. Kontrolovergangen i Dansk Vilomix øger dermed ikke risikoen for kundeafskærmning på engrosmarkedet for salg af premix, heller ikke selvom DA og DLG måtte agere på koordineret vis.

*Input-afskærmning*i. Mulighed for input-afskærmning

710. En række karakteristika kan virke befordrende for koordineret adfærd. Som ved vurderingen af horisontale fusioner danner disse karakteristika baggrund for, hvorvidt det anses for sandsynligt, at der efter fusionerne vil være forøget risiko for koordinering ved opfyldelsen af betingelserne om 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) kontrol af afvigelser, 3) disciplinære foranstaltninger samt 4) reaktioner fra udenforstående.<sup>78</sup>

*1) Etablering af koordineringsbetingelser*

711. DA og DLG vil via Dansk Vilomix og Vitfoss kunne koordinere omkring enten nægtet levering til ikke-integrerede grovvareselskaber eller levering på forringede vilkår i forhold til før fusionerne.

712. Etablering af koordineringsbetingelser kan blive nemmere som følge af DA's erhvervelse af enekontrol over Dansk Vilomix. Tidligere ville koordinering mellem Dansk Vilomix og Vitfoss kræve, at aktionærerne inden for Dansk Vilomix blev enige om en sådan strategi, mens DA nu direkte kan bestemme, hvem Dansk Vilomix skal levere til.

713. DA's erhvervelse af enekontrol over Dansk Vilomix vil også øge symmetrien mellem DA og DLG, idet begge selskaber herefter er vertikalt integrerede med et forsyningselskab upstream, der er aktiv inden for levering af premix.

*2) Kontrol af afvigelser*

714. Kontrolovergangen i Dansk Vilomix kan gøre det nemmere for DA og DLG at kontrollere afvigelser fra den mulige koordinerede adfærd, idet den vertikale integration giver de to selskaber mulighed for at kontrollere de endelige priser og dermed mulighed for at kontrollere afvigelser mere effektivt.

715. Derudover betyder en stabil efterspørgsel og markedets duopolkarakteristika, at det er muligt for Dansk Vilomix og Vitfoss at følge den anden aktørs handlinger tæt. Hvis Dansk Vilomix mister kunder, er de pågældende kunder således med overvejende sandsynlighed skiftet til den eneste anden konkurrent af betydning, Vitfoss.

---

<sup>78</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 79-90.



### 3) *Disciplinære foranstaltninger*

716. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger vil den vertikale integration gøre det muligt at straffe en virksomhed, der vælger at afvige fra koordineringsbetingelserne, mere effektivt. Dette skyldes bl.a., at DA og DLG via den vertikale integration har kontakt på flere markeder, hvilket giver flere muligheder for at gengælde eventuelle afvigelser. Efter kontrolovergangen vil DA således have mulighed for at sælge premix billigt til DLG's (Vitfoss') kunder i tilfælde af en afvigelse fra koordineringsbetingelserne fra DLG's side.

### 4) *Reaktioner fra udenforstående*

717. Som nævnt ovenfor har Dansk Vilomix og Vitfoss tilsammen en markedsandel på [90-100] pct. på det samlede engrosmarked for salg af premix. Dermed vil DA og DLG via henholdsvis Dansk Vilomix og Vitfoss tilsammen kontrollere forsyningerne til langt størstedelen af det danske marked. Givet den høje kombinerede markedsandel for Dansk Vilomix og Vitfoss, er der ingen øvrige leverandører, der har en tilstrækkelig tilstedeværelse på markedet til at kunne foretage en modreaktion til eventuelle prisstigninger fra Dansk Vilomix og Vitfoss, fx i form af en aggressiv prispolitik.

718. Som nævnt ovenfor finder import kun sted i begrænsede mængder, primært på grund af de transportomkostninger, der er forbundet med import. Transportomkostningerne kan fordyre indkøbet og stille afskærmede konkurrenter ringere i konkurrencen med DA og DLG på downstream-markederne, givet at premix udgør vigtige ingredienser i færdigfoder.

719. Der vurderes ikke at være nogen stærke kunder (grovvareselskaber) på markedet, der vil kunne destabilisere koordineringen mellem DA og DLG. Idet det danske engrosmarked for premix blot udgør 814 mio. kr. (2009), og idet DA, NA, AM og DLG aftager langt størstedelen heraf, anses det fx for usandsynligt, at de øvrige grovvareselskaber på rentabel vis vil kunne sponsorere en indtræden på markedet for en ny konkurrent.

720. De øvrige nuværende aktionærer i Dansk Vilomix vil heller ikke have mulighed for at påvirke selskabets strategiske adfærd efter kontrolovergangen.

721. Givet DA's og DLG's kontrol over de to eneste forsyningsselskaber af betydning på engrosmarkedet for salg af premix vurderes det, at DA og DLG i fællesskab via koordineret adfærd vil have mulighed for input-afskærmning.

ii. Incitament til input-afskærmning

722. Med hensyn til incitamentet til input-afskærmning kan DA og DLG have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.

723. Som vist ovenfor vil selve størrelsen af downstream-markederne for færdigfoder i sammenhæng med downstream-markedet for salg af premix i forhold til størrelsen af upstream-markedet for premix gøre, at der vil være et økonomisk incitament til input-afskærmning af øvrige konkurrenter med henblik på at øge markedsandelene på de markant større markeder downstream.

724. Dertil kommer, at DA og DLG allerede har betydelige markedsandele downstream. Jo større markedsandel selskaberne har downstream, jo større gevinst vil de kunne opnå ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA og DLG får sammenlagt markedsandele på [70-80] pct. og [60-70] pct. på markederne for færdigfoder til henholdsvis svin og kvæg, og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at kunne hæve priserne på disse markeder. Dertil kommer den samlede markedsandel på downstream-markedet for salg af premix på [80-90] pct. og den tilsvarende gevinst ved at hæve priserne på dette marked.

725. Som nævnt ovenfor er det sandsynligt, at downstream-efterspørgslen som følge af input-afskærmning vil rettes til DA og DLG, da disse to selskaber er de klart største leverandører på downstream-markederne for færdigfoder, og da de er begge i stand til at levere færdigfoder, der er fuldt substituerbart med downstream-konkurrenternes.

726. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markedet end på upstream-markedet samt DA's og DLG's position på downstream-markederne vurderes det, at DA og DLG vil have incitament til input-afskærmning via koordineret adfærd.

iii. Effekt for den effektive konkurrence

727. Effekten for den effektive konkurrence svarer til effekterne beskrevet under den ensidige input-afskærmning, jf. afsnit 4.3.1.1. Dog er det muligt, at der vil være endnu større effekt forbundet med koordineret input-afskærmning. Dette skyldes, at Vitfoss ved en koordineret strategi om input-afskærmning vil hæve priserne til samme niveau som Dansk Vilomix, mens det under ensidig afskærmning ikke er givet, at Vitfoss vil forhøje priserne til helt samme niveau som Dansk Vilomix.

#### *Delkonklusion – koordineret input-afskærmning*

728. På baggrund af ovenstående vurderes det, at fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, idet de øger risikoen for, at DA og DLG i kraft af stiltiende koordinering gennemfører en strategi om input-afskærmning.

#### *4.13.1.2. Konklusion – engrosmarkedet*

729. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af premix, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

730. Heraf vurderes risikoen for koordineret afskærmning at være højest, givet den allerede forøgede risiko for koordineret adfærd mellem DA og DLG på en række af de øvrige markeder vurderet i de foregående afsnit. Derudover vil DA og DLG have en fælles interesse i input-afskærmning, idet begge selskaber vil kunne drage fordel af en eventuel reduktion i antallet af konkurrenter på downstream-markederne som følge af en sådan strategi.

#### **4.13.2. Detailmarkedet**

731. Både DA, NA, AM og Dansk Vilomix er aktive på detailmarkedet for salg af premix til landmænd. Efter fusionerne vil DA opnå en markedsandel på [30-40] pct. (Dansk Vilomix [20-30] pct., DA [0-10] pct., NA [0-10] pct. og AM [0-10] pct.) på det samlede marked for salg af premix, jf. Tabel 12. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i mineralblandinger og fabriksforblandinger. Til brug for nærværende fusioner kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har på det bredest tænkelige marked, også vil være til stede på de snævrere markeder. Der tages i det følgende udgangspunkt i det samlede marked for premix, jf. Tabel 12.

**Tabel 12: Premix, detail, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[40-50]%
Dansk Vilomix	[20-30]%
DA	[0-10]%
VA	[0-10]%
Hedegaard	[0-10]%
NA	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%
ATR	[0-10]%
Mollerup Mølle	[0-10]%
AM	[0-10]%
Himmerlands Grovware	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM+Dansk Vilomix	[30-40]%
HHI før fusion	[3200-3400]
HHI efter fusion	[3800-4000]
Ændring i HHI	[600-700]

Anm.: På grund af afrunding summer markedsandelene til 102 pct.

Kilde: Fusionsparterne

732. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [3800-4000] med en ændring på [600-700] jf. Tabel 12. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.

#### 4.13.2.1. Ensidige virkninger

733. Overtagelsen af NA AM og Dansk Vilomix vil styrke DA's position på detailmarkedet for salg af premix i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [30-40] procentpoints til en samlet markedsandel på [30-40] pct., jf. Tabel 12.

734. Givet at DLG fortsat vil have en større markedsandel ([40-50] pct.), er der ved de horisontale fusioner ikke tale om, at DA etablerer eller styrker en dominerende stilling. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx VA og Hedegaard (begge med markedsandele på [0-10]-[0-10] pct.). Samlet vil tilstedeværelsen af DLG samt øvrige konkurrenter på markedet for salg af premix kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

735. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på detailmarkedet for salg af premix.

#### 4.13.2.2. Koordinerede virkninger

736. Som følge af de horisontale fusioner kan der opstå koordinerede virkninger mellem DA og DLG som den henholdsvis næststørste og største aktør på detailmarkedet for salg af premix. Dette styrkes af sandsynligheden for koordinering på engrosmarkedet, jf. ovenfor samt af, at der allerede er identificeret risiko for koordinerede virkninger på downstream-markederne for bl.a. færdigfoder til svin og kvæg.

737. I det følgende skal det undersøges, om betingelserne for koordinering er opfyldt.

##### 1) Etablering af koordineringsbetingelser

738. På detailmarkedet for salg af premix er der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling. Disse mekanismer vurderes at fungere på tilsvarende vis, som det er nærmere beskrevet under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin.

#### Markedskarakteristika

739. De vertikale fusioner vil øge *koncentrationsniveauet* på detailmarkedet for salg af premix. Ved DA's overtagelse af Dansk Vilomix, NA og AM øges koncentrationen, hvilket ses af ændringen i HHI på [600-700], der er betydeligt over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

740. Markedet for salg af premix er også præget af betydelig *produkt-homogenitet*. Markedsundersøgelsen har vist, at de adspurgte landmænd er af den opfattelse, at der ikke er forskel på de typer premix, som de kan købe gennem grovvareselskaberne.

741. Derudover er en række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin også til stede på detailmarkedet for salg af premix: i) lav innovation, ii) faste kundeforhold, iii) omkostningssymmetri, iv) strukturelle forbindelser samt v) små og hyppige transaktioner, jf. afsnit 4.6.1.2., pkt. 508. Disse karakteristika er ligeledes medvirkende til at muliggøre etablering af koordineringsbetingelserne.

742. På baggrund af ovenstående vurderes den første betingelse at være opfyldt.

### *2) Kontrol af afvigelser*

743. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved detailmarkedet for salg af premix, der er medvirkende til at give markedet en sådan gennemsigtighed, at det er muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

744. Som nævnt ovenfor er markedet kendetegnet ved i) et højt koncentrationsniveau, ii) en betydelig produkthomogenitet, iii) hyppige og små transaktioner samt iv) stabil efterspørgsel.

745. Yderligere er den vertikale integration i grovvarebranchen medvirkende til at øge gennemsigtigheden, jf. afsnit 4.6.1.2, pkt. 510.

746. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den anden betingelse at være opfyldt.

### *3) Disciplinære foranstaltninger*

747. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger er det igen relevant, at markedet er præget af hyppige og små transaktioner. Ligeledes er der tale om, at parterne har kontakt på flere markeder. Begge faktorer gør det muligt for enten DA eller DLG at gengælde eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd fra den anden part.

748. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den tredje betingelse at være opfyldt.

### *4) Reaktionen fra udenforstående*

749. Den fjerde betingelse vedrørende reaktioner fra udenforstående er baseret på de samme betragtninger, som gjorde sig gældende på markedet for salg af færdigfoder til svin.

750. Der er tale om samme kundekreds (landmænd) hvis forhandlingsstyrke kan antages ikke at være stærkere på markedet for salg af premix end på markedet for færdigfoder til svin. Ligeledes er der ingen stærke konkurrenter på markedet på størrelse med DA og DLG.

751. Markedet er præget af, at nogle mindre aktører som Mosegaarden og Dan-Vit, har etableret sig som importører af premix. Disse aktørers markedsstyrke er imidlertid beskeden. Dan-Vit er nyetableret (2010) og Mosegaarden har estimeret, at deres salg af premix til svin og kvæg udgør henholdsvis [...] af det samlede salg, jf. afsnit 3.9.8., pkt. 211. Hertil kommer, at importører af premix skal overvinde en barriere hos landmændene, idet mange ikke har tiltro til udenlandsk premix. Dette bekræftes af markedsundersøgelsen, jf. afsnit 3.9.8., pkt. 216.

752. Det må endvidere betragtes som en adgangsbarriere, at det ikke er attraktivt udelukkende at etablere sig på markedet for premix pga. markedets beskedne størrelse. Premix indgår derimod som en del af det samlede sortiment fra grovvarerelskaberne, og det vil derfor kræve etablering på adskillige markeder, før et rimeligt salg kan antages at komme på tale. Dermed lægges det til grund, at der er adgangsbarrierer til markedet.

753. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den fjerde betingelse at være opfyldt.

#### *Delkonklusion – koordinerede virkninger*

754. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration.

#### *4.13.2.3. Konklusion – detailmarkedet*

Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på detailmarkedet for salg af premix, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

### **4.14. Vurdering af markedet for salg af foderråvarer**

755. DA vil efter erhvervelsen af enekontrol over Scanola være aktiv både på engros- og detailmarkedet for salg af foderråvarer. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i et marked for henholdsvis raps, soja og solsikke, men uanset hvordan markedet afgrænses ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt et samlet marked for salg af foderråvarer.

756. I det følgende foretages indledningsvist en vurdering af fusionernes virkninger på engrosmarkedet, hvorefter der foretages en vurdering af virkningerne på detailmarkedet.

#### 4.14.1. Engrosmarkedet

757. Efter fusionerne vil DA have enekontrol over Scanola, der er aktiv inden for salg af rapskager til grovvarerelskaberne i Danmark, der enten selv benytter dem som råvare i foderproduktionen eller sælger dem videre til hjemmeblanderne. Scanola er udelukkende aktiv inden for salget af rapsprodukter, mens de øvrige foderråvarer (soja og solsikke) indkøbes af grovvarerelskaberne fra andre kanaler.

758. Rapskager indgår som en del af det overordnede marked for foderråvarer. På det samlede engrosmarked for foderråvarer har Scanola en markedsandel på [0-10] pct.

**Tabel 13: Foderråvarer, engros, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
Agro Supply	[50-60]%
DLA Agro	[30-40]%
Tysk/andre	[0-10]%
Scanola	[0-10]%
Emmelev Mølle	[0-10]%
I alt	100%
Scanola	[0-10]%
HHI før fusion	[4000-4200]
HHI efter fusion	[4000-4200]
Ændring i HHI	0

Kilde: Fusionsparterne

##### 4.14.1.1. Virkninger af fusionerne

759. Kontrolovergangen medfører ingen ændring i Scanolas markedsandel. Engrosmarkedet for salg af foderråvarer er dermed ikke horisontalt berørt af fusionerne.

760. Scanola er aktiv på upstream-markedet for salg af foderråvarer til grovvarerelskaberne (engrosmarkedet), mens DA, NA og AM er aktive på downstream-markedet for salg af foderråvarer til landmændene (detailmarkedet). Der er kun tale om en markedsandel på [0-10] pct. for fusionsparterne på upstream-markedet, men på downstream-markedet overstiger markedsandelen [20-30] pct., hvilket betyder, at markedet for foderråvarer er et vertikalt berørt marked. I det efterfølgende skal der således foretages en vurdering af, hvorvidt kontrolskiftet i Scanola kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder forårsaget af den vertikale integration.



#### *4.14.1.1.1. Ensidige virkninger*

761. Vertikale fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller leverancer (inputs), jf. afsnit 4.3.2. Fusionernes virkninger for risikoen for henholdsvis kunde- og input-afskærmning vurderes i det følgende.

#### *Kundeafskærmning*

762. Kundeafskærmning forekommer, hvis en udbyder fusionerer med en meget stor kunde og ved afskærmningen udelukker andre udbydere fra adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Som nævnt i afsnit 4.3.2. skal det ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, undersøges, om der er i) mulighed for at afskærme, ii) incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

763. DA og NA foretog i 2009 hele deres indkøb af rapskager fra Scanola. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over Scanola ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag, idet DA og NA heller ikke før kontrolovergangen var væsentlige kunder for de øvrige leverandører. Det er således usandsynligt, at DA efter fusionerne vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.

764. Da Scanola udelukkende er aktiv på en del af foderråvaremarkedet (raps), og da der er grænser for hvor stor en del af den samlede anvendelse af foderråvarer, der kan udgøres af raps, vil der heller ikke være mulighed for, at DA kan dirigere efterspørgslen efter øvrige foderråvarer hen til Scanola.

765. Allerede fordi fusionerne ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionerne ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på engrosmarkedet for salg af foderråvarer.

#### *Inputafskærmning*

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

i. Mulighed for inputafskærmning

767. DA opnår efter fusionerne enekontrol over Scanola og vil dermed direkte kunne bestemme, hvem selskabet skal levere til.

768. Input-afskærmning medfører imidlertid kun konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne, og hvis den fusionerede virksomhed har en betydelig markedsandel på upstream-markedet. Den fusionerede virksomhed vil desuden kun have mulighed for input-afskærmning, hvis den ved at begrænse adgangen til upstream-produkterne kan påvirke det samlede udbud af produktet negativt med hensyn til pris eller kvalitet, jf. afsnit 4.3.2.

769. Foderråvarer er en væsentlig del af foderproduktionen, men raps udgør kun en begrænset del af foderråvarerne, og der er en betydelig substitution over til andre foderråvarer, fx soja, jf. afsnit 3.9.9. Derved udgør Scanolas produkter kun en begrænset del af den samlede forsyning af foderråvarer, og det vurderes derfor ikke, at den fusionerede virksomhed, selvom den begrænset adgang til rapskager/skrå, ville kunne påvirke det samlede udbud af foderråvarer negativt med hensyn til pris eller kvalitet.

770. Allerede fordi fusionerne ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt inputgrundlag, vurderes det, at fusionerne ikke medfører risiko for ensidig input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af foderråvarer.

*Delkonklusion – ensidig afskærmning*

771. På baggrund af ovenstående vurderes det, at DA's enekontrol over Scanola ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig kunde- eller input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af foderråvarer.

*4.14.1.1.2. Koordinerede virkninger i engrosledet*

772. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det også vurderes, om fusionerne øger risikoen for koordinerede virkninger.

773. Gennem opnåelsen af enekontrol over Scanola får DA mulighed for direkte at styre selskabets aktiviteter, hvor der før var en række aktionærer, der skulle enes om selskabets strategi. DA overtager imidlertid kun kontrol over [0-10] pct. af markedet for foderråvarer, og der er således ikke tale om, at symmetrien på markedet øges.

774. Dertil kommer, at der er flere andre store udbydere på markedet af foderråvarer, hvilket betyder, at en evt. koordinering let kan brydes.

### *Delkonklusion – koordineret input-afskærmning*

775. På baggrund af ovenstående vurderes det ikke, at fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, ved at de øger risikoen for, at DA og DLG koordinerer deres adfærd.

#### *4.14.1.3. Konklusion – engrosmarkedet*

776. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på engrosmarkedet for salg af foderråvarer, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### **4.14.2. Detailmarkedet.**

777. Både DA, NA og AM er aktive på detailmarkedet for salg af foderråvarer til landmænd. Efter fusionerne vil DA opnå en markedsandel på [20-30] pct. (DA [20-30] pct., NA [0-10] pct. og AM [0-10] pct.) på det samlede marked for foderråvarer, jf. Tabel 14.

**Tabel 14: Foderråvarer, detail, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[50-60]%
DA	[20-30]%
NA	[0-10]%
Hedegaard	[0-10]%
VA	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornsyld	[0-10]%
ATR	[0-10]%
Mollerup Mølle	[0-10]%
AM	[0-10]%
Himmerlands Grovvare	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[20-30]%
HHI før fusion	[2900-3100]
HHI efter fusion	[3200-3400]
Ændring i HHI	[200-300]

Anm.: På grund af afrunding summer markedsandelene til 101 pct.

Kilde: Fusionsparterne

778. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [3200-3400] med en ændring på [200-300] jf. Tabel 14. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.

#### *4.14.2.1. Virkninger af fusionerne*

##### *4.14.2.1.1. Ensidige virkninger*

779. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på detailmarkedet for salg af foderråvarer i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [0-10] procentpoints til en samlet markedsandel på [20-30] pct., jf. Tabel 14.

780. Givet at DLG fortsat vil have en større markedsandel ([50-60] pct.), er der ved de horisontale fusioner ikke tale om, at DA etablerer eller styrker en dominerende stilling. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx VA (markedsandel på [0-10] pct.). Samlet vil tilstedeværelsen af DLG samt øvrige konkurrenter på markedet for salg af foderråvarer kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

781. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på detailmarkedet for salg af foderråvarer.

##### *4.14.2.1.2. Koordinerede virkninger*

782. Som følge af de horisontale fusioner kan der opstå koordinerede virkninger mellem DA og DLG som den henholdsvis næststørste og største aktør på detailmarkedet for salg af foderråvarer.

783. I det følgende skal det undersøges, om betingelserne for koordinering er opfyldt.

#### *1) Etablering af koordineringsbetingelser*

784. På detailmarkedet for salg af foderråvarer er der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling. Disse mekanismer vurderes at fungere på tilsvarende vis, som det er nærmere beskrevet under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin.

### Markedskaraktistika

785. De horisontale fusioner vil øge koncentrationsniveauet på detailmarkedet for salg af foderråvarer. Ved DA's overtagelse af NA og AM øges koncentrationen, hvilket både ses af, at HHI ligger over 3.000 samt at ændringen i HHI er [200-300], hvilket er betydeligt over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

786. Markedet for foderråvarer er desuden i nogen grad præget af adgangsbarrierer. Det skyldes, at især sojaprodukter købes ind i store mængder og landes i de såkaldte dybtvandshavne i Danmark, hvor de store oceangående skibe kan losse, og hvor der er de nødvendige lagerfaciliteter i umiddelbart nærhed. Da det kræver et vist volumen at købe ind på denne måde, er indkøbet organiseret gennem samarbejderne i DLG/AD eller DLA.<sup>79</sup>

787. Markedet for foderråvarer er kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed pga. omkostningssymmetri. Det skyldes, at indkøb af foderråvarer handles til en pris, som knytter sig tæt op ad verdensmarkedspriserne og desuden er ens for alle medlemmerne af indkøbsforeningerne. Det bemærkes, at sojavarene ikke forarbejdes før videresalg til landmændene. Endvidere samarbejder grovvarereselskaberne om samlast, hvor flere selskaber går sammen om at chartre et fragtskib til fragt af råvarer. Dette kan give grovvarereselskaberne indsigt i hinandens indkøb og kan dermed øge gennemsigtigheden på markedet.

788. Markedet for foderråvarer er også præget af betydelig produkthomogenitet. Produkterne indkøbes primært fra internationale markeder og der foretages ikke nogen yderligere forædling af produkterne.

789. Derudover er en række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin også til stede på detailmarkedet for salg af foderråvarer: i) lav innovation, ii) faste kundeforhold, iii) omkostningssymmetri, iv) strukturelle forbindelser samt v) små og hyppige transaktioner. Disse karakteristika er ligeledes medvirkende til at muliggøre etablering af koordineringsbetingelserne.

790. På baggrund af ovenstående vurderes den første betingelse at være opfyldt.

---

<sup>79</sup> DLG er dog, jf. Tilsagn 8.1 i Grovvarerefusion 1, forpligtet til at give andre grovvarereselskaber adgang til at samlaste med DLG ved DLG's import – via skib – af råvarer og korn. Dette forudsætter imidlertid, at DLG alligevel skal have sejlet de pågældende råvarer til Danmark.

## 2) Kontrol af afvigelser

791. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved detailmarkedet for salg af foderråvarer, der er medvirkende til at give markedet en sådan gennemsigtighed, at det er muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

792. Som nævnt ovenfor er markedet kendetegnet ved i) et højt koncentrationsniveau, ii) en betydelig produkthomogenitet samt iii) hyppige og små transaktioner og iv) stabil efterspørgsel.

793. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den anden betingelse at være opfyldt.

## 3) Disciplinære foranstaltninger

794. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger er det igen relevant, at markedet er præget af hyppige og små transaktioner. Ligeledes er der tale om, at parterne har kontakt på flere markeder. Begge faktorer gør det muligt for enten DA eller DLG at gengælde eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd fra den anden part.

795. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den tredje betingelse at være opfyldt.

## 4) Reaktioner fra udenforstående

796. Den fjerde betingelse vedrørende reaktioner fra udenforstående er baseret på de samme betragtninger, som gjorde sig gældende på markedet for salg af færdigfoder til svin.

797. Der er tale om samme kundekreds (landmænd) hvis forhandlingsstyrke kan antages ikke at være stærkere på markedet for foderråvarer end på markedet for færdigfoder til svin. Ligeledes er der ingen konkurrenter på markedet, der har en tilstrækkeligt stærk position på markedet til at kunne lægge pres på DA og DLG, jf. Tabel 14.

798. Derudover er markedet præget af betydelige adgangsbarrierer. Foderråvarer, der sælges til hjemmeblanderne, er desuden en del af det samlede sortiment fra grovvareselskaberne, og det vil derfor kræve etablering på flere markeder, før salg af foderråvarer rimeligvis kan antages at komme på tale. Dermed er det mere eller mindre de samme adgangsbarrierer, der gør sig gældende på markedet for foderråvarer som på markedet for færdigfoder til svin.

799. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den fjerde betingelse at være opfyldt.

*Delkonklusion – koordinerede virkninger*

800. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration.

*4.14.2.2. Konklusion – detailmarkedet*

801. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på detailmarkedet for salg af foderråvarer, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

**4.15. Vurdering af markedet for salg af foderfedt**

802. DA vil via erhvervelsen af enekontrol over Scanfedt være aktiv både på engros- og detailmarkedet for salg af foderfedt.

803. I det følgende foretages indledningsvist en vurdering af fusionernes virkninger på engrosmarkedet, hvorefter der foretages en vurdering af virkningerne på detailmarkedet.

*4.15.1. Engrosmarkedet*

804. Efter fusionerne vil DA have enekontrol over Scanfedt, der er aktiv inden for salg af foderfedt til grovvareselskaberne i Danmark. Scanfedts primære aktivitetsområde er vegetabilsk foderfedt, hvor selskabet indkøber råvarerne på verdensmarkedet og foretager egen blanding af produkterne efter kundernes ordrer. Med hensyn til animalsk foderfedt er Scanfedt udelukkende aktiv inden for formidling, idet det animalske foderfedt købes fra DAKA og blot videresælges direkte til grovvareselskaberne uden yderligere aktivitet fra Scanfedts side.

805. På det samlede engrosmarked for salg af foderfedt har Scanfedt en markedsandel på [30-40] pct., jf. Tabel 15.

**Tabel 15: Foderfedt, engros, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
Nagro	[60-70]%
Scanfedt	[30-40]%
Vantinge	[0-10]%
DAKA	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
Scanfedt	[30-40]%
HHI før fusion	[5000-5200]
HHI efter fusion	[5000-5200]
Ændring i HHI	0

Ann.: På grund af afrunding summer markedsandelene til 101 pct.

Kilde: Fusionsparterne

#### 4.15.1.1. Virkninger af fusionerne

806. Kontrolovergangen medfører ingen ændring i Scanfedts markedsandel. Engrosmarkedet for salg af foderfedt er dermed ikke horisontalt berørt af fusionerne.

807. Idet Scanfedt er aktiv på upstream-markedet for salg af foderfedt til grovvareselskaberne (engrosmarkedet), mens DA, NA og AM er aktive på downstream-markedet for salg af foderfedt til landmændene (detailmarkedet), og idet der på såvel upstream- som downstream-markedet er tale om markedsandele på mere end [20-30] pct. for fusionsparterne, er markedet for foderfedt til gengæld et vertikalt berørt marked. I det efterfølgende skal der således foretages en vurdering af, hvorvidt kontrolskiftet i Scanfedt kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder forårsaget af den vertikale integration.

##### 4.15.1.1.1. Ensidige virkninger

808. Vertikale fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller leverancer (inputs), jf. afsnit 4.3.2. Fusionernes virkninger for risikoen for henholdsvis kunde- og input-afskærmning vurderes i det følgende.



### *Kundeafskærmning*

809. Kundeafskærmning forekommer, hvis en udbyder fusionerer med en meget stor kunde og ved afskærmningen udelukker andre udbydere fra adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Som nævnt i afsnit 4.3.2. skal det ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, undersøges, om der er i) mulighed for at afskærme, ii) incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

#### a. Mulighed for kundeafskærmning

810. DA og NA foretog i 2009 73 pct. af deres samlede indkøb fra Scanfedt,<sup>80</sup> og de benyttede derfor kun i beskedent omfang øvrige leverandører. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over Scanfedt ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag i væsentligt omfang, idet DA og NA heller ikke før kontrolovergangen var væsentlige kunder for de øvrige leverandører.<sup>81</sup> Det er således usandsynligt, at DA efter fusionerne vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.

811. Allerede fordi fusionerne ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionerne ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på engrosmarkedet for salg af foderfedt.

### *Input-afskærmning*

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

#### i. Mulighed for input-afskærmning

813. DA opnår efter fusionerne enekontrol over Scanfedt og vil dermed direkte kunne bestemme, hvem selskabet skal levere til. Idet Scanfedt er en betydelig aktør på upstream-markedet, kan DA via Scanfedt have mulighed for at påvirke det samlede udbud af foderfedt upstream negativt med hensyn til pris eller mængde.

---

<sup>80</sup> NA foretog 100 pct. af de samlede indkøb fra Scanfedt, mens DA indkøbte 50 pct. fra Scanfedt og 50 pct. fra Nagro.

<sup>81</sup> AM indkøbte i 2009 blot 234 tons (svarende til [...] pct. af det samlede salg).

814. Det vurderes dog ikke, at DA efter kontrolovergangen vil være i stand til på egen hånd at gennemføre en strategi om input-afskærmning. Dette skyldes, at der på engrosmarkedet for salg af foderfedt findes en alternativ leverandør, Nagro, hvorfra grovvareselskaberne kan få leveret i tilfælde af nægtet levering eller levering på urimelig vilkår fra Scanfedt. Det er ikke vurderingen, at Nagro skulle være en mindre effektiv aktør på markedet end Scanfedt, eller at Nagro skulle levere produkter af en ringere kvalitet. Dette er bekræftet af styrelsens markedsundersøgelse.

815. På markedet for foderfedt er volumen en afgørende parameter for at opnå konkurrencedygtige priser ved indkøb af råvarerne på verdensmarkedet. Under normale markeds-mæssige omstændigheder burde Nagro derfor være interesseret i at levere til så mange kunder som muligt, dvs. også til selskaber, der måtte være blevet afskærmet fra forsyninger fra Scanfedt. Det er derfor ikke vurderingen, at DA ville have mulighed for på egen hånd at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

816. Som nævnt i afsnit 4.3.2.2. vil det dog på et oligopolistisk marked mindske konkurrencepresset på de øvrige aktører upstream, hvis den fusionerede enhed begrænser adgangen til sit input. Derved vil de øvrige aktører også kunne hæve deres priser over for virksomheder downstream, der ikke er vertikalt integrerede.

817. I nærværende sag er der tale om, at engrosmarkedet for salg af foderfedt er et duopol med to stærke aktører, Scanfedt og Nagro. Tilsammen har Scanfedt og Nagro en markedsandel på [90-100] pct. på engrosmarkedet for salg af foderfedt. Derudover er der to helt små aktører på markedet hver med markedsandele på mindre end [0-10] pct.

818. Givet Scanfedts markedsandel vil selskabet have mulighed for at afskærme en væsentlig del af markedet.<sup>82</sup> Nagro vil fortsat være på markedet som en konkurrent til Scanfedt, men hvis Scanfedt beslutter at begrænse adgangen til selskabets foderfedt - eller hæver priserne betydeligt - vil det ifølge ovenstående mindske konkurrencepresset på Nagro, der dermed også vil kunne hæve priserne eller forringe vilkårene over for ikke-integrerede grovvareselskaber downstream. Dette betyder ikke, at Nagro nødvendigvis vil hæve priserne til helt samme niveau som Scanfedt, men Nagro kan antages at have en interesse i ligeledes at hæve priserne. Konkurrencen fra Nagro vil således ikke forhindre Scanfedt i at hæve priserne eller i øvrigt forringe vilkårene.

---

<sup>82</sup> Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner begrænser ikke input-afskærmning til blot at omfatte fuld input-afskærmning. Delvis input-afskærmning kan derfor også hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. også Kommissionens afgørelse af den 14. maj 2008, COMP/M.4854 – *TomTom/Tele Atlas*.

819. Nagro er ejet af en række danske grovvareselskaber samt det tyske selskab H. Nagel Kg, jf. Tabel 16.

820. Ingen af aktionærene har enekontrol over Nagro, og der er ligeledes heller ikke tale om *de facto* kontrol for nogen aktionær.<sup>83</sup> Det kan dog stadig lægges til grund, at Nagro vil følge en eventuel prisstigning fra Scanfedt. Et klart flertal af aktionærene i Nagro er således grovvareselskaber, der er aktive på downstream-markederne. Disse selskaber vil derfor næppe protestere over prisstigninger fra Nagros side, så længe det stiller deres egne konkurrenter downstream i en mere ufordelagtig konkurrencemæssig situation. Prisstigningerne kan enten være generelle eller målrettede.

821. I tilfælde af overskud inden for Nagro er overskuddet tidligere blevet fordelt efter de enkelte aktionærs indkøb af foderfedt (opgjort i tons) fra selskabet. Ved generelle prisstigninger fra Nagros side – og deraf følgende overskud i selskabet – kan det derfor antages, at aktionærene i kraft af denne form for overskudsdeling vil blive kompenseret for en eventuel overbetaling. Målrettede prisstigninger retter sig kun mod de aktører, der ikke er aktionærer i selskabet, og som via kontrolovergangen i Scanfedt mister det eneste andet reelle forsyningsalternativ i tilfælde af en afskærmningsstrategi.

**Tabel 16: Fordeling af ejerandele i Nagro AS.**

Aktionærer	Ejerandel (pct.)
DLG	[...]
H. Nagel Kg	[...]
Hedegaard A/S	[...]
DA	7,5
Brdr. Ewers	[...]
Hornsyld	[...]
Møllerup Mølle	[...]
AM	2,4
<b>I alt</b>	<b>100</b>

<sup>83</sup> Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har indhentet referater fra selskabets generalforsamlinger for de seneste 5 år, hvoraf det fremgår, at intet selskab har haft *de facto* kontrol givet den andel af de stemmeberettigede aktier, der var til stede.

822. Med hensyn til øvrige aktører, der kunne destabilisere Scanfedts og Nagros muligheder for at hæve priserne, så er der ifølge parterne en række udenlandske producenter, der leverer foderfedt til det danske marked. Parterne anfører dog også, at import kun finder sted i begrænsede mængder. Dette skyldes primært de transportomkostninger, der er forbundet med import af foderfedt. Derudover har markedsundersøgelsen også vist, at visse markedsaktører har betænkeligheder ved foderfedt leveret fra udenlandske selskaber, jf. afsnit 3.9.10., pkt. 263. Selvom der måtte være mulighed for at få leveret fra udlandet, så må det antages, at dette ville være forbundet med større omkostninger end ved køb fra en leverandør på det danske marked. Som nævnt i afsnit 4.3.2., er det ikke en forudsætning, at DA's konkurrenter presses helt ud af markedet, før input-afskærmning kan være problematisk. Det er tilstrækkeligt, at konkurrenterne stilles i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt.

823. Input-afskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne, jf. afsnit 4.3.2. Hvis kunderne downstream, dvs. grovvareselskaberne, afskærmes fra indkøb af foderfedt på grund af højere priser eller ringere vilkår, vil de være afskærmede fra et væsentligt input i produktionen af færdigfoder. Foderfedt udgør ca. 1,5-2 pct. af den samlede mængde råvarer i en standard færdigfoderblanding til svin. På trods af denne relativt beskedne andel er der dog tale om en råvare, der ikke kan undværes fuldstændig i en foderblanding, og det er derfor af afgørende betydning for et grovvareselskab at være i stand til at skaffe foderfedt.

824. Givet Scanfedts position på engrosmarkedet for foderfedt samt det eksisterende duopol med Nagro som den eneste anden mulige leverandør af betydning, vurderes det, at DA via Scanfedt vil have mulighed for at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

#### ii. Incitament til inputafskærmning

825. Med hensyn til incitamentet til input-afskærmning kan DA have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet. Dette gælder især, da det givet markedets duopol lignende tilstand vil kunne antages, at Nagro har en interesse i at følge en prisstigning fra Scanfedts side, når Scanfedt først har mindsket konkurrencepresset.

826. Et af elementerne i vurderingen af incitamentet til input-afskærmning er, hvorvidt en sådan strategi vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af en afvejning mellem tabet på upstream-markedet for foderfedt og gevinsten på downstream-markedet for færdigfoder. Markedet upstream for foderfedt har, som nævnt overfor, en samlet omsætning på 442 mio. kr. i Danmark, hvoraf Scanfedt havde en omsætning på [...] mio. kr. i 2009. Scanfedts gennemsnitlige avance er ifølge parterne 3-4 pct. Downstream-markederne for færdigfoder til svin og kvæg har en samlet omsætning på 7,4 milliarder kr., hvoraf DA, NA og AM i 2009 havde en samlet omsætning på ca. 2,4 milliarder kr. Den gennemsnitlige avance for DA ved salg af færdigfoder til svin og kvæg er ifølge parterne 2-3 pct. På trods af den lavere avance downstream er markedet dog så meget større end engrosmarkedet for salg af foderfedt, at der vil være betydeligt større gevinst at hente for DA ved at afskærme konkurrenter downstream og dermed opnå en større markedsandel på fodermarkederne, end der vil være ved at fortsætte med at levere foderfedt for at opretholde markedsandelen på dette markant mindre marked upstream.<sup>84</sup>

827. I sammenhæng med rentabiliteten af en strategi om input-afskærmning er det også relevant at se på DA's markedsandel downstream. Jo større markedsandel downstream, jo større gevinst vil der være ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA har en markedsandel på [30-40] pct. og [30-40] pct. på markederne for færdigfoder til henholdsvis svin og kvæg og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at kunne hæve priserne på disse markeder.<sup>85</sup>

828. Et yderligere element i vurderingen af, hvorvidt DA vil have incitament til input-afskærmning, er, hvor sandsynligt det er, at downstream-efterspørgslen som følge af denne strategi vil rettes til DA. DA og DLG er de klart største leverandører på downstream-markederne for færdigfoder, og de er begge i stand til at levere færdigfoder, der er fuldt substituerbart med downstream-konkurrenternes. Derudover har markedsundersøgelsen vist, at 12 ud af 14 grovvareselskaber anser DLG for deres største konkurrent, mens 7 ud af 14 har nævnt DA som deres næststørste konkurrent. Det må derfor antages, at en strategi omkring input-afskærmning – med henblik på at presse downstream-konkurrenterne ud af markedet – vil øge efterspørgslen hos disse to grovvareselskaber. Givet den koordinerede adfærd på dette marked, jf. ovenfor, vil både DA og DLG således opnå gevinst ved en strategi om input-afskærmning.

<sup>84</sup> Selv hvis der tages udgangspunkt i de for parterne mest fordelagtige avanceberegninger (dvs. den højeste avance upstream (4 pct.) og den laveste avance downstream (2 pct.)), er det tydeligt at se, at DA vil have størst fordel af at afskærme og dermed øge markedsandelen downstream. Indtjeningen under de nævnte antagelser om avancerne var således [...] mio. kr. og 48 mio. kr. på henholdsvis engrosmarkedet for salg af foderfedt og detailmarkedet for salg af færdigfoder til svin og kvæg i 2009. Hertil kommer, at DA ligeledes er aktiv inden for salg af fjerkræfoder, hvor der også benyttes foderfedt som input i produktionen.

<sup>85</sup> Her skal igen tillægges, at DA også er aktiv inden for salg af fjerkræfoder.

829. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne end på upstream-markedet samt DA's position på downstream-markedet vurderes det, at DA vil have incitament til input-afskærmning.

iii. Effekt for den effektive konkurrence

830. Inputafskærmning på markedet for foderfædt vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence og dermed for kunderne, dvs. grovvareselskaberne og i sidste ende landmændene.

831. Hvis DA via Scanfedt nægter at levere foderfædt til øvrige grovvareselskaber – og Nagro vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår som følge heraf - kan det øge de ikke-integrerede grovvareselskabers omkostninger, idet de skal finde nye forsyningskilder, eventuelt i udlandet med større transportomkostninger og højere samlet pris til følge. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvareselskabers priser downstream. Dette vil give DA (og - på grund af den stiltiende koordinering downstream - også DLG) mulighed for også at hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene).

832. På længere sigt kan de afskærmede grovvareselskaber blive tvunget helt ud af markedet, hvis de ikke kan holde konkurrencedygtige priser givet de højere omkostninger til indkøb. Denne risiko forstærkes af, at det særligt er de mindre aktører på markedet, der vil kunne blive udsat for inputafskærmning. Disse aktører er særligt sårbare over for en strategi om inputafskærmning, da de må antages at have mindre kapital m.v. at stå imod med. Det formindskede konkurrencepres, dette vil medføre, vil give DA og DLG endnu bedre muligheder for at hæve priserne downstream.

833. Effekten downstream vil blive større, jo større en andel der afskærmes. I nærværende sag vil det være alle aktører på downstream-markedet, der efter fusionerne hverken er aktionærer i Scanfedt eller Nagro, der kan blive udsat for afskærmning.<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup> På det største af detailmarkederne – markedet for salg af færdigfoder til svin – udgør disse aktører ca. [0-10] pct. af markedet.

834. For at bevare et konkurrencepres på markedet, er det vigtigt, at de downstream-aktører, der står uden for de to indkøbssamarbejder, er til stede på markedet, da disse antages at konkurrere mere intenst med DA og DLG, jf. afsnit 4.2.<sup>87</sup> Derudover kan input-afskærmning også medføre forøgede adgangsbarrierer for potentielle konkurrenter, der måtte ønske at etablere sig på det danske marked. Hvis Scanfedt nægter at levere til potentielle nye aktører på markedet, og disse kun kan få leveret fra Nagro til højere priser eller i øvrigt på forringede vilkår i forhold til før fusionerne, kan det virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Input-afskærmning kan også hæmme konkurrencen betydeligt, hvis en konsekvens heraf bliver, at en potentiel ny konkurrent er nødt til at etablere sig både på upstream- og downstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt.

835. Eventuelle negative konsekvenser af input-afskærmning kan blive afbødet af forhold såsom køberstyrke eller entry upstream, jf. afsnit 4.3.2. Med hensyn til køberstyrke vil de afskærmede aktører være for små til, at de kan udøve nogen form for pres på Scanfedt og Nagro, særligt set i lyset af at der ingen større alternative leverandører er på det danske marked p.t. Vantinge er i mindre grad til stede, men givet markedsandelen på [0-10] pct. anses det for usandsynligt, at selskabet skulle være i stand til at forsyne samtlige potentielt afskærmede grovvareselskaber. DAKA er ligeledes til stede, men udelukkende inden for salg af animalsk fedt, hvor der – trods en vis mulighed for substitution – er en række landmænd, der ikke vil kunne nøjes med dette produkt.<sup>88</sup>

836. Angående entry er det usandsynligt, at der skulle træde nye aktører ind på upstream-markedet for foderfedt. Foderfedtmarkedet er således af en beskeden størrelse, særligt når der ses bort fra DA og DLG som kundegrundlag, idet de begge er tilknyttede egne forsyningsselskaber.

837. En yderligere effekt af input-afskærmning kan være, at en eventuel reduktion af konkurrenter downstream som følge af afskærmningen kan lette koordineringen mellem de tilbageværende aktører. Dermed kan den vertikale integration, der vil finde sted via DA's overtagelse af enekontrol over Scanfedt, virke befordrende for en koordineret adfærd mellem DA og DLG også downstream.

---

<sup>87</sup> Det fremgår af Kommissionens retningslinjer, at til trods for en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører, kan en bestemt virksomhed spille en vigtig rolle i konkurrencen i forhold til disse, fx fordi den er en stærk konkurrent til den vertikalt integrerede virksomhed, eller fordi den er en særlig aggressiv konkurrent, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 48.

<sup>88</sup> Som nævnt i markedsbeskrivelsen kan der ikke benyttes animalsk foderfedt til produktionen af færdigfoder til kvæg samt til svin, der skal eksporteres til UK.

### *Delkonklusion – ensidig afskærmning*

838. På baggrund af ovenstående vurderes det, at DA's enekontrol over Scanfedt giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af foderfedt.

#### *4.15.1.1.2. Koordinerede virkninger i engrosleddet*

839. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det også vurderes, om fusionerne øger risikoen for koordinerede virkninger.

840. Gennem opnåelsen af enekontrol over Scanfedt får DA mulighed for direkte at styre selskabets aktiviteter, hvor der før var en række aktionærer, der skulle enes om selskabets strategi. Det andet store selskab, Nagro, er kontrolleret af en række aktionærer i fællesskab. For at der kan være tale om stiltiende koordinering, skal det derfor kunne lægges til grund, at der internt i Nagro kan opnås enighed mellem aktionærerne om at gennemføre en sådan strategi. Nagro er et formidlingsselskab, der typisk ikke genererer overskud af betydning. I tilfælde af overskud er overskuddet tidligere blevet fordelt efter de enkelte aktionærers indkøb af foderfedt (opgjort i tons) fra selskabet. I tilfælde af prisstigninger fra Nagros side – og deraf følgende overskud i selskabet - vil aktionærerne i kraft af denne form for overskudsdeling blive kompenseret for en eventuel overbetaling. Derudover vil de også opnå en gevinst fra de højere priser opkrævet fra øvrige kunder, der ikke er aktionærer i selskabet. Da størstedelen af aktionærerne i Nagro derudover er aktive på downstream-markederne, vil de dermed også få gavn af et højere prisniveau (for hvilket de som nævnt selv vil blive kompenserede), hvis dette er medvirkende til at stille konkurrenter downstream i en ringere konkurrencemæssig situation.

841. Givet DA's enekontrol over Scanfedt samt interessen for aktionærerne i Nagro til at forfølge samme strategi som Scanfedt skal det i det følgende undersøges, om der kan opstå forøget risiko for stiltiende koordineret afskærmning.

### *Kundeafskærmning*

842. Såvel DA, NA, AM som aktionærerne i Nagro foretager hele deres indkøb af foderfedt fra Scanfedt og Nagro. Kontrolovergangen i Scanfedt øger dermed ikke risikoen for kundeafskærmning på engrosmarkedet for salg af foderfedt, heller ikke selvom DA og Nagros aktionærer måtte agere på koordineret vis.



## *Input-afskærmning*

### i. Mulighed for input-afskærmning

843. En række karakteristika kan virke befordrende for koordineret adfærd. Som ved vurderingen af horisontale fusioner danner disse karakteristika baggrund for, hvorvidt det anses for sandsynligt, at der efter fusionerne vil være forøget risiko for koordinering ved opfyldelsen af betingelserne om 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) kontrol af afvigelser, 3) disciplinære foranstaltninger samt 4) reaktioner fra udenforstående.<sup>89</sup>

#### *1) Etablering af koordineringsbetingelser*

844. DA og aktionærerne i Nagro vil gennem de to forsyningselskaber kunne koordinere omkring enten nægtet levering til ikke-integrerede grov-vareselskaber eller levering på forringede vilkår i forhold til før fusionerne.

845. Etablering af koordineringsbetingelser kan blive nemmere som følge af DA's erhvervelse af enekontrol over Scanfedt. Tidligere ville koordinering mellem Scanfedt og Nagro kræve, at aktionærerne inden for Scanfedt blev enige om en sådan strategi, mens DA nu direkte kan bestemme, hvem Scanfedt skal levere til.

#### *2) Kontrol af afvigelser*

846. Kontrolovergangen i Scanfedt kan gøre det nemmere at kontrollere afvigelser fra den mulige koordinerede adfærd mellem Scanfedt og Nagro. Dette skal særligt ses i lyset af, at DA udover at have enekontrol over Scanfedt også har en ejerandel i Nagro på 7,5 pct.(9,9 pct. efter fusionerne via overtagelsen af AM's ejerandel).

847. Den vertikale integration giver også DA og Nagros hovedaktionær, DLG, mulighed for at kontrollere de endelige priser og dermed mulighed for at kontrollere afvigelser mere effektivt.

848. Der er stabil efterspørgsel, hvilket betyder, at de koordinerende virksomheder har bedre muligheder for at fastslå, om et fald i efterspørgslen skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere efterspørgselsniveau.

849. Derudover betyder markedets duopolkarakteristika, at det er muligt for Scanfedt og Nagro at følge den anden aktørs handlinger tæt. Hvis Scanfedt mister kunder, er de pågældende kunder således med overvejende sandsynlighed skiftet til den eneste anden konkurrent af betydning, Nagro.

---

<sup>89</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 79-90.

### 3) *Disciplinære foranstaltninger*

850. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger vil den vertikale integration gøre det muligt at straffe en virksomhed, der vælger at afvige fra koordineringsbetingelserne, mere effektivt. Dette skyldes bl.a., at Scanfedts og Nagros hovedaktionærer, DA og DLG, via den vertikale integration har kontakt på flere markeder, hvilket giver flere muligheder for at gengælde eventuelle afvigelser. Samtidig vil såvel Scanfedt som Nagro have mulighed for at sælge foderfedt billigt til konkurrentens kunder i tilfælde af en afvigelse fra koordineringsbetingelserne fra konkurrentens side. Denne mulighed forstærkes yderligere af markedets duopolkarakteristika, der som nævnt ovenfor gør det muligt med betydelig præcision at identificere kundeforskydninger og målrette en eventuel gengældelse.

### 4) *Reaktioner fra udenforstående*

851. Som nævnt ovenfor har Scanfedt og Nagro tilsammen en markedsandel på [90-100] pct. på det samlede engrosmarked for salg af foderfedt. Dermed vil de to selskaber tilsammen kontrollere forsyningerne til langt størstedelen af det danske marked. Givet den høje kombinerede markedsandel for Scanfedt og Nagro, er der ingen øvrige leverandører, der har en tilstrækkelig tilstedeværelse på markedet til at kunne foretage en modreaktion til eventuelle prisstigninger fra de to selskaber, fx i form af en aggressiv prispolitik.

852. Som nævnt ovenfor finder import kun sted i begrænsede mængder, primært på grund af de transportomkostninger, der er forbundet med import af foderfedt, hvilket vil fordyre indkøbet og stille afskærmede konkurrenter ringere i konkurrencen på downstream-markederne, givet at foderfedt er en vigtig ingrediens i færdigfoder.

853. Der vurderes ikke at være nogen stærke kunder (grovvareselskaber) på markedet, der vil kunne destabilisere koordineringen mellem Scanfedt og Nagro. Idet det danske engrosmarked for foderfedt blot udgør 442 mio. kr. (2009), og idet DA og aktionærerne i Nagro aftager langt størstedelen heraf, anses det fx for usandsynligt, at de øvrige grovvareselskaber på rentabel vis vil kunne sponsorere en indtræden på markedet for en ny konkurrent.

854. De øvrige nuværende aktionærer i Scanfedt vil heller ikke have mulighed for at påvirke Scanfedts strategiske adfærd efter kontrolovergangen.

#### ii. Incitament til input-afskærmning

855. Med hensyn til incitamentet til input-afskærmning kan DA og aktionærerne i Nagro have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.

856. Som vist ovenfor vil selve størrelsen af downstream-markederne for færdigfoder i forhold til størrelsen af upstream-markedet for foderfedt gøre, at der vil være et økonomisk incitament til input-afskærmning af øvrige konkurrenter med henblik på at øge markedsandelene på de markant større markeder downstream.

857. Dertil kommer, at DA og aktionærene i Nagro allerede har betydelige markedsandele downstream. Jo større markedsandel selskaberne har downstream, jo større gevinst vil de kunne opnå ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA og aktionærene i Nagro har sammenlagt markedsandele på [80-90] pct. på markederne for færdigfoder til både svin og kvæg, og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at kunne hæve priserne på disse markeder.<sup>90</sup>

858. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markedet end på upstream-markedet samt DA's og aktionærene i Nagros position på downstream-markederne vurderes det, at der vil være incitament til input-afskærmning via koordineret adfærd.

### iii. Effekt for den effektive konkurrence

859. Effekten for den effektive konkurrence svarer til effekterne beskrevet under den ensidige input-afskærmning, jf. afsnit 4.3.2.2. Dog er der muligt, at der vil være endnu større effekt forbundet med koordineret input-afskærmning. Dette skyldes, at Nagro ved en koordineret strategi om input-afskærmning vil hæve priserne til samme niveau som Scanfedt, mens det under ensidig afskærmning ikke er givet, at Nagro vil forhøje priserne til helt samme niveau som Scanfedt.

#### *Delkonklusion – koordineret input-afskærmning*

860. På baggrund af ovenstående vurderes det, at fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, idet de øger risikoen for, at Scanfedt og Nagro i kraft af stiltiende koordinering gennemfører en strategi om input-afskærmning.

#### *4.15.1.2. Konklusion – engrosmarkedet*

861. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af foderfedt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

---

<sup>90</sup> Dertil kommer, at begge selskaber også er aktive på det mindre marked for salg af færdigfoder til fjerkræ, hvor der også benyttes foderfedt i produktionen.

862. Heraf vurderes risikoen for koordineret afskærmning at være højest, givet den allerede forøgede risiko for koordineret adfærd mellem DA og DLG på en række af de øvrige markeder vurderet i de foregående afsnit. Derudover vil DA og Nagros aktionærer have en fælles interesse i input-afskærmning, idet næsten alle Nagros ejere vil kunne drage fordel af en eventuel reduktion i antallet af konkurrenter på downstream-markederne som følge af en sådan strategi.

#### 4.15.2. Detailmarkedet

863. Både DA, NA og AM er aktive på detailmarkedet for salg af foderfedt til landmænd. Efter fusionerne vil DA opnå en markedsandel på [20-30] pct. (DA [10-20] pct., NA [10-20] pct. og AM [0-10] pct.) på det samlede marked for foderfedt, jf. Tabel 17.

**Tabel 17: Foderfedt, detail, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[50-60]%
DA	[10-20]%
NA	[10-20]%
VA	[0-10]%
Hedegaerd	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornslyd	[0-10]%
Himmerlands Grovvarer	[0-10]%
Mollerup Mølle	[0-10]%
AM	[0-10]%
ATR	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[20-30]%
HHI før fusion	[2800-3000]
HHI efter fusion	[3000-3200]
Ændring i HHI	[200-300]

Ann.: På grund af afrunding summer markedsandelene til 101 pct.

Kilde: Fusionsparterne

864. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [3000-3200] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 17. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner.

#### *4.15.2.1. Virkninger af fusionerne*

##### *4.15.2.1.1. Ensidige virkninger*

865. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på detailmarkedet for salg af foderfedt i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [10-20] procentpoints til en samlet markedsandel på [20-30] pct., jf. Tabel 17.

866. Givet at DLG fortsat vil have en større markedsandel ([50-60] pct.), er der ved de horisontale fusioner ikke tale om, at DA etablerer eller styrker en dominerende stilling. DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx VA (markedsandel på [0-10] pct.). Samlet vil tilstedeværelsen af DLG samt øvrige konkurrenter på markedet for salg af foderfedt kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt at konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

867. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på detailmarkedet for salg af foderfedt.

##### *4.15.2.1.2. Koordinerede virkninger*

868. Som følge af de horisontale fusioner kan der opstå koordinerede virkninger mellem DA og DLG som den henholdsvis næststørste og største aktør på detailmarkedet for salg af foderfedt. Dette styrkes af sandsynligheden for koordinering på engrosmarkedet, jf. ovenfor samt af, at der allerede er identificeret risiko for koordinerede virkninger på downstream-markederne for færdigfoder til svin og kvæg.

869. I det følgende skal det undersøges, om betingelserne for koordinering er opfyldt.

##### *1) Etablering af koordineringsbetingelser*

870. På detailmarkedet for salg af foderfedt er der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling. Disse mekanismer vurderes at fungere på tilsvarende vis, som det er nærmere beskrevet under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin.

### Markedskarakteristika

871. De vertikale fusioner vil øge *koncentrationsniveauet* på detailmarkedet for salg af foderfedt. Ved DA's overtagelse af NA og AM øges koncentrationen, hvilket ses af ændringen i HHI på [200-300], der er betydeligt over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

872. Markedet for foderfedt er også præget af betydelig *produktthomogenitet*. Produkterne indkøbes primært fra internationale markeder, og de to danske aktører, Scanfedt og Nagro, foretager ikke nogen yderligere forædling af produkterne udover at blande dem. Markedsundersøgelsen har ligeledes vist, at de adspurgte landmænd er af den opfattelse, at der ikke forskel på de typer foderfedt, som de kan købe gennem grovvareselskaberne, jf. afsnit 3.9.10, pkt. 254.

873. Derudover er en række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin også til stede på detailmarkedet for salg af foderfedt: i) lav innovation, ii) faste kundeforhold, iii) omkostningssymmetri, iv) strukturelle forbindelser samt v) små og hyppige transaktioner. Disse karakteristika er ligeledes medvirkende til at muliggøre etablering af koordineringsbetingelserne.

874. På baggrund af ovenstående vurderes den første betingelse at være opfyldt.

#### 2) Kontrol af afvigelser

875. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved detailmarkedet for salg af foderfedt, der er medvirkende til at give markedet en sådan gennemsigtighed, at det er muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

876. Som nævnt ovenfor er markedet kendetegnet ved i) et højt koncentrationsniveau, ii) en betydelig produktthomogenitet samt iii) hyppige og små transaktioner.

877. Yderligere er den vertikale integration i grovvarebranchen medvirkende til at øge gennemsigtigheden. Der er desuden stabil efterspørgsel, hvilket betyder, at de koordinerende virksomheder har bedre muligheder for at fastslå, om et fald i efterspørgslen skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere efterspørgselsniveau.

878. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den anden betingelse at være opfyldt.

### 3) Disciplinære foranstaltninger

879. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger er det igen relevant, at markedet er præget af hyppige og små transaktioner. Ligeledes er der tale om, at parterne har kontakt på flere markeder. Begge faktorer gør det muligt for enten DA eller DLG at gengælde eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd fra den anden part.

880. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den tredje betingelse at være opfyldt.

### 4) Reaktioner fra udenforstående

881. Den fjerde betingelse vedrørende reaktioner fra udenforstående er baseret på de samme betragtninger, som gjorde sig gældende på markedet for salg af færdigfoder til svin.

882. Der er tale om samme kundekreds (landmænd), hvis forhandlingsstyrke ikke kan antages at være stærkere på markedet for foderfedt end på markedet for færdigfoder til svin. Ligeledes er der ingen konkurrenter på markedet, der har en tilstrækkeligt stærk position på markedet til at kunne lægge pres på DA og DLG.

883. Derudover er markedet præget af betydelige adgangsbarrierer. Givet den beskedne størrelse af det samlede danske marked for salg af foderfedt, må det antages, at det ikke vil være attraktivt at etablere sig på dette marked alene. Foderfedt er derimod en del af det samlede sortiment fra grovvareselskaberne, og det vil derfor kræve etablering på adskillige markeder, før salg af foderfedt rimeligvis kan antages at komme på tale. Dermed er det mere eller mindre de samme adgangsbarrierer, der gør sig gældende på markedet for foderfedt som på markedet for færdigfoder til svin.

884. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den fjerde betingelse at være opfyldt.

### Delkonklusion – koordinerede virkninger

885. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration.

#### 4.15.2.2. Konklusion – detailmarkedet

886. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på detailmarkedet for salg af foderfedt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

#### 4.16. Vurdering af markedet for salg af såsæd

887. DA vil gennem erhvervelsen af enekontrol over Nordic Seed samt Nordic Seed International (i det efterfølgende vurderet samlet som Nordic Seed) være aktiv både på engros- og detailmarkedet for salg af såsæd. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i separate markeder for de forskellige sorter, men uanset hvordan markedet afgrænses ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering. Der tages i det følgende udgangspunkt et samlet marked for salg af såsæd.

888. I det følgende foretages indledningsvist en vurdering af fusionernes virkninger på engrosmarkedet, hvorefter der foretages en vurdering af virkningerne på detailmarkedet.

##### 4.16.1. Engrosmarkedet

889. Efter fusionerne vil DA have enekontrol over Nordic Seed, der er aktiv inden for forædling af forskellige korn og andre afgrøder samt salg af sorterne til grovvareselskaberne (salg af præbasisfrø og andre tidligere generationer) herefter kaldet engrosmarkedet for såsæd.

890. På det samlede engrosmarked for salg af såsæd har Nordic Seed en markedsandel på [20-30] pct., jf. Tabel 18.

**Tabel 18: Såsæd, engros, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele <sup>91</sup>
DLG/Sejet	[60-70]%
Nordic Seed	[20-30]%
KWS	[0-10]%
Carlsberg	[0-10]%
I alt	100%
Nordic Seed	[20-30]%
HHI før fusion	[5400-5600]
HHI efter fusion	[5400-5600]
Ændring i HHI	0

Kilde: Fusionsparterne

##### 4.16.1.1. Virkninger af fusionerne

891. Kontrolovergangen medfører ingen ændring i Nordic Seeds markedsandel. Engrosmarkedet for salg af såsæd er dermed ikke horisontalt berørt af fusionerne.

<sup>91</sup> Parterne har opgjort markedsandelene på baggrund af licensafgifter i 2009.



892. Idet Nordic Seed er aktiv på upstream-markedet for salg af såsæd til grovvareselskaberne (engrosmarkedet), mens DA, NA og AM er aktive på downstream-markedet for salg af såsæd til landmændene (detailmarkedet), og idet der på såvel upstream- som downstream-markedet er tale om markedsandele på mere end [20-30] pct. for fusionsparterne, er markedet for såsæd til gengæld et vertikalt berørt marked. I det efterfølgende skal der således foretages en vurdering af, hvorvidt kontrolskiftet i Nordic Seed kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder forårsaget af den vertikale integration.

#### *4.16.1.1.1. Ensidige virkninger*

893. Vertikale fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller leverancer (inputs), jf. afsnit 4.3.2. Fusionernes virkninger for risikoen for henholdsvis kunde- og input-afskærmning vurderes i det følgende.

#### *Kundeafskærmning*

894. Kundeafskærmning forekommer, hvis en udbyder fusionerer med en meget stor kunde og ved afskærmningen udelukker andre udbydere fra adgang til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Som nævnt i afsnit 4.3.2. skal det ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, undersøges, om der er i) mulighed for at afskærme, ii) incitament til at afskærme samt iii) om en eventuel afskærmning ville skade den effektive konkurrence betydeligt.

895. DA og NA foretog i 2009 langt hovedparten af deres samlede indkøb fra Nordic Seed, og de benyttede derfor kun i beskedent omfang øvrige leverandører, fx DLG/Sejet. Set i lyset heraf vil DA's enekontrol over Nordic Seed ikke ændre konkurrenternes kundegrundlag i væsentligt omfang, idet DA og NA heller ikke før kontrolovergangen var væsentlige kunder for de øvrige leverandører. Det er således usandsynligt, at DA efter fusionerne vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.

896. Allerede fordi fusionerne ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag, vurderes det, at fusionerne ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på engros-markedet for salg af såsæd.

### *Input-afskærmning*

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

#### i. Mulighed for input-afskærmning

898. DA opnår efter fusionerne enekontrol over Nordic Seed og vil dermed direkte kunne bestemme, hvem selskabet skal levere til. Idet Nordic Seed er en betydelig aktør på upstream-markedet, kan DA via Nordic Seed have mulighed for at påvirke det samlede udbud af såsæd upstream negativt med hensyn til pris eller mængde.

899. Det vurderes dog ikke, at DA efter kontrolovergangen vil være i stand til på egen hånd at gennemføre en strategi om input-afskærmning. Dette skyldes, at der på engrosmarkedet for salg af såsæd findes en alternativ leverandør, Sejet/DLG, hvorfra grovvareselskaberne kan få leveret i tilfælde af nægtet levering eller levering på urimelig vilkår fra Nordic Seed. Det er ikke vurderingen, at Sejet/DLG skulle være en mindre effektiv aktør på markedet end Nordic Seed, eller at Sejet/DLG skulle levere produkter af en ringere kvalitet. Dette er bekræftet af styrelsens markedsundersøgelse. Sejet er primært DLG's forsyningsselskab for så vidt angår engroslevering af såsæd.

900. På engrosmarkedet for såsæd kommer indtægterne fra afgifter pr. solgt enhed, og under normale markeds-mæssige omstændigheder burde Sejet derfor være interesseret i at levere til så mange kunder som muligt, dvs. også til selskaber, der måtte være blevet afskærmet fra forsyninger fra Nordic Seed. Det er derfor ikke vurderingen, at DA ville have mulighed for på egen hånd at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

901. Som nævnt i afsnit 4.3.2.2., vil det dog på et oligopolistisk marked mindske konkurrencepresset på de øvrige aktører upstream, hvis den fusionerede enhed begrænser adgangen til sit input. Derved vil de øvrige aktører også kunne hæve deres priser over for virksomheder downstream, der ikke er vertikalt integrerede.

902. I nærværende sag er der tale om, at engrosmarkedet for salg af såsæd er et duopol med to stærke aktører, Nordic Seed og Sejet. Tilsammen har Nordic Seed og Sejet en markedsandel på [90-100] pct. på engrosmarkedet for salg af såsæd. Derudover er der to helt små aktører på markedet med markedsandele på tilsammen under [0-10] pct.

903. Givet Nordic Seeds markedsandel vil selskabet have mulighed for at afskærme en væsentlig del af markedet.<sup>92</sup> Sejet vil fortsat være på markedet som en konkurrent til Nordic Seed, men hvis Nordic Seed beslutter at begrænse adgangen til selskabets såsæd - eller hæver priserne betydeligt - vil det ifølge ovenstående mindske konkurrencepresset på Sejet, der dermed også vil kunne hæve priserne eller forringe vilkårene over for ikke-integrerede grovvareselskaber downstream. Dette betyder ikke, at Sejet nødvendigvis vil hæve priserne til helt samme niveau som Nordic Seed, men Sejet kan antages at have en interesse i ligeledes at hæve priserne. Konkurrencen fra Sejet vil således ikke forhindre Nordic Seed i at hæve priserne eller i øvrigt forringe vilkårene.

904. Med hensyn til øvrige aktører, der kunne destabilisere Nordic Seeds og Sejets muligheder for at hæve priserne, foreligger der mulighed for import, men dette benyttes kun i meget begrænset omfang. Dette skyldes, at landmændene anvender sorter, der står på den danske sortliste og som har indgået i de danske landsforsøg, og disse er primært repræsenteret gennem Nordic Seed og Sejet, der også står for at repræsentere hovedparten af de udenlandske sorter.

905. Input-afskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne, jf. afsnit 4.3.2. Hvis kunderne downstream, dvs. grovvareselskaberne, afskærms fra indkøb af de populære sorter af såsæd på grund af højere priser eller ringere vilkår, vil de være afskærmede fra et væsentligt input i salget af grovvarer. Selvom såsæd kun udgør 5-6 pct. af grovvareselskabernes samlede salg, er det vigtigt for et grovvareselskab at tilbyde hele sortimentet af grovvarer, og stort set alle grovvareselskaberne sælger da også såsæd.

906. Givet Nordic Seeds position på engrosmarkedet for såsæd samt det eksisterende duopol med Sejet som den eneste anden mulige leverandør af betydning, vurderes det, at DA via Nordic Seed vil have mulighed for at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

## ii. Incitament til inputafskærmning

907. Med hensyn til incitamentet til input-afskærmning kan DA have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet. Dette gælder især, da det givet markedets duopoliggende tilstand vil kunne antages, at Sejet har en interesse i at følge en prisstigning fra Nordic Seeds side, når Nordic Seed først har mindsket konkurrencepresset.

---

<sup>92</sup> Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner begrænser ikke input-afskærmning til blot at omfatte fuld input-afskærmning. Delvis input-afskærmning kan derfor også hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. også Kommissionens afgørelse af den 14. maj 2008, COMP/M.4854 – *TomTom/Tele Atlas*.

908. Et af elementerne i vurderingen af incitamentet til input-afskærmning er, hvorvidt en sådan strategi vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af en afvejning mellem tabet på upstream-markedet for de tidlige generationer af såsæd og gevinsten på downstream-markedet for salg af såsæd til landmændene. Markedet upstream for såsæd har, som nævnt overfor, en samlet indtægt, der stammer fra licensafgifter, på 89 mio. kr. i Danmark, hvoraf Nordic Seed havde en indtægt på 26 mio. kr. i 2009. Nordic Seeds gennemsnitlige avance er ifølge parterne 2-10 pct. Downstream-markederne for såsæd har en samlet omsætning på 809 mio. kr., hvoraf DA, NA og AM i 2009 havde en samlet omsætning på ca. [...] mio. kr. Den gennemsnitlige avance for DA ved salg af såsæd er ifølge parterne 10 pct. Da downstream-markedet således er betydeligt større end engrosmarkedet for salg af såsæd, vil der være betydeligt større gevinst at hente for DA ved at afskærme konkurrenter downstream og dermed opnå en større markedsandel på såsæd, end der vil være ved at fortsætte med at levere engrossåsæd for at opretholde markedsandelen på dette markant mindre upstream-marked.

909. I sammenhæng med rentabiliteten af en strategi om input-afskærmning er det også relevant at se på DA's markedsandel downstream. Jo større markedsandel downstream, jo større gevinst vil der være ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet. DA har en markedsandel på 28 pct. på markederne for salg af såsæd til landmændene og vil derfor kunne opnå en betydelig gevinst ved at kunne hæve priserne på disse markeder.

910. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markederne end på upstream-markedet samt DA's position på downstream-markedet vurderes det, at DA vil have incitament til input-afskærmning.

### iii. Effekt for den effektive konkurrence

911. Inputafskærmning på markedet for såsæd vil kunne få negative konsekvenser for den effektive konkurrence og dermed for kunderne, dvs. grovvareselskaberne og i sidste ende landmændene.

912. Hvis DA via Nordic Seed nægter at levere såsæd til øvrige grovvareselskaber – og Sejlet vælger også at hæve priserne eller i øvrigt forringe kundernes vilkår - kan det øge de ikke-integrerede grovvareselskabers omkostninger. I kraft af de øgede omkostninger kan der komme et opadgående pres på de øvrige grovvareselskabers priser downstream. Dette vil give DA (og - på grund af den stiltiende koordinering downstream - også DLG) mulighed for også at hæve deres priser downstream til skade for kunderne (landmændene).

913. På længere sigt kan de afskærmede grovvareselskaber blive tvunget helt ud af markedet, hvis de ikke kan holde konkurrencedygtige priser givet de højere omkostninger til indkøb. Denne risiko forstærkes af, at det særligt er de mindre aktører på markedet, der vil kunne blive udsat for input-afskærmning. Disse aktører er særligt sårbare over for en strategi om input-afskærmning, da de må antages at have mindre kapital m.v. at stå imod med. Det formindskede konkurrencepres, dette vil medføre, vil give DA og DLG endnu bedre muligheder for at hæve priserne downstream.

914. Effekten downstream vil blive større, jo større en andel der afskærmes. I nærværende sag vil det være alle på downstream-markedet, der hverken er aktionærer i Nordic Seed eller Sejet, der kan blive udsat for afskærmning.

915. For at bevare et konkurrencepres på markedet, er det vigtigt at de downstream-aktører, der står uden for de to indkøbssamarbejder, er til stede på markedet, da disse antages at konkurrere mere intenst med DA og DLG, jf. afsnit 4.2.<sup>93</sup> Input-afskærmning kan også have negativ effekt for kunderne, hvis afskærmningen medfører forøgede adgangsbarrierer for potentielle konkurrenter, der måtte ønske at etablere sig på det danske marked. Hvis Nordic Seed nægter at levere til potentielle nye aktører på markedet, og disse kun kan få leveret fra Sejet til højere priser eller i øvrigt på forringede vilkår i forhold til før fusionerne, kan det virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Input-afskærmning kan hæmme konkurrencen betydeligt, hvis en konsekvens heraf bliver, at en potentiel ny konkurrent er nødt til at etablere sig både på upstream- og downstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt.

916. Eventuelle negative konsekvenser af input-afskærmning kan blive afbødet af forhold såsom køberstyrke eller entry upstream, jf. afsnit 4.3.2. Med hensyn til køberstyrke vil de afskærmede aktører være for små til, at de kan udøve nogen form for pres på Nordic Seed og Sejet, særligt set i lyset af at der ingen større alternative leverandører er på det danske marked p.t.

917. Angående entry er det usandsynligt, at der skulle træde nye aktører ind på upstream-markedet for såsæd. Såsædsmarkedet er således af en beskeden størrelse – særligt når der ses bort fra DA og DLG som kundegrundlag, idet de begge er tilknyttede egne forsyningsselskaber.

---

<sup>93</sup> Det fremgår af Kommissionens retningslinjer, at til trods for en forholdsvis lille markedsandel i forhold til andre aktører, kan en bestemt virksomhed spille en vigtig rolle i konkurrencen i forhold til disse, fx fordi den er en stærk konkurrent til den vertikalt integrerede virksomhed, eller fordi den er en særlig aggressiv konkurrent, jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 48.

918. En yderligere effekt af input-afskærmning kan være, at en eventuel reduktion af konkurrenter downstream som følge af afskærmningen kan lette koordineringen mellem de tilbageværende aktører. Dermed kan den vertikale integration, der vil finde sted gennem DA's overtagelse af enekontrol over Nordic Seed, virke befordrende for en koordineret adfærd mellem DA og DLG også downstream.

#### *Delkonklusion – ensidig afskærmning*

919. På baggrund af ovenstående vurderes det, at DA's enekontrol over Nordic Seed giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af ensidig input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af såsæd.

#### *4.16.1.1.2. Koordinerede virkninger i engrosleddet*

920. Udover ensidige afskærmningseffekter skal det også vurderes, om fusionerne øger risikoen for koordinerede virkninger.

921. Gennem opnåelsen af enekontrol over Nordic Seed får DA mulighed for direkte at styre selskabets aktiviteter, hvor der før var en række aktionærer, der skulle enes om selskabets strategi. Idet DA efter fusionerne direkte kontrollerer Nordic Seed, og idet det andet store selskab, Sejet, er ejet af DLG, er der risiko for, at DA og DLG kan koordinere deres adfærd upstream via de to forsyningsselskaber.

#### *Kundeafskærmning*

922. Såvel DA, NA, AM som DLG foretager hele deres indkøb af såsæd fra Nordic Seed og Sejet. Kontrolovergangen i Nordic Seed øger dermed ikke risikoen for kundeafskærmning på engrosmarkedet for salg af såsæd, heller ikke selvom DA og DLG måtte agere på koordineret vis.

#### *Input-afskærmning*

##### *i. Mulighed for input-afskærmning*

923. En række karakteristika kan virke befordrende for koordineret adfærd. Som ved vurderingen af horisontale fusioner danner disse karakteristika baggrund for, hvorvidt det anses for sandsynligt, at der efter fusionen vil være forøget risiko for koordinering ved opfyldelsen af betingelserne om 1) etablering af koordineringsbetingelser, 2) kontrol af afvigelser, 3) disciplinære foranstaltninger samt 4) reaktioner fra udenforstående.<sup>94</sup>

---

<sup>94</sup> Jf. Kommissionens retningslinjer for vurdering af ikke-horisontale fusioner (2008/C 265/07), pkt. 79-90.

### *1) Etablering af koordineringsbetingelser*

924. DA og DLG ville via Nordic Seed og Sejet kunne koordinere omkring enten nægtet levering til ikke-integrerede grovvarerelskaber eller levering på forringede vilkår i forhold til før fusionerne.

925. Etablering af koordineringsbetingelser kan blive nemmere som følge af DA's erhvervelse af enekontrol over Nordic Seed. Tidligere ville koordinering mellem Nordic Seed og Sejet kræve, at aktionærerne inden for Nordic Seed blev enige om en sådan strategi, mens DA nu direkte kan bestemme, hvem Nordic Seed skal levere til.

926. DA's erhvervelse af enekontrol over Nordic Seed vil også øge symmetrien mellem DA og DLG, idet begge selskaber herefter er vertikalt integrerede med et forsyningselskab upstream, der er aktiv inden for levering af såsæd.

### *2) Kontrol af afvigelser*

927. Kontrolovergangen i Nordic Seed kan gøre det nemmere for DA og DLG at kontrollere afvigelser fra den mulige koordinerede adfærd, idet den vertikale integration giver de to selskaber mulighed for at kontrollere de endelige priser og dermed mulighed for at kontrollere afvigelser mere effektivt.

928. Derudover betyder stabil efterspørgsel og markedets duopolkarakteristika, at det er muligt for Nordic Seed og Sejet at følge den anden aktørs handlinger tæt. Hvis Nordic Seed mister kunder, er de pågældende kunder således med overvejende sandsynlighed skiftet til den eneste anden konkurrent af betydning, Sejet.

### *3) Disciplinære foranstaltninger*

929. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger vil den vertikale integration gøre det muligt at straffe en virksomhed, der vælger at afvige fra koordineringsbetingelserne, mere effektivt. Dette skyldes bl.a., at DA og DLG gennem den vertikale integration har kontakt på flere markeder, hvilket giver flere muligheder for at gengælde eventuelle afvigelser. Efter kontrolovergangen vil DA således have mulighed for at sælge såsæd billigt til DLG's kunder i tilfælde af en afvigelse fra koordineringsbetingelserne fra DLG's side.

#### 4) Reaktionen fra udenforstående

930. Som nævnt ovenfor har Nordic Seed og Sejet tilsammen en markedsandel på [90-100] pct. på det samlede engrosmarked for salg af såsæd. Dermed vil DA og DLG via henholdsvis Nordic Seed og Sejet tilsammen kontrollere forsyningerne til langt størstedelen af det danske marked. Givet den høje kombinerede markedsandel for Nordic Seed og Sejet, er der ingen øvrige leverandører, der har en tilstrækkelig tilstedeværelse på markedet til at kunne foretage en modreaktion til eventuelle prisstigninger fra Nordic Seed og Sejet, fx i form af en aggressiv prispolitik.

931. Som nævnt ovenfor finder import kun sted i meget begrænset omfang, da der efterspørges sorter, der er egnet til danske klima og jordbundsforhold. De udenlandske sorter er repræsenteret gennem de etablerede selskaber, Nordic Seed og Sejet, hvilket vil stille de afskærmede konkurrenter ringere i konkurrencen med DA og DLG på downstream-markederne, givet at såsæd er en vigtig del af salget af grovvarer.

932. Der vurderes ikke at være nogen stærke kunder (grovvareselskaber) på markedet, der vil kunne destabilisere koordineringen mellem DA og DLG. Idet det danske engrosmarked for såsæd blot udgør 89 mio. kr. (2009), og idet DA og DLG dækker ca. [70-80]-[80-90] pct. heraf, anses det fx for usandsynligt, at de øvrige grovvareselskaber på rentabel vis vil kunne sponserere en indtræden på markedet for en ny konkurrent.

933. De øvrige nuværende aktionærer i Nordic Seed vil heller ikke have mulighed for at påvirke Nordic Seeds strategiske adfærd efter kontrolovergangen.

934. Givet DA's og DLG's kontrol over de to eneste forsyningsselskaber af betydning på engrosmarkedet for salg af såsæd vurderes det, at DA og DLG i fællesskab gennem koordineret adfærd vil have mulighed for input-afskærmning.

#### ii. Incitament til input-afskærmning

935. Med hensyn til incitamentet til input-afskærmning kan DA og DLG have en interesse i at nægte at levere til aktuelle og potentielle konkurrenter på downstream-markedet.

936. Som vist ovenfor vil selve størrelsen af downstream-markederne for såsæd i forhold til størrelsen af upstream-markedet for såsæd gøre, at der vil være et økonomisk incitament til input-afskærmning af øvrige konkurrenter med henblik på at øge markedsandelene på de markant større markeder downstream.



937. Dertil kommer, at DA og DLG allerede har betydelige markedsandele downstream. Jo større markedsandel selskaberne har downstream, jo større gevinst vil de kunne opnå ved at hæve priserne som følge af at have presset downstream-konkurrenterne ud af markedet.

938. Som nævnt ovenfor er det sandsynligt, at downstream-efterspørgslen som følge af input-afskærmning vil rettes til DA og DLG, da disse to selskaber er de klart største leverandører på downstream-markederne for såsæd, og da de begge er i stand til at levere såsæd, der er fuldt substituerbart med downstream-konkurrenternes.

939. Givet de højere indtjeningsmuligheder på downstream-markedet end på upstream-markedet samt DA's og DLG's position på downstream-markederne vurderes det, at DA og DLG vil have incitament til input-afskærmning gennem koordineret adfærd.

### iii. Effekt for den effektive konkurrence

940. Effekten for den effektive konkurrence svarer til effekterne beskrevet under den ensidige input-afskærmning, jf. afsnit 4.3.2. Dog er det muligt, at der vil være endnu større effekt forbundet med koordineret input-afskærmning. Dette skyldes, at Sejet ved en koordineret strategi om input-afskærmning vil hæve priserne til samme niveau som Nordic Seed, mens det under ensidig afskærmning ikke er givet, at Sejet vil forhøje priserne til helt samme niveau som Nordic Seed.

#### *Delkonklusion – koordineret input-afskærmning*

941. På baggrund af ovenstående vurderes det, at fusionerne giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, idet de øger risikoen for, at DA og DLG i kraft af stiltiende koordinering gennemfører en strategi om input-afskærmning.

#### *4.16.1.2. Konklusion – engrosmarkedet*

942. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for såvel ensidig som koordineret input-afskærmning på engrosmarkedet for salg af såsæd, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

943. Heraf vurderes risikoen for koordineret afskærmning at være højest, givet den allerede forøgede risiko for koordineret adfærd mellem DA og DLG på en række af de øvrige markeder vurderet i de foregående afsnit. Derudover vil DA og DLG have en fælles interesse i input-afskærmning, idet begge selskaber vil kunne drage fordel af en eventuel reduktion i antallet af konkurrenter på downstream-markederne som følge af en sådan strategi.

#### 4.16.2. Detailmarkedet

944. Både DA, NA og AM er aktive på markedet for salg af såsød. I 2009 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. af det samlede salg af såsød på det danske marked, NA havde en markedsandel på [0-10] pct., og AM havde en markedsandel på [0-10] pct., jf. Tabel 19.

945. Efter de planlagte fusioner vil DA dermed opnå en markedsandel på [20-30] pct. på det danske detailmarked for salg af såsød.

**Tabel 19: Såsød, detail, 2009, Danmark**

Virksomhed	Markedsandele
DLG	[40-50]%
DA	[20-30]%
Hedegaard	[0-10]%
VA	[0-10]%
NA	[0-10]%
Brdr. Ewers	[0-10]%
Hornslyd	[0-10]%
Møllerup Mølle A/S	[0-10]%
AM	[0-10]%
Himmerlands Grovare	[0-10]%
Øvrige	[0-10]%
I alt	100%
DA+NA+AM	[20-30]%
HHI før fusion	[2900-3100]
HHI efter fusion	[3200-3400]
Ændring i HHI	[200-300]

Kilde: *Fusionsparterne*

946. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på [3200-3400] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 19. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer om vurdering af horisontale fusioner.

##### 4.16.2.1. Virkninger af fusionerne

###### 4.16.2.1.1. Ensidede virkninger

947. Overtagelsen af NA og AM vil styrke DA's position på detailmarkedet for salg af såsød i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [0-10] procentpoints til en samlet markedsandel på [20-30] pct.

948. DLG vil efter fusionerne fortsat have en større markedsandel ([40-50] pct.) end DA. DA vil udover konkurrencen fra DLG også stadig møde konkurrence fra markedets øvrige aktører, fx VA og Hedegaard begge med markedsandele på [0-10] pct., jf. Tabel 19. Tilstedeværelsen af DLG og andre konkurrenter på markedet for salg af såsæd vil kunne sikre, at der oprettholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionerne, således at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne ensidigt over for landmændene.

949. På baggrund af ovenstående anses det for usandsynligt, at de horisontale fusioner medfører risiko for ensidige virkninger på markedet for salg af såsæd.

#### 4.16.2.1.2. Koordinerede virkninger

950. Som følge af de horisontale fusioner kan der opstå koordinerede virkninger mellem DA og DLG som den henholdsvis næststørste og største aktør på detailmarkedet for salg af såsæd. Dette styrkes af sandsynligheden for koordinering på engrosmarkedet, jf. ovenfor.

951. I det følgende skal det undersøges, om betingelserne for koordinering er opfyldt.

##### 1) Etablering af koordineringsbetingelser

952. På detailmarkedet for salg af såsæd er der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling. Disse mekanismer vurderes at fungere på tilsvarende vis, som det er nærmere beskrevet under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til svin.

#### Markedskarakteristika

953. De vertikale fusioner vil øge *koncentrationsniveauet* på detailmarkedet for salg af såsæd. Ved DA's overtagelse af NA og AM øges koncentrationen, hvilket ses af ændringen i HHI på [200-300], der er over EU-Kommissionens tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer.

954. Markedet for såsæd er også præget af betydelig *produktthomogenitet*. Markedsundersøgelsen har således vist, at de adspurgte landmænd er af den opfattelse, at der ikke er forskel på de typer såsæd, som Nordic Seed og Sejet – og dermed også grovvareselskaberne - udbyder.

955. Derudover er en række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin også til stede på detailmarkedet for salg af såsæd: i) lav innovation, idet grovvareselskaberne ikke selv foretager en videreforædling af såsæden ii) faste kundeforhold, idet landmændene i en vis grad indkøber fra de samme grovvareselskaber, hvilket bekræftes af markedsundersøgelsen, hvor et stort flertal af landmændene har købt fra det samme grovvareselskab det seneste år, samt iii) strukturelle forbindelser. Disse karakteristika er ligeledes medvirkende til at muliggøre etablering af koordineringsbetingelserne.

956. På baggrund af ovenstående vurderes den første betingelse at være opfyldt.

### 2) Kontrol af afvigelser

957. Ligesom på markedet for salg af færdigfoder til svin er der en række karakteristika ved detailmarkedet for salg af såsæd, der er medvirkende til at give markedet en sådan gennemsigtighed, at det er muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

958. Som nævnt ovenfor er markedet kendetegnet ved i) et højt koncentrationsniveau samt ii) en betydelig produkthomogenitet.

959. Yderligere er den vertikale integration i grovvarebranchen medvirkende til at øge gennemsigtigheden, idet de koordinerende virksomheder har øget viden om konkurrenternes omkostninger m.v. upstream.

960. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den anden betingelse at være opfyldt.

### 3) Disciplinære foranstaltninger

961. Med hensyn til disciplinære foranstaltninger er det igen relevant, at parterne har kontakt på flere markeder. Derudover tager grovvareselskaberne typisk også kontakt til landmændene omkring kontraktens udløb med henblik på nye forhandlinger, hvorved de har mulighed for at opdage, hvis en tidligere kunde skifter leverandør. Begge faktorer gør det muligt for enten DA eller DLG at gengælde eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd fra den anden part.

962. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den tredje betingelse at være opfyldt.

### 4) Reaktioner fra udenforstående

963. Den fjerde betingelse vedrørende reaktioner fra udenforstående er baseret på de samme betragtninger, som gjorde sig gældende på markedet for salg af færdigfoder til svin.

964. Der er tale om samme kundekreds (landmænd), hvis forhandlingsstyrke ikke kan antages at være stærkere på markedet for såsæd end på markedet for færdigfoder til svin. Det er dog muligt for landmændene selv at opformere såsæd, men de vil fortsat være afhængige af – med jævne mellemrum - at få leveret det nyeste materiale til denne opformering fra grovvarerelskaberne. Ligeledes er der ingen konkurrenter på markedet, der har en tilstrækkeligt stærk position på markedet til at kunne lægge pres på DA og DLG.

965. Derudover er markedet præget af adgangsbarrierer. Således er det kun muligt at certificere frø af sorter, der er optaget på den danske sortliste eller EU-sortlisten, og danske landmænd indkøber de sorter, der er afprøvet i sortsforsøgene og optaget på den danske sortliste. Derudover skal sorterne også være tilpasset danske klimaforhold, jf. afsnit 3.9.11, pkt. 280.

966. På baggrund af ovenstående karakteristika vurderes den fjerde betingelse at være opfyldt.

#### *Delkonklusion – koordinerede virkninger*

967. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration.

#### *4.16.2.2. Konklusion – detailmarkedet*

Det konkluderes, at de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af forøget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på detailmarkedet for salg af såsæd, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

### **4.17. Samlet konklusion på vurderingerne**

968. Vurderingerne ovenfor viser, at fusionerne medfører konkurrencemæssige betænkeligheder på følgende markeder:

- Detailmarkedet for salg af færdigfoder til svin
- Detailmarkedet for salg af færdigfoder til kvæg
- Detailmarkedet for salg af planteværn
- Markedet for indkøb af korn
- Detailmarkedet for salg af premix
- Detailmarkedet for salg af foderfedt

- Detailmarkedet for salg af såsæd
- Engrosmarkedet for salg af premix
- Engrosmarkedet for salg foderfedt
- Engrosmarkedet for salg af såsæd

969. Det vurderes derfor, at fusionerne ikke kan godkendes uden kompenserende foranstaltninger, idet de bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

## 5. Tilsagn

970. Da fusionerne ikke kan godkendes uden kompenserende foranstaltninger, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen siden anmeldelsen af fusionerne løbende drøftet mulighederne for tilsagn med parterne med henblik på at imødegå de konkurrencemæssige betænkeligheder.

971. Parterne har den 10. februar 2011 afgivet bindende tilsagn.

### 5.1. Beskrivelse af tilsagnene

972. Tilsagnene består af såvel strukturelle som adfærdsmæssige tilsagn. De strukturelle tilsagn knytter sig til de konkurrencemæssige betænkeligheder forbundet med DA's overtagelse af aktiviteterne i NA og AM, mens de adfærdsmæssige tilsagn knytter sig til de konkurrencemæssige betænkeligheder forbundet med DA's erhvervelse af enekontrol over Scanfedt, Nordic Seed, Nordic Seed International samt Dansk Vilomix.

973. Tilsagnene består i:

- a. Frasalg af produktionsfacilitet beliggende i Roust
- b. Frasalg af produktionsfacilitet beliggende i Nordenskov
- c. Forsyningspligt fra selskaberne Scanfedt, Nordic Seed, Nordic Seed International samt Dansk Vilomix til bestemte kundegrupper på samme vilkår som til DA og medlemmerne af indkøbssamarbejdet DLA

974. De to produktionsfaciliteter inkluderer al maskinel, personale m.v., der er nødvendigt for at sikre, at anlæggene kan fungere som selvstændige virksomheder. Anlæggene vil blive udbudt separat via budrunder, og der gælder en mindstepris på blot 1 kr. for hvert anlæg.

975. Det adfærdsmæssige tilsagn indebærer, at DA forpligter sig til at sikre, at de af tilsagnet omfattede selskaber leverer og sælger produkter og serviceydelser til såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige nuværende kundegrupper på samme vilkår, som DA og DLA-medlemmerne foretager deres indkøb.<sup>95</sup>

976. Parternes tilsagn er:

### **Fusioner med Danish Agro A.m.b.A. - Tilsagnserklæring**

Den 1. september 2010 anmeldte de følgende opregnede parter Danish Agro A.m.b.A.'s overtagelse af Nordjysk Andels Grovwareforening A.m.b.A. (herefter kaldet "Fusionen") samt Danish Agro A.m.b.A.'s overtagelse af kontrol med Vilomix Holding A/S, Protein- og Oliefabrikken Scanola A/S, Scanfedt A/S, Nordic Seed A/S, Nordic Seed International A/S, Dan Aller Holding A/S og Baltic Agro Holding A/S (herefter samlet kaldet for "Kontrolskiftet") til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i henhold til konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

Til imødekommelse og afhjælpning af de konkurrenceretlige betænkeligheder ved Fusionen og Kontrolskiftet tilbyder Danish Agro A.m.b.A. ved nærværende tilsagnserklæring at påtage sig de tilsagn, som er beskrevet nedenfor, og som er drøftet med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på møde den 16. december 2010.

Med nærværende tilsagnserklæring er vedlagt bilagene 1 og 2, der indeholder en beskrivelse af de produktionsfaciliteter, som udbydes af Danish Agro A.m.b.A.

Tilsagnene som Danish Agro A.m.b.A. tilbyder, består dels i et adfærdstilsagn om ligebehandling, der retter sig mod Kontrolskiftet, samt et strukturelt tilsagn om frasalg af produktionskapacitet, der retter sig mod Fusionen og erhvervelsen af Aller Mølle A/S via kontrolerhvervelsen af Dan Aller Holding A/S. Tilsagnene er nærmere uddybet og kvalificeret nedenfor.

### **1. Betingelse for tilsagnene**

Det er en betingelse for, at Danish Agro A.m.b.A. afgiver tilsagnene, at Fusionen og Kontrolskiftet godkendes uden at opstille øvrige krav end, at tilsagnene gøres til vilkår for godkendelsen, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

---

<sup>95</sup> Virksomheder, der ikke er medlemmer af DLA Agro, opnår dog ikke medlemsfordele i form af udbetaling af bonus samt overskudsdeling. Det er dog sikret gennem tilsagnet, at engrosselskaberne ikke kan hæve priserne og derefter udbetale bonus og udlodning i usædvanlig grad.

## 2. Definitioner

I nærværende tilsagnserklæring anvendes følgende definitioner

"Anden Fase"	betyder en periode på 4 måneder, der starter fra udløbet af Første Fase.
"DA"	betyder Danish Agro A.m.b.A., CVR-nr. 59 78 93 17, Køgevej 55, 4653 Karise.
"DLA Agro A.m.b.A."	er et fælles indkøbs- og markedsførings-selskab for en række nordeuropæiske forsynings-selskaber til landbruget, CVR-nr. 28 89 24 38, Kornmarken 1, 8464 Galten.
"DLG"	betyder Dansk Landbrugs Grovvarereselskab, CVR-nr. 24 24 69 30, Vesterbrogade 4 A, 1620 København V.
"Kontrollerende interesse"	betyder ejerskab eller anden besiddelse, såvel direkte som indirekte, af kapital eller stemmer i en virksomhed, der udgør mere end 1/3 af virksomhedens samlede indskudskapital eller stemmer. Hermed side-stilles tilfælde, hvor der ikke er tale om be-siddelser, men hvor der kan udøves kontrol gennem aftaler eller på andet grundlag.
"Fusionen"	betyder DA's overtagelse af Nordjysk Andels Grovvarereforening A.m.b.A., CVR-nr. 26 60 66 83, Borupvej 29, 9760 Vrå.
"Første Fase"	betyder perioden fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet, der udløber 6 måneder ef-ter denne offentliggørelsesdato og som af-sluttes med et udbud.
"Koncernforbundet"	betyder et moderselskab og dets dattervirksomheder, som defineret i § 7 i Lov om ak-tie- og anpartsselskaber nr. 470 af 12.6.2009.
"Kontrolskiftet"	betyder DA's overtagelse af kontrollen i Vi-lomix Holding A/S, CVR-nr. 28 68 87 41, Sjellebrovej 10, 8544 Mørke, Protein- og Oliefabrikken Scanola A/S, CVR-nr. 19 75 54 44, Tongavej 1, 8000 Århus C, Scanfedt A/S, 27 23 87 34, Kornmarken 1, 8464 Galten, Nordic Seed A/S, CVR-nr. 27 22 93 79, Kornmarken 1, 8464 Galten, Nordic Seed International A/S, CVR.-nr. 31 50 05 67,



Kornmarken 1, 8464 Galten, Dan Aller Holding A/S, CVR-nr. 32 29 47 07, Sjellebrovej 10, 8544 Mørke, Baltic Agro Holding A/S, CVR-nr. 29 22 30 09, Sjellebrovej 10, 8544 Mørke.

“Trustee”

betyder den person, der udpeges af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen efter indstilling fra DA til at forestå salgsprocessen over de aktiver, der udbydes af DA samt til at forestå udbuddet i Første Fase. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er ikke bundet af DA's indstilling og kan afvise den foreslåede Trustee.

### **3. Adfærdstilsagn – Forpligtelse til ligebehandling**

DA forpligter sig til at sikre, at leverancer og salg af produkter og serviceydelser fra

- (i) Scanfedt A/S, CVR.nr. 27 23 87 34
- (ii) Nordic Seed A/S, CVR.nr. 27 22 93 79
- (iii) Nordic Seed International A/S, CVR.nr. 31 50 05 67, samt
- (iv) Vilomix Holding A/S's helejede datterselskab, Dansk Vilomix A/S, CVR.nr. 70 64 92 17, samt
- (v) samtlige selskaber, som DA måtte etablere som moder- eller datterselskaber inden for samme eller tilsvarende aktivitetsområder, hvor selskaberne opført under punkt (i)-(iv) er aktive, samt selskaber, der måtte træde i stedet for de under punkt (i)-(iv) nævnte selskaber

til såvel danske som udenlandske grovvarerelskaber og øvrige nuværende kundegrupper sker på samme vilkår, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA Agro A.m.b.A. foretager deres indkøb hos disse i punkt 3, afsnit (i)-(v) opregnede selskaber. Virksomheder, som ikke er medlemmer af DLA Agro A.m.b.A., opnår ikke de dertil knyttede medlemsfordele, herunder ret til udbetaling af bonus samt udlodning af overskud dog således, at DA ikke må foretage retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA Agro A.m.b.A. og øvrige kunder ved at give medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, f.eks. ved at udbetale bonus eller foretage udlodning, der fraviger det sædvanlige niveau.

Tilsagnet er bindende for DA, så længe DA eller et dermed koncernforbundet selskab har en direkte eller indirekte kontrollerende indflydelse på selskaberne Scanfedt A/S, Nordic Seed A/S, Nordic Seed International A/S og/eller Vilomix Holding A/S.

#### 4. Strukturelt tilsagn – Frasalg af aktiver – Første fase

Via en uafhængig Trustee afholdes udbud over følgende aktiver:

- (i) DA's produktionsfaciliteter i Roust med tilhørende aktiver samt
- (ii) DA's produktionsfaciliteter i Nordenskov med tilhørende aktiver.

En nærmere beskrivelse af faciliteten i Roust og faciliteten i Nordenskov er foretaget i **bilag 1-2**, som er vedlagt nærværende tilsagnserklæring.

Udbuddet skal være gennemført og købsaftaler med en eller flere eventuelle købere skal være indgået af Trustee inden for en frist på 6 måneder fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

Det påhviler Trustee at offentliggøre processen vedrørende frasalget af produktionsfaciliteterne således, at potentielt interesserede købere - såfremt de opfylder betingelserne i punkt 4, afsnit (iii)-(vi) - sættes i stand til på lige og ikke-diskriminerende vilkår at afgive et bud ved udløbet af Første Fase.

I Første Fase har DA ret til at forhandle med potentielle købere inden udbuddet afholdes. Ved forhandling forstås, at DA agerer som mægler i salgsprocessen ved f.eks. at opsøge potentielle købere, fremvise produktionsfaciliteterne samt give information herom, dog således at myndigheden til at træffe beslutninger vedr. salget udelukkende ligger hos Trustee.

Udbuddet gennemføres af Trustee som en enkelt-runde auktion med lukkede bud og afholdes senest ved udløbet af Første Fase, jf. bestemmelserne herom i punkt 6. Afgivne bud kan alene betinges af godkendelse fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen eller udenlandske konkurrencemyndigheder efter bestemmelserne nedenfor samt godkendelse efter danske eller udenlandske regler om fusionskontrol.

Salget af produktionsfaciliteterne skal ske til højestbydende ved udløbet af Første Fase som en kontanthandel. Der gælder en mindstepris ved frasalget af produktionsfaciliteterne på DKK 1,00 for hver facilitet.

Et bud på DA's faciliteter kan omfatte enten produktionsfaciliteterne i Roust eller produktionsfaciliteterne i Nordenskov eller begge. Afgivelse af bud på begge faciliteter skal ske ved separate bud på hver facilitet, og må ikke være indbyrdes afhængige.

Interesserede købere skal før afgivelse af bud skriftlig søge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse som købere inden udløb af Første Fase. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal senest 1 uge efter modtagelse af ansøgning om godkendelse meddele pågældende virksomhed, hvorvidt ansøgningen kan imødekommes. Godkendelse forudsætter, at:

- (iii) vedkommende virksomhed ikke er Koncernforbundet med DA og ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i DA,
- (iv) vedkommende virksomhed ikke er DLG eller Koncernforbundet med DLG og ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i DLG,
- (v) DA og/eller DLG ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i vedkommende virksomhed, og
- (vi) vedkommende virksomhed til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har indgivet en, efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens opfattelse, kortfattet, plausibel forretningsplan om drift af grovarevirksomhed, herunder salg af foder i Danmark, ved anvendelse af det aktiv, der ønskes erhvervet, samt dokumentation for pågældende virksomheds finansielle styrke til gennemførelse af forretningsplanen. Fremsendelse skal ske senest en uge før Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal tage stilling til virksomhedens ansøgning om godkendelse. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen meddeler Trustee hvilke virksomheder, der opfylder disse betingelser.

DA og Trustee skal sikre, at det fremgår af købsaftalen, at køber forpligter sig til ikke at sælge produktionsfaciliteterne til DA, DLG, andre virksomheder omfattet af punkt 4, afsnit (iii) eller virksomheder, hvori DA har en Kontrollerende Ejerinteresse i en periode på 10 år fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

Såfremt der ikke er sket frasalg af både faciliteten i Roust og faciliteten i Nordenskov i Første Fase, skal Trustee iværksætte Anden Fase, jf. punkt 5.

Såfremt én af produktionsfaciliteterne er solgt i Første Fase, er det alene den anden ikke-solgte produktionsfacilitet, der overgår til Anden Fase.

Efter anmodning fra DA kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen under særlige omstændigheder, herunder force majeure m.v., forlænge 6 måneders fristen i Første Fase.

## **5. Strukturelt tilsagn – Frasalg af aktiver – Anden fase**

Såfremt der ikke er sket frasalg af begge produktionsfaciliteter beskrevet i punkt 4 ved udløbet af Første Fase, sælges den eller de tilbageværende produktionsfaciliteter af Trustee. Der gælder en mindstepris ved frasalget af produktionsfaciliteterne i Anden Fase på DKK 1,00 for hver facilitet

Produktionsfaciliteterne og de medfølgende aktiver er beskrevet i bilag 1-2.

Anden Fase varer i 4 måneder fra udløbet af Første Fase. En eventuel køber skal være udpeget inden udløbet af 4 måneders perioden i Anden Fase.

Såfremt der ikke er sket frasalg af begge produktionsfaciliteter ved udløbet af Anden Fase, bortfalder pligten til at frasælge det eller de tilbageværende produktionsanlæg.

Interesserede købere skal skriftligt søge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om at blive godkendt som køber. Godkendelse forudsætter, at vedkommende virksomhed opfylder betingelserne i punkt 4, afsnit (iii)-(vi).

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan under helt særlige omstændigheder, herunder hvis DA, efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens opfattelse, ikke loyalt samarbejder om frasalget eller i tilfælde af force majeure forlænge den i punkt 5 angivne frist i Anden Fase.

## **6. Trustee, udbud og øvrige bestemmelser**

Trustee handler på vegne af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og er alene underlagt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens instruktionsbeføjelse, herunder ansættelse/afskedigelse. DA udarbejder et mandat for Trustee, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan godkende eller forkaste.

Trustee skal være uafhængig af DA og DA's Koncernforbundne dattervirksomheder, associerede virksomheder og indkøbssamarbejder. Trustee skal endvidere opfylde principperne i § 3 i forvaltningsloven om habilitet.

Trustee forestår i samarbejde med DA fremvisning af de i bilag 1-2 beskrevne produktionsfaciliteter. Potentielle købere skal have adgang til sædvanlig due diligence og adgang til oplysninger om medarbejdere samt en rimelig adgang til møder med ledelse og nøglemedarbejdere.

Trustee forestår endvidere udarbejdelsen af udbudsbetingelser, udbudsmateriale samt udbudsprocedurer, der gælder for salgene, jf. punkt 4.

Udbudsbetingelserne, udbudsmaterialet og udbudsprocedurerne, jf. punkt 4, og som skal godkendes af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal udformes på åbne, gennemsigtige og ikke-diskriminerende vilkår således, at virksomheder, der opfylder betingelserne i punkt 4, afsnit (iii)-(vi) har adgang til at afgive skriftlige bud. Det påhviler Trustee ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af frasalget at sørge for, at alle aktører behandles lige gennem alle faser af udbudsprocessen.

I udbudsbetingelserne skal angives fristerne for modtagelse af bud. Fristerne skal være tilstrækkeligt lange til at give de bydende rimelig tid til at afgive bud. Budene skal være skriftlige og afleveres til Trustee. Den

eller de højstbydende offentliggøres med angivelse af budsum på et forud fastsat tidspunkt af Trustee.

Bud må ikke indeholde forbehold af nogen slags – ud over forbehold for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens godkendelse efter punkt 4, afsnit (ii)-(v) samt Konkurrencemyndighedernes godkendelse, hvis en sådan godkendelse kræves efter konkurrencelovens kap. 4 eller andre landes konkurrenceregler, herunder EU-konkurrencereglerne. Alle bud skal indeholde en entydig pris.

Trustee skal påse, at udbuddet sker i henhold til samtlige disse tilsagn og i overensstemmelse med udbudsbetingelserne. Trustee skal straks orientere Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, såfremt Trustee konstaterer forhold, der kan være en afvigelse fra den proces, som disse tilsagn, udbudsbetingelserne og Trustee's mandat fastlægger. Trustee skal desuden løbende redegøre for udbudsprocessen over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

DA afholder alle omkostninger til Trustee. Trustee skal aflønnes af DA på en sådan måde, at Trustee ikke bliver forhindret i at opfylde sit trustee-mandat uafhængigt og effektivt.

DA forpligter sig til at samarbejde loyalt med Trustee, herunder udlevere al relevant materiale om produktionsfaciliteterne til brug for interesserede virksomheder. DA forpligter sig til ikke at hverve eller forsøge at hverve nøglemedarbejdere, der overføres sammen med produktionsfaciliteterne.

Med henblik på at sikre produktionsfaciliteternes økonomiske levedygtighed, salgbarhed og konkurrenceevne forpligter DA sig frem til tidspunktet for tredjemands overtagelse af produktionsfaciliteterne at drive disse som en "going concern" i overensstemmelse med god forretnings-skik i branchen og skal i videst muligt omfang sikre produktionsfaciliteterne mod ethvert tab i konkurrenceevne og potentiel konkurrenceevne. Herunder forpligter DA sig til ikke at træffe beslutninger, som kan have en negativ indflydelse på ledelsen og værdien af faciliteterne. Desuden forpligter DA sig til at udføre planlagte investeringer og foretage den sædvanlige løbende vedligeholdelse, således at aktiverne holdes i funktionsdygtig stand. Endelig forpligter DA sig til at iværksætte de tiltag, som man med rimelighed kan forvente for at sikre, at alle nøglemedarbejdere forbliver ansat i produktionsfaciliteterne.

De indkomne bud afgives under forudsætning af, at produktionsfaciliteterne med tilhørende aktiver er i gældfri stand.

DA forpligter sig til ikke at forringe eller fjerne dele af produktionsfaciliteterne med tilhørende aktiver som beskrevet i bilag 1-2.

DA og DA's Koncernforbundne selskaber samt selskaber, hvori DA har en Kontrollerende Ejerinteresse, forpligter sig til ikke at erhverve produktionsfaciliteterne efter frasalget i en periode på 10 år fra offentliggørelsen af Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

DA forpligter sig endvidere til at gøre alt for at forhindre, at heller ikke virksomheder, der har direkte eller indirekte ejerinteresser i DA samt virksomheder, hvori DA har direkte eller indirekte ejerinteresser, erhverver faciliteterne efter frasalget.

Medarbejdere, der er ansat ved produktionsfaciliteten i Roust og Nordenskov, overgår til køberen i overensstemmelse med bestemmelserne i lov om lønmodtagernes retsstilling ved virksomhedsoverdragelse.

## **7. Offentlighed**

Tilsagnene er offentlige og offentliggøres samtidig med Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen og Kontrolskiftet.

## **8. Ikrafttræden**

Tilsagnene træder i kraft på tidspunktet for offentliggørelsen af Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen og Kontrolskiftet, jf. konkurrencelovens § 12e, stk. 1, jf. § 12c, stk. 1 og 2.

## **9. Bilagsfortegnelse**

Med nærværende tilsagnserklæring er vedlagt følgende bilag:

Bilag 1: Beskrivelse af produktionsfaciliteten i Roust

Bilag 2: Beskrivelse af produktionsfaciliteten i Nordenskov

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

---

Jørgen H. Mikkelsen

---

Christian Junker

## 5.2. Vurdering af tilsagnene

### *Frasalg af de to produktionsfaciliteter*

977. Tilsagnene om frasalg af de to produktionsfaciliteter beliggende i henholdsvis Roust og Nordenskov har overordnet til formål at opretholde et konkurrencepres på DA og DLG, der kan hindre koordineret adfærd mellem disse to aktører.

978. De to anlæg har tilsammen en produktionskapacitet på 180.000 tons samt en lagerkapacitet på 25.000-28.000 tons (Roust: 80.000 tons produktionskapacitet og 9.000-10.000 tons lagerkapacitet, Nordenskov: 100.000 tons produktionskapacitet og 16.000-18.000 tons lagerkapacitet).

979. Der produceres i dag økologisk fjerkræfoder samt en mindre mængde økologisk svinefoder på anlægget beliggende i Roust, mens der produceres økologisk kvægfoder på anlægget beliggende i Nordenskov. Det vil dog være muligt for en køber at omstille produktionen til andre fodertyper, jf. afsnit 3.9.3., pkt. 148.

980. DA overtager i kraft af fusionerne 460.000 tons produktionskapacitet. Det er vurderingen, at selvom frasalgene af anlæggene i Roust og Nordenskov ikke fuldt ud matcher den overtagne kapacitet, så vil frasalget af de to anlæg være tilstrækkeligt til at sikre gode muligheder for, at en (evt. to) konkurrent/konkurrenter til DA og DLG kan etablere eller styrke deres position i Danmark og dermed udøve et konkurrencemæssigt pres på DA og DLG, der kan modvirke stiltiende koordinering.

981. Der kan til illustration af frasalgenes mulige effekt opstilles en række forskellige scenarier. I det følgende opstilles to scenarier, hvor 1) det antages, at der produceres færdigfoder til kvæg på anlægget i Nordenskov og færdigfoder til svin i Roust og 2) det antages, at al kapacitet omlægges til produktion af færdigfoder til svin. Det antages samtidig i beregningerne, at én aktør køber begge anlæg.

982. Hvis det lægges til grund, at produktionen i henholdsvis Roust og Nordenskov fastholdes, som den er i dag, åbnes der mulighed for produktion af 80.000 tons svinefoder og 100.000 tons kvægfoder. Sådanne frasolgte kapaciteter vil give en aktør mulighed for at opnå en markedsandel på [0-10] pct. inden for salg af færdigfoder til kvæg og [0-10] pct. inden for salg af færdigfoder til svin i Vestdanmark. Dette vil sænke HHI fra [2500-2700] før tilsagnene til [2000-2200] efter tilsagnene (før fusionerne var HHI 2000-2200) for så vidt angår færdigfoder til kvæg.<sup>96</sup> Inden for færdigfoder til svin vil frasalget medføre et fald i HHI fra [2500-2700] før tilsagnene til [2400-2600] efter tilsagnene (før fusionerne var HHI [2200-2400]). Tilsagnene vil således åbne muligheder for, at HHI på markedet for færdigfoder til kvæg forbliver næsten uændret efter fusionen og frasalgene, mens HHI på markedet for færdigfoder til svin vil stige med [100-200].

983. Hvis det lægges til grund, at al produktion på de to anlæg omlægges til produktion af færdigfoder til svin,<sup>97</sup> så vil frasalgene give mulighed for, at en aktør kan opnå en markedsandel på [0-10] pct. HHI vil som følge heraf reduceres fra [2500-2700] før tilsagnene til [2200-2400] (før fusionerne var HHI [2200-2400]). Tilsagnene vil således åbne mulighed for, at fusionerne efter tilsagnene vil føre til en stigning i HHI på markedet for salg af færdigfoder til svin på beskedne [0-100].

984. Frasalget af de to produktionsfaciliteter vil ikke fjerne den fulde forøgelse af DA's markedsandel. Der er til gengæld forhold, der taler for, at dette heller ikke vil være påkrævet, før tilsagnene kan betragtes som tilstrækkelige.

985. *For det første* har NA ikke været en lige så stærk konkurrent, som en aktør uden for DLA-samarbejdet ville have været, jf. afsnit 4.2. Dette betyder, at fusionerne ikke medfører elimineringen af en aktør, der tidligere har lagt et fuldt konkurrencemæssigt pres på DA.

986. *For det andet* frasælges der betydelig produktionskapacitet, hvilket vil sætte en (eventuelt to) køber(e) i stand til at erobre betydelige markedsandele. Samlet vurderes det, at den aktør/de aktører, som overtager produktionsfaciliteterne beliggende i Roust og Nordenskov, vil kunne få en betydelig rolle at spille på de danske fodermarkeder.

---

<sup>96</sup> Tallene er udregnet på baggrund af volumenbaserede markedsandelsestimater, hvorfor der kan være mindre afvigelser fra de HHI-tal, der er benyttet i de enkelte vurderingsafsnit. Det er i beregningerne lagt til grund, at frasalget vil ske til en ny aktør på markedet, og at markedsandelene vil blive vundet fra DA alene. Hvis nogle af markedsandelene vindes fra DLG, vil HHI sænkes yderligere som følge af tilsagnet. Modsat vil effekten af tilsagnet blive mindre, hvis kapaciteten på den/de overtagne fabrikker ikke udnyttes fuldt ud.

<sup>97</sup> Det er relativt let at omlægge fra kvægfoder til svinefoder.



987. Der er identificeret konkurrencemæssige betænkeligheder på en række markeder, men det er vurderingen, at en styrket position på de største og økonomisk set tungeste markeder – fodermarkederne – vil kunne trække et salg på de øvrige grovvaremarkeder med sig og dermed styrke en (evt. to) konkurrents/konkurrenters position også på disse markeder. Effekten på de øvrige markeder er der ligeledes taget højde for via den lagerkapacitet, der følger med produktionsfaciliteterne. Det er således vigtigt for den indledende adgang til de danske grovvaremarkeder, at der er mulighed for at købe korn hos landmændene og i den forbindelse indgå de dobbelttrekkede kontrakter med landmændene om henholdsvis indkøb af korn og salg af foder, jf. afsnit 3.9.12. På de øvrige markeder med konkurrencemæssige betænkeligheder er der derudover heller ikke tale om, at grovvareselskaberne selv er producenter af produkterne, hvorfor der ikke er behov for frasalget af kapacitet på disse markeder.

988. Styrelsen har markedstestet de afgivne tilsagn blandt de største konkurrenter og kunder på de danske grovvaremarkeder bl.a. med henblik på at vurdere, hvorvidt de tilbudte anlæg vil kunne sætte køberen i stand til at udøve et konkurrencemæssigt pres på DA og DLG.

989. Markedstesten har bekræftet, at der med anlæggene i Roust og Nordenskov er tale om produktionsfaciliteter, der vil kunne drives som rentable virksomheder. Anlæggene vil også kunne fungere selvstændigt, dvs. uafhængigt af DA.

990. Det blev i markedstesten også undersøgt, hvorvidt det ville være nødvendigt at tilføre anlæggene i Roust og Nordenskov yderligere ressourcer i form af maskinel, personale eller andet. Markedstesten viste, at anlæggene var tilstrækkeligt udstyrede, og at der derfor ikke er behov for tilførsel af yderligere ressourcer. Markedsaktørerne har derudover vurderet, at lagerkapaciteten til korn tilknyttet anlæggene i henholdsvis Roust og Nordenskov også er tilstrækkelig.

991. Markedstesten bekræftede, at der vil være interesserede købere til de to anlæg. De potentielle købere er i forvejen aktive på de danske grovvaremarkeder, og de har dermed allerede erfaring med at drive grovvarevirksomhed. De har ligeledes allerede adgang til kundebasen (landmændene), hvorfor de via de frasolgte anlæg vil kunne være i stand til at udøve et konkurrencemæssigt pres på DA og DLG fremover.

992. Hvis frasalget gennemføres til en køber, der ikke ønsker at udøve et konkurrencemæssigt pres på grovvaremarkederne, vil fusionernes virkninger kunne hæmme den effektive konkurrence betydeligt. For at forhindre dette skal interesserede købere godkendes af styrelsen.

993. Styrelsen skal sikre, at en potentiel køber kun godkendes, hvis:

- a. Vedkommende virksomhed ikke er koncernforbundet med DA eller har direkte eller indirekte ejerinteresser i DA.
- b. Vedkommende virksomhed ikke er koncernforbundet med DLG eller har direkte eller indirekte ejerinteresser i DLG.
- c. DA og/eller DLG ikke har direkte eller indirekte ejerinteresser i vedkommende virksomhed.
- d. Vedkommende virksomhed har indgivet en kort, plausibel forretningsplan om drift af grovwarevirksomhed, herunder salg af foder i Danmark.

### *Det adfærdsmæssige tilsagn*

994. Tilsagnet om salg til danske og udenlandske grovwareselskaber samt øvrige nuværende kundegrupper på samme vilkår som salg til DA og DLA-medlemmerne har til formål at eliminere de konkurrencemæssige betænkeligheder forbundet med input-afskærmning.

995. Input-afskærmning forudsætter, at den fusionerede virksomhed er i stand til at hæve priserne, eller i øvrigt levere på forringede vilkår i forhold til før fusionerne, over for ikke-integrerede virksomheder. Idet DA med det adfærdsmæssige tilsagn forpligter sig til via de af tilsagnet omfattede selskaber at levere til andre grovwareselskaber og øvrige nuværende kundegrupper på samme vilkår, vil det ikke være muligt for DA at gennemføre en strategi om input-afskærmning.

996. Markedstesten af det adfærdsmæssige tilsagn har bekræftet, at markedsaktørerne vurderer tilsagnet som tilstrækkeligt til at sikre forsynings-sikkerhed for grovwareselskaberne.

### **5.3. Konklusion**

997. På baggrund af ovenstående vurderes det, at tilsagnene eliminerer de konkurrencemæssige betænkeligheder, der er identificeret ved fusionerne. Denne vurdering er særligt baseret på, at frasalget omfatter betydelig kapacitet, at det adfærdsmæssige tilsagn sikrer forsyninger af råvarer til øvrige aktører på markedet, der ikke selv er aktionærer i forsyningsselskaber, samt at markedsaktørerne har reageret positivt på disse tilsagn.

998. Samlet set vurderes det således, at tilsagnene imødegår fusionernes konkurrencebegrænsende virkninger i tilstrækkelig grad.