

# Svenska Lantmännens overtagelse af aktier i Spirakoncernen

Jornal nr. 3/1120-0401-0070/FI/pr/mah

## Rådsmødet den 27. april 2005

### Resumé

1. Med aftale af 1. marts 2005 har Lantbrukarnas Ekonomiaktiebolag overdraget 83 % af aktierne i Spira-koncernen til Svenska Lantmännen, således at Svenska Lantmännen nu ejer 91 % af aktierne i Spira-koncernen. Svenske Kronfågel og danske Danpo er begge helejede datterselskaber i Spira-koncernen, og ejerskabet af Danpo sammen med Svenska Lantmännens omsætning i Danmark betyder, at der er tale om en fusion, der er anmeldelsespligtig i bl.a. Danmark.
2. Konkurrencestyrelsen har i forbindelse med behandlingen af fusionsanmeldelsen identificeret en række produktmarkeder samt et tilstødende marked, som er blevet gjort til genstand for en nærmere undersøgelse.
3. På afsætningssiden kan markedet opdeles i to segmenter, nemlig markedet for salg af kyllingeprodukter til detailhandelen, som geografisk afgrænses til Danmark og markedet for salg af kyllingeprodukter til catering og forarbejdningsindustrien, som geografisk må anses for at være noget større end Danmark. På disse markeder opererer Danpo og Rose Poultry samt en række udenlandske leverandører.
4. På indkøbssiden kan der afgrænses et marked for indkøb af slagtekyllinger fra slagtekyllingeproducenterne, som geografisk kan afgrænses til Danmark.
5. Endelig involverer fusionen et tilstødende marked for opdræt og salg af forældredyr, idet Svenska Lantmännen ejer et sådan foretagende, Swe-Chick.
6. På de relevante produktmarkeder vil der ved fusionen ikke ske forskydninger i markedsandele på det danske marked, idet Svenska Lantmännen ikke har aktiviteter af denne art. Imidlertid har Svenska Lantmännen med SweChick en uhyre stærk stilling på markedet for opdræt og salg af forældredyr til danske rugerier. På nuværende tidspunkt nedstammer samtlige slagtekyllinger, der leveres til de to danske slagterier, fra forældredyr fra SweChick.
7. Konkurrencestyrelsen har derfor overvejet, om Svenska Lantmännen med denne meget stærke position på et tilstødende marked på en eller anden måde skulle kunne presse konkurrenten til Danpo, Rose Poultry, og dermed øge Danpos markedsandel på markedet for indkøb af slagtekyllinger fra producenterne og eventuelt også på markedet for salg af kyllingeprodukter til detailhandelen m.v. Det er med den nuværende undersøgelse vanskeligt at afgøre helt præcis. Imidlertid har Svenska Lantmännen afgivet et tilsagn om, at så længe selskabet har bestemmende indflydelse i SweChick og/eller Danpo, vil SweChick levere til samtlige danske rugerier på lige og

ikke-diskriminerende vilkår, og med dette tilsagn må de konkurrencemæssige betænkeligheder anses for at være elimineret.

## Afgørelse

Det meddeles Svenska Lantmännen og Lantbrukarnas Ekonomiaktiebolag

- At den anmeldte fusion vedrørende Svenska Lantmännens overtagelse af 83 % af aktierne i Spira AB er omfattet af konkurrencelovens fusionsregler, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 1, jf. § 12a, stk. 1.
- At den anmeldte fusion godkendes på vilkår af, at de af Svenska Lantmännen afgivne tilsagn efterleveres, jf. konkurrencelovens § 12 e jf. § 12 c, stk. 2.

## Tilsagn

Under behandlingen af fusionsanmeldelsen har parterne afgivet følgende tilsagn:

*Ved aktieoverdragelsesaftale af 1. marts 2005 overdroges 83 % af aktierne i Spira-koncernen til Svenska Lantmännen ek för (herefter "SvL"), således at SvL nu besidder 91 % af aktierne i Spira-koncernen.*

*Da det danske fjerkræslagteri Danpo A/S (herefter "Danpo") er et helejet datterselskab i Spira-koncernen, betyder dette, at SvL gennem ejerskabet af Danpo kommer til at konkurrere med blandt andet Rose Poultry på det danske marked.*

*SvL's datterselskab SweChick AB (herefter "SweChick"), som repræsenterer forældredyr af typen ROSS, er for nærværende den væsentligste leverandør af forældredyr til de to danske rugerier Danhatch og Holmegård (gennem sammenslutningen Broiler Breeder Supply ApS), som igen leverer daggamle slagtekyllinger til en række producenter (landmænd), der er tilknyttet Danpo, Rose Poultry med flere.*

*På baggrund af SvL's p.t. ledende stilling – gennem SweChick – på det danske marked for forældredyr, har SvL indvilliget i at afgive følgende tilsagn:*

*SweChick og SvL forpligter sig hermed til at sikre, at leverancer af ROSS forældredyr fra SweChick til danske rugerier sker på lige og ikke-diskriminerende vilkår til samtlige danske rugerier, der måtte ønske at aftage de nævnte forældredyr.*

*Ovennævnte forpligtelse gælder også i relation til adgangen til nyt og forbedret avlsmateriale, som SweChick måtte opnå ret til at levere.*

*Tilsagnet er kun bindende for SvL og SweChick, så længe SvL direkte eller indirekte har en kontrollerende indflydelse på sit nuværende datterselskab SweChick.*

*Endvidere er tilsagnet kun bindende for SvL og SweChick, så længe SvL direkte eller indirekte har en kontrollerende indflydelse på Danpo.*

## Sagsfremstilling

8. Den 9. marts 2005 modtog styrelsen en fusionsanmeldelse mellem Svenska Lantmännen (SvL) og Lantbrukarnas Ekonomiaktiebolag (publ) (LEAB) vedr. SvL's overtagelse af 83 % af aktierne i det af LEAB ejede Spira AB (Spira). Danpo A/S og Kronfågel AB - begge kyllingeslagterier - er helejede datterselskaber i Spirakoncernen.

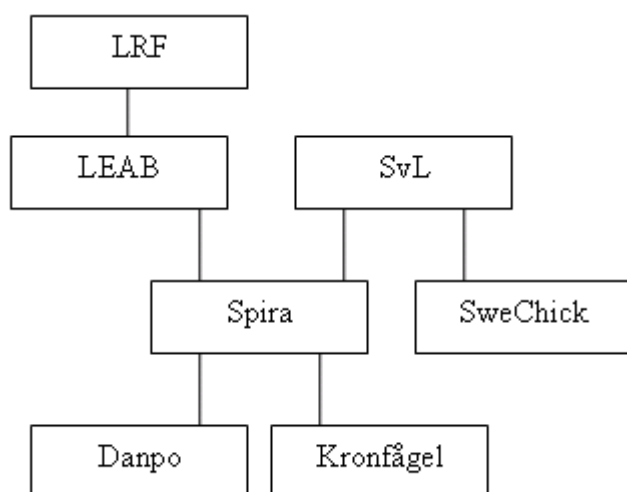
9. Styrelsen har gennemført en undersøgelse af de markeder, der berøres af fusionen, herunder høring af relevante virksomheder og organisationer.

10. Fusionen er tillige anmeldt i Sverige og Tyskland. I Tyskland er fusionen godkendt uden afgivelse af tilsagn.

## Parterne

11. De deltagende virksomheder er SvL og LEAB. LEAB er et holdingselskab ejet af Lantbrukarnas Riksförbund (LRF) i Sverige.

**Figur 1: Virksomheder i fusionen**



12. SvL er en økonomisk forening ((ek för) svarende til et andelsselskab) med 52.000 svenske landbrug som medlemmer. SvL er aktiv inden for grovvarebranchen mv. i Sverige, Danmark og en snes andre lande. De erhvervsmæssige aktiviteter foregår gennem en række datterselskaber. SvL's koncernomsætning er på verdensplan SEK 28 mia. (2003). SvL er aktiv i Danmark inden for bl.a. mel, brød og morgenmadsprodukter gennem Cerealia og dettes helejede datterselskaber Schulstad og Cerealia Unibake (Hatting). SvL har ligeledes et samarbejde med bl.a. DLG om indkøb af gødning og planteværn mv.

13. SvL har i forvejen interesser inden for fjerkræbranchen. Således sælger selskabet gennem avlsselskabet SweChick forældredyr og gennem rugeriet Svenska Kläckeribolaget AB daggamle kyllinger til henholdsvis danske ægrugerier og slagtekyllingeproducenter. SvL har en aktieandel på 15,7 % i grovvareselskabet Hedegaard A/S, som igen ejer 20 % af aktierne i rugeriet Danhatch. SvL's samlede nettoomsætning i Danmark udgjorde i 2003 godt DKK 3,2 mia. opgjort efter § 4, stk. 1 i bekendtgørelse nr. 895 af 21. september 2000 om beregning af omsætning i konkurrenceloven.

14. Spira AB ejedes forud for fusionen af LEAB og SvL med hhv. 92 % og 8 %. Spira producerer og sælger fjerkrækød i Sverige gennem det helejede datterselskab, Kronfågel og i Danmark gennem Danpo. Spira-koncernens omsætning på verdensplan udgjorde i 2003 SEK 2,9 mia., heraf udgjorde Danpos omsætning i Danmark DKK 681 mio.

15. Gennem Danpo ejer Spira andele i Gern Fjerkræ P/S (slagtning af store fjerkræ) og Farmfoods A/S (oparbejdning af fjerkræslagteaffald).

16. LEAB er et holdingselskab ejet af LRF. Selskabets datterselskaber driver servicevirksomhed for LRF's medlemmer. Serviceydelseerne består – udover aktiviteterne i Spira - af tilbud om forsikringer, økonomisk og juridisk konsulentbistand, udgivelse af tidsskrifter mv. i Sverige.

17. LRF er interesse- og erhvervsorganisation for 157.000 ejere af svenske land- og skovbrug samt for 36 landbrugsvirksomheder, fx Arla Foods ek för og SvL.

18. Spira og SvL's årlige omsætning i Danmark kommer tilsammen op på DKK 3,9 mia., jf. konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, jf. § 4, stk. 1, i bekendtgørelse nr. 895 af 21. september 2000 om beregning af omsætning i konkurrenceloven.

## **Aftalen**

19. Ved fusionen overdrages 83 % af aktierne i Spira fra LEAB til SvL, således at LEAB efter fusionen har 9 % af aktierne og SvL har 91 %. LEAB og SvL har i forbindelse med fusionen udarbejdet en aktieoverdragelsesaftale og en aktionæroverenskomst.

20. Aktieoverdragelsesaftalen er indgået 1. marts 2005. Heraf fremgår, at den endelige overtagelsesdag vil være den første i måneden efter at en række betingelser er opfyldt. Således forudsættes tilført yderligere kapital til Spira samt konkurrencemyndighedernes godkendelse af fusionen.

21. Aktieoverdragelsesaftalen indeholder en konkurrenceklausul, hvori LEAB forpligtiger sig til ikke, inden for en periode på 3 år gældende fra 1. marts 2005, at drive, direkte eller indirekte, konkurrerende virksomhed med Spira.

22. Aktionæroverenskomsten beskriver fordelingen af aktier og bestyrelsespladser efter fusionen. LEAB får således ret til 2 pladser i bestyrelsen ud af 11 mulige. En række beslutninger kan kun gennemføres, hvis de af LEAB udpegede bestyrelsesmedlemmer er enige deri. Det drejer sig fx om erhvervelse af fast ejendom, øvrige investeringer over en vis beløbsgrænse samt beslutninger vedrørende aktiebesiddelserne og aktiekapitalen. Herved opnår LEAB ifølge anmelder en sådan indflydelse med selskabet, at der foreligger fælles kontrol.

23. Aktionæroverenskomsten indeholder desuden en klausul om, at såfremt SvL eller LEAB ønsker at drive konkurrerende virksomhed direkte eller indirekte gennem ejerskab af en anden virksomhed, skal dette godkendes af den anden part. Dette vil også gælde efter aktionæroverenskomstens ophør.

24. Aktionæroverenskomsten er gældende til og med 31. december 2009. Herefter løber aftalen for 12 måneder ad gangen, med mindre den er opsagt 6 måneder før udløb.

## Anmeldelsespligtig fusion

25. De deltagende virksomheders samlede omsætning i Danmark overstiger tilsammen DKK 3,8 mia., ligesom begge har en omsætning i Danmark på over DKK 300 mio. Tærskelværdierne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, er dermed overskredet.

26. Anmelder har tilkendegivet, at der er tale om fælles kontrol med Spira-koncernen, hvorfor der er tale om oprettelsen af et joint venture.

27. Ud fra oplysningerne i anmeldelsen finder styrelsen, at der kan være tvivl om, hvorvidt der kommer til at foreligge fælles kontrol med Spira, således at fusionen omfattes af bestemmelserne i konkurrencelovens § 12a, stk. 2. Det er imidlertid uden betydning for behandlingen af fusionsanmeldelsen, da overtagelsen af Spira ikke kan antages at medføre noget samordningsaspekt i forholdet mellem Spira og dets ejere i fremtiden, som er af mærkbar betydning for konkurrencen, jf. nærmere nedenfor.

28. Under alle omstændigheder falder aktieovertagelsen ind under bestemmelsen i konkurrencelovens § 12a, stk. 1, nr. 2, og der er derfor tale om en anmeldelsespligtig fusion, jf. konkurrencelovens § 12b, stk. 1. Fusionen må ikke gennemføres, før Konkurrencerådet har godkendt den, jf. konkurrencelovens § 12c, stk. 5.

## Markedsbeskrivelse

29. Danpos erhvervsvirksomhed i Danmark består i slagtning af kyllinger på anlæg i Aars og Farre. Derudover findes én anden større virksomhed inden for denne branche på det danske marked, nemlig Rose Poultry (Rose), der har slagteanlæg i Vinderup, Skovsgaard og Padborg.

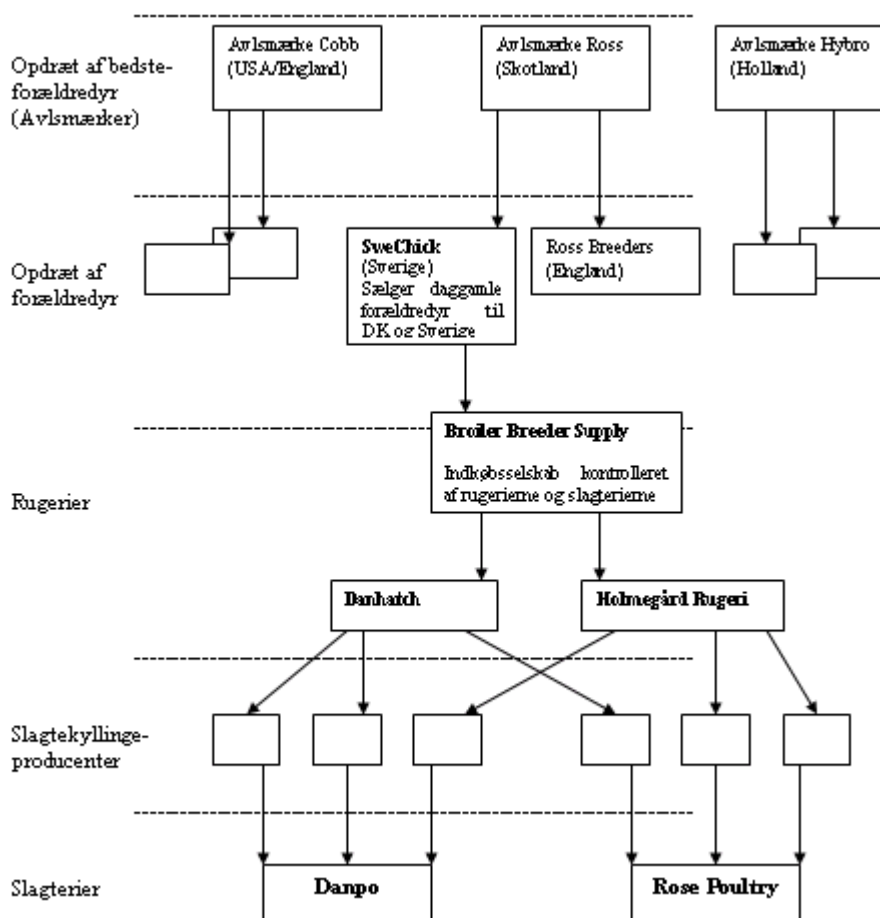
30. Slagterierne indkøber slagtekyllinger fra slagtekyllingeproducenterne. Der er ca. 250 producenter i Danmark, der har faste aftaler med slagterierne om leverancer af slagtekyllinger. Slagtekyllingeproducenterne modtager de daggamle kyllinger fra særlige rugerier med henblik på opfodning og levering til slagtning.

31. Aftalerne mellem slagterierne og slagtekyllingeproducenterne udstikker rammerne for bl.a. prisafregning, bestemmelser for produktionen, driften (f.eks. foderanvisninger) samt leveringsbetingelser. Producenterne har pligt til at levere den aftalte produktion til et givent slagteri, ligesom slagteriet har pligt til at aftage hele den aftalte produktion af slagtekyllinger<sup>1</sup>. Danpo får årligt leveret [ ] mio. kyllinger til slagtning, mens det tilsvarende tal for Rose er [ ] mio. kyllinger.

32. Der findes to leverandører af daggamle slagtekyllinger i Danmark, Danhatch og Holmegård Rugeri (Holmegård). Danhatch er etableret pr. 1. august 2003 efter en fusion mellem det tidligere Mølbjergs Rugeri og Fællesrugeriet. Danhatch er noget større end Holmegård, idet Danhatch har kapacitet til ca. [ ] mio. daggamle kyllinger (producerede i 2004 [ ] mio.), hvorimod Holmegård har kapacitet til ca. [ ] mio. daggamle kyllinger (producerede i 2004 [ ] mio.). Danpo har indgået en samarbejdsaftale med Danhatch om hvilke krav, der skal gælde til de daggamle kyllinger, som Danhatch leverer til Danpos slagtekyllingeproducenter. Der er for nuværende ingen krav om, at slagtekyllingeproducenterne skal benytte et bestemt rugeri. Både Danhatch og Holmegård leverer således til slagtekyllingeproducenter tilknyttet både Danpo og Rose. [ ].

33. Rugerierne producerer daggamle kyllinger på basis af indkøbte forældredyr, der herefter placeres på et antal gårde for produktion af rugeæg. Forældredyrene indkøbes som daggamle dyr fra forældredyrproducenterne. Dette indkøb sker gennem indkøbsselskabet Broiler Breeder Supply ApS (BBS), som slagterierne og rugerierne ejer i fællesskab. Baggrunden for indkøbssamarbejdet skal søges i branchens ønske om at bekæmpe salmonella i kyllinger. Danhatch, Holmegård, Rose og Danpo har således aftalt, at indkøb af forældredyr sker gennem BBS. Et koordinationsudvalg under BBS godkender forældredyrproducenter, således at de opfylder dansk lovgivning vedr. salmonella. Godkendelsen sker på rent objektive vilkår<sup>2</sup>.

**Figur 2: Indkøbsmarkedet**



34. Rugeriernes ønsker om indkøb af forældredyr afhænger af slagtekyllingeproducenternes og/eller slagteriernes tilkendegivelser, idet avlsmaterialet er af væsentlig betydning for produktionen og det færdige produkt. Rugerierne afgiver årlige bestillinger på forældredyr til BBS, hvorefter BBS forhandler med ejerne af den ønskede avlsrace om levering og pris. BBS videresælger forældredyrene til rugerierne med et tillæg på 25 øre pr. kylling. Dette tillæg dækker de udgifter, som BBS har i forbindelse med importen, opretholdelse af importgodkendelse samt kontrol af, at salmonellahandlingsplanen overholdes.

35. SweChick opererer på markedet for opdræt af daggamle forældredyr. Disse forældredyr udruges af bedsteforældredyr inden for bestemte avlsmærker. SweChick er agent for det skotske avlsmærke Ross. SweChick køber således bedsteforældredyr fra den skotske leverandør, Aviagen Ltd.,

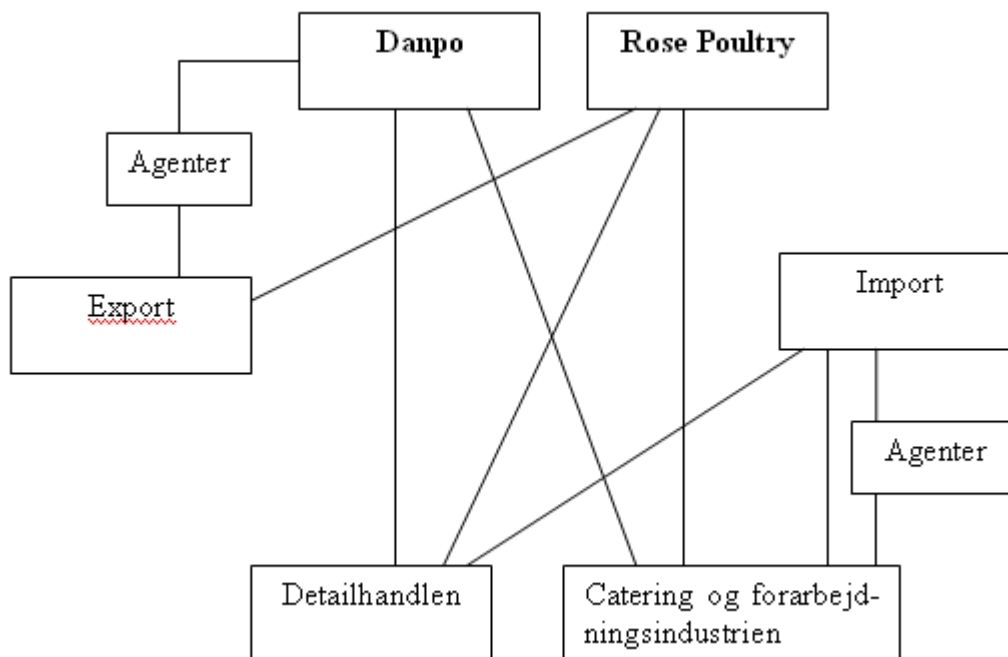
hvorefter selskabet producerer og sælger forældredyr til hele Norden. Af samarbejdsaftalen mellem SweChick og Aviagen Ltd. fremgår det, at SweChick er det eneste rugeri, der har en aftale med Aviagen Ltd. om levering af bedsteforældredyr af avlsmærket Ross i Danmark, Norge, Sverige og på Island (territoriet).

36. SweChick har med aftalen forpligtet sig til ikke at sælge bedsteforældredyr uden for territoriet, ligesom de er afskåret fra at foretage aktivt salg af forældredyrene uden for territoriet.

37. Selve avlsarbejdet foregår hos ganske få internationale avlsselskaber, der ejer og udvikler genmaterialet bag hele verdens kommercielle slagtekyllingeproduktion. De førende selskaber på verdensplan er skotske Aviagen Ltd., der står bag avlsmærket Ross, og amerikanske Cobb-Vantress Inc., der har avlsmærket Cobb. Cobb (bedsteforældredyr) er tidligere blevet opdrættet i Danmark, men denne produktion er nu lukket. Dansk Fjerkræråd har oplyst, at racen Cobb har været inde i alvorlige vanskeligheder med avlsmaterialet, idet hanelinien havde fået nogle forkerte arveegenskaber. Firmaet arbejder med at få denne race tilbage til markedet ved at anvende en amerikansk hanelinie. Endelig er en hollandsk virksomhed, Nutreco (Euribrid) aktiv med avlsmærket Hybro, og et fransk selskab står bag avlsmærket Hubberd. Bedsteforældredyr udvælges på baggrund af genetiske egenskaber såsom reproduktion, livskraft, benstyrke, tilvækst, foderudnyttelse og kødkvalitet.

38. Praksis p.t. er imidlertid, at det alene er racen Ross, der bruges i produktionen af slagtekyllinger i Danmark. Samtlige forældredyr, der indkøbes gennem BBS, stammer fra SweChick, og det er den almindelige opfattelse i branchen, at der pt. ikke findes alternative avlsmærker af tilsvarende eller bedre kvalitet end Ross.

**Figur 3: Afsætningsmarkedet**



39. Downstream i forhold til slagterierne er forholdet, at både Danpo og Rose sælger kyllingeprodukter til såvel detailhandlen, cateringsektoren og forarbejdningsindustrien på det danske marked og til eksport. Over halvdelen af både Danpos og Roses produktion går til eksport (2004). Eksporten er bl.a. påvirket af veterinære krav til kyllingeprodukterne såsom krav om salmonellafrihed. Danmark har strenge krav til salmonellabekæmpelse og har efterhånden fået nedbragt forekomsten til et meget lavt niveau. Foranstaltningerne til bekæmpelse af salmonella har imidlertid traditionelt været endnu strengere i Sverige. Anmelder har oplyst, at Danpo fortrinsvis eksporterer kyllingeprodukter via danske agenter.

40. Eksportmarkederne for dansk producerede kyllingeprodukter er ændret fra en høj eksportandel til Golflandene, til i stedet at fokusere på at sælge parterede produkter til EU-landene, som fortsat er et delvist beskyttet marked pga. importtoldafgifter. Dette skyldes, at brasilianske leverancer delvist har udkonkurreret danske produkter i Golflandene. Rose har desuden en stor eksport til Sverige<sup>3</sup>. Danpo er ikke aktiv på det svenske marked, idet Spiras salg til dette marked sker gennem svenske Kronfågel.

41. Det danske marked omfatter detailhandelen, forarbejdningsindustrien og cateringsektoren. Produkterne er hele, friske eller frosne kyllinger, eller parteringer af disse. Der er gennem de senere år sket en stærk stigning i produktionen af parterede produkter på bekostning af hele kyllinger. Det er over for Konkurrencestyrelsen blevet oplyst, at andelen af hele kyllinger i 2001 udgjorde 32 % af produktionen, og denne andel er i 2004 faldet til 24 %.

42. Udviklingen hænger bl.a. sammen med, at markedet for salg af dansk producerede kyllinger også i Danmark er under pres fra billig import fra hovedsageligt europæiske lande samt Thailand og Brasilien. Importen af udenlandsk kyllingekød er steget med 81 % over en 3-årig periode til i dag at



udgøre ca. 15-20 % af det danske marked. Importen er generelt bestemt af pris, kvalitet og bakteriologi.

43. I detailhandlen afhænger importandelen i høj grad af kædernes holdning til salmonellafrihed, idet detailkæder uden krav til salmonellafrihed har en større andel af import. Danske detailkæder med krav om salmonellafrihed er således i praksis begrænset til at indkøbe hos danske og svenske producenter. Krav om salmonellafrihed har imidlertid ikke samme betydning, hvis færdigprodukterne skal opvarmes til over 65o C. Anmelder har oplyst, at Danpos markedsandel i detailhandlen i Danmark er på [ ] % i 2003. I følge styrelsens undersøgelser er denne andel [ ] % i 2004, og importen er steget i samme periode. Rose har en markedsandel på ca. [ ] % i detailhandlen i Danmark.

44. I cateringsektoren er importen igen afhængig af holdningen til salmonellafrihed, men generelt er importandelen højere. Importen foregår i højere grad end for detailhandlen gennem danske agenter, hvilket skyldes, at cateringselskaberne hver for sig har et mindre indkøbspotentiale end de store detailhandelskæder.

45. Forarbejdningsindustrien anvender bl.a. kyllingekød til pålæg og til færdiglavede retter<sup>4</sup>. Det er i høj grad slagterierne selv, der forarbejder kyllingeprodukterne. Danpo har således en decideret forædlingsfabrik i Farre. Derudover fremstiller bl.a. Tulip, der ejes af Danish Crown, forarbejdede kyllingeprodukter, inkl. pålæg, af både dansk og udenlandsk kyllingekød.

## **Berørte markeder**

46. Et berørt marked er ethvert produktmarked, hvor to eller flere af de deltagende virksomheder opererer, og, uanset fusionen, individuelt eller tilsammen har en markedsandel på 15 % eller derover.

47. Spira har alene aktiviteter på markedet for kyllingeprodukter gennem Danpo og Kronfågel. LRF og LEAB har ingen aktiviteter på dette marked, og hverken LRF, LEAB eller Spira har ifølge anmelder aktiviteter på markeder i Danmark, hvor SvL er aktiv.

48. SvL har aktiviteter inden for landbrug, hvor en række datterselskaber er aktive inden for køb, forædling og salg af korn, foder og brød samt landbrugsmaskiner.

49. Sammenfattende kan det således konkluderes, at der i forbindelse med fusionen ikke findes berørte markeder.

## **Tilstødende markeder**

50. Et tilstødende marked er ethvert produktmarked, hvor en eller flere af de deltagende virksomheder er aktive i tidligere eller senere omsætningsled i forhold til et produktmarked, hvor en eller flere af de øvrige deltagende virksomheder er aktive, dog kun hvis markedsandelen individuelt eller tilsammen overstiger 25 %.

51. På det tilstødende marked for produktion og salg af forældredyr producerer og sælger SvL via SweChick forældredyr til rugerier. SweChick er pt. eneste leverandør til det danske

indkøbssamarbejde BBS. [ ]. SweChick er markedsledende med en markedsandel på over 25 %, hvorfor produktion af forældredyr er et tilstødende marked.

## **Afgrænsning af det relevante produktmarked**

52. Anmelder har angivet det relevante produktmarked til fremstilling og salg af kyllingeprodukter – særlig inden for segmenterne detail og catering.

53. Styrelsen er enig i afgrænsning af produktmarkedet til kyllingeprodukter. Styrelsen finder imidlertid, at markedet skal afgrænses både i forhold til Danpos salg af kyllingeprodukter til detail og catering m.v. og i forhold til Danpos køb af levende slagtekyllinger fra fjerkræproducenterne.

## **Afsætningsmarkedet**

54. Konkurrencestyrelsen er enig i, at kyllingeprodukter adskiller sig fra andre kødtyper, idet der ikke er efterspørgselssubstitution til f.eks. svine- eller oksekød. Efterspørgselen efter magert, hvidt kød som kyllingekød har været stigende i forhold til andre kødtyper. Der er tillige store prisforskelle på forskellige fjerkrætyper, hvilket mindsker forbrugernes substitutionsvillighed. Kyllingeprodukter kan underopdeles i ferske, frosne eller forarbejdede produkter.

55. Ses der på udbudssubstitution, er det ikke muligt på kort sigt og uden store investeringsomkostninger at omlægge produktionen til kyllingeslagtning fra slagting af andre fjerkrætyper eller andre slagtedy. Der gælder tillige forskellige veterinære krav ved produktion af forskellige typer fjerkræ. Produktionen af kyllingeprodukter foregår således på særskilte anlæg og andre anlæg end for fx store fjerkræ (ænder, gæs og kalkuner) og for svin og kreaturer.

56. Det relevante produktmarked afgrænses således til produktion og salg af kyllingeprodukter, hvorunder en opdeling i ferske, frosne og forarbejdede produkter ikke anses for relevant i denne sag.

## **Indkøbsmarkedet**

57. Dertil kommer, at Konkurrencestyrelsen må fastholde, at der også kan afgrænses et marked for køb af slagtekyllinger fra slagtekyllingeproducenterne. Slagtekyllingeproducenterne er selvstændige erhvervsdrivende. Opkøb af slagtekyllinger er et selvstændigt marked. Slagterierne kan heller ikke omstille sig til anden produktion med kort varsel, fx svin eller kvæg mv.

58. På samme vis vil styrelsen afvise, at slagterier inden for andre typer kød, herunder andre fjerkrætyper, skulle kunne omlægge produktionen til kyllinger inden for en tidsramme, der er så lille, at der kan være tale om udbudssubstitution. Kyllinger opdrættes i særlige huse, der er tilpasset de vilkår, som er hensigtsmæssige for slagtekyllinger i de 1-2 måneder, de opholder sig dér bl.a. med hensyn til lys, varme og hygiejne. Det er således også almindeligt med produktionskontrakter af en vis varighed<sup>2</sup>.

## **Tilstødende marked**

59. Markedet for opdræt og salg af forældredyr er et tilstødende marked, hvor koncernfællesskabet mellem Danpo og SweChick, kan få betydning for leveringen af forældredyr af mærket Ross til

f.eks. Rose. SweChick har gennem sin aftale med Aviagen Ltd. en meget stærk stilling på dette marked. Da produktionen af avlsmærket Cobb pt. ikke fungerer, er der lige nu ikke andre avlsmærker, der har interesse for danske rugerier. Indkøb af forældredyr er alene bestemt af genetiske forhold samt krav om salmonellafrihed. Dog har Konkurrencestyrelsen fået oplyst, at dyr leveret fra SweChick nok er de friskeste dyr, fordi transporttiden er relativt kort.

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

### **Afsætningsmarkedet**

60. Både Danpo og Rose eksporterer over halvdelen af produktionen af kyllingeprodukter. Danpos eksport sker gennem agenter. På den baggrund finder anmelder, at markedet geografisk kan afgrænses til Danmark.

61. Danpo og Rose står tilsammen for ca. [ ] % af forsyningen af kyllingeprodukter til det danske detailmarked med Danpo som den største udbyder. Resten stammer fra import og importandelen er stigende. Det skyldes ikke mindst lave priser for importerede produkter.

62. Den stigende import peger i retning af, at markedet geografisk er større end Danmark – eller i hvert fald udvikler sig i den retning. Oplysninger fra detailhandlen viser, at indkøb af kyllingeprodukter til en vis grad foregår ved, at detailhandelen henvender sig direkte hos producenten, danske som udenlandske kyllingefuglerier. Sekundært benyttes agenter.

63. Det kunne overvejes at gennemføre en nærmere undersøgelse af den geografiske udstrækning af markedet. Styrelsen har dog undladt at gennemføre en sådan undersøgelse, da den ikke har betydning for resultatet. Styrelsen lægger derfor i det følgende – i overensstemmelse med anmelders oplysninger – til grund, at markedet for salg af kyllingeprodukter til detailhandelen er dansk.

64. Forholdene for forarbejdningsindustriens og cateringsektorens indkøb er lidt forskellige. Forarbejdningsindustrien køber fra såvel danske som udenlandske slagterier, medens cateringfirmaerne, der gennemgående køber i mindre portioner, er mere afhængige af en dansk importør/agent. Det er styrelsens vurdering, at den stigende importandel betyder, at det geografiske marked bliver mere og mere internationalt. Idet det geografiske marked anses for værende internationalt, vil Danpo ikke have en markedsposition, der er konkurrencemæssig betænkelig.

### **Indkøbsmarkedet**

65. Markedet for køb af slagtekyllinger fra slagtekyllingeproducenterne afgrænses til Danmark. Dette hænger sammen med, at de voksne kyllinger til slagtning traditionelt ikke transporteres langt. Danske slagtekyllingeproducenter har længerevarende kontrakter med det slagteri, de er tilknyttet, og produktionen er tæt koordineret med slagteriernes planlægning. Alle disse slagtekyllingeproducenter ligger i Danmark. Der har været eksempler på transporter af danske slagtekyllinger til udlandet, men det har været ganske enkeltstående tilfælde. Styrelsen er ikke bekendt med, at producenter i udlandet skulle have haft kontrakter med danske slagterier. Rådet har i en tidligere afgørelse afgrænset dette marked til Danmark.

### **Tilstødende marked**

66. Det geografiske marked for indkøb af forældredyr er større end Danmark, idet de forældredyr, der benyttes i Danmark er produceret i Sverige. Anmelder har oplyst, at daggamle forældredyr kan transporteres i godt et døgn uden fodring eller indtagelse af vand, idet kyllingerne som nyudklækkede har egen forsyning. Transporten kan foregå med lastbiler, og længere transporter kan foregå med fly.

67. Det geografiske marked for forældredyr må geografisk være mindst Nordeuropa. SweChick har fordel af at være eneforhandler af Ross-forældredyr i bl.a. Danmark, og der findes pt. ingen alternative avlsmærker, der er tilsvarende eller bedre end Ross.

### **Samlet konklusion for de relevante markeder**

68. Dette fører til den samlede konklusion, at det relevante marked for slagteriernes indkøb af slagtekyllinger fra slagtekyllingeproducenterne afgrænses til Danmark. På dette marked har Danpo en markedsandel på knap [ ] %, mens Roses andel er på godt [ ] %.

69. Det lægges også til grund, at det relevante marked på afsætningsiden kan opdeles i to segmenter. Det ene er salg af kyllingeprodukter til detailhandelen i Danmark. Det andet er salg af kyllingeprodukter til forarbejdningsindustrien og til catering, hvor markedet geografisk må anses for større end Danmark.

70. Det relevante marked på det tilstødende marked afgrænses til opdræt og salg af forældredyr i som minimum Nordeuropa. På dette marked har SweChick en overordentlig stærk stilling i Danmark – især på nuværende tidspunkt, hvor der er problemer med den anden populære race, Cobb.

### **Vurdering af fusionens påvirkninger af konkurrencen**

71. Det er en betingelse for fusionens godkendelse, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling. Fusionens styrke skal vurderes ud fra markedsandel og ud fra de konkrete forhold på markedet.

### **Vurdering af markedet downstream**

72. På markedet for salg af kyllingeprodukter til detail, catering m.v. findes der på det danske marked en række leverandører. Danpo er den største aktør. Imidlertid har køber, SvL, ingen aktiviteter hverken i Danmark eller andre steder inden for disse relevante produktmarkeder. Danpos markedsandele og markedsstyrke på disse produktmarkeder er således ikke direkte berørt af fusionen.

### **Vurdering af markedet upstream**

73. På markedet upstream – køb af slagtekyllinger fra slagtekyllingeproducenterne - findes der i Danmark kun to aftagere af betydning, nemlig Rose og Danpo, og på dette marked er Rose den største, om end der ikke er den store forskel på de to aktører. Dette marked kan afgrænses til Danmark jf. ovenfor. På dette marked er Danpo således i direkte konkurrence med Rose. SvL har heller ikke umiddelbart aktiviteter på dette marked, og der vil ved fusionen ikke være tale om, at en dominerende stilling vil blive styrket. Imidlertid skal det efter styrelsens vurdering vurderes, om

SvL med deres altdominerende stilling på markedet for salg af forældredyr til rugerierne har mulighed for alligevel at påvirke konkurrencesituationen på markedet for opkøb af slagtekyllinger, jf. nedenstående.

## **De tilstødende markeder**

74. På det tilstødende marked – salg af forældredyr til de danske rugerier – har SweChick en meget stærk stilling, og anmelder har angivet, at SweChick må anses for at være markedsledende. Når der i så stor stil aftages forældredyr fra SweChick hænger det sammen med, at dette rugeri er det eneste Ross-rugeri i Norden (som tidligere nævnt har SweChick en eneforhandlingsaftale med Aviagen Ltd. om levering af bedsteforældredyr af racen Ross). De friskeste dyr kommer fra SweChick.

75. SweChick er derfor en afgørende leverandør til det danske marked for salg af forældrekyllinger til udklækning af slagtekyllinger. Den anden danske konkurrent, Rose, er derfor i samme grad som Danpo afhængig af de leverancer af forældrekyllinger, der kommer fra SweChick til de danske rugerier. Det skal derfor overvejes, om SvL gennem ejerskabet af SweChick på nogen måde har mulighed for at favorisere sit eget datterselskab, Danpo, på bekostning af Rose, og dermed styrke Danpos stilling på de relevante markeder.

76. Det kan anføres, at SweChicks muligheder for at favorisere Danpo er begrænsede, fordi Danpo og Danpos konkurrent, Rose, ikke er kunder hos SweChick. Det er rugerierne, der køber ind fra SweChick gennem BBS, og rugerierne sælger ikke direkte til slagterierne men til deres leverandører, slagtekyllingeproducenterne. Ingen af de to rugerier er knyttet eksklusivt til en bestemt kreds af slagtekyllingeproducenter. Som forholdene er i dag, vil SweChick ikke kunne forfordle Danpo ved sine leverancer til rugerierne på bekostning af Rose.

77. På den anden side er rugerierne helt afhængige af leverancerne til slagtekyllingeproducenterne, som er deres eneste kunder, og kyllingeproducenterne er igen helt afhængige af slagterierne. Slagterierne kræver i dag, at leverancerne af slagtekyllinger lever op til bestemte krav, og henviser evt. til et af rugerierne, som opfylder disse krav. Slagterierne vil også kunne indgå aftaler med rugerierne om at producere daggamle kyllinger med helt særlige kvaliteter, der skal leveres eksklusivt til deres producenter, og som evt. er leveret særskilt fra SweChick.

78. Det forhold, at rugerierne er uafhængige virksomheder og ikke ejet af slagterierne, er således ingen sikkerhed mod forskelsbehandling af slagterierne.

79. Dernæst kan det anføres, at rugerierne vil kunne købe fra andre end SweChick, evt. uden om BBS. Et sådant indkøb, hvor rugerierne selv skal stå for import, salmonellakontrol mv. kan være besværligt i forhold til nu. Såfremt rugerierne ønsker at importere forældredyr fra andre end SweChick af avlsracen Ross, som er den helt dominerende race i dag, og som slagtekyllingeproducenterne efterspørger, så vil de selv skulle stå for hele transaktionen, da Aviagens licensaftaler med forældredyrproducenter alene tillader at disse foretager passivt salg til det danske marked.

80. Vanskelighederne ved at foretage en sådan import fra andre end SweChick er vanskelige at vurdere uden en dybtgående undersøgelse af forholdene, herunder omkostninger ved at opnå de nødvendige tilladelser, betydningen af transportafstande, jf. at nogle markedsdeltagere har oplyst at den korte afstand til SweChick spiller en rolle, kontrol med sygdomme (herunder salmonella) osv.

81. Styrelsen finder imidlertid, at der ikke er anledning til at iværksætte en sådan gennemgribende undersøgelse, idet SvL har afgivet et tilsagn om, at leveringer til danske rugerier vil ske på lige og ikke-diskriminerende vilkår, ligesom alle danske rugerier får lige adgang til nyt avlsmateriale. Konkurrencestyrelsen vurderer, at dette tilsagn eliminerer den eneste konkurrencemæssige betænkelighed i relation til det danske marked, som overhovedet ville kunne rejses i forbindelse med vurderingen af denne fusions påvirkning af den effektive konkurrence.

### **Begrænsninger, der er nødvendige for fusionen**

82. Aktieoverdragelsesaftalen indeholder i pkt. 8 en konkurrenceklausul, idet det fastsættes, at sælgeren i de første tre år fra underskriften af aftalen afskæres fra at påbegynde konkurrerende virksomhed.

83. Også aktionæroverenskomsten indeholder en konkurrenceklausul, idet det i aftalens pkt. 12.3 fastsættes, at begge parter forpligter sig til ikke uden den anden parts godkendelse at tage skridt til at drive virksomhed, der konkurrerer med Spira-koncernen. Denne bestemmelse gælder så længe en part har aktier i selskabet og gælder også selv om aktionæroverenskomsten ophører.

84. Ved vurderingen af, om disse bestemmelser er nødvendige for fusionens gennemførelse tager Konkurrencestyrelsen udgangspunkt i Kommissionens meddelelse om konkurrencebegrænsninger, der er direkte knyttet til og nødvendige for gennemførelsen af fusioner<sup>6,7</sup>.

85. Konkurrenceforbud mellem moderselskaberne og joint venturet kan anses for at være direkte knyttet til og nødvendig for gennemførelsen af fusionen blot det ikke er for vidtgående i tidsmæssig, geografisk og produktmæssig udstrækning.

86. Produktmæssigt og geografisk angiver klausulen, at moderselskaberne ikke må konkurrere med joint venturet. Det må anses for at falde inden for det tilladelige. En konkurrenceklausul med en varighed på tre år må ligeledes anses for acceptabel i forholdet mellem sælger og køber, når der overdrages både goodwill og knowhow<sup>8</sup>.

87. Konkurrenceklausulen i aktionæroverenskomsten gælder i forhold til begge moderselskaber og i tidsmæssig udstrækning består den også efter joint venturets opløsning. Dette er mere vidtgående end meddelelsen lægger op til.

88. Det er imidlertid Konkurrencestyrelsens vurdering, at denne konkurrenceklausul ikke har nogen mærkbar påvirkning af det danske marked. LEAB er ikke aktiv på det danske marked og har heller ikke efter salget af 83 % af aktierne i Spira særlige forudsætninger for at blive det, og SvL er allerede aktiv gennem sit opkøb af Danpo, hvor klausulen ikke pålægger selskabet nogen reel begrænsning i Danmark.

89. Sammenfattende kan det konkluderes, at der i aftalerne med tilknytning til fusionen ikke findes mærkbare konkurrencebegrænsninger, der ikke er direkte knyttet til eller nødvendige for fusionens gennemførelse.

### **Samordningsaspekt ved fusionen**

90. Da det er gjort gældende, at der er tale om oprettelsen af et joint venture i medfør af konkurrencelovens § 12a, stk. 2, jf. stk. 1, nr. 2, skal der i medfør af konkurrencelovens § 12c, stk. 3, også foretages en vurdering af, om oprettelsen af et joint venture tillige har til formål eller til følge at samordne fortsat uafhængige virksomheders adfærd.

91. Som tidligere beskrevet er den erhvervsvirksomhed, som sælger, LEAB, driver, overordentlig begrænset, og de områder, som det drejer sig om, har intet sammenfald med de erhvervsaktiviteter, som SvL gennem dattervirksomheder beskæftiger sig med i Danmark. Konkurrencestyrelsen vurderer derfor, at der med oprettelsen af dette joint venture ikke er risiko for, at de to moderselskaber skulle kunne samordne konkurrenceadfærd på noget marked med en deraf følgende mærkbar påvirkning af det danske marked.

---

1 Rådet godkendte på mødet 23. februar 2000 Danpo A/S dagældende aftaler med fjerkræproducenterne.

2 Styrelsen har meddelt en fritagelse til samarbejdet i BBS gældende til udgangen af december 2002, jf. omtalen på rådsmødet den 21. juni 2000.

3 Roses eksport til Sverige skyldes, at dansk producerede kyllinger lever op til de svenske salmonellakrav. Af SvL's årsrapport fra 2003 fremgår det desuden, at en nylig udviklet quick-metode til testning af salmonella i kølet fersk fjerkræ, forventes at få importen til at stige på dette markedssegment, som ellers hidtil har været forbeholdt svenske producenter.

4 Se "Fusionen mellem Danish Crown og Steff-Houlberg", Konkurrencestyrelsen april 2002, s. 151-164.

5 Der henvises i øvrigt Konkurrencerådets afgørelse om Danpos aftaler med slagtekyllingeproducenter, jf. note 1

6 2005/C 56/03

7 Da der ifølge anmeldelsen er tale om fælles kontrol med selskabet vil det fortrinsvis være pkt. 36-41 i meddelelsen, der vil være relevant i vurderingen af disse to konkurrenceklausuler.

8 Se meddelelsens pkt. 20.