

Daniscos salg af industrisukker - rabatorordninger og terminskontrakt

Journal nr.3/1120-0301-0243/VU/FI

Rådsmødet den 26. maj 2004

Resumé

1. Danisco har anmeldt to nye aftaler til Konkurrencestyrelsen. Aftalerne - en *terminskontrakt* og en *forudbestillingsrabat* - skal anvendes ved salg af industrisukker til industrivirksomheder.
2. Terminskontrakten er en form for fastprisaftale, der giver Daniscos industrikunder mulighed for over en maksimal 12-måneders periode at aftage en på forhånd aftalt sukkermængde til en på forhånd fastlagt fast pris i en given valuta.
3. Forudbestillingsrabatten gives til de af Daniscos kunder, der forudbestiller over [...] tons sukker halvårligt. Herudover udbetaler Danisco en generel *årsbonus* samt en *logistikrabat* til alle sine industrikunder. Disse forretningsbetingelser er ligeledes anmeldt
4. Med virkning fra 1. maj 2004 er Rådets forordning 1/2003 trådt i kraft. Det betyder, at de EU-retlige konkurrenceregler skal anvendes i sager, hvor der er mærkbar samhandelspåvirkning, evt. parallelt med de nationale bestemmelser.
5. Det betyder, at aftaler m.v. ikke længere kan anmeldes med henblik på fritagelse, jf. forordningens artikler 1 og 2. Konkurrencestyrelsen har derfor taget Daniscos aftaler op af egen drift med henblik på en vurdering efter artikler 81 og 82, og konkurrencelovens §§ 6 og 11.
6. Konkurrencestyrelsen finder, at Daniscos anvendelse af sine rabatsystemer i form af *forudbestillingsrabat*, *årsbonus* og *logistikrabat* hverken enkeltvist eller samlet udgør misbrug af dominerende stilling i strid med artikel 82/konkurrencelovens § 11, stk. 3, nr. 2. Der er herved lagt vægt på, at den rabat, som kan opnås via alle tre rabattyper er af en sådan størrelse og form, at de ikke - hverken enkeltvis eller samlet - har en indlåsende effekt på Daniscos kunder til skade for konkurrenterne. Hertil kommer, at ingen af rabatsatserne hver for sig har en indbygget kumulativ effekt, samt at både årsbonussen og logistikrabatten udbetales uden krav om særlige bindinger m.v.
7. Konkurrencestyrelsen finder, at den fastprisaftale, som ligger i *terminskontrakten*, er et finansielt instrument med det primære formål at afdække eventuelle risici for udsving i sukkerpris og valutakurser. Terminsaftalen strider derfor ikke imod Traktatens artikel 81 og 82/konkurrencelovens § 6 og § 11.

Afgørelse

8. Det meddeles Danisco,

- at terminsaftalen hverken strider imod Traktatens artikel 81 og 82/konkurrencelovens § 6 og § 11. Der er derfor ikke grundlag for at gribe ind efter artikel 81 eller 82/konkurrencelovens § 6, stk. 4, eller § 11, stk. 4.
- at Daniscos anvendelse af forudbestillingsrabatten, årsbonussen og logistikrabatten ikke strider imod artikel 82/konkurrencelovens § 11, stk. 3, nr. 2. Der er derfor ikke grund til at gribe ind efter artikel 82/§ 11, stk. 4.

Sagsfremstilling

Indledning

9. Sagen vedrører Danisco Sugar A/S' (herefter Danisco) salg af industrisukker til virksomheder inden for fremstillingssektoren, herunder fødevarer- og læskedrikindustrien. Danisco har anmeldt to standardaftaler til Konkurrencestyrelsen. Aftalerne - en *terminskontrakt* og en *forudbestillingsrabat* - skal anvendes ved salg af industrisukker til sådanne fremstillingsvirksomheder.

10. Terminskontrakten er en form for fastprisaftale, der giver Daniscos industrikunder mulighed for over en maksimal 12-måneders periode at aftage en på forhånd aftalt sukkermængde til en på forhånd fastlagt fast pris (i en given valuta).

11. Forudbestillingsrabatten er en rabat til de af Daniscos kunder, der forudbestiller minimum [...] tons sukker halvårligt. Herudover udbetaler Danisco en generel *årsbonus* og en *logistikrabat* til alle sine industrikunder. Årsbonussen ydes i forhold til kundernes årskøb med en stigende procent op til årskøb over 10.000 tons. Logistikrabatten præmierer kunder, der aftager større partier ad gangen, samt større partier af samme vare ("rene læs"). Disse rabatter er ligeledes anmeldt til Konkurrencestyrelsen.

12. Med virkning fra 1. maj 2004 er Rådets forordning 1/2003 trådt i kraft. Det betyder, at de EU-retlige konkurrenceregler skal anvendes i sager, hvor der er mærkbar samhandelspåvirkning, evt. parallelt med de nationale bestemmelser.

13. Principperne i forordningen er, at aftaler, vedtagelser og samordnet praksis, som omfattes af forbuddet i traktatens artikel 81, stk. 1, og som ikke opfylder betingelserne i artikel 81, stk. 3, er forbudt, uden at det er nødvendigt at træffe nogen forudgående beslutning derom. På samme måde er misbrug af en dominerende stilling som omhandlet i traktatens artikel 82 uden videre forbudt.

14. Det betyder, at aftaler m.v., hvor der er samhandelspåvirkning, ikke længere kan anmeldes med henblik på fritagelse, jf. forordningens artikler 1 og 2. Konkurrencestyrelsen har derfor taget Daniscos aftaler op af egen drift med henblik på en vurdering efter artikler 81 og 82, og konkurrencelovens §§ 6 og 11.

Markedsbeskrivelse

Produktmarkedet

15. Sukker fremstilles af sukkerrør eller sukkerroer. Roe- og rørsukker kan i mange sammenhænge anvendes til samme formål og indgår derfor ofte i blandet form i det enkelte sukkerprodukt.
16. Fremstilling af sukker er kendetegnet ved et marked, der både er kvotebelagt og undergivet en speciel produktionsstruktur.
17. Sukkerproduktionen i EU er reguleret af den såkaldte fælles markedsordning for sukker[1], hvor producenterne i de enkelte medlemslande med udgangspunkt i landets behov får tildelt produktionskvoter, for hvilke der gælder interventionspriser. Ordningen regulerer, hvor meget sukker der kan produceres i hvert enkelt EU-land og i EU som helhed. Samtidig er sukkerprisen reguleret i hele EU. Markedsordningen skal sikre en høj forsyningssikkerhed, et stabilt prisniveau og et bestemt indtjeningsniveau for sukkerdyrkere i EU. Den samlede sukkerproduktion i EU i 2002/03 udgjorde 16 mio. tons.
18. Markedsordningen består i en styring af pris og produktion via en regulering af priserne for roer og sukker, interventionsopkøb, produktionskvoter, eksportstøtte og importrestriktioner i form af told på importeret sukker m.v. Ordningen forventes liberaliseret inden for en årrække; dog tidligst i 2006, hvor den nuværende ordning udløber[2].
19. Sukkerkvoterne tildeles hovedsageligt produktion af sukker på basis af sukkerroer. En del af kvoterne tildeles tillige sukkerrørsproduktion inden for EU. Denne produktion foregår i det sydlige Spanien og i de franske oversøiske departementer. Hovedparten af det rørsukker, der raffineres eller sælges direkte i EU, importeres fra de såkaldte AVS-lande, der er underlagt særlige præferencetariffer for at gøre sukkeret konkurrencedygtigt på EUs sukkermarked.
20. Herudover kan de enkelte EU-lande importere såkaldt IPR-sukker. IPR-sukker er ”verdensmarkedssukker”, der importeres til EU med henblik på raffinering hos de enkelte sukkerproducenter for herefter at blive reeksporteret til verdensmarkedet i forarbejdet form.
21. Markedsordningen for sukker er medvirkende til, at det europæiske sukkermarked er inddelt i en række koncentrerede nationale markeder. Således er 7 ud af EU's 14 sukkerproducerende lande karakteriseret ved, at én enkelt sukkerproducent er indehaver af hele den nationale produktionskvote. Da sukker samtidig er tungt og herved dyrt at transportere, er en lang række EU-lande at anse som rene nationale sukkermarkeder med én dominerende virksomhed.
22. I Danmark er Danisco tildelt hele produktionskvoten af sukker på basis af sukkerroer m.v. og er hermed Danmarks eneste sukkerproducent.
23. Iværksættelsen af sukkerproduktion er forbundet med betydelige etableringsomkostninger[3]. Ud over anskaffelsen af produktionskvoter kræves der omfattende industrianlæg til produktion og raffinering af sukkeret. Da der sker et relativt hurtigt henfald af sukkerprocenten i sukkerroer, skal roerne forarbejdes i tilknytning til høsten. Hele roesuktermængden for ét år produceres derfor i løbet af tre måneder – også kaldet sukkerkampagnen[4]. Samtidig er sukkerroer en vare, der på

grund af vægt, volumen og værdi som udgangspunkt ikke transporteres over større afstande. Sukkerroer dyrkes derfor ofte i umiddelbar nærhed af produktionsstedet.

24. Inden for EU foregår der tillige en ikke uvæsentlig produktion af stødt melis på baggrund af rørsukker[5]. Rørråssukkeret importeres til EU i oparbejdet form og ikke i form af sukkerrør. Forarbejdningen er derfor begrænset til raffinering. Svarende hertil forestår Danisco oparbejdning af store mængder rørsukker til hvidt sukker på sine anlæg i bl.a. Finland og Danmark. Raffineringen sker på Daniscos almindelige anlæg til raffinering af roesukker, således at sukker udledt af sukkerrør blandes sammen med sukker udledt af sukkerroer. Da sukkeret ikke efterfølgende kan adskilles, afsættes f.eks. hvidt rørsukker og hvidt roesukker i sammenblandet form som almindeligt stødt, hvidt melis på det danske marked. Danisco importerer endvidere IPR-sukker og herunder IPR-rårrørsukker[6] med henblik på raffinering på Daniscos anlæg og reeksport til verdensmarkedet.

25. Sukker afsættes her i landet til to forskellige kundegrupper – industrikunder og detailkunder.

26. Salg af sukker til industrikunder sker med henblik på fremstilling af levnedsmidler og drikkevarer m.v. Tidligere vedrørte efterspørgslen på industrisukker stort set kun *standardsukker*, der blev leveret i bulk eller i nogle få emballerede varianter. I dag er produktionen præget af en efterspørgsel af specifikke produkter, der er tilpasset den enkelte kundes produktionsbehov i forhold til form, farve, kornstørrelse, renhedsprocent og konsistens (eksempelvis raffinadesukker, sukker til læskedrikke, forskellige former for fraktionssukker og bulksukker). Salget sker i bulk/store pakninger.

27. I modsætning hertil sker salg af sukker til detailkunder med henblik på detailforretningernes videresalg til forbrugerne. Salget til detailhandelen sker derfor i mindre pakninger, der kan videresælges direkte.

28. Efter forarbejdningen skal sukkeret opbevares. Dette sker enten i siloer eller i sække (nedsækning). Opbevaring i siloer er den optimale opbevaringsform for industrisukker. De forskellige sukkerkvaliteter kan ikke lagres sammen. Da hele årets produktion af roesukker sker inden for tre måneder mens sukkeret løbende distribueres til industrikunderne gennem hele året, er sukkerproducenten nødsaget til at opbevare hovedparten af de producerede mængder af roesukker i tilsvarende lange perioder.

29. Totalafsætningen af sukker i Danmark har igennem de seneste år været relativt konstant. I forhold til efterspørgslen er der sket en forskydning fra detail- til industrisukker, ligesom afsætningen af de enkelte sukkerkvaliteter svinger.

30. Danisco har under henvisning til ovenstående lagt til grund i anmeldelsen, at markedet for sukker kan underopdeles i et marked for sukker til industrikunder og et marked for sukker til detailkunder. Danisco har samtidig afgrænset det geografiske marked til Danmark.

Danisco-koncernen

31. Danisco Sugar A/S er en del af Danisco-koncernen, der har hovedsæde i Danmark og datterselskaber i en lang række lande over hele verden. Hovedforretningsområderne er sukker, sødemidler og ingredienser til sødemidler.

32. Koncernen havde i året 2001/2002 en omsætning på 17,7 mia. kr. på verdensplan, heraf 2,2 mia. kr. her i landet.

33. Danisco-koncernen producerede i 2001/2002 i alt 1.245.000 tons roesukker. Virksomheden har indgået brancheaftale med ca. 6.000 danske sukkerroedyrkere. Herudover producerer og sælger Danisco sukker via en række datterselskaber i bl.a. Sverige, Norge, Finland, Island, Tyskland, Polen og Litauen.

34. Danisco har tre produktionsanlæg her i landet - i Nakskov, Nykøbing Falster og Assens - og tre satellitlagre i henholdsvis Gørlev, Sakskøbing og på Møn.

35. Af Daniscos samlede danske produktion af roesukker blev noget over halvdelen afsat her i landet, heraf ca. 80 pct. til industrien.

36. Ifølge egne oplysninger har Danisco en markedsandel på **[96-100]** pct. af markedet for industrisukker.

Daniscos industrikunder

37. Danisco har [...] industrikunder (2003) Fordelingen af kunderne i forhold til deres sukkeraftag fremgår af tabel 1.

Tabel 1 – Fordelingen af Daniscos kunder i forhold til sukkeraftag

Årskøb tons	Pct.
Under 500	[]
500 – 1.000	[]
1.000 – 2.000	[]
2.000 – 5.000	[]
Over 5.000	[]

38. Daniscos leverancer af sukkerprodukter til industrien fordeler sig på følgende varegrupper:

Tabel 2 - Daniscos salg af industrisukker fordelt på varegrupper

Drikkevarer	29 pct.
Konfekturer	22 pct.
Bagværk	18 pct.
Konserves	13 pct.
Andre fødevarer	8 pct.
Andre ikke-fødevarer	10 pct.

Daniscos konkurrenter

39. Daniscos største (potentielle) konkurrenter på det danske sukkermarked er Nordzucker AG og Südzucker AG – begge beliggende i Tyskland - samt Tate & Lyle PLC i Storbritannien. Danisco har oplevet en øget konkurrence fra leverandører af alternative sødemidler.

40. Efter Daniscos eget skøn importeres der årligt mellem 3.000 – 4.000 tons udenlandsk (primært tysk og i mindre grad polsk) produceret industrisukker[7]. Ifølge Danisco importerer et begrænset antal af virksomhedens kunder løbende en mindre andel af deres sukkerforbrug - typisk som emballerede varer - fra udlandet.

41. Konkurrencestyrelsen har i tilknytning til Daniscos anmeldelse foretaget en rundspørge hos en række industrivirksomheder med et vist sukkerforbrug. Heraf fremgår, at de adspurgte virksomheder generelt ønsker at indkøbe sukker, hvor det er billigst. Et mindre antal virksomheder anvender - eller forsøger at anvende - alternative leverandører ved siden af Danisco, mens de fleste adspurgte virksomheder udelukkende får leveret sukker fra Danisco. Fra fleres side er begrundelsen herfor, at det – med de nuværende markedsforhold i EU - ikke er praktisk muligt eller i hvert fald vanskeligt at skaffe sukker fra alternative leverandører i udlandet. Flere henviser i den forbindelse til, at det ikke er muligt at opnå priser, som i væsentlig grad differentierer fra de priser, som Danisco tilbyder og at dette ej heller forventes at ændre sig fremover med indførelsen af Daniscos nye rabat- og leveringsbetingelser. I den forbindelse fremhæves de ensartede sukkerpriser og de generelt høje transportomkostninger som hæmmende faktorer. Hertil kommer, at der alene er begrænsede sukkermængder til rådighed hos udenlandske sukkerproducenter, som derfor i visse tilfælde ikke kan levere de ønskede mængder. Et antal virksomheder henviser endeligt til, at det i sig selv er vanskeligt at formå Daniscos udenlandske konkurrenter at handle med danske virksomheder. Generelt forventes en eventuel liberalisering af sukkermarkedet i EU at indebære en forbedring af konkurrenceforholdene på markedet.

42. I tilknytning til Konkurrencestyrelsens rundspørge har en udenlandsk sukkerproducent oplyst, at man søger at øge sit salg til danske industrikunder men har dog samtidig henvist til, at de høje transportomkostninger og Daniscos lave sukkerpriser kan udgøre en hæmsko herfor.

Daniscos leveringsform

43. Hidtil har Danisco leveret industrisukker *frit leveret*; det vil sige priser inklusiv transport. Alternativt har kunden selv hentet sukkeret mod rabat.

44. Denne leveringsform er primo 2003 ændret til levering *ab fabrik*, hvor kunden selv overtager ansvaret for transporten. Den ændrede leveringsform indebærer, at transportomkostningerne stiger i takt med transportens længde. Ændringen er en følge af, at Danisco har frasolgt sin tankbilsflåde og udlagt transporten til eksterne transportører. Danisco tilbyder dog fortsat transportløsninger til kostpris. Prisen herfor er sammensat af transportørens basistilbud, et variabelt olietillæg samt et gebyr, der dækker Daniscos omkostninger til administration og transportforsikring.

45. Ved indførelsen af levering *ab fabrik* er prisen på sukker (Daniscos listepreiser) samtidig reduceret med 9 øre/kg for bulksukker og 8 øre/kg for emballerede varer.

Daniscos rabatformer

46. Prisen på industrisukkeret fastsættes ud fra prisen på udleveringsdagen (Daniscos prisliste). Danisco anvender samtidig en række rabatter i tilknytning til listeprisen. Visse rabatter (logistikrabat og årsbonus) ydes til samtlige kunder, mens man for at kunne opnå forudbestillingsrabatten skal kunne aftage minimum [...] tons inden for seks måneder. Herudover ydes der hverken generelle eller individuelle rabatter til industrikunderne.

Logistikrabat og årsbonus

47. Danisco tilbyder samtlige kunder en generel logistikrabat og en årsbonus.

48. Logistikrabatten relaterer sig til læsstørrelsen pr. levering og ydes uanset leveringsform (udbringning eller selvafhentning). Rabatten udmåles efter følgende kriterier:

Tabel 3 - Logistikrabat (bulksukker og emballerede produkter i ton eller 1/1 paller):

[□.□□]

49. Herudover gives der en rabat på [...] for leverancer af hele læs med samme vareart (minimum 28 ton eller 28 hel-paller).

50. Daniscos kunder får endvidere en *årsbonus* fastsat i øre pr. kg i forhold til omsætningen. Årsbonusen gives for den samlede mængde sukker, som kunden køber. Bonusen beregnes efter nedenstående skala i hvert interval for sig:

Tabel 4 - Årsbonus

Kundens køb af industrisukker [8] i ton[9]	Årsbonus (rabat i pct. af omsætning i intervallet)
500 – 999	0,5 pct.
1.000 – 2.499	1,0 pct.
2.500 – 4.999	1,5 pct.
5.000 – 9.999	2,0 pct.
10.000 –	2,5 pct.

51. Årsbonusen indebærer, at en kunde, der køber op til 10.000 tons sukker hos Danisco, opnår henholdsvis 0,50 pct. rabat for sukkermængden på 500 – 999 tons sukker, 1,0 pct. for mængden på 1.000 - 2.499 tons, 1,50 pct. for mængden på 2.500 – 4.999 tons og 2,0 pct. i rabat for mængden på 5.000 – 9.999 tons sukker. En kunde, der køber 10.000 tons sukker om året opnår således i gennemsnit en bonus på 1,5 pct. Køber kunden 30.000 tons, er den gennemsnitlige bonus 2,2 pct.

52. Årsbonusen opgøres årligt bagud pr. 31. december. Forventes den samlede årsbonus at udgøre mere end 100.000 kr., udbetales en løbende a´conto-bonus baseret på Daniscos skøn over den skønnede samlede årsbonus.

Forudbestillingsrabat

53. Danisco ønsker at indføre en forudbestillingsrabat. Rabatten skal gives til alle kunder, der bestiller minimum [...] tons sukker til levering inden for en kontraktperiode på seks måneder.

54. Forudbestillingsrabatten udbetales ved siden af Daniscos almindelige årsbonus og logistikrabatten.

55. Danisco tilstræber via forudbestillingsrabatten at opnå en række besparelser via forbedrede muligheder for at tilrettelægge produktion, oplagring, logistik, distribution og salg. For at forudbestillingen skal få den ønskede virkning, kræves det, at kunden som minimum aftager [...] tons inden for seks måneders perioden. Forudbestillingsrabatten ydes også til industrikunder, der indkøber større mængder sukker på vegne af andre industrikunder eller med henblik på videresalg.

56. Vilkårene for forudbestillingsrabatten er følgende:

Tabel 5 – Forudbestillingsrabat

[□.□□□.]

57. Rabatten fastlægges på forhånd i forhold til den mængdeforpligtelse, kunden påtager sig, og gælder herefter for kundens samlede indkøb hos Danisco, uanset om indkøbet overstiger den aftalte mængde. Kunden kender derfor den maksimale rabatsats fra starten af og kan ikke opnå yderligere rabat ved efterfølgende at samle alle indkøb hos Danisco. Opfylder kunden ikke den aftalte mængdeforpligtelse, sker der en justering af kunderabatten i nedadgående retning i forhold til den faktisk aftagne mængde.

58. Forpligter en kunde sig f.eks. sig til at aftage [...] tons sukker i en seks måneders periode, får kunden rabat på [...] pct. af mængden mellem [...] og [...] tons og [...] pct. på værdien af den mængde, der overstiger [...] tons. Aftager kunden mindre end den aftalte mængde – f.eks. [□] tons – reduceres rabatten til [...] pct. for værdien af suktermængden mellem [...] og [...] tons. Aftages der mindre end [...] tons, bortfalder rabatten i sin helhed. Ved forudbestilling af [...] tons gives samlet en forudbestillingsrabat svarende til [...] pct. af købet. Ved 10.000 tons er den gennemsnitlige rabat [...] pct. og ved 30.000 tons [...] pct.

59. Leveringen af sukkeret skal finde sted inden for kontraktperioden, og forudbestillingsrabatten afregnes efter periodens udløb.

60. Kontrakterne indgås enten for perioden 1. januar – 30. juni (januarkontrakten) eller for perioden 1. juli – 31. december (julikontrakten). Bestillinger for januarkontrakten skal indgives senest den 1. oktober året før og for julikontrakten senest 30 dage før ikrafttræden. Januarkontrakten skal indgives med et længere varsel for at give Danisco mulighed for at anvende den viden, der ligger i forudbestillingen, ved planlægningen af sukkercampagnen. Ved bestillingen skal kunden derfor også angive, hvilke specifikke sukkerprodukter/- kvaliteter, man ønsker leveret i den givne kontraktperiode.

61. Den nye kontrakttype træder i kraft pr. 1. januar 2005 for forudbestillingskontrakter indgået senest den 1. oktober 2004.

62. Ved indkøb fra koncernforbundne virksomheder udbetales rabatten i forhold til koncernens samlede forudbestilling[10].

Terminskontrakten

63. Ved indførelsen af terminskontrakten kan Danisco tilbyde alle sine industrikunder sukkerleverancer til en fast pris i en bestemt valuta (DKK, SEK eller EURO) for en periode på op til 12 måneder. Herved kan kunden afdække eventuelle risici for udsving i sukkerpris og valutakurser på forhånd. Kontrakten, der koster 2.000 kr. i oprettelsesgebyr, kurssikres af Danisco, hvorfor kontrakten indgås for en på forhånd aftalt mængde sukker, som dog ikke kan overstige 75 pct. af kundens samlede forbrug i kontraktperioden. Leveringen af sukkeret (og betalingen herfor) sker løbende i kontraktens løbetid.

64. Kunden kan opsige en terminskontrakt uden varsel forud for ordinært ophør. I givet fald bortfalder bestillingen på den bagvedliggende sukkermængde og kunden pålægges et hævegebyr på 2.000 kr. til dækning af ekstra administrationsomkostninger, hvortil kommer Daniscos eventuelle terminstab. Tabet opgøres som forskellen mellem den kurs, som lå til grund for kurssikringen, og den aktuelle kurs gange prisen for den mængde sukker, som kunden endnu ikke har aftaget på ophørstidspunktet.

Daniscos bemærkninger

Forudbestillingsrabatten

65. Ifølge Danisco vil forudbestillingsrabatten ikke medføre eksklusivitet mellem kunderne og Danisco. Selskabets bonus- og rabatstruktur inklusiv forudbestillingsrabatten afspejler alene, at Daniscos besparelser stiger med størrelsen af kundens mængdeforpligtelse. Endvidere ligger forudbestillingsrabatten inden for en meget begrænset skala, som hverken er retroaktiv eller kumulativ. Samtidig tilgodeser muligheden for seks måneders forudbestilling også kundernes behov for forudsigelighed og stabilitet ved fremtidige sukkerleverancer.

66. Den særlige struktur, hvor hele årets produktion af roesukker sker inden for tre måneder, stiller høje krav til en nøje disponering af produktion, emballering og oplagring af de forskellige produkttyper. Den overskydende andel af Daniscos hjemlige roesukkerproduktion, som ikke afsættes her i landet, eksporteres. Ved planlægningen af sukkerkampagnen er det derfor væsentligt, at man i videst muligt omfang kender størrelsen af hjemmemarkedets behov på forhånd, så eksportsalget kan gennemføres hurtigst muligt direkte fra fabrikken i umiddelbar forlængelse af produktionen. Dette mindsker muligheden for fejl disponeringer og sparer overflødige omkostninger til transport til og fra satellitlagrene.

67. Samtidig omfatter sukkersortimentet til de danske industrikunder et stigende antal segment- og kundespecifikke produkter med særlige krav til bl.a. farve, kornstørrelse og renhedsprocent m.v. Endvidere er der sket en forøgelse af den sukkermængde, der leveres uemballeret i tankvogn (bulkprodukter). Da Danisco har begrænset silokapacitet[11], og da de forskellige sukkerkvaliteter ikke kan lagres i samme silo, er det også væsentligt for Danisco at kende den kommende efterspørgsel og produktsammensætning, inden produktionen påbegyndes. Herved undgår man de betydelige meromkostninger, som en efterfølgende lageromdisponering, ”opsækning” eller en fornyet bearbejdning, herunder en evt. reprocessing af sukkeret, indebærer.

68. Ifølge Danisco er det afgørende, at forudbestillingsordningen – for at opnå de ønskede besparelser – indrettes, så de forudbestilte mængder har en vis størrelse. Danisco har derfor fastsat et nedre loft på [] tons sukker som et minimumskrav for at opnå rabatten.

69. Danisco har endelig henvist til, at det svenske KonkurrenceVerket i 1994 og i 2004 har accepteret lignende ordninger for det svenske marked.

Årsbonus og logistikrabat

70. Ifølge Danisco er årsbonussen en almindelig mængderabat baseret på den faktisk afsatte mængde sukker til kunden inden for kalenderåret. Der er tale om en bonus, der er udslag af almindelige omkostningsbesparelser og stordriftsfordele hos Danisco ved afsætning af større suktermængder. Årsbonussen har et meget begrænset omfang og er uden diskriminations- eller bindingsvirkninger. Marginalt vil værdien af årsbonussen være mindre end 2,5 pct. af værdien.

71. I forhold til logistikrabatten afløfter kunderne visse reelle funktioner og dertil hørende omkostninger, for hvilke de modtager en beskeden rabat.

Terminskontrakten

72. I forhold til terminskontrakten har Danisco henvist til, at vilkårene alene afspejler de pris- og valutariske risici, som kontrakten indebærer.

Vurdering

73. Det skal herefter vurderes, om forudbestillingsrabatten, årsbonussen, logistikrabatten og terminsaftalen strider imod Traktatens artikel 81 og 82/konkurrencelovens § 6 og § 11.

Det relevante marked

74. Konkurrencestyrelsen er enig i Daniscos afgrænsning af det relevante marked til et marked for industrisukker her i landet. Dette er både i overensstemmelse med praksis i EU og understøttes tillige af det billede, som Konkurrencestyrelsens egne undersøgelser tegner, hvorefter der primært er tale om nationalt sukkersalg i kombination med en meget begrænset import. Som anført regulerer EU's sukkermarkedsordning, hvor meget sukker der kan produceres i hvert enkelt EU-land og i EU som helhed. Samtidig er sukkerprisen reguleret i hele EU. Hertil kommer, at sukker er tungt (dvs. dyrt) at transportere. Incitamentet til at foretage grænseoverskridende sukkerhandel er derfor ikke stort.

Samhandelsvirkning

75. Konkurrencestyrelsen finder, at det må lægges til grund, at de foreliggende aftalekonstruktioner har samhandelspåvirkning. Danisco har en meget stor andel af salget af industrisukker her i landet. Daniscos salgs- og leveringsbetingelser vil derfor kunne virke afskærmende i forhold til udenlandske konkurrenter. Selv om industrisukker er besværligt at transportere, kan der ikke ses bort fra, at bestemmelserne i Daniscos vilkår vil kunne have mærkbar betydning for potentielle konkurrenter.

Forudbestillingsrabat, årsbonus og logistikrabat

76. Vurderingen af om et rabatsystem er lovligt i medfør af reguleringen i artikel 81 og 82/konkurrenceloven må altid foretages på baggrund af den konkrete udformning af rabatsystemet og de forhold, som gør sig gældende på det relevante marked. Afgørende for denne vurdering er især rabattens størrelse, progression og længden af en aftaleperiode, leverandørens markedsandel [...] og andre relevante forhold på det pågældende marked.

Artikel 82/konkurrencelovens § 11

77. Efter artikel 82/konkurrencelovens § 11, stk. 1, er det forbudt for en eller flere virksomheder at misbruge en dominerende stilling.

78. Efter EF-Domstolens praksis foreligger der en dominerende stilling, når en virksomhed indtager en økonomisk magtposition, som sætter den i stand til at hindre, at der opretholdes en effektiv konkurrence på det relevante marked, idet den kan anlægge en i betydelig omfang uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne. Dominans er derfor styrke til at hindre effektiv konkurrence. En sådan styrke kan omfatte evnen til at eliminere eller kraftigt svække den eksisterende konkurrence eller at forhindre potentielle konkurrenter i at komme ind på markedet.

79. Med en markedsandel på [96-100] pct. kan det uden videre lægges til grund, at Danisco indtager en dominerende stilling på markedet for industrisukker, og at denne dominans har været gældende i en årrække. Spørgsmålet er herefter, om Daniscos anvendelse af en forudbestillingsrabat som den foreliggende vil være at anse som misbrug og herved stride imod artikel 82/konkurrencelovens § 11.

80. Misbrugsbegrebet i artikel 82/§ 11, er et objektive begreb. I modsætning til forbudet mod konkurrencebegrænsende aftaler i artikel 81/§ 6, skal det ikke bevises, at en virksomhed med dominerende stilling har haft til hensigt at fordreje eller begrænse konkurrencen, eller at adfærd har haft sådanne virkninger.

81. Det er i både EU-retlig og dansk praksis anerkendt, at dominerende virksomheders anvendelse af rabat- og bonusordninger kan udgøre misbrug af dominerende stilling. Dette er især tilfældet, hvis sådanne ordninger hindrer konkurrenters adgang til markedet ved at afskære dem fra at komme i kontakt med den dominerende virksomheds kunder.

82. Eksempler herpå er *efterspørgselsbetingede rabatter*, der tager sigte på at gøre det mest muligt attraktivt for den dominerende virksomheds kunder at foretage store dele af eller måske hele deres indkøb hos den samme virksomhed. I den forbindelse er særligt de såkaldte *loyalitäts- eller troskabsrabatter* problematiske, fordi de netop ydes på betingelse af, at kunden aftager alle eller betydelige dele af deres indkøb hos den dominerende virksomhed. En konkurrent, der måtte ønske at dække en del af den pågældende kundes behov, vil hermed ikke blot kunne nøjes med at yde den rabat, der i kroner svarer til loyalitetsrabatten, men vil skulle yde en uforholdsmæssig højere rabat før kunden overhovedet vil fatte interesse for konkurrenten. Sådanne rabatter vil derfor ofte stride imod artikel 82/§11 i konkurrenceloven.

83. Heroverfor står de *omkostningsbetingede rabatter*, som er baseret på objektive og kendte kriterier, og som afspejler en tilsvarende omkostningsbesparelse for den dominerende virksomhed. Inden for denne – som oftest lovlige – rabatgruppe falder f.eks. kontantbetaling eller kvantumrabat, hvor rabatten udelukkende er knyttet til den pr. ordre aftagne mængde, og hvor besparelsen f.eks. består i tilsvarende reducerede transportomkostninger.

84. Imellem de omkostnings- og de efterspørgselsbetingede rabatter ligger bl.a. *forudbestillingsrabatterne*, som – selv om de giver den dominerende virksomhed bedre muligheder for at planlægge produktionen og herved opnå omkostningsbesparelser – samtidig har samme indlåsende effekt som en loyalitetsrabat, hvis forudbestillingsrabatten stiger i procent med den forudbestilte mængde (progressiv stigning). Dette gælder især, hvis den referenceperiode, som rabatten gives for, strækker sig over længere tid, f.eks. i hele år. Det loyalitetsskabende element i progressivt stigende rabatter, der ydes over en vis periode, indebærer, at kunden *mister noget*, hvis han handler med en anden leverandør. Dominerende virksomheders anvendelse af progressive rabatter er derfor problematiske i konkurrenceretlig henseende, medmindre det godtgøres, at rabatsystemet omkostningsmæssigt afspejler de fordele og den værdi, som ordningen udgør for virksomheden.

85. Konkurrencestyrelsen har ingen generelle indvendinger imod forudbestillingsrabatter, så længe det kan godtgøres, at disse modsvarer reelle omkostningsbesparelser og at de – afhængig af de konkrete markedsforhold – er udformet med så begrænsede negative virkninger for konkurrencen som muligt. I den forbindelse er det væsentligt at sikre sig, at store markedsaktørers brug af rabatter ikke får en afskærmende effekt i forhold til konkurrenterne.

86. Daniscos *forudbestillingsrabat* lever efter Konkurrencestyrelsens opfattelse op til disse forudsætninger.

87. Rabatordningen opererer for det første inden for en begrænset skala [...].

88. For det andet er der hverken indbyggede kumulative eller retroaktive elementer i skalaen. En kunde, der bestiller [...] tons i stedet for [...] tons opnår kun den høje rabatsats på de sidste 100 tons og har dermed ikke væsentlige incitament til at samle alle sine indkøb hos Danisco på bekostning af Daniscos konkurrenter. Samtidig får et eventuelt merforbrug gennem kontraktens løbetid ikke de allerede fastlagte rabatter på den forudbestilte mængde til at stige. Forudbestillingsrabatten kan derfor ikke antages at få en loyalitetsskabende virkning i forhold til Daniscos kunder og dermed en afskærmende effekt over for de udenlandske sukkerproducenter, som aktuelt søger eller potentielt måtte ønske at øge deres salg til danske industrivirksomheder.

89. I forhold til de kunder, der ikke har et halvårligt forbrug på [...] tons, har Konkurrencestyrelsen noteret sig, at rabatordningen ordningen accepterer videresalg mellem de enkelte kunder, som herved har mulighed for at opnå forudbestillingsrabat ved at aftage den krævede minimumsmængde på [...] tons i fællesskab.

90. Daniscos generelle årsbonus strider efter Konkurrencestyrelsens opfattelse heller ikke imod de generelle forudsætninger for, at en rabatordning kan anses som lovlige. Danisco udbetaler årsbonusen til alle sine kunder som konsekvens af de omkostningsbesparelser, Danisco opnår ved at afsætte større mængder sukker og uden modkrav af nogen art så som krav om forudgående bestilling eller særlige bindingsperioder. Samtidig udgør årsbonusen marginalt, maksimalt [...] pct.

af værdien af kundernes årlige indkøb. Bonusen har dermed en så beskeden størrelse, at den ikke kan antages at få en afskærmende virkning i forhold til Daniscos konkurrenter.

91. Daniscos logistikrabat er efter styrelsens opfattelse også at sidestille med en omkostningsbetinget rabat, hvor Danisco ved bestilling af læs af en vis størrelse (både ved udbringning og selvfhentning) sparer en række logistiske omkostninger.

92. Konkurrencestyrelsen er opmærksom på, at de kunder, der vælger at anvende forudbestillingsrabatten, opnår flere forskellige rabatsatser på samme tid (forudbestillingsrabat, årsbonus og logistikrabat). Den samlede rabat, som en kunde kan opnå via alle tre rabattyper, er dog fortsat af en sådan størrelse, at den efter styrelsens vurdering ikke har en indlåsende effekt på Daniscos kunder til skade for konkurrenterne.

93. Til illustration udgør den maksimale marginale rabat [...] pct. Hertil kommer en rabat på [...] øre/kg ved leverancer af hele læs af samme vare. Endvidere har ingen af rabatsatserne en indbygget kumulativ effekt, ligesom både årsbonusen og logistikrabatten udbetales uden krav om særlige bindinger m.v.

94. Sammenfattende finder Konkurrencestyrelsen, at Daniscos logistikrabat, forudbestillingsrabat og årsbonus ikke udgør misbrug af dominerende stilling i strid med artikel 82/konkurrencelovens § 11, stk. 3, nr. 2.

Traktatens artikel 81/konkurrencelovens § 6

95. I EU-retlig sammenhæng behandles dominerende virksomheders rabatsystemer primært efter artikel 82/konkurrenceloven § 11. Det skyldes, at sådanne rabatsystemer betragtes som en forlængelse af virksomhedens ensidigt fastsatte priser og derfor udelukkende kan bedømmes efter reglerne om misbrug af dominerende stilling. En forudsætning for også at bedømme et rabatsystem efter artikel 81/konkurrencelovens § 6 er, at rabatsystemet kan karakteriseres som en aftale indgået mellem virksomheder m.v. Om en sådan aftale herefter er lovlig beror på, om den udgør en mærkbar konkurrencebegrænsning i artikel 81/§ 6's forstand.

96. I overensstemmelse med det anførte kan det konstateres, at der ikke indgår et aftaleelement i hverken årsbonusen eller logistikrabatten. Disse rabatsystemer betragtes derfor som en del af Daniscos ensidigt fastsatte priser med den konsekvens, at lovligheden af systemerne ikke kan bedømmes efter artikel 81/§ 6.

97. Forudbestillingsrabatten er derimod udformet på en sådan måde, at den må karakteriseres som en aftale, der kan bedømmes efter artikel 81/§ 6. Konkurrencestyrelsen finder dog, at rabatsystemets mulige afskærmende eller diskriminerende virkning i forhold til Daniscos konkurrenter og kunder primært bør vurderes efter artikel 82/§ 11. Henset til at forudbestillingsrabatten ikke strider imod artikel 82/§ 11 sammenholdt med det forhold, at der er tale om en vertikal aftale om rabatter, som ikke ud fra de i sagen foreliggende oplysninger har til formål at begrænse konkurrencen, finder Konkurrencestyrelsen ikke anledning til at foretage en selvstændig vurdering af, om forudbestillingsrabatten strider imod artikel 81/§ 6.

Terminskontrakten

98. Terminskontrakten er et finansielt instrument med det primære formål at afdække eventuelle risici for udsving i sukkerpris og valutakurser. Om kontrakten vil blive udnyttet afhænger udelukkende af, om kunden ønsker at anvende en sådan fastprisaftale i en given periode, eller om kunden vil leve med pris- og valutaudsving. Terminskontrakten indeholder ingen rabatter eller andre loyalitetsskabende elementer, ligesom en kontrakt kan opsiges uden varsel mod et mindre gebyr.

99. Det er derfor Konkurrencestyrelsens vurdering, at terminsaftalen ikke strider imod artikel 81 eller artikel 82/konkurrencelovens § 6 og § 11.

Samlet konklusion

100. Daniscos anvendelse af forudbestillingsrabatten, årsbonussen og logistikrabatten strider ikke imod artikel 82/konkurrencelovens § 11, stk. 3, nr. 2. Der er derfor ikke grund til at gribe ind efter artikel 82/§ 11, stk. 4.

Daniscos terminsaftale strider hverken imod artikel 81 eller artikel 82/konkurrencelovens § 6 eller § 11. Der er derfor ikke grund til at gribe ind efter artikel 81 eller 82/§ 6, stk. 4 eller § 11, stk. 4

[1] Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 af 19. juli 2001 om den fælles markedsordning for sukker, EFT 1998 L 178/1 (sukkermarkedsforordningen).

[2] EU's udenrigsministre har besluttet, at verdens 48 fattigste lande - fra 2006 gradvist og fra 2009 fuldt ud - skal have fri adgang for eksport til det europæiske marked.

[3] I modsætning hertil er markedsføring af industrisukker fra etablerede sukkerproducenters side ikke forbundet med væsentlige omkostninger.

[4] Produktionen sker typisk fra oktober til januar.

[5] F.eks. udgør den årlige import af rårørsukker til EU 1,8 mio. tons svarende til ca. 13 pct. af roesukkerkvoten.

[6] Danisco importerede [...] tons IPR-sukker i 2003, herunder [...] tons rårørsukker.

[7] Ifølge Danisco svinger størrelsen af den importerede mængde betydeligt.

[8] Et kg sukker koster 5-7 kr. afhængig af produkttype og emballering.

[9] For koncerner udbetales årsbonussen på grundlag af koncernens samlede køb af industriprodukter.

[10] Ved koncern-indkøb forudsættes det, at moderselskabet har mere end 50 pct. kontrol over datterselskaber m.v.

[11] Danisco har ikke silokapacitet til hele det danske forbrug i nærheden af produktionsanlæggene i Nakskov, Nykøbing Falster og Assens og anvender i stedet tre satellitlagre i henholdsvis Gørlev, Sakskøbing og på Møn. Den begrænsede silokapacitet medfører tillige, at en del sukker må nedsækkes.