Punkt 3: Rådsmøde den 24. juni 2015

24-06-2015
14/05769
/JF, LCA, LTA, LKA, AKE,
STP, HBK, MMW

DANISH AGRO A.M.B.A.'S ERHVERVELSE AF ENEKONTROL OVER DAN AGRO HOLDING A/S

KONKURRENCE- OG FORBRUGERSTYRELSEN
Erhvervs- og Vækstministeriet

Indholdsfortegnelse

1. RESUMÉ ... 9
1.1 Beskrivelse af transaktionen ... 9
1.2 Beskrivelse af de relevante markeder ... 9
1.3 Vurdering af fusionens virkninger ... 10
1.4 Tilsagn ... 15

2. AFGØRELSE ... 19
2.1 Tilsagn ... 19

3. SAGSFREMSTILLING ... 31
3.1 Indledning ... 31
3.2 Parterne i fusionen ... 31
3.2.1 Danish Agro a.m.b.a ... 31
3.2.2 Dan Agro Holding A/S og Hedegaard Agro A/S ... 31
3.3 Transaktionen ... 32
3.4 Jurisdiktion ... 33

4. MARKEDSBESKRIVELSE ... 35
4.1 Indledning ... 35
4.1.1 Markedsundersøgelse ... 35
4.1.2 Referencer til Konkurrencerådets tidligere afgørelser ... 35
4.2 Generelt om markederne ... 36
4.2.1 Grovvarebranchens omsætning med landbruget ... 36
4.2.2 Grovvareselskabernes indkøb til foderproduktionen ... 37
4.2.2.1 Korn ... 38
4.2.2.2 Foderråvarer ... 38
4.2.2.3 Foderfedt ... 39
4.2.2.4 Premix ... 39
4.2.3 Grovvarebranchens aktører ... 40
4.2.3.1 Producenter/leverandører ... 40
4.2.3.2 Indkøbs-/ forsyningsselskaber ... 41
4.2.3.3 De største grovvareselskaber ... 43
4.2.3.4 Landmænd ... 44
4.3 Grovvareselskabernes produktion, salg og distribution af færdigfoder ... 45
4.3.1 Grovvareselskabernes produktion af foder ... 46
4.3.1.1 Hjemmeblanding ... 47
4.3.2 Grovvareselskabernes salg af foder ... 47
4.3.3 Grovvareselskabernes distribution af foder ... 49

4.4 Markedet for produktion og salg af færdigfoder til fjerkræ ... 51
4.4.1 Særlige forhold og krav i relation til fjerkræfoder ... 54
4.4.2 Specifikke forhold og krav i relation til slagtekyllingefoder ... 55
4.4.3 Omstilling til produktion af fjerkræfoder ... 57
4.5 Markedet for produktion og salg af færdigfoder til svin ... 58
4.6 Markedet for produktion og salg af færdigfoder til kvæg ... 59
4.7 Markedet for salg af planteværn ... 61
4.8 Markedet for salg af gødning ... 63
4.9 Markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd ... 66
4.10 Markedet for salg af agrodiesel til landmænd ... 68
4.11 Markedet for indkøb af korn ... 70
4.12 Markedet for salg af premix ... 72
4.12.1 Engrossalg af premix ... 72
4.12.2 Detailsalg af premix ... 73
4.13 Markedet for salg af foderfedt ... 75
4.13.1 Engrossalg af foderfedt ... 76
4.13.2 Detailsalg af foderfedt ... 77
4.14 Markedet for salg af foderråvarer ... 78
4.14.1 Engrossalg af foderråvarer ... 79
4.14.2 Detailsalg af foderråvarer ... 81
4.15 Markedet for forædling, produktion og salg af såsæd ... 82
4.15.1 Forædling og engrossalg af såsæd ... 82
4.15.2 Produktion og detailsalg af såsæd ... 84
4.16 Høringssvar fra parterne ... 85

5. VURDERING ... 86
5.1 Afgrænsning af de relevante markeder ... 86
5.1.1 Markedet for salg af fjerkræfoder ... 87
5.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 87
5.1.1.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 90
5.1.2 Markedet for salg af færdigfoder til svin ... 91
5.1.2.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 91
5.1.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 93
5.1.3 Markedet for salg af færdigfoder til kvæg ... 94
5.1.3.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 94
5.1.3.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 95
5.1.4 Markedet for salg af planteværn ... 95
5.1.4.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 95
5.1.4.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 96
5.1.5 Markedet for salg af gødning ... 97
5.1.5.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 97
5.1.5.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 98
5.1.6 Markedet for indkøb af korn ... 99
5.1.6.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 99
5.1.6.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 99

5.1.7 Markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd ... 100
5.1.7.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 100
5.1.7.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 101
5.1.8 Markedet for salg af agrodiesel til landmænd ... 102
5.1.8.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 102
5.1.8.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 103
5.1.9 Markedet for salg af foderråvarer ... 104
5.1.9.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 104
5.1.9.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 106
5.1.10 Markedet for salg af foderfedt ... 107
5.1.10.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 107
5.1.10.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 108
5.1.11 Markedet for salg af premix ... 109
5.1.11.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 109
5.1.11.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 111
5.1.12 Markedet for forædling, produktion og salg af såsæd ... 113
5.1.12.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked ... 113
5.1.12.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked ... 114
5.2 Horisontale samarbejder på grovvaremarkederne ... 115
5.2.1 DLA ... 116
5.2.2 DLG/Agro Danmark ... 116
5.2.3 Samarbejder på tværs af de to grupperinger ... 117
5.2.4 Vurdering af betydningen af samarbejder ... 117
5.3 Konkurrenceretlig vurdering ... 117
5.3.1 Rammerne for vurderingen ... 117
5.3.2 Vurderingskriterier ... 119
5.3.3 Det kontrafaktiske scenarie ... 119
5.3.4 Horisontale forbindelser ... 120
5.3.4.1 Markedsandele og HHI ... 121
5.3.4.2 Ensidige virkninger ... 122
5.3.4.3 Koordinerede virkninger ... 123
5.3.4.3.1 Relevante markedskarakteristika ... 125
5.3.5 Vertikale forbindelser ... 128
5.3.5.1 Markedsandele og HHI ... 129
5.3.5.2 Ensidige virkninger ... 129
5.3.5.2.1 Inputafskærmning ... 129
5.3.5.2.2 Kundeafskærmning ... 131
5.3.5.2.3 Adgang til kommercielt følsomme oplysninger ... 132
5.3.5.3 Koordinerede virkninger ... 132
5.3.6 Effektivitetsgevinster ... 133
5.3.7 Vurdering af det kontrafaktiske scenarie ... 133
5.3.8 Berørte markeder ... 134
5.3.9 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ ... 137
5.3.9.1 Markedsandele og HHI ... 137
5.3.9.2 Ensidige virkninger ... 138

5.3.9.2.1 Parternes stilling på det relevante marked ... 138
5.3.9.2.2 Diversion ratios ... 139
5.3.9.2.3 UPP og illustrative prisstigninger ved fusionen ... 142
5.3.9.2.4 Potentiel konkurrence ... 144
5.3.9.2.5 Købermagt ... 146
5.3.9.2.6 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 147
5.3.9.3 Koordinerede virkninger ... 147
5.3.9.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 159
5.3.9.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for salg af fjerkræfoder. 159
5.3.9.4 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ ... 159
5.3.10 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin ... 160
5.3.10.1 Markedsandele og HHI ... 160
5.3.10.2 Ensidige virkninger ... 161
5.3.10.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 161
5.3.10.3 Koordinerede virkninger ... 161
5.3.10.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 165
5.3.10.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for salg af svinefoder ... 166
5.3.10.4 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til svin ... 166
5.3.11 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kvæg ... 166
5.3.11.1 Markedsandele og HHI ... 166
5.3.11.2 Ensidige virkninger ... 167
5.3.11.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 168
5.3.11.3 Koordinerede virkninger ... 168
5.3.11.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 171
5.3.11.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for salg af kvægfoder ... 172
5.3.11.4 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kvæg ... 172
5.3.12 Vurdering af markedet for detailsalg af planteværn ... 172
5.3.12.1 Markedsandele og HHI ... 172
5.3.12.2 Ensidige virkninger ... 173
5.3.12.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 174
5.3.12.3 Koordinerede virkninger ... 174
5.3.12.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 177
5.3.12.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af planteværn178
5.3.12.4 Konklusion – markedet for detailsalg af planteværn ... 178
5.3.13 Vurdering af markedet for detailsalg af gødning ... 178
5.3.13.1 Markedsandele og HHI ... 178
5.3.13.2 Ensidige virkninger ... 179
5.3.13.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 180
5.3.13.3 Koordinerede virkninger ... 180
5.3.13.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 185
5.3.13.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af gødning185
5.3.13.4 Konklusion – markedet for detailsalg af gødning ... 186
5.3.14 Vurdering af markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd ... 186
5.3.14.1 Markedsandele og HHI ... 186

5.3.14.2 Ensidige virkninger ... 187
5.3.14.3 Koordinerede virkninger ... 187
5.3.14.4 Konklusion – markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd 188
5.3.15 Vurdering af markedet for salg af agrodiesel til landmænd ... 188
5.3.15.1 Markedsandele og HHI ... 188
5.3.15.2 Ensidige virkninger ... 189
5.3.15.3 Koordinerede virkninger ... 189
5.3.15.4 Konklusion – markedet for salg af agrodiesel til landmænd ... 189
5.3.16 Vurdering af markedet for indkøb af korn ... 190
5.3.16.1 Markedsandele og HHI ... 190
5.3.16.2 Ensidige virkninger ... 191
5.3.16.3 Koordinerede virkninger ... 191
5.3.16.4 Konklusion – markedet for indkøb af korn ... 192
5.3.17 Vurdering af markedet for salg af premix ... 192
5.3.17.1 Horisontalt overlap – markedet for detailsalg af premix ... 192
5.3.17.1.1 Markedsandele og HHI ... 192
5.3.17.1.2 Ensidige virkninger ... 193
5.3.17.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 194
5.3.17.1.4 Koordinerede virkninger ... 195
5.3.17.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 198
5.3.17.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af premix 199
5.3.17.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af premix ... 199
5.3.17.2.1 Markedsandele og HHI ... 199
5.3.17.2.2 Ensidige virkninger ... 200
5.3.17.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 201
5.3.17.2.4 Koordinerede virkninger ... 201
5.3.17.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 202
5.3.17.3 Konklusion – markedet for salg af premix ... 202
5.3.18 Vurdering af markedet for salg af foderråvarer ... 202
5.3.18.1 Horisontalt overlap – markedet for detailsalg af foderråvarer ... 202
5.3.18.1.1 Markedsandele og HHI ... 202
5.3.18.1.2 Ensidige virkninger ... 203
5.3.18.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 204
5.3.18.1.4 Koordinerede virkninger ... 204
5.3.18.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 208
5.3.18.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af foderråvarer ... 209
5.3.18.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af foderråvarer ... 209
5.3.18.2.1 Markedsandele og HHI ... 209
5.3.18.2.2 Ensidige virkninger ... 210
5.3.18.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger ... 210
5.3.18.2.4 Koordinerede virkninger ... 210
5.3.18.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger ... 211
5.3.18.3 Konklusion – markedet for salg af foderråvarer ... 211
5.3.19 Vurdering af markedet for salg af foderfedt ... 211

5.3.19.1 Horisontalt overlap – markedet for detailsalg af foderfedt 212
5.3.19.1.1 Markedsandele og HHI 212
5.3.19.1.2 Ensidige virkninger 212
5.3.19.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger 213
5.3.19.1.4 Koordinerede virkninger 213
5.3.19.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger 217
5.3.19.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af foderfedt 218
5.3.19.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af foderfedt 218
5.3.19.2.1 Markedsandele og HHI 218
5.3.19.2.2 Ensidige virkninger 219
5.3.19.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger 220
5.3.19.2.4 Koordinerede virkninger 220
5.3.19.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger 220
5.3.19.3 Konklusion – markedet for salg af foderfedt 221
5.3.20 Vurdering af markedet for forædling, produktion og salg af såsæd 221
5.3.20.1 Horisontale forbindelser – markedet for detailsalg af såsæd 221
5.3.20.1.1 Markedsandele og HHI 221
5.3.20.1.2 Ensidige virkninger 222
5.3.20.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger 223
5.3.20.1.4 Koordinerede virkninger 223
5.3.20.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger 227
5.3.20.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af såsæd 228
5.3.20.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af såsæd 228
5.3.20.2.1 Markedsandele og HHI 228
5.3.20.2.2 Ensidige virkninger 229
5.3.20.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger 230
5.3.20.2.4 Koordinerede virkninger 230
5.3.20.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger 230
5.3.20.3 Konklusion – markedet for forædling, produktion og salg af såsæd 231
5.3.21 Samlet konklusion på vurderingerne 231
5.4 Effektivitetsgevinster 231
5.4.1 Fusionsparternes angivelse af effektivitetsgevinster 231
5.4.2 Vurdering af effektivitetsgevinster 232
5.5 Vurdering af tilsagn 233
5.5.1 Tilsagn 1: Frasalg af foderfabrikker 245
5.5.1.1 Mollerup Mølle 246
5.5.1.1.1 Vurdering af Mollerup Mølle som køber 246
5.5.1.2 Hornsyld Købmandsgaard 247
5.5.1.2.1 Vurdering af Hornsyld Købmandsgaard som køber 248
5.5.1.3 Vurdering af tilsagn 1 249
5.5.1.4 Markedstest af tilsagn 1 251
5.5.2 Tilsagn 2: Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA 251
5.5.2.1 Markedstest af tilsagn 2 252
5.5.3 Tilsagn 3: Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter 253

5.5.3.1 Markedstest af tilsagn 3 ... 253
5.5.4 Tilsagn 4: Ekstraordinær mulighed for opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter ... 254
5.5.4.1 Markedstest af tilsagn 4 ... 255
5.5.5 Tilsagn 5: Indkøb gennem DLA ... 256
5.5.5.1 Vurdering af tilsagn 5 ... 256
5.5.5.2 Markedstest af tilsagn 5 ... 258
5.5.6 Tilsagn 6: Etablering af Chinese walls i DLA ... 258
5.5.6.1 Markedstest af tilsagn 6 ... 259
5.5.7 Tilsagn 7: Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA ... 259
5.5.7.1 Markedstest af tilsagn 7 ... 260
5.5.8 Tilsagn 8: Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA ... 260
5.5.8.1 Markedstest af tilsagn 8 ... 260
5.5.9 Tilsagn 9: Trustee ... 260
5.5.10 Konklusion ... 261

6. KONKLUSION ... 264

1. Resumé

1.1 Beskrivelse af transaktionen

1. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har den 20. januar 2015 modtaget en anmeldelse af Danish Agro a.m.b.a.'s (herefter benævnt "DA") erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S (herefter benævnt "Dan Agro"). Anmeldelsen blev erklæret fuldstændig at regne fra den 20. januar 2015.

2. Den anmeldte fusion medfører et kontrolskifte og udgør dermed en fusion i konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2. Fusionen er anmeldelsespligtig til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, idet parternes omsætning overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1.

1.2 Beskrivelse af de relevante markeder

3. Både DA og Dan Agro er grovvarevirksomheder med aktiviteter inden for produktion og salg af færdigfoder (til svin, kvæg og fjerkræ) samt salg af gødning, planteværn, såsæd, premix, foderfedt og foderråvarer til landbruget. Derudover forestår begge selskaber salg af pakke- og katalogvarer til landmænd samt agrodiesel, ligesom de opkøber korn m.v. hos landmændene. For Dan Agros vedkommende sker alle disse aktiviteter gennem datterselskabet Hedegaard Agro A/S (herefter benævnt "Hedegaard").

4. DA kontrollerer bl.a. også en række upstream-selskaber, som forsyner grovvarevirksomheder med diverse input. Det gælder Dansk Vilomix A/S, som producerer og sælger premix, Scanfedt A/S, som indkøber, blander og videresælger foderfedt til grovvareselskaber, Scanola A/S, som producerer og sælger rapskager til grovvareselskaber, samt Nordic Seed A/S, som forædler såsæd, der efterfølgende opformeres hos grovvareselskaberne.

5. Den anmeldte fusion berører dermed en række forskellige grovvaremarkeder, og der er tale om såvel horisontale som vertikale forbindelser. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses følgende relevante overordnede produktmarkeder:

   - Det danske marked for salg af færdigfoder til fjerkræ (detail)
   - 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 salg af gødning (detail)
   - Det danske marked for indkøb af korn
   - Det danske marked for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd (detail)
   - Det danske marked for salg af agrodiesel til landmænd (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)

6. Med hensyn til markederne for foderråvarer og foderfedt er der – i overensstemmelse med tidligere praksis – tale om endelige markedsafgrænsninger.

7. For alle øvrige produktmarkeder gælder det, at de overordnede markeder eventuelt kan segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen imidlertid ladet den endelige afgrænsning af produktmarkederne stå åben for disse markeder, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen.

8. Med hensyn til den geografiske markedsafgrænsning har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ladet den endelige afgrænsning stå åben på markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ og svin samt på markedet for indkøb af korn, idet den endelige afgrænsning af det relevante geografiske marked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. For de øvrige markeder er der tale om endelige afgrænsninger af det relevante geografiske marked.

9. På de af markederne, hvor styrelsen har konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, ville betænkelighederne således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger. På de øvrige markeder, hvor fusionen efter styrelsens vurdering ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, vurderes dette at gælde uanset den endelige afgrænsning.

1.3 Vurdering af fusionens virkninger

Det kontrafaktiske scenarie

10. Ved vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, dvs. konkurrencesituationen på de berørte markeder, hvis fusionen ikke gennemføres. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie er status quo, hvor DA ikke erhverver enekontrol over Dan Agro, og hvor Dan Agro (og dermed Hedegaard) agerer som selvstændig aktør på grovvaremarkederne.

Den konkurrencemæssige situation på markedet i dag

11. Det bemærkes, at DA allerede inden fusionen besidder mere end 50 pct. af aktierne i Dan Agro, men på grund af et stemmeloft i selskabets vedtægter har DA ikke kontrol over Dan Agro og dermed Hedegaard. Den anmeldte fusion gennemføres ved en ophævelse af stemmeloftet. DA har på grund af sin ejerandel allerede før fusionen haft interesse i driften af Hedegaard, hvilket kan antages at have betydning for det konkurrencepres, som DA har lagt på Hedegaard, set i forhold til hvis selskaberne havde været helt uafhængige. DA har også posten som bestyrelsesformand og en almindelig plads i bestyrelsen i Hedegaard, selvom der ikke er tale om kontrol.

12. Derudover er både DA og Hedegaard medlemmer af indkøbsselskabet DLA Agro a.m.b.a. (herefter benævnt "DLA"), som foretager indkøb af bl.a. foderråvarer, gødning og planteværn på vegne af en række grovvareselskaber. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaber, der er medlem af DLA, kan anskues som konkurrenter, men at konkurrencen mellem DLA-medlemmer, herunder eksempelvis mellem DA og Hedegaard, som udgangspunkt ikke kan antages at være på niveau med konkurrencen mellem fx DA og et grovvareselskab, der ikke er medlem af DLA. Det skyldes, at der sker en høj grad af ensretning af priser og vilkår i forbindelse med DLA-medlemmernes indkøb af diverse råvarer, herunder input til foderproduktionen.

Horisontale forbindelser

13. Tabel 1.1 nedenfor viser, hvilke markeder der er horisontalt berørte af fusionen, samt om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de enkelte markeder.

Tabel 1.1 **Oversigt over horisontalt berørte markeder**

Detailmarked	**Markedsandel** Fusioneret enhed (DA før fusion)	**Markedsandel** CR_2 – top 2 efter fusion	**Betænkelighedernes art, HHI og delta-HHI**
Færdigfoder til fjerkræ	[40-50] pct. ([10-20] pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [4.200-4.300] Ændring i HHI: [900-1.000]
Færdigfoder til svin	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.700-2.800] Ændring i HHI: [300-400]
Færdigfoder til kvæg	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.800-2.900] Ændring i HHI: [300-400]
Planteværn	[30-40] pct. ([20-30] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.500-2.600] Ændring i HHI: [200-300]
Gødning	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.800-2.900] Ændring i HHI: [200-300]
Premix	[40-50] pct. ([30-40] pct.)	[80-90] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [3.500-3.600] Ændring i HHI: [300-400]
Foderråvarer	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.500-2.600] Ændring i HHI: [200-300]
Foderfedt	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [3.500-3.600] Ændring i HHI: [300-400]
Såsæd	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.800-2.900] Ændring i HHI: [200-300]
Pakke- og katalogvarer	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[40-50] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [1.600-1.700] Ændring i HHI: [100-200]
Agrodiesel	[10-20] pct. ([10-20] pct.)	[50-60] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [2.300-2.400] Ændring i HHI: [0-100]
Indkøb af korn	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [2.900-3.000] Ændring i HHI: [200-300]

Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele).

14. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den anmeldte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer på detailmarkederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg samt detailmarkederne for salg af henholdsvis planteværn, gødning, pre-

mix, foderråvarer, foderfedt og såsæd. På de øvrige berørte markeder vurderer styrelsen, at fusionen ikke giver anledning til konkurrenceproblemer.

Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

15. Markedet for salg af fjerkræfoder adskiller sig fra de øvrige markeder, idet Hedegaard inden fusionen har en relativt høj markedsandel på dette marked. Den fusionerede enhed vil opnå en samlet markedsandel på ca. [40-50] pct., og efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering vil fusionen give anledning til konkurrenceproblemer i form af koordinerede virkninger på markedet. Styrelsen vurderer, at fusionen vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at de to største grovvareselskaber – DA og DLG – vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for salg af fjerkræfoder, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

16. I *Airtours* opstillede Retten tre kumulative betingelser for, hvornår der er tale om koordinerede virkninger[1]. Kommissionen har i sine retningslinjer for horisontale fusioner præciseret de tre *Airtours*-betingelser, således at retningslinjerne opstiller fire kriterier, der dækker alle tre betingelser fra *Airtours*. Disse fire kriterier skal således alle være opfyldt, for at der er tale om koordinerede virkninger[2]: i) det skal være muligt for de koordinerende virksomheder at etablere koordineringsbetingelser, ii) det skal være muligt for virksomhederne at kontrollere afvigelser fra koordineringen, iii) det skal være muligt for virksomhederne at etablere disciplinære foranstaltninger, og iv) det skal ikke være muligt at destabilisere koordineringen via reaktioner fra udenforstående.

17. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer for det første, at det er muligt for DA og DLG at etablere koordinering omkring referencepunkterne kundedeling og pris på markedet for salg af fjerkræfoder. Vurderingen baserer sig på følgende:

- Koncentrationen på markedet øges betydeligt efter fusionen, idet DA og DLG vil få en samlet markedsandel på mere end [90-100] pct. Fusionen medfører desuden en stigning i HHI på [900-1.000].
- DA og DLG vil derudover efter fusionen få helt symmetriske markedsandele, hvilket betyder at de to aktørers gevinster ved henholdsvis at koordinere og afvige vil være mere ens. DA og DLG vurderes også at have symmetriske omkostninger efter fusionen.
- Markedet er præget af en høj grad af produkthomogenitet, hvor især DA og DLG vil være i stand til at tilbyde sammenlignelige produkter, hvilket bl.a. skyldes, at de hver især har historiske forbindelser til andre led i værdikæden, fx DanHatch jf. nedenfor.
- Grovvaremarkederne er ifølge parterne generelt præget af lav innovation på produktudvikling, og det er også styrelsens vurdering, at markedet for salg af fjerkræfoder ikke er præget af store innovationschok, som fx pludselig gør ét grovvareselskab betydeligt mere effektivt.
- Markedet for salg af fjerkræfoder er præget af faste kundeforhold. Færre landmænd end på de øvrige markeder har skiftet leverandør de seneste tre år, og eksempelvis er Hedegaard Foods' ægleverandører som udgangspunkt forpligtet til at aftage foder fra Hedegaard. Faste kundeforhold vil kunne give mulighed for koordinering omkring kundedeling, hvor fx eksisterende kunder forbliver hos deres faste leverandør.

---

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

[2] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 41.

- Der er en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG, der eksempelvis har fælles ejerskab over DanHatch, som bl.a. producerer rugeæg og daggamle kyllinger. De strukturelle forbindelse kan ensrette incitamenterne for DA og DLG på markedet.
- Fodermarkederne er generelt præget af ledig kapacitet, hvilket kan gøre det attraktivt at afvige fra koordinering. Det kan som udgangspunkt gøre det vanskeligere at etablere koordinering.

18. For det andet er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det vil være muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen på markedet for salg af fjerkræfoder. Vurderingen understøttes af følgende:

- Koncentrationsniveauet på markedet efter fusionen vil være højt, jf. ovenfor, og det vil derfor være nemmere at få et overblik over konkurrenters adfærd og eventuelle afvigelse fra en stiltiende koordinering.
- Produkthomogeniteten på markedet vil også gøre det nemmere at kontrollere afvigelser.
- Der gøres i vid udstrækning brug af kontrakter på markedet for salg af fjerkræfoder, men markedet er på trods heraf præget af hyppige og små transaktioner, da kontrakterne indgås løbende hen over året, og da der ifølge parterne er løbende dialog mellem landmand og grovvareselskab.
- Markedet er desuden præget af en høj grad af gennemsigtighed. Det gælder, jf. ovenfor, på grund af symmetriske omkostninger, ligesom et flertal af landmændene indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber i forbindelse med indgåelse af kontrakter.
- Både DA og DLG er vertikalt integrerede i forhold til en række upstream-markeder, herunder indenfor premix og andre input i foderproduktionen. Disse forbindelser giver bl.a. viden om konkurrenternes omkostninger og efterspørgsel upstream.
- Markedet for salg af fjerkræfoder er ikke præget af store efterspørgselschok. Det er desuden muligt – via viden om antal dyr i CHR-registeret samt DA og DLG's viden om afsætningen af daggamle kyllinger fra DanHatch – med en vis sikkerhed at fastslå efterspørgslen efter fjerkræfoder.

19. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer for det tredje, at det vil være muligt at straffe eventuelle afvigelser fra en stiltiende koordinering ved hjælp af disciplinære foranstaltninger. Vurderingen baserer sig på følgende:

- Der er generelt en betydelig ledig kapacitet på fodermarkederne, jf. ovenfor. […], og det står derfor klart for koordinerende virksomheder, at de hver især er er i stand til at gengælde eventuelle afvigelser fra koordineringen ved at øge produktionen af fjerkræfoder.
- Markedet er, som nævnt ovenfor, præget af hyppige og små transaktioner, idet der indgås kontrakter løbende hen over året, og det vil derfor være muligt hurtigt at iværksætte en gengældelse i forbindelse med en eventuel afvigelse fra en stiltiende koordinering.
- DA og DLG har kontakt på en lang række markeder, hvor de begge er aktive. Det vil derfor også være muligt at iværksætte disciplinære foranstaltninger på andre markeder, og disse vil kunne målrettes bedre.

20. For det fjerde er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at hverken nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af en stiltiende koordinering på markedet for fjerkræfoder i fare. Vurderingen understøttes af følgende:

- Det vurderes, at der er et fravær af stærke kunder på markedet for salg af fjerkræfoder, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordinering. Således er indkøbsforeninger ikke udbredt på markedet, og store landbrug vurderes ikke at kunne lægge et tilstrækkeligt pres på DA og DLG. Det skal særligt ses i forhold til, at DA og DLG efter fusionen vil få en

markedsandel på over [90-100] pct., og at markedet går fra tre til to grovvareselskaber med en betydelig markedsandel.

- Det vurderes, at der er et fravær af stærke konkurrenter på markedet, som vil kunne bringe det forventede resultat af en stiltiende koordinering i fare. De øvrige aktører har meget begrænsede markedsandele, som de på trods af flerårige engagementer ikke har formået at øge.
- Markedet for fjerkræfoder er præget af høje adgangsbarrierer, som gør det vanskeligt at indtræde som potentiel konkurrent. Særligt virksomheder, der ikke i forvejen producerer foder, vil stå over for betydelige etableringsomkostninger, men også eksisterende foderproducenter, vil møde en række omkostninger forbundet med omlægning af produktionen, herunder i forhold til overholdelse af særlige krav til fjerkræfoderproduktion. Der er bl.a. tale om særlige faciliteter og procedurer på en foderfabrik til produktion af fjerkræfoder, ligesom der er behov for knowhow for at sikre tilstrækkelig kvalitet. For eventuelle udenlandske aktører vil transportomkostninger desuden udgøre en betydelig barriere.

21. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt, og at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

De øvrige markeder med konkurrenceproblemer

22. På de øvrige markeder, hvor den planlagte fusion efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering giver anledning til konkurrencemæssige problemer – dvs. detailmarkederne for salg af færdigfoder til svin og kvæg samt detailmarkederne for salg af planteværn, gødning, premix, foderråvarer, foderfedt og såsæd – er der ligeledes tale om risiko for koordinerede virkninger. Styrelsen vurderer således, at fusionen vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at de to største grovvareselskaber – DA og DLG – på tværs af markederne vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markederne, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markederne betydeligt.

23. Vurderingen baserer sig på de fire kumulative koordineringsbetingelser ligesom for fjerkræfodermarkedet ovenfor. Selvom der er tale om forskellige markeder, som adskiller sig fra hinanden på flere punkter, går mange karakteristika igen på tværs af markederne, og nedenfor præsenteres vurderingen af markederne derfor samlet.

24. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer for det første, at det på ovennævnte markeder vil være muligt for DA og DLG at etablere koordinering omkring referencepunkterne kundedeling og pris. Vurderingen understøttes bl.a. af, at markederne er præget af en høj koncentration, og koncentrationen øges som følge af fusionen, hvorefter den fusionerede enhed vil få samlede markedsandele på [20-50] pct. på tværs af markederne. Symmetrien mellem DA og DLG øges med hensyn til både markedsandele og omkostninger, og der er mange strukturelle forbindelser mellem DA og DLG. Derudover er markederne generelt præget af en høj grad produkthomogenitet, lav innovation og relativt faste kundeforhold.

25. For det andet er det styrelsens vurdering, at det vil være muligt at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen på alle markederne, som er præget af stor gennemsigtighed. Grovvarevirksomhederne har bl.a. adgang til detaljeret information om udviklingen i efterspørgslen, fx via information om antallet af dyr, jf. ovenfor. Både DA og DLG er desuden vertikalt integrerede i forhold til bl.a. en række upstream-selskaber, hvilket giver adgang til information om såvel pris som andre konkurrenters ageren på de ovenfor nævnte markeder. Markederne er også generelt præget af hyppige og små transaktioner.

26. For det tredje vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at det vil være muligt at straffe eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd ved hjælp af disciplinære foranstaltninger. Bl.a. er fodermarkederne præget af en høj grad af ledig kapacitet, jf. ovenfor. Det vil derfor være muligt at straffe eventuelle afvigelser fra en stiltiende koordinering. Dette understøttes også af, at DA og DLG har kontakt på en lang række markeder, og at markederne, jf. ovenfor, generelt er præget af gennemsigtighed og små og hyppige transaktioner. Det vurderes, at en troværdig gengældelse i forbindelse med eventuel afvigelse fra koordineringen kan iværksættes hurtigt, hvilket bidrager til at gøre koordineringen mere stabil.

27. Endelig er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at ovennævnte markeder er præget af et fravær af stærke kunder og stærke konkurrenter, som vil være i stand til at destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Blandt landmænd og indkøbsforeninger vurderes der således ikke at være kunder, som vil have tilstrækkelig styrke til at destabilisere en stiltiende koordinering mellem DA og DLG. Derudover er markederne præget af en række betydelige adgangsbarrierer, som vil gøre det vanskeligt for nye virksomheder at indtræde på markederne.

28. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt på hvert enkelt af de otte markeder, og at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering på markederne.

Vertikale forbindelser

29. Fusionen medfører desuden vertikale forbindelser i forhold til premix, foderråvarer, foderfedt og såsæd. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har undersøgt de vertikale forbindelser, og det vurderes, at de ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer.

Konklusion

30. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt i form af koordinerede virkninger på detailmarkederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg samt detailmarkederne for salg af planteværn, gødning, premix, foderråvarer, foderfedt og såsæd, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2. Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke kan godkendes, medmindre de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen kan fjernes med tilsagn, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2.

1.4 Tilsagn

31. På baggrund af de ovenfor identificerede konkurrencemæssige problemer ved fusionen har fusionsparterne tilbudt tilsagn, som samlet set består af ni såvel strukturelle som adfærdsmæssige elementer:

1) Frasalg af foderfabrikker
2) Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA
3) Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter
4) Ekstraordinær mulighed for opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter
5) Indkøb gennem DLA
6) Etablering af Chinese walls i DLA
7) Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA
8) Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA
9) Trustee i relation til tilsagn 6 og 7

32. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionsparternes tilbudte tilsagn samlet set imødekommer de konkurrencemæssige problemer ved fusionen. Det er i den forbindelse igen væsentligt at bemærke, at DA inden den planlagte fusion har en ejerandel i Hedegaard, og at DA dermed allerede før fusionen har haft indflydelse på driften af Hedegaard. På den baggrund, og fordi de to selskaber bl.a. begge er DLA-medlemmer, jf. ovenfor, kan konkurrencen mellem DA og Hedegaard som udgangspunkt ikke antages at være på niveau med konkurrencen mellem fx DA og et helt uafhængigt grovvareselskab. Tilsagnene og vurderingen heraf skal ses i dette lys.

1) Frasalg af foderfabrikker

33. DA frasælger to foderfabrikker, der begge er godkendt til fjerkræfoderproduktion, med en kapacitet på henholdsvis 100.000 og 120.000 tons. Frasalget sker som en fix-it-first-løsning, hvor der allerede inden fusionens godkendelse er indgået bindende købsaftaler med Hornsyld Købmandsgaard og Mollerup Mølle, som er forhåndsgodkendt af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen på baggrund af bl.a. indsendte forretningsplaner.

34. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet i kombination med tilsagn 2-4 vil eliminere konkurrenceproblemerne på fjerkræfodermarkedet. Det skyldes, at tilsagnet vil give de to købere mulighed for at indtræde med en betydelig produktion på i alt ca. 37 pct. af totalmarkedet for fjerkræfoder. Derudover får køberne også mulighed for at øge produktionen og lægge et konkurrencepres på de øvrige fodermarkeder.

2) Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA

35. DA forpligter sig til at sælge færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg engros. Derudover forpligter DA sig til at foretage lønproduktion af de samme fodertyper til kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår som DA's, ligesom selskabet forpligter sig til at sælge serviceydelser i relation til knowhow om fjerkræfoderproduktion.

36. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 2 vil imødekomme konkurrenceproblemerne på de tre fodermarkeder. Det skyldes, at andre aktører end dem, der overtager produktionskapacitet, fx vil få mulighed for at agere på fjerkræfodermarkedet gennem enten lønproduktion eller ved at igangsætte egen produktion efter modtagelse af rådgivning m.v.

3) Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter

37. DA forpligter sig til at ophæve en klausul i det DA-kontrollerede Hedegaard Foods' kontrakter med ægproducenter. Ifølge klausulen skal producenterne som udgangspunkt købe fjerkræfoder fra Hedegaard.

38. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 3 adresserer konkurrenceproblemerne på markedet for salg af fjerkræfoder. Hedegaard Foods' ægproducenter udgør ca. […] pct. af totalmarkedet og […] pct. i forhold til foder til æglæggere. Andre grovvareselskaber vil dermed få adgang til en større potentiel kundebase.

4) Ekstraordinær mulighed for opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter

39. DA forpligter sig til at give alle eksisterende DA- og Hedegaard-kunder mulighed for at opsige de fjerkræfoderkontrakter, som er indgået på tidspunktet for fusionens godkendelse.

40. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 4 ligeledes adresserer konkurrenceproblemerne på fjerkræfodermarkedet ved at give andre grovvareselskaber adgang til en større potentiel kundebase. Det vil være af særlig betydning for aktører, som ikke tidligere har solgt fjerkræfoder.

5) Indkøb gennem DLA

41. Tilsagn 5 giver adgang til engrosindkøb af foderråvarer, gødning og planteværn til DLA's kostpris. Dermed får grovvareselskaber mulighed for at foretage indkøb på samme vilkår, som DA opnår.

42. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet i kombination med tilsagn 6 eliminerer konkurrenceproblemerne på markederne for foderråvarer, gødning og planteværn. Grovvareselskaberne får mulighed for at købe ind til konkurrencedygtige priser, hvilket er af stor betydning, da fx mindre grovvareselskaber sædvanligvis ikke på egen hånd vil have mulighed for at indkøbe disse råvarer på samme vilkår som fx DA og DLG. Adgangen til foderråvarer vil desuden have betydning på fodermarkederne, da foderråvarer indgår som et væsentligt input i foderproduktionen.

6) Etablering af Chinese walls i DLA

43. Tilsagn 6 vil sikre etablering af Chinese walls mellem upstream-funktionen i DLA og downstream-aktiviteterne i DA, sådan at DA's downstream-enhed ikke får adgang til konkurrencefølsomme oplysninger om sine konkurrenters indkøb.

44. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet vil gøre tilsagn 5 mere effektfuldt, og at attraktiviteten af tilsagn 5 må forventes øget, når DA ikke kan få adgang til konkurrencefølsomme oplysninger angående indkøbene.

7) Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA

45. Tilsagn 7 vil give grovvareselskaber mulighed for gennem DLA at foretage indkøb af premix, foderfedt og såsæd fra de DA-kontrollerede selskaber Vilomix, Scanfedt og Nordic Seed, sådan at indkøbene vil blive omfattet af Chinese walls, jf. tilsagn 6.

46. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på de tre pågældende markeder, idet DA – for de selskaber, som vælger at gøre indkøb gennem DLA – ikke vil få adgang til detaljeret information om selskabernes indkøb, hvilket vil gøre det vanskeligere at føre kontrol med eventuelle afvigelser fra en stiltiende koordinering på markederne.

8) Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA

47. Tilsagn 8 vil sørge for nedlæggelse af indkøbsudvalg i DLA inden for produktområderne foderråvarer, gødning og planteværn.

48. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet er en naturlig følge af tilsagn 6 om Chinese walls i DLA.

9) Trustee i relation til tilsagn 6 og 7

49. Tilsagn 9 forpligter DA til at udpege en trustee, der skal kontrollere DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7 om Chinese walls.

50. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 9 vil sikre kontrol med parternes efterlevelse af tilsagn 6 og 7 om Chinese walls.

Øvrigt

51. Hvad angår monitorering af salgene til kostpris i tilsagn 2 og tilsagn 5 forpligter DA sig til på anmodning fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen eller en kunde at dokumentere, at prissætningen sker til kostpris. Dette skal verificeres af selskabets generalforsamlingsvalgte revisor.

Markedstest af tilsagnene

52. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennemført en markedstest af parternes tilsagn. Markedstesten har for det første bekræftet, at de frasolgte foderfabrikker har en tilstrækkelig kapacitet, til at køberne vil kunne etablere sig på markedet for salg af fjerkræfoder. Flere respondenter forventer, at frasalgene vil føre til øget konkurrence på fjerkræfodermarkedet.

53. Derudover har en række respondenter i markedstesten angivet, at de vil være interesserede i at gøre brug af et eller flere af de øvrige tilsagn. Det gælder bl.a. muligheden for at afsætte fjerkræfoder til Hedegaard Foods' ægproducenter, muligheden for at få lønproduceret færdigfoder samt muligheden for at foretage indkøb af diverse råvarer gennem DLA, hvor der etableres Chinese walls.

Konklusion

54. Set i lyset af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de af parterne tilbudte tilsagn samlet set eliminerer de konkurrencemæssige problemer ved den planlagte fusion. Ved vurderingen af tilsagnene er der lagt særlig vægt på følgende forhold:

- at grovvareselskaber vil få flere forskellige muligheder for at indtræde på fjerkræfodermarkedet, hvilket kan appellere til en bredere gruppe af virksomheder, end hvis der eksempelvis udelukkende havde været tale om et frasalg (jf. tilsagn 1 og 2)

- at grovvareselskaber på fjerkræfodermarkedet vil få mulighed for at tegne kontrakt med en betydelig del af kunderne på markedet umiddelbart efter fusionen (jf. tilsagn 3 og 4)

- at grovvareselskaber vil få adgang til input på samme vilkår som DA, hvilket vil give dem bedre mulighed for at bryde en eventuel stiltiende koordinering (jf. tilsagn 5)

- at DA ikke vil have adgang til viden om konkurrenternes indkøb, herunder oplysninger om konkurrenternes identitet og indkøbte mængder (jf. tilsagn 6, 7, 8 og 9)

55. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen mellem DA og Dan Agro/Hedegaard kan godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

2. Afgørelse

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

2.1 Tilsagn

57. Parterne har den 15. juni 2015 afgivet følgende tilsagn.

Fusion med Dan Agro Holding A/S - Tilsagnserklæring

Den 20. januar 2014 anmeldte Danish Agro a.m.b.a. overtagelsen af enekontrol med Dan Agro Holding A/S samt dettes helejede datterselskab, Hedegaard Agro A/S (herefter kaldet "Fusionen") til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen efter konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

I forbindelse med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens behandling af Fusionen har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udtrykt konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for produktion og salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg, salg af premix, foderfedt, foderråvarer, såsæd, gødning og planteværn. Hertil kommer, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udtrykt betænkelighed for Danish Agro a.m.b.a.'s adgang til indsigt i sine konkurrenters omkostninger og indkøb gennem Danish Agro-kontrollerede forsyningsselskaber.

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

1. Betingelse for tilsagnene

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

2. Definitioner

2.1. I nærværende tilsagnserklæring er anvendt følgende definitioner:

"Closing"	betyder den 24. juni 2015.
"DA"	betyder Danish Agro a.m.b.a., CVR-nr. 59 78 93 17, Køgevej 55, 4653 Karise og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DA.

”Dan Agro”	betyder Dan Agro Holding A/S, CVR-nr. 31 37 46 18, Kornmarken 1, 8464 Galten.
”DLA”	betyder DLA Agro a.m.b.a., CVR-nr. 28 89 24 38, Kornmarken 1, 8464 Galten og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DLA.
”DLG”	betyder Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a., CVR-nr. 24 24 69 30, Vesterbrogade 4 A, 1620 København V og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DLG.
”Foderfabrik 1”	betyder produktionsfaciliteten Skive, som kan producere færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ med en produktionskapacitet på 120.000 tons pr. år, og som er miljøgodkendt til produktion af 120.000 tons færdigfoder pr. år, der er beliggende Strandvejen 6-12, 7800 Skive, matr.nr. 2n Krabbesholm, Skive Jorder, med samtlige tilhørende bygninger m.v., herunder administrationsbygning, 3 fabrikshaller, betonsilo samt 2 runde stålsiloer med alle tilhørende installationer. Foderfabrik 1 er og vil pr. Closing være godkendt til produktion af fjerkræfoder, herunder æglæggerfoder, efter Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder.
”Foderfabrik 2”	betyder produktionsfaciliteten Gødstrup, som kan producere færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ med en produktionskapacitet på 120.000 tons pr. år, og som er miljøgodkendt til produktion af 100.000 tons færdigfoder pr. år, der er beliggende Vildbjergvej 55, Gødstrup, 7400 Herning, matr.nr. 1s Næsholt Gd, Snejbjerg, med samtlige tilhørende bygninger m.v., herunder 5 fabrikshaller samt 4 runde stålsiloer med alle tilhørende installationer. Foderfabrik 2 er og vil pr. Closing være godkendt til produktion af fjerkræfoder, herunder æglæggerfoder, efter Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder.
”Foderfabrikkerne”	betyder Foderfabrik 1 og Foderfabrik 2, som DA under dette tilsagn forpligter sig til at frasælge.
”Fusionen”	betyder DA’s overtagelse af enekontrollen med Dan Agro samt Hedegaard.
“Going Concern”	betyder, at Foderfabrikkerne pr. Closing bliver overdraget i en stand og med den knowhow om foderfremstilling, som sikrer, at Hornsyld Købmandsgaard og Mollerup Mølle fra Closing kan videreføre aktiviteten med produktion af færdigfoder til produktionsdyr på konkurrencedygtigt grundlag, samt at der ikke fortages frasalg eller anden ændring af aktiver i

	eller medarbejdere ansat på Foderfabrikkerne i perioden indtil Closing.
”Hedegaard”	betyder Hedegaard Agro A/S, CVR-nr. 34 72 87 12, Nordre Havnegade 3, 9400 Nørresundby.
”Hedegaard Foods”	betyder Hedegaard Foods A/S, CVR-nr. 32 44 20 72, Glerupvej 5, 9560 Hadsund.
”Hornsyld Købmandsgaard”	betyder Hornsyld Købmandsgaard A/S, CVR-nr. 45 52 08 11, Nørregade 28, 8783 Hornsyld.
”Koncernforbundne”	betyder virksomheder, der til enhver tid anses for tilknyttede virksomheder i henhold til § 3 i bekendtgørelse nr. 808 af 14. august 2009 om beregning af omsætning i konkurrenceloven og/eller virksomheder kontrolleret i henhold til artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser og/eller virksomheder i henhold til Bilag 1 i lovbekendtgørelse nr. 1253 af 1. november 2013 om årsregnskabsloven.
”Kontrol”	betyder det kontrolbegreb, som bestemmes af artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser.
”Kostpris”	betyder alle direkte og indirekte omkostninger til indkøb, produktion, håndtering og administration samt renter og afskrivninger uden tillæg af avance.
”Mollerup Mølle”	betyder Mollerup Mølle A/S, CVR-nr. 51 65 88 17, Østervang 51, Mollerup, 7900 Nykøbing M.
”Nøglemedarbejdere”	betyder samtlige de medarbejdere, som er ansat på Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 pr. Closing.
”Styrelsen”	betyder Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

3. Tilsagnene

3.1. Tilsagn 1 - Frasalg af Foderfabrikkerne

3.1.1. DA har via Hedegaard som en fix-it-first-betingelse forpligtet sig til at gennemføre frasalg af Foderfabrik 1 og Foderfabrik 2 som Going Concern til Mollerup Mølle henholdsvis Hornsyld Købmandsgaard, som Styrelsen under særskilt procedure har forhåndsgodkendt som erhververe af Foderfabrikkerne. Overdragelsesaftalerne, der er indgået med Mollerup Mølle henholdsvis Hornsyld Købmandsgaard, er betinget af, at Fusionen godkendes i overensstemmelse med punkt 1.1, og at Mollerup Mølle henholdsvis Hornsyld Købmandsgaard hver især opnår fusionsgodkendelse i henhold til Konkurrencelovens kapitel 4, såfremt erhvervelsen af Foderfabrik 1 og/eller Foderfabrik 2 er anmeldelsespligtig.

3.1.2. Ved overdragelsen af Foderfabrikkerne medfølger de aktiver og aktiviteter, som tilhører Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 eller som hver af Foderfabrikkerne disponerer over henholdsvis driver pr. Closing, herunder men ikke begrænset til:

(i) Alle materielle og immaterielle aktiver, som Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 har ejendomsretten til, og som fremgår af overdragelsesaftalerne, som DA har indgået med Mollerup Mølle og Hornsyld Købmandsgaard;

(ii) Alle offentlige tilladelser og godkendelser, der er udstedt af statslige og kommunale myndigheder til fordel for Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2;

(iii) Godkendelse efter Det Danske Fjerkræråd og DAKOFO's regelsæt om "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder" af 1. juli 2009 som senest revideret pr. juni 2014;

(iv) Alle lejemål, medarbejdere ansat på hver Foderbrik samt lagerfaciliteter, der samtidig sikrer, at køberne kan videreføre aktiviteten med produktion af færdigfoder til produktionsdyr på konkurrencedygtigt grundlag.

3.1.3. En nærmere beskrivelse af Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 er foretaget i **bilag 1-2**, som er vedlagt nærværende tilsagnserklæring.

3.1.4. Overdragelsesaftalen indgået den 28. maj 2015 med Mollerup Mølle om frasalg af Foderfabrik 1 og overdragelsesaftalen indgået den 4. juni 2015 med Hornsyld Købmandsgaard om frasalg af Foderfabrik 2 er vedlagt nærværende tilsagnserklæring som **bilag 3-4**.

3.1.5. Indtil Closing forpligter DA og Hedegaard sig til ikke at træffe beslutninger, som kan have en negativ indflydelse på ledelsen og værdien af Foderfabrikkerne. Desuden forpligter DA og Hedegaard sig til at udføre planlagte investeringer og foretage den sædvanlige løbende vedligeholdelse, således at aktiverne holdes i funktionsdygtig stand. Endelig forpligter DA og Hedegaard sig til at iværksætte de tiltag, som man med rimelighed kan forvente for at sikre, at alle Nøglemedarbejdere forbliver ansat hos Foderfabrikkerne.

3.1.6. DA forpligter sig til ikke at erhverve eller på anden vis opnå indflydelse på Foderfabrikkerne, eller dele heraf, efter frasalget i en periode på 10 år fra Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen.

3.1.7. DA forpligter sig til ikke aktivt at hverve Nøglemedarbejdere, der overdrages med henholdsvis Foderfabrik 1 og Foderfabrik 2, efter frasalget i en periode på 2 år fra Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen.

3.1.8. DA forpligter sig yderligere til at sikre, at det fremgår af overdragelsesaftalerne, at Mollerup Mølle og Hornsyld Købmandsgaard, og eventuelt fremtidige købere af Foderfabrikkerne, forpligter sig til ikke at sælge Foderfabrikkerne, eller dele heraf, til DLG i en periode på 10 år fra Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen.

3.2. Tilsagn 2 - Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA

Indkøb engros

3.2.1. DA forpligter sig til at producere, sælge og levere svinefoder, kvægfoder samt fjerkræfoder og hermed forbundne serviceydelser engros til såvel danske som uden-

landske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende.

3.2.2. Ved engroshandel med disse produkter og serviceydelser forpligter DA sig til at gennemføre denne til DA's Kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår som DA produkt for produkt. For så vidt angår produktionsomkostninger baseres beregningen af Kostpris på grundlag af et gennemsnit for samtlige DA's foderfabrikker. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA være forpligtet til på anmodning fra Styrelsen eller fra en kunde, der handler i henhold til tilsagnet, at dokumentere, at prissætningen svarer til DA's Kostpris på det pågældende tidspunkt. Til verifikation af DA's dokumentation heraf vil det generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma for DA, p.t. Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, udstede påtegnet revisionserklæring, der bekræfter, at prisfastsættelsen svarer til DA's Kostpris. Revisionsfirmaets revisionserklæring skal foreligge senest 1 måned efter anmodningens fremsættelse og udarbejdes for DA's regning.

3.2.3. Engroshandel på baggrund af tilsagnet skal gennemføres på mindst ligeså fordelagtige vilkår som for DA's øvrige kunder. Når DA leverer solgt færdigfoder, skal DA sikre, at prisen leveret er den samme for samme produktmængder, uanset hvor de pågældende produkter geografisk er produceret i DA's netværk af foderfabrikker i Danmark. DA er ikke forpligtet til at oplagre færdigproduceret foder på vegne af kunden, der skal aftage produkterne til den aftalte leveringsdag.

Lønproduktion

3.2.4. DA forpligter sig til at gennemføre lønproduktion af svinefoder, kvægfoder og fjerkræfoder for såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende. Ved lønproduktion i dette tilsagn forstås:

3.2.5. Aftale. Ved aftaleindgåelsen mellem den ordregivende virksomhed og DA bliver der aftalt en fast pris på produktion af en given foderblanding læsset på den ordregivende virksomheds køretøj ab fabrik svarende til DA's Kostpris, der beregnes på grundlag af et gennemsnit af produktionsomkostningerne for samtlige DA's foderfabrikker. Endvidere fastsætter parterne i aftalen prissætningen af foderråvarer, som indgår i foderblandingerne, for aftaleperioden med henblik på afstemning og afregning i punkt 3.2.8.

På anmodning fra den ordregivende virksomhed forpligter DA sig til at oplyse hvilke af DA's foderfabrikker, der aktuelt producerer den pågældende type foderblanding, og såfremt der er ledig produktionskapacitet på to eller flere af disse, kan den ordregivende virksomhed heriblandt vælge den foderfabrik, som lønproduktionen ønskes gennemført på.

3.2.6. Produktion og afhentning. Den ordregivende virksomhed afgiver ved bestillingen en recept på den pågældende foderblanding, som ønskes produceret. Recepten indeholder en opregning af alle de komponenter og råvarer, som skal iblandes foderet. På anmodning fra den ordregivende virksomhed forpligter DA sig til at tilbyde lønproduktion på DA's egne foderrecepter.

3.2.7. Råvarer og lagerleje. Den ordregivende virksomhed skal selv levere alle råvarer til foderblandingen til DA, medmindre der træffes anden aftale. Når den ordregivende virksomhed leverer råvarer til DA, udsteder den ordregivende virksomhed en faktura

til DA herfor baseret på det aftalte prissæt. På anmodning fra den ordregivende virksomhed kan der indgås aftale om, at DA leverer alle eller en del af råvarerne, dog kun såfremt DA er tilstrækkelig lagerførende heraf. Handlen med råvarer sker i henhold til det prissæt, som parterne har fastsæt i deres aftale.

DA beregner ikke lagerleje for råvarer, som den ordregivende virksomhed leverer til DA, såfremt oplagringen har en varighed på højst 1 måned. Ved opbevaring for en længere periode er DA berettiget til at opkræve markedskonform lagerleje. Råvarer af samme type holdes ikke adskilt fra DA's øvrige råvarer af samme kategori, men opbevares samlet. Fra det tidspunkt DA har modtaget råvarer fra den ordregivende virksomhed, er risikoen overgået, og DA er ansvarlig for råvarerne.

3.2.8. Afstemning og afregning: Ved hver månedsafslutning afstemmes produktion og råvareleveringer. Den samlede månedsproduktion opgøres ud fra de anvendte foderrecepter, hvorefter det faktiske råvareforbrug beregnes. Råvareforbruget stemmes op imod de råvarer, som den ordregivende virksomhed har leveret til DA. I tilfælde af, at den ordregivende virksomhed har leveret råvarer, der overstiger råvareforbruget i de producerede foderblandinger, foretager DA enten differenceafregning heraf, alternativt kan den ordregivende virksomhed vælge at afhente de overskydende råvarer henholdsvis levere de manglende råvarer.

3.2.9. Prissætning. Aftalen om lønproduktion skal for den pågældende periode indeholde en prissætning af de enkelte råvarer. Prissætningen skal svare til de markedspriser, som er gældende i den aftalte periode. Ud fra denne prissætning afregnes de råvarer, som den ordregivende virksomhed har leveret til DA's foderfabrik.

Til prissætningen af råvarerne aftales endvidere et produktionstillæg, som DA opkræver den ordregivende virksomhed. Produktionstillægget skal svare til DA's Kostpris, der beregnes på grundlag af et gennemsnit af produktionsomkostningerne for samtlige DA's foderfabrikker.

Serviceydelser

3.2.10. DA forpligter sig til at sælge og levere serviceydelser fra DA's kvalitetssikringsafdeling og knowhow inden for produktion af fjerkræfoder. Disse services vil blive leveret til en timepris svarende til DA's Kostpris for de pågældende services. Med indkøbet af serviceydelser fra DA vil den ordregivende virksomhed selv kunne etablere egen produktion af fjerkræfoder, såfremt den ordregivende virksomhed i øvrigt råder over de fornødne produktionsfaciliteter.

3.3. Tilsagn 3 - Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter

3.3.1. DA forpligter sig til at sikre, at Hedegaard Foods, senest 14 dage efter Closing, ophæver punkt 5 i de producentaftaler, som Hedegaard Foods har indgået med sine selvstændige ægproducenter, hvorved disse ægproducenter frigøres fra forpligtelsen til, at de skal indkøbe deres fjerkræfoder fra Hedegaard.

3.3.2. DA forpligter sig til at sikre, at Hedegaard Foods, senest 14 dage efter Closing, informerer sine selvstændige ægproducenter om, at tilsagnet giver producenterne mulighed for at vælge en anden foderleverandør end Hedegaard.

3.3.3. Hedegaard Foods ægproducenter kan i henhold til tilsagnet indkøbe sit foderforbrug hos en foderleverandør på følgende objektive og ikke-diskriminerende vilkår, som samtlige leverandører af foder, inklusiv DA og Hedegaard, skal opfylde:

(i) Foderet skal produceres på grundlag af Hedegaard Foods krav til råvarer, kvalitet samt blandingssammensætninger. Kravene fastsættes via Hedegaard Foods kvalitetsstyringssystem baseret udelukkende på hensynet til fødevaresikkerhed og hønens ernæringsmæssige behov. Kravene skal kun sikre, at foderet ikke er kontamineret med salmonella og ikke indeholder rester af sundhedsskadelige stoffer, såsom Dioxin. Kravene tilpasses løbende i forhold til den aktuelle risikovurdering;

(ii) Hedegaard Foods skal godkende foderrecepterne, der skal sikre, at blandingsforholdet ikke kan give afsmag i ægget og påvirke blommefarven, og at hønernes trivsel ikke påvirkes ved manglende eller utilstrækkelig ernæring/energi i foderet, der kan udløse fjerpilning og i yderste konsekvens kannibalisme;

(iii) Hedegaard Foods skal modtage dokumentation for, at foderet produceres i henhold til "Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder" samt yderligere objektive sikkerhedskrav, der opstilles af kvalitetsstyringssystemet i Hedegaard Foods;

(iv) Foderleverandøren skal efter "Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder" være i løbende dialog med Hedegaard Foods i relation til foderanalyseresultater samt resultater vedrørende salmonella- og hygiejneprøver. Hedegaard Foods skal have adgang til analyseresultater;

(v) Foderleverandøren skal have tegnet en produktansvarsforsikring med en passende minimumsdækning p.t. på DKK 25 mio.; og

(vi) Hedegaard Foods skal være berettiget til at opkræve et gebyr hos de pågældende foderleverandører på objektive og ikke-diskriminerende vilkår til dækning af sine udgifter, som er forbundet med sikring af, at foderleverandørerne opfylder ovenstående punkter.

3.3.4. Med virkning fra Closing forpligter DA sig til at sikre, at Hedegaard Foods ikke udveksler eller videregiver konkurrencefølsomme oplysninger, eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter til DA og Hedegaard.

3.4. Tilsagn 4 – Ekstraordinær opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter

3.4.1. Opsigelse. DA forpligter sig til at sikre, at DA og Hedegaard tildeler sine detailkunder en ret til med øjeblikkeligt varsel at opsige de fjerkræfoderkontrakter, som er tegnet med DA og/eller Hedegaard inden eller på Closing.

3.4.2. Udnyttelsesperiode. De fjerkræfoderkontrakter, som er omfattet af tilsagn 4, kan opsiges i et vindue fra Closing og frem til kontraktperiodens udløb, dog senest den 1. november 2015.

3.4.3. Differenceafregning. Ved detailkundernes opsigelse af en fjerkræfoderkontrakt efter tilsagn 4 kan DA og Hedegaard foretage differenceafregning for restmængden i overensstemmelse med DAKOFO's salgs- og leveringsbetingelser, juli 2015, punkt 2 (**bilag 5**). Det beløb, hvormed DA kan differenceafregne detailkunden, skal opdeles i lige store afdrag baseret på det antal måneder, som svarer til restløbetiden for den opsagte fjerkræfoderkontrakt. Afdragene på differenceafregningen forfalder til betaling hver den 15. i måneden i restløbetiden og tilskrives ikke renter.

3.4.4. Informationsbrev. Senest 7 dage efter Closing forpligter DA sig til at sikre, at DA og Hedegaard ved særskilt brev til de detailkunder, som inden eller på Closing har tegnet fjerkræfoderkontrakter med DA henholdsvis Hedegaard, at informere om, at de er tildelt ret til med øjeblikkelig varsel at opsige fjerkræfoderkontrakterne.

3.5. Tilsagn 5 - Indkøb gennem DLA

3.5.1. DA forpligter sig til at sikre, at DLA producerer, sourcer, sælger og leverer foderråvarer, gødning samt planteværn til såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende.

3.5.2. Ved engroshandel med disse produkter forpligter DA sig til at sikre at denne gennemføres til DLA's Kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår produkt for produkt, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA foretager deres indkøb af de omfattede produktgrupper hos DLA.

3.5.3. Virksomheder, som handler hos DLA på baggrund af tilsagnet, men uden at være medlemmer af DLA, opnår de dertil knyttede medlemsfordele, herunder ret til udbetaling af bonus bortset fra overskudsdisponering i form af konsolidering samt rentetilskrivning på andelskapitalen, der efter DLA's vedtægter maksimalt udgør diskontoen med tillæg af 5 %. Overskudsdisponering skal i alle tilfælde ske med respekt for, at DA ikke foretager retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA og øvrige virksomheder ved at give medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, f.eks. ved at foretage konsolidering, der fraviger det sædvanlige niveau.

3.5.4. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA på anmodning fra Styrelsen eller en virksomhed, som det forudgående regnskabsår har handlet med DLA på baggrund af tilsagnet, lade det for DLA generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma, p.t. Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, udarbejde et revisionspåtegnet review af det forudgående regnskabsårs faktiske afholdte omkostninger, renter og afskrivninger for de 3 vareformidlinger. I review'et skal indgå de bonusbetalinger, som DLA oppebærer for det pågældende regnskabsårs indkøb hos DLA's leverandører. Revisionsfirmaets review skal foreligge senest 1 måned efter anmodningens fremsættelse, dog tidligst ved aflæggelse af DLA's årsregnskab for det pågældende regnskabsår, og udarbejdes for DLA's regning. DA udleverer en kopi af review'et som erklæring for, at virksomhedens indkøb er sket til DLA's Kostpris det pågældende regnskabsår. DLA skal aflægge årsregnskab for et afsluttet regnskabsår senest den 31. maj det følgende år.

3.5.5. Ved samhandel med de omfattede produkter, uanset om DLA handler med medlemmer eller øvrige virksomheder, skal der tages højde for sædvanlige omsætnings- samt mængdebaserede rabatter, hvorefter bonussen til udbetaling udgøres af overskuddet pr. enhed af produktet multipliceret med antallet af købte enheder.

3.5.6. De virksomheder, som ønsker at indkøbe gødning og planteværn gennem DLA, skal følge de retningslinjer, der gælder for medlemmernes handel for disse produkter med DLA, som er eller bliver fastsat af medlemmerne på generalforsamlingen i DLA, der dog skal ske på ikke-diskriminerende grundlag og således, at intentionerne med tilsagnet i alle tilfælde fastholdes.

(i) Retningslinjer for indkøb af gødning: De mængder og typer af gødning, som ønskes indkøbt gennem DLA, skal ske på basis af et indkøbsbudget fra de virksomheder, som ønsker at benytte tilsagnet, forud for hvert gødningsår

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

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

3.5.7. I det omfang DLA undtagelsesvist er lagerførende på gødning og/eller planteværn, vil medlemmer såvel som øvrige virksomheder have mulighed for at afgive supplerende ordrer. Aftale herom skal indgås på forespørgsel fra medlemmer og øvrige virksomheder. Handel uden for indkøbsbudget sker til varens markedspris og uden beregning af bonus baseret på back-to-back handel. Til varens pris tillægges DLA's omkostninger til administration og håndtering svarende til DLA's Kostpris.

3.5.8. For virksomheder, der ønsker at handle de omfattede produkter gennem DLA på baggrund af tilsagnet, gælder intet loyalitetskrav eller krav om at føre fuldt sortiment indkøbt fra DLA bortset fra, at virksomheder, som har afgivet bindende indkøbsbudgetter, er forpligtede til at aftage disse mængder.

3.5.9. Såfremt DA på tidspunktet for Closing ikke udøver Kontrol over DLA, eller efter Closing ikke længere måtte udøve Kontrol over DLA, forpligter DA sig til at etablere en tilsvarende funktion, der sikrer tilsvarende vilkår og foranstaltninger som nærværende tilsagn. Etableringen af en sådan tilsvarende funktion kræver Styrelsens godkendelse.

3.5.10. Ophører DA med at udøve Kontrol over DLA ved et salg heraf, herunder et delvist salg, forpligter DA sig yderligere til at sikre, at det fremgår af aftaledokumentationen for et sådan salg, at køber og for eventuelt fremtidige købere forpligter sig til at foranledige, at DLA fortsat overholder og opretholder tilsagnet.

3.6. Tilsagn 6 – Etablering af Chinese walls i DLA

3.6.1. DA forpligter sig til med virkning fra Closing til at etablere Chinese walls i DLA mellem den organisation, som varetager upstream-funktionen inklusive engrossalget til DA's konkurrenter efter tilsagn nr. 5 og nr. 7, og den øvrige downstream-organisation i DA, der skal modvirke udveksling eller videregivelse af konkurrencefølsomme oplysninger, eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter til DA.

3.6.2. DA vil blandt andet sikre, at der pr. Closing etableres separate forretningsgange med den fornødne tilpasning i DLA's it-system, så alene medarbejdere med stilling i upstream-funktionen, har adgang til it-systemet for upstream-funktionen. Det sik-

res, at adgangen til det separate it-system kræver password og login fra det udpegede antal medarbejdere, som skal varetage upstream-funktionen.

3.6.3. DA vil sikre, at der pr. Closing udleveres tillæg til ansættelseskontrakterne for de medarbejdere, som skal varetage funktioner omkring sourcing og engros salg i upstream-funktionen, hvorefter der vil være forbud mod, at pågældende medarbejdere udveksler informationer omkring specifikke kunde- eller indkøbsforhold, eller i øvrigt konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, i upstream-funktionen til DA's downstream-organisation. Såfremt det sker overtrædelse heraf, vil det medføre ansættelsesretlige konsekvenser for pågældende medarbejder(e), og DA forpligter sig til straks at destruere sådanne oplysninger, som ikke må anvendes af DA på nogen måde.

3.6.4. DA forpligter sig til at sikre, at der med virkning fra Closing etableres en forretningsgang for upstream-funktionen, hvor der foretages en nærmere regulering af omgangen med de i pkt. 3.6.3 nævnte oplysninger, forsvarlig fysisk opbevaring samt makulering af de i pkt. 3.6.3 nævnte oplysninger. Upstream-funktionen etableres fysisk adskilt fra DA's downstream-organisation i egne afgrænsede og aflåste kontorområder. Forretningsgang for Upstream-funktionen skal fungere som instruks til de personer, som er ansat i upstream-funktionen, og skal udgøre et bilag til ansættelseskontrakten.

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

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

3.6.7. Forpligtelserne i tilsagn nr. 6 er afgivet med respekt for afrapporteringspligter fastsat i gældende lovgivning, f.eks. skatte-, told- og momslovgivningen, samt øvrige relevante bestemmelser i selskabslovgivningen om ledelsesansvar for korrekt bogføring og regnskabsaflæggelse, dog således at intentionerne med tilsagnet i videst muligt omfang skal realiseres.

3.6.8. Punkt 3.5.9 og punkt 3.5.10 gælder tilsvarende for tilsagn 6.

3.7. <u>Tilsagn 7 – Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA</u>

3.7.1. DA forpligter sig til pr. Closing via DLA at foranledige, at såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende, gennem upstream-funktionen i DLA kan foretage indkøb af premix, såsæd samt foderfedt fra henholdsvis Dansk Vilomix A/S, Nordic Seed A/S og Scanfedt A/S eller de selskaber, der under DA måtte træde i stedet herfor.

3.7.2. DA forpligter sig til at sikre, at Dansk Vilomix A/S, Nordic Seed A/S og Scanfedt A/S, senest 14 dage efter Closing, informerer sine kunder om, at tilsagnet giver kunderne mulighed for at vælge at foretage indkøb hos upstream-selskaberne gennem brug af modellen i tilsagn nr. 7 med Chinese walls.

3.7.3. Hvis kunder i DA's upstream-selskaber ikke ønsker at gøre brug af modellen i tilsagn nr. 7 kan de pågældende virksomheder fortsat foretage handel direkte gennem førnævnte upstream-selskaber. Uafhængigt af om ordregivende virksomheder foretager indkøb via DLA eller direkte med de omfattede upstream selskaber, forpligter DA sig til at behandle de ordregivende virksomheder på mindst lige så fordelagtige vilkår, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA foretager deres indkøb af de omfattede produktgrupper hos de omfattede upstream selskaber.

3.7.4. Tilsagnet indebærer, at faktura udstedes fra det pågældende upstream selskab, dvs. Dansk Vilomix A/S, Scanfedt A/S eller Nordic Seed A/S, til DLA, der herefter viderefakturerer back-to-back til den konkrete ordregivende virksomhed. DLA's administration, kreditrisiko og involvering i denne back-to-back handel er vederlagsfri for de ordregivende virksomheder, således at DA forpligter sig til at sikre, at det vil være neutralt, hvorvidt virksomheder vælger at handle direkte hos upstream-selskaberne eller via DLA på basis af tilsagn nr. 7.

3.7.5. Punkt 3.5.9 og punkt 3.5.10 gælder tilsvarende for tilsagn 7.

3.8. Tilsagn 8 – Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA

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

3.9. Tilsagn 9 - Trustee

3.9.1. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7 om Chinese walls udpeges en trustee, der skal være det til enhver tid af generalforsamlingen i DLA valgte statsautoriserede revisionsfirma. Omkostningerne til trustee afholdes af DA.

3.9.2. Trustee skal en gang årligt i maj måned afgive en skriftlig afrapportering til Styrelsen om DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7. Afrapporteringen skal indeholde en redegørelse for, om DA via DLA blandt andet opretholder de forretningsgange henholdsvis –orden, ansættelsesretlige forhold, fysisk placering af upstream-organisationen i DLA samt IT-systemet for upstream-organisationen, som er beskrevet i tilsagn 6. Såfremt trustee identificerer overtrædelser af tilsagnene om Chinese walls, skal trustee særskilt give omgående meddelelse til Styrelsen herom.

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

3.9.4. Forpligtelsen i tilsagn 9 om trustee's afrapportering af overholdesen af tilsagnene om Chinese walls er åremålsbegrænset til 10 år at regne fra Closing. Dog kan Styrelsen efter udløbet af 10-års perioden fortsat kræve, at trustee skal afgive skriftlig afrapportering efter punkt 3.9.2.

4. Ikrafttræden

4.1. Tilsagn 1-9 træder i kraft på tidspunktet for Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen og forudsat, at Fusionen som beskrevet i fusionsanmeldelsen gennemføres.

5. Offentlighed

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

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

_____	_____
Jørgen H. Mikkelsen	Christian Junker

3. Sagsfremstilling

3.1 Indledning

58. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har den 20. januar 2015 modtaget en anmeldelse af Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S. Ifølge konkurrencelovens § 12 h, stk. 5, 3. pkt. løber fristerne i § 12 d, stk. 1, fra den dag, hvor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udover en fuldstændig anmeldelse har modtaget dokumentation for betaling af gebyret for anmeldelsen. Fristerne begyndte at løbe den 20. januar 2015.

59. Parterne blev den 24. februar 2015 orienteret om, at fusionen overgik til fase II, idet der var behov for en særskilt undersøgelse af fusionen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen sendte den 27. februar 2015 en meddelelse om betænkeligheder til parterne. Styrelsen har i forbindelse med behandlingen af fusionen gennemført en markedsundersøgelse blandt en lang række aktører på de af fusionen berørte markeder.

3.2 Parterne i fusionen

60. Den anmeldte fusion omhandler Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over Dan Agro Holding A/S og det helejede datterselskab Hedegaard Agro A/S.

3.2.1 Danish Agro a.m.b.a

61. Danish Agro a.m.b.a. (herefter benævnt "DA") er en andelsejet grovvarevirksomhed, som har sine hovedaktiviteter inden for bl.a. produktion og salg af færdigfoder (til svin, kvæg og fjerkræ) samt salg af gødning, planteværn, såsæd, premix, foderfedt og foderråvarer (rapskager, sojaskrå m.v.) til landbruget. Selskabet opkøber også korn m.v. hos landmændene.

62. DA har bl.a. kontrol over Dansk Vilomix A/S, som producerer og sælger premix, Scanfedt A/S, som indkøber, blander og videresælger foderfedt til grovvareselskaber, Scanola A/S, som producerer og sælger rapskager til grovvareselskaber, samt Nordic Seed A/S, som forædler såsæd, der efterfølgende opformeres hos grovvareselskaberne.

63. Derudover har DA en række aktiviteter, som ligger i forlængelse af værdikæden, herunder bl.a. produktion og salg af ornesæd samt salg af veterinærmedicin, pakke- og katalogvarer til landmænd, agrodiesel, diverse ægprodukter og daggamle kyllinger.

3.2.2 Dan Agro Holding A/S og Hedegaard Agro A/S

64. Dan Agro Holding A/S (herefter benævnt "Dan Agro") driver gennem datterselskabet Hedegaard Agro A/S (herefter benævnt "Hedegaard") traditionel grovvarehandel inden for produktion og salg af færdigfoder (til svin, kvæg og fjerkræ) samt salg af gødning, planteværn, såsæd, premix, foderfedt og foderråvarer til landbruget.

65. Derudover forestår selskabet salg af pakke- og katalogvarer til landmænd samt agrodiesel, ligesom det opkøber korn m.v. hos landmændene. Hedegaard har en særlig stærk position inden for produktion og salg af fjerkræfoder, hvor selskabet ifølge parterne i 2013 havde en markedsandel på [20-30] pct.

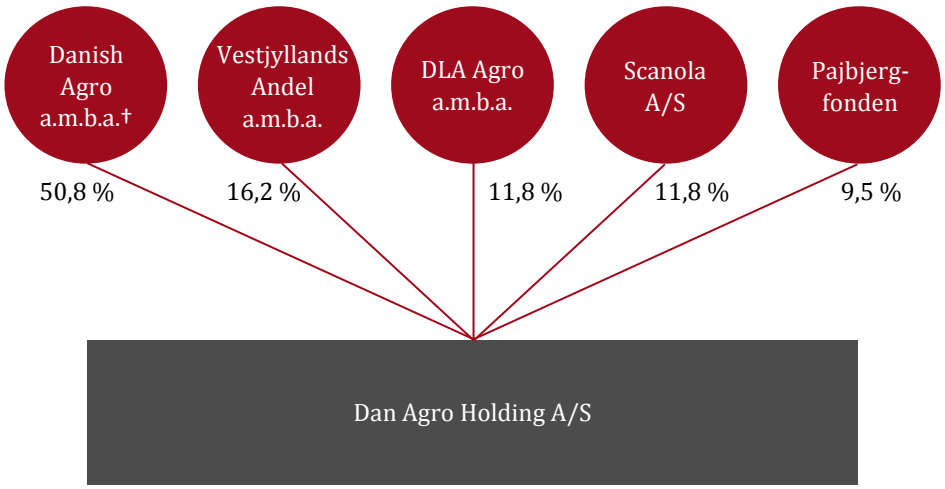
3.3 Transaktionen

66. Fusionen gennemføres ved en ændring af Dan Agros vedtægter, hvorved stemmeloftet i vedtægternes punkt 10.4 ophæves. Af vedtægternes punkt 10.4 fremgår bl.a., at *"[i]ngen aktionær kan udøve stemmeret for mere end maksimalt 15% af de til enhver tid værende stemmer på selskabets generalforsamling."*

67. DA besidder allerede inden fusionen mere end 50 pct. af aktierne i Dan Agro, men har grundet stemmeloftet været afskåret fra at udøve mere end 15 pct. af stemmerne. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har indhentet oplysninger fra de sidste fem generalforsamlinger, hvoraf det fremgår, at DA ikke ud fra fremmødet de facto havde stemmeflertal. Parterne har endvidere oplyst, at der ikke er andre forhold, der indebærer, at DA før transaktionen de facto eller de jure har kontrol over Dan Agro. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har lagt disse oplysninger til grund for vurderingen af transaktionen. Ophævelsen af stemmeloftet betyder dermed, at DA erhverver enekontrol over Dan Agro. Der er således tale om en transaktion, som er omfattet af fusionsbegrebet i konkurrencelovens § 12 a, stk. 1, nr. 2.

68. Ejerforholdene for Dan Agro fremgår af Figur 3.1.

Figur 3.1 **Ejerforholdene for Dan Agro Holding A/S**



Note: Figuren viser ejerandelene for alle Dan Agros nuværende ejere. Udover DA er der tale om følgende ejere: Vestjyllands Andel er et grovvareselskab, jf. afsnit 4.2.3.3, DLA er et indkøbsselskab for en række grovvareselskaber, jf. afsnit 4.2.3.2, Scanola producerer og sælger rapskager til grovvareselskaber, jf. ovenfor, og Pajbjergfonden er en fond med fokus på dansk landbrug og planteavl.[3]

† Det bemærkes, jf. nedenfor, at DA ud over sin direkte ejerandel i Dan Agro har kontrol over Scanola, ligesom DA er andelshaver i DLA, hvor selskabet besidder mere end 50 pct. af stemmeandelene. På trods heraf har DA ikke kontrol over Dan Agro.

Kilde: Parternes anmeldelse.

[3] Information om Pajbjergfonden: http://pajbjergfonden.dk/

69. DA har samme dag, men på et senere klokkeslæt, anmeldt erhvervelse af enekontrol over DLA Agro a.m.b.a. Parterne har anført, at transaktionerne udgør to separate fusioner, og har indgivet to separate fusionsanmeldelser. Ud fra de foreliggende oplysninger betinger transaktionerne ikke hinanden indbyrdes, og de er derfor behandlet som to separate fusioner.[4]

3.4 Jurisdiktion

70. Det følger af konkurrencelovens § 12, stk. 1, at en fusion er anmeldelsespligtig, når de virksomheder, der deltager i fusionen,

    1) tilsammen har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 900 mio. kr. og mindst to af de deltagende virksomheder hver især har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 100 mio. kr. eller

    2) mindst én af de deltagende virksomheder har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 3,8 mia. kr. og mindst én af de øvrige deltagende virksomheder har en samlet årlig omsætning på verdensplan på mindst 3,8 mia. kr.

71. En fusion er anmeldelsespligtig til EU-Kommissionen, hvis den har fællesskabsdimension, dvs. hvis de deltagende virksomheders omsætning overstiger tærsklerne i artikel 1, stk. 2 eller stk. 3, i fusionskontrolforordningen.[5]

72. Begrebet deltagende virksomheder i konkurrencelovens § 12 skal fortolkes i overensstemmelse med EU-Kommissionens praksis, som bl.a. er udtrykt i afsnit C.II i Kommissionens jurisdiktionsmeddelelse.[6]

73. De deltagende virksomheder er de virksomheder, der direkte gennemfører eller deltager i fusionen. I denne sag, hvor der er tale om erhvervelse af enekontrol, er de deltagende virksomheder henholdsvis kontrolerhververen og den overtagne virksomhed. De deltagende virksomheder er således DA og Dan Agro, hvor DA er kontrolerhververen og Dan Agro den overtagne virksomhed.

74. DA og Dan Agros omsætning i DKK for det seneste regnskabsår – 1. januar 2013 til 31. december 2013 – er angivet i Tabel 3.1.

---

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

[5] Rådets Forordning (EF) Nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ("fusionskontrolforordningen").

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

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

	Danmark	EU	Verden
DA	[...]	[...]	25.127.850.000
Dan Agro	[...]	[...]	3.498.667.000
I alt	[...]	[...]	28.626.517.000

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

Kilde: Parternes anmeldelse.

75. De deltagende virksomheders omsætning er ikke over tærsklerne i fusionskontrolforordningen, idet parternes samlede omsætning på verdensplan efter det oplyste er under EUR 5 mia., og da Dan Agro ikke har en omsætning, der overstiger EUR 25 mio. i tre medlemsstater.[7] Fusionen er ifølge parterne således ikke anmeldelsespligtig til EU-Kommissionen. Fusionen er ifølge parterne heller ikke anmeldelsespligtig i andre lande.

76. Ifølge det oplyste overstiger de deltagende virksomheders omsætning tærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1, og der er derfor tale om en fusion, der er omfattet af konkurrencelovens regler om fusionskontrol.

77. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er på baggrund af ovenstående rette myndighed til at vurdere den anmeldte fusion mellem DA og Dan Agro.

[7] Der er ikke i omsætningsangivelsen taget hensyn til fusionen mellem Danish Agro og DLA Agro a.m.b.a., som, jf. ovenfor, ikke var anmeldt på anmeldelsestidspunktet for nærværende fusion.

4. Markedsbeskrivelse

4.1 Indledning

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

4.1.1 Markedsundersøgelse

79. De væsentligste resultater fra markedsundersøgelsen er gengivet løbende i markedsbeskrivelsen under de relevante afsnit, ligesom de inkluderes i forbindelse med vurderingen nedenfor i afsnit 5.

80. 1.067 landmænd har modtaget styrelsens markedsundersøgelse, og 262 af disse har afleveret en besvarelse, hvilket giver en svarprocent på ca. 25. Respondentgruppen dækker over forskellige typer bedrifter, hvor nogle eksempelvis har svin, mens andre har fjerkræ. Dermed er respondentgruppen i forhold til visse spørgsmål mindre, da fx kun bedrifter med fjerkræ har besvaret spørgsmål i relation til fjerkræfoder. Blandt respondenterne indkøber 76 fjerkræfoder, 77 svinefoder og 83 kvægfoder.[8] Derudover har fire ud af fire indkøbsforeninger besvaret styrelsens spørgeskema.

81. Med hensyn til grovvareselskaber og andre virksomheder, som er aktive på de af fusionen berørte detailmarkeder, har 36 ud af 40 – dvs. 90 pct. – besvaret styrelsens markedsundersøgelse, mens 19 ud af 22 indkøbs-/forsyningsselskaber – dvs. 86 pct. – har afleveret en besvarelse. Det gælder for både grovvareselskaber og især for indkøbs-/forsyningsselskaber, at de ikke nødvendigvis er aktive på alle berørte markeder. Dermed vil antallet af respondenter variere fra produktgruppe til produktgruppe.[9]

82. Derudover har styrelsen holdt flere telefonmøder og fysiske møder med væsentlige aktører på de berørte markeder. Input herfra vil ligeledes blive præsenteret løbende i de relevante afsnit.

4.1.2 Referencer til Konkurrencerådets tidligere afgørelser

83. Konkurrencerådet har i en række tidligere afgørelser beskæftiget sig indgående med grovvarebranchen og dermed flere af de markeder, som denne fusion berører. Når der i det følgende henvises til Grovvarefusion 1, Grovvarefusion 2 og Grovvarefusion 3, er det med reference til

---

[8] Nogle bedrifter indkøber flere fodertyper, bedrifter med hjemmeblanding indkøber ikke nødvendigvis færdigfoder, ligesom bedrifter med ren planteavl ikke indkøber foder.

[9] Fx har en række brændstofvirksomheder besvaret spørgsmål om detailmarkedet for agrodiesel, mens de naturligvis ikke har svaret på spørgsmål om de øvrige berørte markeder, hvor de ikke har aktiviteter. I forhold til især forsyningsselskaber er der oftest tale om relativt specialiserede virksomheder, som udelukkende er aktive inden for én produktgruppe.

henholdsvis Konkurrencerådets afgørelse af 27. november 2002[10], Konkurrencerådets afgørelse af 26. februar 2010[11] og Konkurrencerådet afgørelse af 23. februar 2011[12].

4.2 Generelt om markederne

84. Fusionen berører i alt 16 markeder inden for grovvarebranchen:

- produktion og salg af færdigfoder til henholdsvis fjerkræ, svin og kvæg
- salg af planteværn (detail)
- salg af gødning (detail)
- salg af pakke- og katalogvarer (detail)
- salg af agrodiesel (detail)
- indkøb af korn
- salg af premix (detail og engros)
- salg af foderfedt (detail og engros)
- salg af foderråvarer (detail og engros)
- forædling, produktion og salg af såsæd (detail og engros)

85. Nedenfor bliver grovvarebranchen beskrevet med udgangspunkt i de berørte markeder, og dernæst bliver de væsentligste aktører på grovvaremarkederne præsenteret.

4.2.1 Grovvarebranchens omsætning med landbruget

86. Grovvareselskabernes hovedopgave er at forsyne landbruget med et bredt sortiment af varer, der bruges i landbrugsproduktionen, samt at aftage landbrugets overskydende produktion af vegetabilske produkter.

87. Grovvareselskabernes hovedaktiviteter er produktion og salg af færdigfoder (til fjerkræ, svin og kvæg) samt salg af planteværn, gødning, premix, foderfedt, foderråvarer, såsæd og pakke- og katalogvarer til landmænd, ligesom grovvareselskaberne indkøber korn m.v. fra landmændene. Derudover beskæftiger en del af grovvareselskaberne sig med en række andre aktiviteter, såsom energi, forsikring m.v. Nogle selskaber er desuden ejere eller medejere af selskaber, der er aktive inden for andre dele af fødevareproduktionen.

88. Salg af foder udgør langt den største del af omsætningen i grovvarebranchen, og foderproduktionen er dermed en væsentlig aktivitet for grovvareselskaberne. Omsætningen i grovvarebranchen fordelt på færdigfoder (til fjerkræ, svin og kvæg), premix, foderfedt, foderråvarer, såsæd, gødning, planteværn, pakke- og katalogvarer og agrodiesel er angivet i Figur 4.1 nedenfor.

89. Grovvareselskaberne foretager ikke kun salg direkte til landmænd, men ligeledes til indkøbsforeninger, som er sammenslutninger af landmænd. Formålet med indkøbsforeningerne er at opnå gunstige indkøbspriser og indkøbsvilkår på vegne af medlemmerne samt at opnå engrosmarkedets fordele på lige fod med grovvarebranchen. Hertil kommer, at indkøbsforeningerne i en vis udstrækning foretager import af produkter samt rådgiver medlemmerne om

---

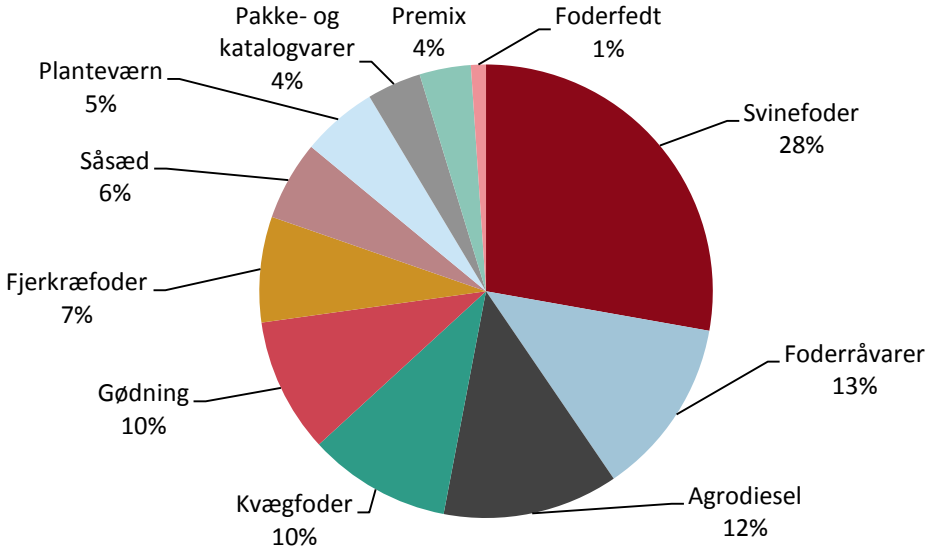
[10] Konkurrencerådets afgørelse af 27. november 2002, *DLG overtagelse af dele af KFK*.

[11] Afgørelsen blev truffet af Konkurrencerådets formandskab og Konkurrencestyrelsens direktør efter bemyndigelse fra Konkurrencerådet den 26. februar 2010, *Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a.'s og Danish Agro a.m.b.a.'s overtagelse af dele af Aarhusegnens Andel a.m.b.a.'s virksomhed*.

[12] Konkurrencerådets afgørelse af 23. februar 2011, *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*.

produkterne. Foreningerne benytter bl.a. licitationer, hvor flere grovvareselskaber indbydes til at afgive tilbud.

Figur 4.1 **Fordeling af grovvarebranchens salg på de berørte detailmarkeder (i alt ca. 23 mia. kr.), 2013**



Note: Den samlede værdi af grovvarebranchens salg af de 11 produktgrupper udgjorde efter parternes skøn ca. 23 mia. kr. i 2013.

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

90. Det blev i Grovvarefusion 2 fastslået, at de største indkøbsforeninger tilsammen dækkede 6-8 pct. af markedet i 2009. Værdien af indkøbene for de fire indkøbsforeninger, der har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse i forbindelse med denne fusion, dækkede ca. [...] pct. af markedet i 2013. Indkøbsforeningerne har relativt størst betydning inden for indkøb af foderråvarer, premix og foderfedt, ligesom de står for et vist indkøb af svinefoder.[13] Til gengæld har de mindre betydning inden for indkøb af de øvrige produkter, herunder foder til fjerkræ og kvæg. Eksempelvis står kun én af de fire indkøbsforeninger for indkøb af færdigfoder til fjerkræ, og der er tale om et begrænset indkøb.[14] Indkøbsforeningerne er ikke sammensat efter geografiske kriterier, men har medlemmer fra hele landet.

4.2.2 Grovvareselskabernes indkøb til foderproduktionen

91. Til brug for foderproduktionen indkøber grovvareselskaberne korn, foderråvarer, foderfedt (vegetabilsk og animalsk) og premix. Svin fodres med korn (byg eller foderhvede, som oftest

[13] Det er særligt indkøbsforeningen [...], som indkøber svinefoder.

[14] Der er tale om indkøbsforeningen [...]. Produktområdet er det økonomisk set mindste for foreningen blandt alle berørte markeder. De øvrige tre indkøbsforeninger har over for styrelsen oplyst, at de ikke har fjerkræproducenter blandt medlemmerne.

udgør 70-75 pct. af den færdige foderblanding), proteiner (foderråvarer), fedt, vitaminer og mineraler. Kvæg fodres med grovfoder (fx ensileret majs, roer, græs m.v.) suppleret med stivelses-, fiber- og proteinrige fodermidler (henholdsvis korn og foderråvarer) samt vegetabilsk fedt, vitaminer og mineraler. Med hensyn til fjerkræ fodres slagtekyllinger fx med korn (ca. 60 pct., primært hvede), sojaskrå (foderråvarer), majs, rapsfrø, vegetabilske olier, vitaminer og mineraler, mens foder til æglæggere derudover i gennemsnit tilsættes ca. 7 pct. foderkridt og/eller muslingeskaller. Råvarerne udgør en betydelig del af den samlede værdi af de færdige foderblandinger, som i det følgende beskrives nærmere.[15]

4.2.2.1 Korn

92. Det danske landbrug producerer mere end 9 mio. tons korn om året, og korn er en meget udbredt afgrøde for de danske landbrugsbedrifter, idet ca. 70 pct. af bedrifterne har korn.[16] I 2013 indkøbte grovvarebranchen efter parternes skøn mere end 5 mio. tons korn for i alt ca. 9 mia. kr. Kornet anvendes primært i foderproduktionen eller videresælges til møller, malterier m.v. Der var i 2013 en nettoeksport af korn på knap 10 pct.[17]

93. 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 til købers destination.

94. Handelsmønsteret for korn er kendetegnet ved, at nogle landmænd afsætter kornet umiddelbart efter eller i forbindelse med høst, mens andre landmænd lagrer hele eller dele af høstudbyttet med henblik på brug i hjemmeblanderanlæg eller for i stedet at sælge på et senere tidspunkt. Dette kan lade sig gøre, fordi en del landmænd har egne lagerfaciliteter til opbevaring af korn.

95. Ud af den samlede kornhøst blev mere end 75 pct. anvendt til foder i 2013.[18]

4.2.2.2 Foderråvarer

96. Ved produktion af kvæg, svin og fjerkræ 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.

97. Foderråvarer består af hovedproduktgrupperne sojaskrå/-kager, rapsskrå/-kager og solsikkeskrå/-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, fiskemel og fiskepulp samt fiberrige fodermidler som fx roepiller og citruskvas. De vegetabilske proteinråvarer udgør ca. 80 pct. af foderråvarerne.

---

[15] Ifølge parterne kan råvarernes andel af den samlede foderpris variere relativt meget, da der vil være forskel mellem forskellige typer blandinger, men de vil generelt udgøre en betydelig del af den samlede pris. I et eksempel på en typisk svinefoderblanding udgør råvarerne […] pct. af den samlede foderpris, mens resten af prisen udgøres af bl.a. produktions- og transportomkostninger samt avance. Parterne har over for styrelsen angivet, at råvarerne generelt menes at udgøre ca. […] pct. af prisen på færdigfoder.

[16] Danmarks Statistik, tabel HST6, BDF11 og AFG07.

[17] Danmarks Statistik, tabel KORN.

[18] Danmarks Statistik, tabel KORN.

98. 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.

4.2.2.3 Foderfedt

99. Fedt er en væsentlig energikilde i foder. Der findes forskellige typer af olier, som kan anvendes som foderfedt. Foderfedt består enten af vegetabilske olier, såsom palme-, soja-, raps-, solsikke- eller kokosolie, eller af animalsk fedt, som typisk er svinefedt. Svinefoder kan som udgangspunkt bestå af både vegetabilsk og animalsk fedt,[19] mens kvægfoder ikke må indeholde animalsk fedt på grund af risikoen for udbrud af sygdommen BSE (populært kaldet kogalskab).[20] Ifølge parterne må fjerkræfoder heller ikke indeholde animalsk fedt. Foderfedt tilfører, i modsætning til foderråvarerne, hverken proteiner eller aminosyrer men alene energi, der får dyrene til at vokse.

100. Olierne kan anvendes rent eller som en blanding. Normalt laves en blanding af forskellige olier for at opnå den mest optimale sammensætning i forhold til egenskaber og pris.

101. 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. Mængden af foderfedt i en foderblanding svarer til ca. 1,5-2 pct. af det samlede råvarebehov i færdigfoder.

4.2.2.4 Premix

102. Premix er en fællesbetegnelse for produkterne fabriksforblandinger og mineralblandinger, 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 landmændenes hjemmeblanderanlæg. 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 foderblandinger til produktionsdyr. Tilsætningen sker for at øge væksten, ydeevnen og/eller sundheden hos dyrene.

103. Fabriksforblandinger og mineralblandinger varierer med hensyn til indholdet af vitaminer, mineraler og koncentrationsgrad. Den anvendte blanding har en højere koncentrationsgrad, jo mere teknisk foderanlægget er.

Fabriksforblandinger

104. 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[21]). Fabriksforblandinger indgår som regel med 0,2-0,4 pct. af indholdet i færdigfoderblandinger.

---

[19] 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 vegetabilsk fedt.

[20] Hvad angår udeladelsen af animalsk fedt i foder til kvæg, er der tale om en frivillig aftale, jf. Grovvarefusion 1, side 78.

[21] HACCP er en forkortelse af Hazard Analysis and Critical Control Point – på dansk oversat til risikofaktoranalyse og kritiske styringspunkter.

Mineralblandinger

105. 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 3-4 pct. af indholdet i det færdige foder, der blandes på landmændenes hjemmeblanderanlæg.[22]

4.2.3 Grovvarebranchens aktører

106. Omsætningen af grovvarer og øvrige produkter på de berørte markeder kan umiddelbart beskrives med udgangspunkt i fire grupper af aktører. Relationerne mellem de fire grupper er gengivet nedenfor i Figur 4.2.

- producenter/leverandører (producerer og formidler produkter til indkøbsselskaberne)
- indkøbs-/forsyningsselskaber (forsyner grovvareselskaberne med diverse råvarer m.v.)
- grovvareselskaber (sælger diverse produkter – herunder bl.a. færdigfoder, gødning og planteværn – til landmænd og køber korn m.v. fra landmændene)
- landmænd (indkøber diverse produkter fra grovvareselskaberne)

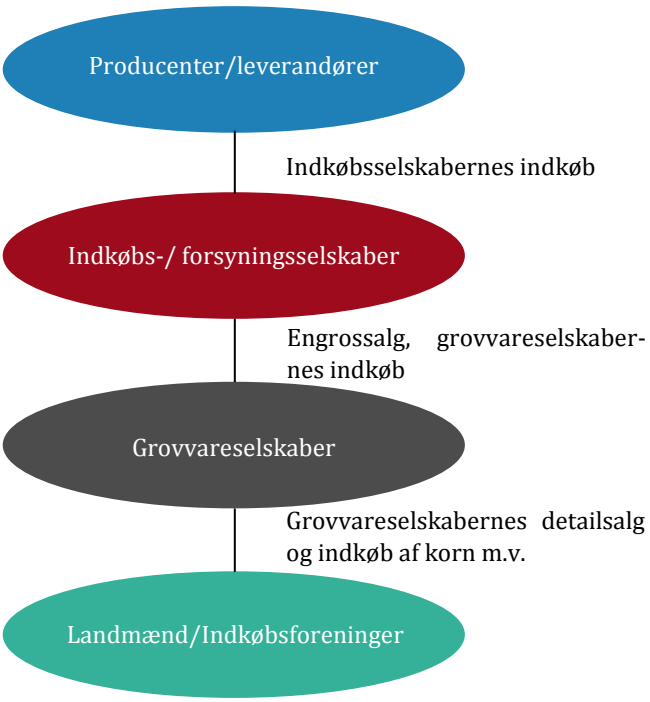
4.2.3.1 Producenter/leverandører

107. En række internationale producenter og leverandører står for formidlingen af fx foderråvarer, planteværn og gødning samt øvrige input til indkøbsselskaberne. Der er som hovedregel tale om specialiserede virksomheder, der fx producerer enten planteværn, gødning eller en bestemt type foderråvare.

108. Inden for planteværn er der primært tale om udenlandske producenter som fx Bayer (Tyskland), BASF (Tyskland), DuPont (Frankrig) og Syngenta (Schweiz), og inden for gødning er der fx tale om Yara (Norge), der er verdens største producent af gødning, Uralchem (Rusland), Achema (Litauen) samt danske DanGødning A/S og Flex Gødning ApS.

[22] Parternes anmeldelse.

Figur 4.2 **Grovvarebranchens aktører aktiviteter upstream og downstream**



Kilde: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens egen fremstilling.

4.2.3.2 Indkøbs-/ forsyningsselskaber

109. Med henblik på at opnå kontraheringsstyrke over for internationale producenter og mellemhandlere af grovvarer deltager langt de fleste grovvareselskaber i et indkøbsselskab. Indkøbsselskabernes hovedopgave består i at forsyne sine medlemmer med input/grovvarer til konkurrencedygtige priser.

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

DLA

111. DLA er et fælles indkøbsselskab for en række nordeuropæiske grovvareselskaber. DLA's medlemskreds består af DA, Hedegaard samt 25 andre især danske og svenske grovvarevirksomheder, herunder Vestjyllands Andel a.m.b.a., Mollerup Mølle A/S, Næsbjerg Foderstofforening, Vejrup Andels Grovvareforening A.m.b.a. m.fl.

112. DLA indkøber foderråvarer, planteværn, gødning samt ensilerings- og høstprodukter, og indkøbene sker primært til DLA's medlemmer, som er andelshavere i selskabet. Ikke-medlemmer har dog også mulighed for at aftage produkter gennem DLA.

113. Derudover har en række af DLA-medlemmerne etableret produktions- og forsyningsselskaberne Scanola A/S ("Scanola"; køber raps fra medlemmerne samt producerer rapsolie og rapskager), Scanfedt A/S ("Scanfedt"; indkøber og blander foderfedt), Nordic Seed A/S ("Nordic Seed"; forædler såsæd), Dansk Vilomix A/S ("Vilomix"; producerer premix) samt DAVA Energy A/S ("DAVA Energy"; formidler energi og dieselolieprodukter). De fem selskaber ejes altså af en række DLA-medlemmer, men DA har kontrol over selskaberne.[23]

114. Endelig er DLA minoritetsaktionær i den ene af fusionsparterne, Dan Agro, jf. Figur 3.1.

DLG/Agro Danmark

115. DLG og Agro Danmark har i modsætning til DLA oprettet særskilte indkøbsselskaber for foderråvarer, planteværn og gødning, nemlig henholdsvis Agro Supply A/S, European Crop Protection A/S og European Fertilizer A/S.

116. Agro Supply er ejet af DLG og Agro Danmark. Selskabet forestår indkøb af foderråvarer på vegne af sine aktionærer, grovvareselskaberne DLG, Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers.

117. European Crop Protection er ejet af DLG, svenske Lantmännen og Agro Danmark. Selskabet indkøber planteværn for aktionærerne og deres tilknyttede selskaber.

118. European Fertilizer er ejet af DLG, svenske Lantmännen, Agro Danmark og det tyske delvist DLG-ejede HaGe. Selskabet er etableret med det formål at købe gødning til aktionærerne direkte hos producenterne.

119. Herudover eksisterer European Agri Trade, som er et indkøbsselskab ejet af DLG, Agro Danmark, svenske Lantmännen og norske Felleskjøbet Agri. [...]. Selskabet er etableret med det formål at købe ensilerings- og høstprodukter direkte hos producenterne.

120. DLG ejer på egen hånd forsyningsselskaberne Vitfoss, der producerer premix, samt DLG Food Oil og Rapsol, der producerer rapskager og rapsolie. DLG har desuden ejerandele i en række andre produktions- og forsyningsselskaber, jf. beskrivelsen af øvrige samarbejder nedenfor.

Øvrige samarbejder

121. Udover indkøbsselskaberne i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark, findes der i grovvarebranchen flere samarbejder mellem grovvareselskaberne. Fx har en række DLA-medlemmer etableret produktions- og forsyningsselskaber, men der er også eksempler på, at samarbejder går på tværs af de to grupperinger. En oversigt over udvalgte strukturelle forbindelser mellem danske grovvareselskaber er givet i Tabel 4.1.

[23] For så vidt angår de fire førstnævnte selskaber, Scanola, Scanfedt, Nordic Seed og Vilomix, blev kontrolerhvervelsen behandlet i Grovvarefusion 3.

Tabel 4.1 **Oversigt over relevante strukturelle forbindelser på grovvaremarkederne**

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

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

‡ Dan Agro er selskabet bag Hedegaard, jf. Figur 3.1 ovenfor.

Anm.: Tabellen viser udvalgte eksempler, hvor flere grovvareselskaber har ejerandele i samme selskab. Selskaberne i de udvalgte eksempler har alle aktiviteter relateret til de af den anmeldte fusion berørte markeder.

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

122. DLG ejer bl.a. andele i selskaberne Nagro A/S ("Nagro"; indkøber og blander foderfedt) og DanGødning A/S ("DanGødning"; producerer gødning). Ud over DLG har bl.a. Hedegaard, DA, Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers også ejerandele i Nagro. De samme virksomheder – bortset fra Hedegaard – har desuden ejerandele i DanGødning.[24]

123. DLG og DA ejer desuden i fællesskab DanHatch A/S, som bl.a. producerer rugeæg og daggamle kyllinger, og Danish Grain Terminals A/S. I regi af DanHatch ejes desuden svineproduktionsselskabet DPL Invest A/S, der er ejer eller medejer af i alt 11 produktionsanlæg i Danmark og Tyskland.

124. Der er dermed i flere tilfælde strukturelle forbindelser mellem væsentlige aktører på de danske grovvaremarkeder. Det gælder især inden for hver af de to grupperinger i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark, men også på tværs af de to grupperinger.

125. Betydningen af disse horisontale samarbejder er vurderet nærmere nedenfor i afsnit 5.2.

4.2.3.3 De største grovvareselskaber

126. I det følgende præsenteres de væsentligste grovvareselskaber på det danske marked. Derudover findes en række mindre og mere lokalt funderede grovvareselskaber.

[24] DA overtog i 2013 Hedegaards aktiepost i DanGødning.

127. Parterne, DA og Hedegaard, er beskrevet ovenfor i afsnit 3.2. Begge virksomheder har aktiviteter inden for traditionel grovvarehandel med landbruget, ligesom DA kontrollerer og har ejerandele i en række forsyningsselskaber og andre virksomheder med relation til landbruget.

128. Vestjyllands Andel a.m.b.a. ("VA") er en andelsejet grovvarevirksomhed, der har aktiviteter inden for traditionel grovvarehandel med landbruget. Selskabet afsætter primært sine produkter i Jylland. VA er medlem af DLA, hvor det er det tredjestørste medlem efter DA og Hedegaard. Derudover ejer VA en række selskaber sammen med DA, herunder flere udenlandske selskaber i bl.a. Finland, Sverige, Tyskland og Baltikum.

129. DLG er Danmarks største grovvarevirksomhed, og selskabet er ejet af ca. 29.000 danske andelshavere. Udover aktiviteterne inden for traditionel grovvarehandel har DLG, jf. ovenfor, en række aktiviteter i relation til forsyningen af grovvareselskaberne, herunder produktion af premix og rapskager samt planteforædling.[25] DLG har desuden ejerandele i en række virksomheder, der beskæftiger sig med bl.a. salg af veterinærmedicin, ægprodukter samt diverse andre fødevarer.

130. ATR Landhandel DK ApS ("ATR") er en tyskejet grovvarevirksomhed, som indtil 2014 ikke havde produktionsfaciliteter til foderproduktion m.v. i Danmark. I stedet gjorde ATR udelukkende brug af import af færdigfoder til sine danske kunder fra egne foderfabrikker beliggende i Nordtyskland. I december 2014 har selskabet taget en nybygget foderfabrik på Aarhus Havn i brug, og den har ifølge parterne en årlig produktionskapacitet på 180.000 tons. ATR vil have mulighed for at producere færdigfoder til både svin, kvæg og fjerkræ fra fabrikken i Aarhus.

131. Brødr. Ewers er en privatejet grovvarevirksomhed med hovedkontor i Sønderborg. Selskabet er qua sin historiske baggrund særligt aktiv i det syd- og sønderjyske område, men har dog også afdelinger i Vestjylland, på Fyn og på Sjælland.[26] Brødr. Ewers leverer en bred gruppe af grovvarer, herunder også færdigfoder til fjerkræ.

132. Hornsyld Købmandsgaard er en privatejet grovvarevirksomhed med hovedkontor i Hornsyld ved Horsens. Selskabet har aktiviteter inden for traditionel grovvarehandel med landbruget, men det forestår dog ikke produktion og salg af fjerkræfoder.

133. Himmerlands Grovvarer A/S er ligeledes en privatejet grovvarevirksomhed. Selskabet leverer en række forskellige grovvarer til landbruget, men det har ikke produktion og salg af fjerkræfoder. Himmerlands Grovvarer har indgået aftale om indkøb gennem DLA, men virksomheden er ikke andelshaver i DLA.

4.2.3.4 Landmænd

134. Landmændene er grovvareselskabernes primære kunder. Hovedparten af landmændene køber ind hver for sig, men nogle landmænd har organiseret sig i indkøbsforeninger, der foretager deres samlede indkøb af grovvarer. Blandt de største indkøbsforeninger kan nævnes B2B Bonus a.m.b.a. og Agro Partnere A/S.

135. I styrelsens markedsundersøgelse har ca. 50 pct. af landmændene på tværs af de forskellige produktgrupper angivet, at det er muligt at gøre indkøb fx via indkøbsforeninger. Andelen

---

[25] DLG ejer Sejet Planteforædling I/S, der forædler såsæd, i fællesskab med Carlsberg.
[26] Brødr. Ewers fik den 30. april 2015 godkendt selskabets erhvervelse af enekontrol over H.C. Handelscenter på Sjælland.

varierer dog på tværs af markederne, idet den eksempelvis er væsentligt lavere for fjerkræfoder og kvægfoder. Specifikke oplysninger om forholdene for de forskellige produkter er gengivet nedenfor i markedsbeskrivelserne for hvert enkelt marked.

136. I takt med at antallet af landbrugsbedrifter i Danmark falder, bliver de tilbageværende bedrifter i gennemsnit større. Mellem 2010 og 2013 faldt antallet af bedrifter således samlet set med ca. 8 pct. (fra ca. 42.000 til knap 39.000), mens antallet af bedrifter med mere end 200 hektar steg med ca. 6 pct., og antallet af bedrifter med mere end 400 hektar steg med ca. 23 pct.[27]

137. Inden hvert enkelt af de berørte markeder beskrives nærmere i afsnit 4.4-4.15, vil generelle forhold om grovvareselskabernes produktion, salg og distribution af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg blive præsenteret.

4.3 Grovvareselskabernes produktion, salg og distribution af færdigfoder

138. En mere detaljeret beskrivelse af markederne for færdigfoder til henholdsvis fjerkræ, svin og kvæg er præsenteret nedenfor i afsnit 4.4, 4.5 og 4.6, men først gives en overordnet beskrivelse af foderproduktionen og de generelle principper i forbindelse med produktion, salg og distribution af færdigfoder.

139. Fjerkræfoder produceres som færdigfoder, men landmanden har i forhold til foder til slagtekyllinger mulighed for at iblande hvede. Der er dog ikke tale om de samme muligheder for hjemmeblanding, som svineproducenter har mulighed for, eller for at bruge færdigfoder som supplement til grovfoder, sådan som kvægproducenter gør, jf. nedenfor.

140. 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. Over halvdelen af svinene i Danmark fodres ifølge parterne med hjemmeblandet foder.

141. Kvæg fodres med grovfoder, kraftfoder (færdigfoder) og/eller råvarer samt mineralblandinger. Grovfoderet, som landmanden selv producerer, består hovedsageligt af majsensilage, men det kan også være korn- eller græsensilage samt græs, roer m.v.[28]

142. 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 grovvareselskaber (pelleteret kraftfoder).

---

[27] Danmarks Statistik, tabel BDF11. Antallet af bedrifter med mere end 200 hektar steg fra 3.098 til 3.285, og antallet af bedrifter med mere end 400 hektar steg fra 642 til 790.

[28] Ensilage er dyrefoder fremstillet ved hjælp af en gæringsproces, hvor ensileringsmidler tilsættes fx græs eller majs.

4.3.1 Grovvareselskabernes produktion af foder

143. Færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg udgør ca. 45 pct. af grovvareselskabernes omsætning med landbruget, jf. Figur 4.1. En ikke ubetydelig del af den resterende omsætning relaterer sig til grovvareselskabernes salg af diverse råvarer og premix til hjemmeblandere.

144. Færdigfoderet indeholder bl.a. korn, foderråvarer m.v., jf. afsnit 4.2.2. Den nærmere sammensætning afhænger af en række forhold, herunder hvilke dyr foderet er til.

145. Grovvareselskaberne producerer foderblandinger og har mulighed for at tilbyde differentierede produkter, idet foderblandinger kan sammensættes 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 til samme dyretype, og alle grovvareselskaber kan stort set tilbyde de samme produkter til landmændene. Det bekræftes af styrelsens markedsundersøgelser i denne fusion samt i forbindelse med Grovvarefusion 3, hvilket er gengivet under de enkelte fodermarkeder nedenfor.

146. Foder til det danske marked fremstilles stort set udelukkende på danske anlæg. Derudover forsynes danske landmænd via importeret foder, primært fra Nordtyskland, som sælges via danske datterselskaber, der dermed står for kontakten til landmændene. Ifølge parterne importeres der i alt ca. 200.000 tons foder svarende til ca. 4 pct. af det samlede danske fodermarked. Landmændenes egen direkte import af foder er begrænset.

147. Som udgangspunkt kan foder til fjerkræ, svin og kvæg produceres på samme fabrik. Dog skal der foretages en opdeling af foderproduktionen i forbindelse med anvendelse af fiskemel i produktionen.[29] Dette betyder, at en virksomhed, der fremstiller foder med indhold af fiskemel (svinefoder eller fjerkræfoder, dog ikke slagtekyllingefoder), kun lovligt kan fremstille foder til kvæg på samme fabrik, hvis der opnås tilladelse. Der kan opnås tilladelse, hvis produktionen sker i separate produktionslinjer, men der er kun ganske få virksomheder på landsplan, der har en sådan særlig godkendelse.

148. De danske fodermarkeder er generelt præget af en betydelig overkapacitet. Af styrelsens markedsundersøgelse fremgår, at kapacitetsudnyttelsen i 2013 var ca. […] pct. på tværs af fodertyperne. Siden er ATR's foderfabrik på Aarhus Havn taget i brug, og parterne har estimeret den overordnede kapacitetsudnyttelse til ca. […] pct. På grund af den generelle overkapacitet, og fordi de fleste grovvareselskaber har flere produktionsfaciliteter, er det i højere grad muligt for grovvareselskaberne at holde produktionen af forskellige fodertyper adskilt.

149. Derudover er der i relation til fjerkræfoder en række særlige krav og regler, som produktionen og produktionsfaciliteterne skal leve op til. Kravene er beskrevet nærmere nedenfor i afsnit 4.4, som indeholder en mere detaljeret beskrivelse af de særlige forhold på markedet for fjerkræfoder, men det drejer sig bl.a. om overholdelse af regelsættet om "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder", som er udarbejdet af fjerkræbranchen og de danske fødevaremyndigheder. Eksempelvis er der krav om særlige rengøringsrutiner,

---

[29] Fiskemel er som udgangspunkt ikke tilladt i kvægfoder, mens det kan anvendes i foder til fjerkræ (dog ikke til slagtekyllinger), svin m.fl., jf. Fødevarestyrelsens forbudsliste: http://www.foedevarestyrelsen.dk/Leksikon/Sider/Forbudte-stoffer-i-foder.aspx

ligesom foderet skal være varmebehandlet til mindst 81 graders celsius for at bekæmpe salmonella.[30]

150. Under forudsætning af overholdelse af ovennævnte regler og principper, kan der veksles mellem produktion af henholdsvis fjerkræ-, svine- og kvægfoder, idet der dog skal udskiftes matricer af hensyn til størrelsen af foderpillerne.[31] Det vil generelt være nemmere at skifte fra produktion af kvægfoder til produktion af svinefoder end vice versa på grund af begrænsningerne i brugen af fiskemel i kvægfoder, jf. ovenfor. Tilsvarende er det nemmere at skifte fra produktion af fjerkræfoder til produktion af svinefoder end omvendt, da fjerkræfoderproduktionen vil skulle leve op til de skærpede krav til renhold m.v. Parterne har estimeret omkostningerne forbundet med de praktiske foranstaltninger i forbindelse med et skift fra svinefoder til fjerkræfoder til ca. 0,5 mio. kr., hvilket er beskrevet nærmere nedenfor i afsnit 4.4.3. Endelig kan der skiftes fra produktion af konventionelt foder til økologisk foder, idet der ifølge parterne i så fald skal gennemføres en grundig rengøring af maskiner og bygninger.

4.3.1.1 Hjemmeblanding

151. Det er som nævnt særligt med hensyn til svinefoder, at spørgsmålet om valg af færdigfoder/hjemmeblanding har betydning, idet over halvdelen af svinene i Danmark ifølge parterne fodres med hjemmeblandet foder. Det skyldes, at det især 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.

152. Det kan være relativt dyrt at etablere et anlæg til brug for hjemmeblanding af foder til svin, afhængig af hvad der i forvejen er af udstyr på bedriften. En investering på 1-2 mio. kr. er ikke urealistisk.[32]

153. En svineproducent med en besætning på over 1.000 slagtesvin og 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.[33] Der er bl.a. et højt tidsforbrug forbundet med hjemmeblanding, idet det tager 2-3 timer om dagen at producere hjemmeblandet foder.

154. Ud over anlægget til at blande foderet har landmanden brug for korn og andre råvarer, der skal indgå i foderet. Økonomien i hjemmeblanding afhænger derfor også af, om landmanden er helt eller i hvert fald næsten selvforsynende med korn, eller om kornet skal købes fra andre besætninger eller grovvareselskaber. Størstedelen af de landmænd, der selv blander foderet, bruger korn fra egen høst.

4.3.2 Grovvareselskabernes salg af foder

155. Grovvarebranchen omsatte i 2013 for samlet set ca. 6,5 mia. kr. svinefoder, 2,4 mia. kr. kvægfoder og 1,8 mia. kr. fjerkræfoder, jf. nedenfor under den specifikke beskrivelse af hvert enkelt fodermarked.

---

[30] Gældende regelsæt kan findes hos Det Danske Fjerkræraad: http://www.danskfjerkrae.dk/Faglig_viden/Godkendelser_og_regelsaet.aspx

[31] Pelleteringen af færdigfoder i foderpiller sker i en såkaldt matrice, som bl.a. har betydning for foderpillernes størrelse.

[32] Kilde: Dansk Svineproduktion: *Rapport nr. 34 – Hjemmeblanding af foder*, 12. marts 2009: http://vsp.lf.dk/Publikationer/Kilder/lu_Rapporter/34.aspx?full=1

[33] Grovvarefusion 3, punkt 151.

156. 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. Nogle landmænd benytter kortere kontrakter på fx 3 måneder, og nogle er endda gået over til handler på dagsbasis. I styrelsens markedsundersøgelse er der dog for alle tre fodertyper en overvægt af kunder med kontrakter på mere end 6 måneder, hvoraf langt de fleste har angivet at have kontrakter med en varighed på 7-12 måneder. Således benytter henholdsvis 67, 71 og 61 pct. af kunderne inden for fjerkræ-, svine- og kvægfoder sig af kontrakter af mere end 6 måneders varighed.

157. Ved salg af foder går kontakten mellem landmænd og grovvareselskab begge veje. Grovvareselskaberne vil ofte tage telefonkontakt til sine kunder med tilbud i forbindelse med kontrakternes udløb. Samtidig vil landmændene typisk indhente pristilbud fra flere leverandører på bestemte typer af foderblandinger. Det er muligt for landmændene at indgå aftale om salg af korn til grovvareselskaberne i forbindelse med indgåelse af foderkontrakt. DA tilbyder eksempelvis sine svinefoderkunder at sælge korn til DA mod et ombytningstillæg. På den måde undgår landmændene at betale en margin for kornet. Landmændene vil også kunne beslutte at beholde kornet, hvis de fx har en forventning om at kunne sælge det på et senere tidspunkt til en højere pris. I 2013 var der tale om ombytning i relation til ca. […] pct. af DA's omsætning af svinefoder.

158. I forbindelse med valg af foderleverandør benytter landmændene ofte rådgivere for at kunne inkludere de seneste resultater omkring fodringsmetoder og foderblandinger.[34] Foderrådgivernes primære opgave er at vejlede om den rigtige type foder (indhold og substans) samt om optimering af økonomien hos landmanden. Rådgiverne kan i nogle tilfælde medvirke ved valg af foderleverandør, idet de sammenligner priser og foderkvalitet fra forskellige udbydere, ligesom de vil kunne indhente tilbud for landmanden, jf. beskrivelsen i Grovvarefusion 3.

159. Grovvareselskaberne opererer ikke med prislister, men beregner foderprisen på dagsbasis. I styrelsens markedsundersøgelse har […] af grovvareselskaberne med produktion af svine- og kvægfoder svaret, at de justerer foderpriserne dagligt, mens det samme gælder […] af grovvareselskaberne med produktion af fjerkræfoder. […] af grovvareselskaberne justerer som minimum priserne månedligt for alle tre fodertyper.

160. Foderprisen fastsættes ud fra priserne på råvarer med et tillæg til faste og variable produktions- og salgsomkostninger samt grovvareselskabernes avance. Det er råvarerne, der udgør klart den største andel af prisen, og på grund af fluktuationer i råvarepriserne kan foderpriserne variere meget, ligesom den ønskede sammensætning af forskellige typer råvarer kan have stor betydning for foderprisen. Derudover spiller foderkontraktens varighed, leveringshyppighed, ordrernes størrelse m.v. en rolle. Foderprisen kan være fast i hele perioden, eller der kan aftales en regulering, der fx følger råvarernes prisudvikling. DA's gennemsnitsværdier for variable og faste omkostninger samt avance er angivet nedenfor i Tabel 4.2. Tabellen giver således et overblik over DA's gennemsnitlige produktionsomkostninger og avance, idet den ikke indeholder variable omkostninger i form af råvareomkostninger, som jf. punkt 91 udgør en betydelig del af den samlede foderpris.

[34] Grovvarevirksomhederne har rådgivere, men mange landmænd benytter sig af uafhængige rådgivere fra landboforeningerne eller landbrugets organisationer.

Tabel 4.2 **DA's gennemsnitlige variable og faste omkostninger samt avance, foderproduktion**

Omkostning	Kr. pr. ton
Variable produktions- og kvalitetsomkostninger	[…]
Faste omkostninger	[…]
Avance	[…]
Tillæg i alt	[…]

Note: Det bemærkes, at tabellen udelukkende indeholder oplysninger om DA's gennemsnitlige variable og faste omkostninger samt avance i forbindelse med foderproduktion, idet variable omkostninger til råvarer ikke er medtaget. Tabellen viser dermed det gennemsnitlige niveau for såvel avance som de produktionsomkostninger, der ikke er råvarerelaterede.

Kilde: Parternes anmeldelse.

161. Sammenholdt med DA's gennemsnitspris for fjerkræ-, svine og kvægfoder i 2013 udgjorde produktionsomkostninger og avance ca. […] pct. afhængig af fodertypen.[35] Dertil kommer omkostninger til transport af foderet fra foderfabrik til landmænd. Forholdene omkring distribution af foder, herunder omkostningerne forbundet hermed, er beskrevet nedenfor.

4.3.3 Grovvareselskabernes distribution af foder

162. DA har aktive foderfabrikker placeret i hele Danmark og er derfor landsdækkende. Derudover har DA fire foderfabrikker (tre i Jylland og én på Fyn), der ikke er aktive, men som vil kunne påbegynde produktion med kort varsel. Hedegaard har tre aktive foderfabrikker, som er beliggende i Midt- og Nordjylland. DLG har ligesom DA fabrikker spredt over det meste af landet.

163. For de øvrige danske grovvareselskaber gælder det, at de ikke har samme geografiske spredning af fabriksfaciliteter som DLG og DA. Disse aktører forsyner hovedsageligt landmænd i den region, hvor grovvareselskabernes fabrikker er beliggende. I styrelsens markedsundersøgelse svarer godt halvdelen af foderproducenterne, at de afsætter fjerkræ-, svine- og kvægfoder regionalt.[36] Eksempelvis forsyner det tyskbasserede grovvareselskab ATR kunder i Jylland og på Fyn fra en foderfabrik på Aarhus Havn, ligesom selskabet distribuerer færdigfoder til danske kunder fra en foderfabrik i Nordtyskland. […].

164. Der er væsentligt flere fabrikker, der producerer svinefoder end de øvrige fodertyper, hvilket bl.a. hænger sammen med, at markedet for svinefoder er betydeligt større end de øvrige fodermarkeder, jf. Figur 4.1.

165. Ifølge fusionsparterne distribueres færdigfoderet ikke nødvendigvis fra den nærmest beliggende foderfabrik til landmændene, idet de grovvareselskaber, der har flere fabrikker, eksempelvis optimerer produktionen i forhold til afstand, det generelle afdelingsnet, kapacitet, kapacitetsudnyttelse og kørselsruter. Branchen har, som anført ovenfor, generelt en væsentlig overskudskapacitet på produktionsanlæggene. […].

[35] DA's gennemsnitspris for et ton fjerkræ-, svine og kvægfoder i 2013 var henholdsvis […] kr., […] kr. og […] kr., jf. Tabel 4.5, Tabel 4.6 og Tabel 4.7.

[36] […].

166. På trods af de øvrige hensyn til bl.a. optimering af produktionsproces, spiller transportomkostninger dog en vis rolle for prisen på foder. Således vil foder produceret på anlæg i umiddelbar nærhed af en kunde generelt være mere konkurrencedygtigt end foder, der transporteres fra en mere fjernt beliggende produktionsfacilitet. Til illustration af transportomkostningernes potentielle betydning viser Tabel 4.3 en oversigt over den estimerede omkostning pr. ton foder ved levering af en foderblanding på 30 tons. I gennemsnit udgør transportomkostningerne ifølge parterne ca. […] pct. af foderprisen.

167. 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 der ca. dobbelt så meget svinefoder som kvæg- og fjerkræfoder tilsammen. For at udnytte de fordele, der er ved stordrift, fremstilles kvæg- og fjerkræfoder på færre fabrikker, men transporteres længere. I forhold til økologisk foder er der generelt endnu færre produktionsenheder. Eksempelvis har DA kun én fabrik til produktion af økologisk foder, hvorfra distributionen sker til kunder i hele landet.

Tabel 4.3 **Transportomkostninger i forbindelse med distribution af færdigfoder**

Afstand	Kr. pr. ton
30 km	[…]
50 km	[…]
100 km	[…]
150 km	[…]
200 km	[…]
250 km	[…]

Note: Omkostningerne er parternes omkostninger i forbindelse med distribution af foder. Omkostningerne er beregnet på baggrund af distribution af 30 tons foder, indblæst i silo. I realiteten er den gennemsnitlige transporterede mængde lavere end 30 tons. Hvis der ikke transporteres et fuldt læs, vil omkostningerne skulle fordeles ud på færre tons, hvilket vil give en højere transportomkostning pr. ton foder.

Kilde: Parternes anmeldelse.

168. Ifølge parterne er den gennemsnitlige transportafstand for konventionelt foder 65-90 km for svinefoder, 100-150 km for kvægfoder og 150-175 km for fjerkræfoder. De store variationer i de gennemsnitlige transportafstande skyldes den geografiske placering og spredning af grovvareselskabernes produktionsanlæg.

169. I Grovvarefusion 3 blev forholdene omkring transport mellem Øst- og Vestdanmark over Storebælt beskrevet nærmere.[37] Transport af foder over Storebælt medfører ekstra omkostninger i form af broafgift. Hvis fx en sjællandsk landmand, der producerer både korn og svin, handler både korn og færdigfoder til svin med et jysk grovvareselskab, skal kornet som udgangspunkt transporteres den ene vej over Storebælt, mens færdigfoderet skal transporteres den anden vej. Dermed vil transportomkostningerne være højere, end hvis landmanden handlede med et sjællandsk grovvareselskab.

[37] Se Grovvarefusion 3, punkt 164, for en mere detaljeret beskrivelse.

170. Nedenfor suppleres ovenstående generelle beskrivelse af grovvareselskabernes produktion, salg og distribution af færdigfoder med uddybende markedsbeskrivelser af specifikke forhold i relation til henholdsvis fjerkræ-, svine- og kvægfoder.

4.4 Markedet for produktion og salg af færdigfoder til fjerkræ

171. I afsnit 4.3 ovenfor er de generelle forhold for produktion og salg af forskellige typer færdigfoder beskrevet. Der gælder imidlertid en række særlige forhold for fjerkræfoder, som beskrives i dette afsnit. Både DA og Hedegaard er aktive med salg af færdigfoder til fjerkræ, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

172. Blandt landmændene er der færre fjerkræ- og ægproducenter end svine- og kvægproducenter.[38] Fjerkræproduktionen er præget af få store bedrifter, der er specialiseret inden for ægproduktion, slagtekyllinger, kalkuner, ænder osv. Producenterne har leveringsaftaler med rugeægsproducenter, ægpakkerier eller slagterier, og disse stiller en række krav til landmændenes produktion, herunder til foderet, ligesom myndighederne stiller krav i relation til forebyggelse og bekæmpelse af salmonella.

173. Aftagernes særlige krav har givet sig udslag i en række brancheaftaler og vurderingssystemer. Kravene betyder, at såvel produktionsforhold som indkøbsforhold inden for fjerkræfoder er anderledes end for de øvrige fodertyper. Det er særligt væsentligt for fjerkræproducenterne og deres kunder at have kendskab til og sikkerhed for foderets egenskaber og kvalitet.

174. Færdigfoder til fjerkræ produceres og sælges, som anført ovenfor, af grovvareselskaberne, og færre aktører er aktive inden for salg af fjerkræfoder end inden for salg af svine- og kvægfoder. I 1. kvartal 2015 var 17 danske fabrikker fordelt på 6 grovvareselskaber godkendt til produktion af fjerkræfoder.[39] Til sammenligning råder parterne alene over 15 foderfabrikker i Danmark, hvoraf 7 er godkendt til fjerkræfoder. På grund af det lave antal foderfabrikker til fjerkræfoder er den gennemsnitlige transportafstand for konventionelt fjerkræfoder ifølge parterne ca. 150-175 km, jf. afsnit 4.3.3 ovenfor. Det er betydeligt længere end for både svine- og kvægfoder.

175. Det lavere antal producenter af fjerkræfoder i forhold til de øvrige fodertyper skyldes bl.a. de særlige krav til foderproducenter, som stilles af såvel myndigheder som andre interessenter, herunder eksempelvis fjerkræslagterier, og som indebærer en øget risiko for grovvareselskaberne i forbindelse med foderproduktionen. De særlige krav i forbindelse med produktion og distribution af fjerkræfoder er beskrevet nedenfor i afsnit 4.4.1-4.4.3.

176. Derudover har det betydning, at nogle grovvareselskaber historisk har haft og fortsat har ejerskabsforbindelser til virksomheder inden for fx fjerkræproduktion og ægproduktion. Eksempelvis ejer DA og DLG DanHatch, der producerer daggamle kyllinger, mens Hedegaard tidligere var medejer af selskabet. DA og DLG har desuden ejerandele i virksomheder med produktion af ægprodukter (henholdsvis Hedegaard Foods og Danæg), mens Hedegaard – som tidligere ejer af Hedegaard Foods – fortsat som udgangspunkt sælger al foder til ægleverandø-

---

[38] Der var ifølge Danmarks Statistik i 2013 ca. 7000 kvægbedrifter, 2500 svinebedrifter og knap 300 fjerkræbedrifter. Se Danmarks Statistik, tabel BDF11. Danmarks Statistik har oplyst at en bedrift kategoriseres som kvæg-, svine- eller fjerkræbedrift, hvis henholdsvis kvæg, svin eller fjerkræ udgør mere end 2/3 af standardoutputtet, som er et udtryk for bedriftens omsætning. Ca. 81 pct. af fjerkræene i Danmark befandt sig i 2011 på fjerkræbedrifter.

[39] Se Det Danske Fjerkræraads liste over foderstofvirksomheder med godkendelsestilsagn: http://www.danskfjerkrae.dk/Faglig_viden/Godkendelser_og_regelsaet.aspx

rer til Hedegaard Foods.[40] Endelig har det også betydning, at fjerkræfodermarkedet har en begrænset størrelse i forhold til de øvrige fodermarkeder, jf. Figur 4.1.

177. Der er altså tale om, at relativt få grovvareselskaber er aktive inden for produktion og salg af fjerkræfoder. Derudover gælder det, at ikke alle producenter af fjerkræfoder producerer og sælger alle typer fjerkræfoder. Produktionen og salget af færdigfoder til fjerkræ omfatter foder til slagtekyllinger, æglæggere, kalkuner og øvrigt fjerkræ, og i styrelsens markedsundersøgelse har […] grovvareselskaber angivet at sælge slagtekyllingefoder, mens […] sælger æglæggerfoder, […] sælger øvrigt fjerkræfoder og […] sælger kalkunfoder. Overordnet dækker foder til slagtekyllinger og æglæggere over klart den største andel af den samlede produktion af fjerkræfoder, jf. Tabel 4.4 nedenfor.

Tabel 4.4 **Omsætning af forskellige typer fjerkræfoder, 2013**

Fodertype	Omsætning (DKK mio.)	Andel af total (pct.)
Slagtekyllinger	1.142	63
Æglæggere	532	29
Kalkuner	73	4
Øvrigt fjerkræ	60	3
I alt	1.807	100

Anm.: Omsætningstallene inkluderer internt salg i DA-koncernen, og totalen er derfor lidt større end i opgørelsen i Tabel 4.5 nedenfor, hvor DA's interne salg er trukket ud.

Kilde: Parternes anmeldelse.

178. Sammensætningen af fjerkræfoderet afhænger både af fjerkrætypen, alder og det endelige anvendelsesformål. Eksempelvis ændrer kyllingernes behov sig, efterhånden som de vokser, og derfor ændres fodersammensætningen i løbet af deres levetid.

179. En daggammel kylling har behov for meget protein og mange mineraler, især calcium. Det er nødvendigt for at sikre en rigtig udvikling af muskler og skelet i en tidlig alder. Derfor indeholder startfoderet mange proteiner og mineraler. Efter startfoderet skiftes til voksefoder. Foderet bliver nu bl.a. tilsat nogle stoffer, der forhindrer angreb af parasitter i kyllingernes tarme, ligesom der tilsættes en større andel korn. For slagtekyllinger ændres fodersammensætningen igen i den sidste uge inden slagtning. Det er således ikke usædvanligt, at en slagtekylling på de 40 dage, som levetiden i gennemsnit er, får fem forskellige slags foder.

180. Foderet er desuden tilpasset kyllingens anvendelse, idet en slagtekylling ikke får samme foder som en kylling, der skal anvendes til æglægning. Overordnet set består slagtekyllingernes foder hovedsageligt af korn – hvede og majs – tilsat soja og forskellige mineraler og vitaminer. Slagtekyllingers foder skal primært sikre en god slagtekvalitet. Det kan fx være egenskaber som stor aflejring af brystkød og reduceret slagtesvind på slagtetidspunktet. Desuden er det

[40] I produktionsaftalerne for leverandører af æg til Hedegaard Foods er det beskrevet, at "*[f]oder til opdræt og konsumægsproduktion skal købes ved eller via HEDEGAARD agro (…).*" I regi af selskabet DanHatch har der tidligere været en lignende forpligtelse for frie rugeægsproducenter til at aftage foder fra DanHatchs daværende tre ejer, DA, DLG og Hedegaard. I forbindelse med DA og DLG's erhvervelse af fælles kontrol over DanHatch i 2013 blev forpligtelsen dog ophævet. Se Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af 7. oktober 2013, *Godkendelse på baggrund af forenklet sagsbehandling af DLG's og Danish Agros erhvervelse af fælles kontrol over DanHatch A/S*.

en fordel, hvis slagtekyllingerne er forholdsvis ens med hensyn til fx vægt og proportioner på slagtetidspunktet.

181. Foderet til æglæggere indeholder udover korn, soja samt mineraler og vitaminer også calciumholdige råvarer som foderkridt og/eller muslingeskaller, der er nødvendige for at opnå en god skalkvalitet i ægproduktionen.

182. Foderprogrammerne til æglæggende høner er opbygget som foderprogrammer i fire faser, hvor der i de første to dele af æglægningen skabes grundlag for en afbalanceret udvikling i hønernes kropsvægt frem til udvokset stadie samtidig med en opnåelse af fuld ægproduktion med en relativt god vækst i æggestørrelsen. De næste to faser tager primært sigte på at fastholde en høj ægproduktion og samtidig at moderere væksten i æggenes vægt for at fastholde god skalkvalitet og renhed af æggene.

183. Tabel 4.5 viser en oversigt over grovvareselskabernes salg af færdigfoder til fjerkræ på det danske marked i perioden 2011-2013 samt deres markedsandele i procent.

Tabel 4.5 **Markedet for fjerkræfoder, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[…]	[…]	[…]	[30-40]	[20-30]	[20-30]
DLG	[…]	[…]	[…]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
ATR	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige†	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	1.410	1.586	1.752	100	100	100

Note: † "Øvrige" inkluderer en række mindre grovvareselskaber, hvoraf de fleste ikke selv producerer fjerkræfoderet, men får det fra andre grovvareselskaber. […]. I alt har 12 grovvareselskaber i styrelsens markedsundersøgelse angivet at sælge fjerkræfoder, mens 5 angiver selv at producere fjerkræfoder.

Anm.: Omsætningstallene inkluderer ikke internt salg i DA-koncernen, og totalen er derfor lidt mindre end i opgørelsen i Tabel 4.4 ovenfor, hvor DA's interne salg er medtaget.

Kilde: Parternes anmeldelse

184. Overordnet set er grovvareselskabernes foderblandinger relativt homogene, og det gælder også inden for fjerkræfoder. I styrelsens markedsundersøgelse svarede knap 70 pct. af fjerkræfoderkunderne, at de har mulighed for at indkøbe sammenlignelige produkter fra andre grovvareselskaber end den foretrukne leverandør. Andelen er lavere end for svine- og kvægfoder i styrelsens markedsundersøgelse i Grovvarefusion 3, hvilket bl.a. kan skyldes det lavere antal fjerkræfoderproducenter og de særlige forhold på fjerkræfodermarkedet.

185. Fjerkræproduktionen er, som nævnt ovenfor, præget af store bedrifter, der er specialiseret inden for produktion af æg, slagtekyllinger m.v. I alt har 76 landmænd, som indkøber fjerkræfoder, deltaget i styrelsens markedsundersøgelse. […] pct. af fjerkræfoderkunderne angiver, at det vil være muligt at indkøbe fjerkræfoder via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne, og andelen er væsentligt lavere end for alle øvri-

ge grovvaremarkeder. Eksempelvis angiver […] pct. af svinefoderkunderne, at det er muligt at indkøbe svinefoder via fx indkøbsforeninger.

186. Landmændenes egen direkte import af fjerkræfoder er yderst begrænset – blandt barriererne nævnes særligt lovgivningsmæssige barrierer, og at det er besværligt at importere.

187. I forhold til gennemsigtighed på markedet har […] offentlige priser (svarende til […] pct.). Til gengæld indhenter 65 pct. af fjerkræfoderkunderne altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb, mens lidt færre end for de øvrige markeder bliver kontaktet uopfordret af grovvareselskaber (62 pct.). 79 pct. af landmændene i markedsundersøgelsen køber fjerkræfoder på kontrakt, og der er for 67 pct. heraf tale om kontrakter med en varighed på over et halvt år.

188. Rabatter er relativt udbredte inden for salg af fjerkræfoder, selvom de ikke gives lige så hyppigt som på flere af de øvrige berørte markeder. Godt […] af fjerkræfoderkunderne får altid eller for det meste rabat, og der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabatter.

189. Kvalitet betyder umiddelbart mere end pris for fjerkræfoderkunderne. Således angiver […] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse, at kvalitet er den vigtigste konkurrenceparameter, mens […] pct. peger på pris. I forhold til slagtekyllingefoder er der gode muligheder for at følge og sammenligne foderkvaliteten ved hjælp af KIK-databasen, jf. nedenfor i afsnit 4.4.2.

190. Landmændene skifter ikke så hyppigt leverandør af fjerkræfoder i forhold til de øvrige produktkategorier. […] pct. af fjerkræfoderkunderne har svaret, at de inden for de seneste tre år har skiftet leverandør af fjerkræfoder. Det er den laveste andel for alle berørte markeder bortset fra agrodiesel. Derudover angiver respondenterne, at det ikke er udbredt at anvende flere leverandører samtidig.

4.4.1 Særlige forhold og krav i relation til fjerkræfoder

191. Der er, som nævnt ovenfor, en række særlige forhold forbundet med produktion af fjerkræfoder, som adskiller produktionen af fjerkræfoder fra produktionen af foder til fx svin og kvæg. I dette afsnit beskrives de særlige forhold og krav, der generelt gælder for fjerkræfoder, mens de følgende afsnit vil fokusere på henholdsvis specifikke krav til slagtekyllingefoder og grovvareselskabernes mulighed for at omstille foderproduktionen til produktion af fjerkræfoder.

192. Forekomsten af salmonella har tidligere været et stort problem i fjerkræbranchen. Allerede tilbage i 1989 startede branchen selv en overvågning af salmonella med henblik på at bekæmpe dette i form af salmonellahandlingsplaner. Planerne er løbende blevet revideret og består i dag dels af branchens egen regler og dels af offentlig kontrol. Fjerkræbranchen står selv for det administrative og økonomiske ansvar for salmonellahandlingsplanerne, mens kontrol og forebyggelse af salmonella i fjerkræproduktionen er under Fødevarestyrelsens myndighedsansvar.

193. Fjerkræbranchen har udarbejdet et særligt regelsæt for foder til slagtekyllinge- og konsumægproduktion. Et revideret regelsæt er trådt i kraft i juni 2014 og er gældende for alle virksomheder inden for den erhvervsmæssige fjerkræproduktion i regi af brancheorganisationerne Dansk Slagtefjerkræ og Danske Æg, herunder producenterne af fjerkræfoder. I regelsættes fastslås det "*at alt foder, der anvendes til den erhvervsmæssige æg- og slagtekyllingeproduktion i Danmark, skal fremstilles og håndteres jfr. nærværende regelsæt, idet Det Danske Fjerkræraad,*

fjerkræslagterier under Dansk Slagtefjerkræ og ægpakkerier under Danske Æg er forpligtet til at sikre dette."[41]

194. Regelsættet er en aftale mellem fjerkræbranchen ved Det Danske Fjerkræraad, som repræsenterer Dansk Slagtefjerkræ og Danske Æg, og foderstofbranchen ved DAKOFO, som repræsenterer danske foderstofleverandører, der fremstiller fjerkræfoder til erhvervsmæssig anvendelse i Danmark. Regelsættet er endvidere – da det er en del af de danske myndigheders bekæmpelsesprogram og beredskabsplaner for kontrol med salmonella i fjerkræproduktionen – godkendt af Fødevarestyrelsen.[42]

195. En følgegruppe – bl.a. bestående af en ekstern formand samt repræsentanter fra Det Danske Fjerkræraad, DAKOFO og Fødevarestyrelsen – administrerer regelsættet, fører tilsyn med, at regelsættet efterleves, og drøfter tiltag i forhold til udvikling af regelsættet.

196. Regelsættet definerer en række overordnede regler for god produktionspraksis for fremstilling, håndtering og transport af fjerkræfoder. Der er bl.a. tale om:

- regulering af analyseundersøgelser fra forskellige dele af produktionsanlægget
- krav til etablering af hygiejnekontrolprogram, herunder renhold af fabriksområder og dokumentation heraf
- krav om varmebehandling af foder ved mindst 81 graders celsius, og dokumentation af varmebehandlingen for enhver råvare og færdigvare, der kommer igennem processen
- krav til rengørings- og desinfektionsprocedurer
- regler for adskillelse af råvarer og foderblandinger samt regler for personalets færden
- regler for transport af færdigfoder og råvarer via godkendte og auditerede enheder

197. En godkendt auditvirksomhed udfører eksterne audits hos alle tilsluttede foderstofvirksomheder minimum en gang pr. kvartal for at sikre, at regelsættets regler og forskrifter er overholdt, og resultaterne vurderes i følgegruppen.

198. Udover det omtalte regelsæt indebærer produktion og salg af fjerkræfoder et potentielt produktansvar for salmonellasmitte af dyr og mennesker. Det er muligt at tegne produktansvarsforsikringer i forhold til de økonomiske konsekvenser forbundet med produktansvaret. Sammenholdt med de øvrige fodertyper vil det umiddelbart medføre flere udfordringer for foderproducenter at igangsætte produktion af fjerkræfoder.

4.4.2 Specifikke forhold og krav i relation til slagtekyllingefoder

199. Specifikt i forhold til slagtekyllinger, som jf. Tabel 4.4 udgør ca. 63 pct. af fjerkræfodermarkedet, har branchen desuden indgået en aftale om kvalitet i kyllingeproduktionen (KIK). Aftalen er indgået blandt fjerkræslagterierne under brancheorganisationen Dansk Slagtefjerkræ. Der stilles bl.a. specifikke krav til levering af sporbarhedsdata dagligt til KIK-databasen for samtlige leverede partier foder til alle slagtekyllingeproducenter, ligesom der stilles specifikke krav til oprindelsen af sojaprotein og sojaolie, der indgår i slagtekyllingefoderet.

---

[41] Regelsættet kan findes hos Det Danske Fjerkræraad. Samme sted findes også en liste over foderfabrikker, der er godkendt i henhold til regelsættet: http://www.danskfjerkrae.dk/Faglig_viden/Godkendelser_og_regelsaet.aspx

[42] Der er som nævnt tale om en brancheaftale indgået mellem fjerkræbranchen og foderstofbranchen. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke haft aftalen til gennemgang, og aftalens eventuelle konkurrencemæssige virkninger vurderes ikke her.

200. På KIK-databasens hjemmeside findes en liste over godkendte foderfabrikker under KIK, hvilket i marts 2015 drejede sig om otte fabrikker.[43] Ikke alle foderfabrikker, der er godkendt til produktion af fjerkræfoder, er godkendt til produktion af slagtekyllingefoder under KIK, da der som anført stilles yderligere krav i forbindelse med KIK-godkendelse. KIK udfører en årlig ekstern audit i forhold til kravene til foderfabrikkerne.

201. KIK-databasen får hver måned indberetninger fra slagtekyllingeproducenter og slagterier, og oplysningerne samles i en såkaldt "2 mdr. rapport". Rapporten indeholder oplysninger om hver enkelt foderfabrik, der er godkendt af KIK, hvis fabrikken har leveret foder til minimum seks hold slagtekyllinger, som har foretaget indberetning til KIK-databasen.[44] "2 mdr. rapporten" indeholder for hver enkelt foderfabrik bl.a. følgende oplysninger:

- Antal slagtede hold, antal kyllinger og alder ved slagtning
- Kassation i pct.
- Vægt og anvendt foder pr. kg. tilvækst
- Forbrug af hvede i pct.
- Beregning af foderforbrug op til 2.200 gram
- Trædepudepoint samt brystkødsprocent

202. Derudover indeholder KIK-databasen oplysninger om ensartetheden af slagtekyllingerne i den enkelte flok. Fjerkræslagterierne og slagtekyllingeproducenter prioriterer stor ensartethed i kyllingernes vægt og proportioner. Slagterierne har definerede målvægte for hver enkelt flok slagtekyllinger, og de præmierer producenterne for at ramme den definerede målvægt så præcist som muligt.

203. Ønsket om ensartethed bunder i krav til slagterierne om at ramme definerede målvægte for såvel hele kyllinger som for diverse enkeltudskæringer. Stor ensartethed i den slagtede flok indebærer betydelige fordele for slagteriet, idet spildet kan reduceres. Oplysningerne i "2 mdr. rapporten" giver således slagtekyllingeproducenterne mulighed for at vurdere og sammenligne de forskellige foderleverandører. Omvendt kan nye aktører og foderfabrikker med leverancer til færre end seks hold slagtekyllinger have vanskeligt ved at sikre afsætning til slagtekyllingeproducenter, da de ikke kan fremvise produktionsresultater i KIK-databasen.

204. Tillid til foderproducenterne og sikkerhed for fjerkræfoderets kvalitet er væsentlige faktorer for fjerkræfoderkunderne. Således svarer 59 pct. af de landmænd i styrelsens markedsundersøgelse, som indkøber slagtekyllingefoder, at KIK og KIK's rapporter har betydning for deres indkøb af slagtekyllingefoder. 73 pct. svarer endvidere, at en foderfabriks placering i KIK's rapporter har stor eller afgørende betydning for virksomhedens valg af leverandør af slagtekyllingefoder. Én bemærker, at KIK er et "*[m]eget vigtigt styrringsredskab, da foderblandingerne er lukkede og ikke kan vurderes på indhold....kan kun vurderes på resultater i KIK*". En enkelt har svaret, at vedkommende ikke bruger KIK.

205. Fjerkræslagterierne stiller altså via KIK krav til foderleverandører, der ønsker at levere foder til danske slagtekyllingeproducenter, ligesom der for slagtekyllingeproducenter, der ønsker at levere slagtekyllinger til danske slagterier, er krav om at deltage i KIK. Ifølge parterne er der enkelte slagtekyllingeproducenter, som leverer til udenlandske slagterier, men som alligevel sender data til KIK, og deltagelse i KIK vurderes derfor at være tæt på 100 pct.

---

[43] Se https://www.kikdata.dk/index.jsf. DA, Hedegaard og DLG har hver to godkendte fabrikker til slagtekyllingefoder, mens Brødr. Ewers og ATR ejer de to resterende produktionsanlæg.

[44] "2 mdr. rapporten" fra marts og april 2015 indeholder indberetninger fra fire aktørers foderfabrikker: Brødr. Ewers, DA, DLG og Hedegaard.

4.4.3 Omstilling til produktion af fjerkræfoder

206. De praktiske forhold omkring opfyldelsen af de krav og regler, der fastsættes af såvel myndigheder som brancheorganisationer, søges illustreret i det følgende. Der tages udgangspunkt i en beskrivelse af, hvordan en foderfabrik til brug for produktion af fx svinefoder kan omstilles til produktion af fjerkræfoder, og umiddelbare omkostninger forbundet med omstillingen præsenteres. Beskrivelsen baserer sig på parternes beskrivelse af en sådan omstilling i fusionsanmeldelsen. Oplysningerne, herunder omkostningerne forbundet med omstilling til produktion af fjerkræfoder, er i vidt omfang bekræftet af andre grovvareselskaber.[45]

207. Ifølge parterne betyder størrelsen af fjerkræfodermarkedet, at en dansk foderfabrik ikke udelukkende vil kunne producere fjerkræfoder. I overensstemmelse hermed gælder det, at alle fabriksanlæg, der er godkendt til produktion af fjerkræfoder, også producerer foder til andre dyregrupper. Dermed vil en foderfabrik, der ønskes anvendt til produktion af fjerkræfoder, samtidig skulle producere foder til en anden dyregruppe (svin eller kvæg).

208. Parterne estimerer, at omkostningerne til at klargøre en eksisterende foderfabrik til også at kunne producere fjerkræfoder udgør ca. 500.000 kr. Den endelige omkostning afhænger i sidste ende af fabrikkens størrelse, alder og udformning, idet fx en relativt moderne fabrik allerede kan være bygget med mulighed for produktion af fjerkræfoder. Derudover vil en virksomhed uden forudgående kendskab til fjerkræfoderproduktion skulle erhverve know-how i forhold til produktion, distribution og salg.

209. Omstilling til produktion af fjerkræfoder medfører desuden nogle helt faste årlige ekstraomkostninger, herunder etablering af et hygiejnekontrolprogram med minimum et eksternt audit pr. kvartal. Foderfabrikken vil også være forpligtet til at fastlægge et mikrobiologisk overvågningsprogram i virksomhedens egenkontrol. Det indebærer som udgangspunkt ugentlige prøver og analyser for salmonella m.v. – hver enkelt transportenhed skal desuden som minimum hver måned analyseres for salmonella. De samlede omkostninger vil ifølge parterne beløbe sig til ca. 125.000-145.000 kr. årligt. Det faktiske beløb vil igen afhænge af foderfabrikken, fx antallet af produktionslinjer, samt antallet af transportenheder, forsendelser og eventuelle ekstraprøver i forbindelse med afvigelser.

210. Til sammenligning med ovenstående omkostninger har eksempelvis Hedegaards tre foderfabrikker – hvoraf alle er godkendt til produktion af fjerkræfoder, herunder to desuden med godkendelse under KIK – hver især en produktion af fjerkræfoder på henholdsvis ca. […],[…] og […] tons med en omsætning på henholdsvis ca. […],[…] og […] mio. kr.[46] De faste ekstraomkostninger til produktion af fjerkræfoder vil dermed udgøre mellem ca. […] og […] kr. pr. ton fjerkræfoder (under […] pct. af den gennemsnitlige fjerkræfoderpris). For en ny aktør vil den initiale omkostning pr. ton dog være væsentligt højere, da man ikke umiddelbart vil kunne forvente samme udnyttelsesgrad i forhold til fjerkræfoder som Hedegaard. Dertil kommer engangsomkostninger til klargøring og omstilling af fabrik, omkostningerne i relation til knowhow m.v. samt omkostninger til særlige transportenheder til brug for fjerkræfoder.

211. I styrelsens markedsundersøgelse angiver […] pct. af de grovvareselskaber m.v., der ikke allerede producerer fjerkræfoder, at de vil overveje at starte produktion af fjerkræfoder ved en prisstigning på 5-10 pct. Blandt samtlige grovvareselskaber i markedsundersøgelsen – dvs. både selskaber, der allerede producerer fjerkræfoder, og selskaber, der ikke p.t. producerer

---

45 […].

46 Hedegaards foderfabrik i Nørresundby producerer årligt […] tons foder, heraf […] pct. fjerkræfoder. Fabrikkerne i Skive og Gødstrup producerer hver især […] tons foder, heraf henholdsvis […] pct. og […] pct. fjerkræfoder. Den gennemsnitlige pris for fjerkræfoder hos Hedegaard var i 2013 ca. […] kr. pr. ton.

fjerkræfoder – angiver 6, at der er væsentlige adgangsbarrierer for virksomheder, der ønsker at producere fjerkræfoder. Ifølge 6 selskaber er der ikke væsentlige barrierer, mens 23 har svaret "ved ikke". Som eksempler på adgangsbarrierer nævnes bl.a. behov for investeringer, kundekendskab, knowhow og at produktionen er omkostningstung og risikobetonet. Derudover bemærkes det, at diverse ejerskaber og samarbejder i branchen udgør en barriere. Som nævnt ovenfor har såvel DA som DLG eksempelvis aktiviteter inden for produktion af diverse ægprodukter og daggamle kyllinger, ligesom leverandører af æg til Hedegaard Foods som udgangspunkt er forpligtet til at indkøbe foder hos Hedegaard.

4.5 Markedet for produktion og salg af færdigfoder til svin

212. Afsnit 4.3 ovenfor beskriver de generelle forhold for produktion og salg af forskellige typer færdigfoder, mens dette afsnit fokuserer på særlige forhold angående færdigfoder til svin. Både DA og Hedegaard er aktive med salg af færdigfoder til svin, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

213. Flere grovvareselskaber er aktive med produktion og salg af færdigfoder til svin, end tilfældet er for fjerkræfoder, og ifølge parterne er den gennemsnitlige transportafstand for konventionelt svinefoder følgelig også betydeligt kortere end for fjerkræfoder, nemlig 65-90 km.

214. Svinefodermarkedet er som tidligere anført det økonomisk set største af grovvaremarkederne, jf. Figur 4.1. Tabel 4.6 nedenfor viser en oversigt over grovvareselskabernes salg af færdigfoder til svin i Danmark i perioden 2011-2013 samt deres markedsandele i procent.

Tabel 4.6 **Markedet for svinefoder, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[20-30]	[20-30]	[10-20]
Hedegaard Agro	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
DLG	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
ATR	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Mollerup Mølle	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	6.103	6.160	6.468	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

215. Færdigfoder til svin er et relativt homogent produkt, hvilket bl.a. illustreres ved, at 92 pct. af de adspurgte svineproducenter i styrelsens markedsundersøgelse i Grovvarefusion 3 svarede, at de kunne anvende svinefoder fra et hvilket som helst grovvareselskab.[47] I styrelsens mar-

[47] Grovvarefusion 3, punkt 145.

kedsundersøgelse i denne fusion har samtlige grovvareselskaber (17) svaret, at der ikke er nogen grundlæggende forskel på det svinefoder, som forskellige selskaber sælger.

216. Svineproducenterne har mulighed for selv at producere foder ved hjælp af hjemmeblanding. Hjemmeblanding er særligt udbredt i forhold til produktion af svinefoder, og parterne estimerer, at over halvdelen af svinene i Danmark fodres med hjemmeblandet foder. Blandt alle landmænd i styrelsens markedsundersøgelse angiver 26 pct. at have hjemmeblanderanlæg til svinefoder.

217. I alt har 77 landmænd, som indkøber svinefoder, deltaget i markedsundersøgelsen. Her angiver […] pct., at det er muligt at indkøbe svinefoder via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne. Landmændenes direkte import af svinefoder er begrænset, og i styrelsens markedsundersøgelse angives det bl.a., at import er besværligt.

218. I forhold til gennemsigtighed på markedet har […] helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Til gengæld indhenter størstedelen af svinefoderkunderne altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb. 70 ud af 77 landmænd i markedsundersøgelsen køber svinefoder på kontrakt, og heraf er der for 71 pct. tale om kontrakter med en varighed på mere end et halvt år.

219. Rabatter er relativt udbredte inden for salg af svinefoder, idet omkring […] pct. altid eller for det meste får rabat. Der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabatter.

220. Med hensyn til nye grovvareselskabers adgang til markedet for svinefoder svarer […] af de grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger svinefoder, at […] vil overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 3 ud af 17 af de grovvareselskaber, som allerede sælger svinefoder, at de forventer nye virksomheders indtræden inden for 5 år.

4.6 Markedet for produktion og salg af færdigfoder til kvæg

221. Afsnit 4.3 ovenfor beskriver de generelle forhold for produktion og salg af forskellige typer færdigfoder, mens dette afsnit fokuserer på særlige forhold angående færdigfoder til kvæg. Både DA og Hedegaard er aktive med salg af færdigfoder til kvæg, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

222. Tabel 4.7 viser en oversigt over grovvareselskabernes omsætning af færdigfoder til kvæg i Danmark i perioden 2011-2013 og deres respektive markedsandele i procent. Udover færdigfoder fodres køerne også med grovfoder, som beskrevet ovenfor i afsnit 4.3. Knap ti pct. af produktionen af færdigfoder til kvæg er økologisk.

Tabel 4.7 **Markedet for kvægfoder, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[…]	[…]	[…]	[20-30]	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
DLG	[…]	[…]	[…]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjylland Andel	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[10-20]	[10-20]
ATR	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Mollerup Mølle	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	1.912	2.081	2.372	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

223. Færdigfoder til kvæg er et relativt homogent produkt, hvilket bl.a. illustreres ved, at samtlige adspurgte kvægproducenter i styrelsens markedsundersøgelse i Grovvarefusion 3 svarede, at de kunne anvende kvægfoder fra et hvilket som helst grovvareselskab.[48] I styrelsens markedsundersøgelse i denne fusion har samtlige grovvareselskaber (16) svaret, at der ikke er nogen grundlæggende forskel på det kvægfoder, som forskellige selskaber sælger.

224. Styrelsens markedsundersøgelse i forbindelse med denne fusion har haft deltagelse af i alt 83 landmænd, som indkøber kvægfoder. […] pct. angiver, at det er muligt at indkøbe kvægfoder via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne. Landmændenes direkte import af kvægfoder er begrænset, og i styrelsens markedsundersøgelse angives det bl.a., at import er besværligt eller for dyrt.

225. I forhold til gennemsigtighed på markedet har […] helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Til gengæld indhenter en stor del af kvægfoderkunderne altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb. 72 ud af 83 landmænd i markedsundersøgelsen køber kvægfoder på kontrakt, og 61 pct. heraf har kontrakter af mere end et halvt års varighed.

226. Rabatter er også relativt udbredte inden for salg af kvægfoder, idet knap […] pct. altid eller for det meste får rabat. Der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabatter.

227. Med hensyn til nye grovvareselskabers adgang til markedet for kvægfoder vil […] af de 19 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger kvægfoder, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 1 ud af 16 af de grovvareselskaber, som allerede sælger kvægfoder, at nye virksomheders indtræden forventes inden for 5 år.

[48] Grovvarefusion 3, punkt 145.

4.7 Markedet for salg af planteværn

228. 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. Både DA og Hedegaard er aktive med salg af planteværn, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

Produktion af planteværn

229. Danmarks forsyning af planteværn kommer primært fra store udenlandske producenter af planteværn, som ofte har etableret datterselskaber i Danmark. Der er bl.a. tale om 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 fra produktionen i udlandet.

230. Betegnelsen planteværn dækker over forskellige typer af planteværn, der har forskellige anvendelsesformål og egenskaber. Der er tale om herbicider, fungicider, insekticider og vækstregulering. De enkelte typer vil ikke blive gennemgået nærmere, da det ikke er afgørende for nærværende sag.

231. Originalproducenter af planteværn udvikler nye produkter og markedsfører dem for første gang. Sådanne nye produkter vil være underlagt patentbeskyttelse, som typisk løber i 20 år. Ved siden af originalproducenterne eksisterer der et antal virksomheder – generiske producenter – som ikke selv udvikler nye produkter, men som satser på at lægge sig tæt op af originalprodukterne, når patentbeskyttelsesperioden udløber. Generiske producenter tilbyder typisk planteværn billigere end originalproducenterne, hvorfor udløb af patentbeskyttelsen for et produkt normalt vil føre til generelle prisfald på produktet.

232. Efter parternes vurdering står relativt få, store aktører generelt for ca. 80 pct. af produktionen af planteværn, mens den resterende andel dækkes af mindre producenter.

233. De fleste grovvareselskaber har organiseret sig i indkøbsselskaber for at få forhandlingsstyrke over for de store udenlandske producenter af planteværn. På møder med styrelsen har flere grovvareselskaber betonet, […], hvorfor adgangen til indkøb af planteværn gennem et indkøbsselskab er af særlig betydning.[49] De vigtigste indkøbsselskaber inden for planteværn er DLA og European Crop Protection, der jf. afsnit 4.2.3.2 ovenfor står for indkøb til bl.a. DLG, Brødr. Ewers og Hornsyld Købmandsgaard.

234. Grovvareselskaberne opbevarer planteværn på centrallagre, hvorfra det distribueres til landmændene i pakker enten direkte eller via et detaillager. Leveringen af planteværn til landmændene sker løbende, primært i perioden april-juni.[50]

Salg og distribution af planteværn

235. Salget af planteværn til danske landmænd sker primært gennem de danske grovvareselskaber. 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. Ifølge parterne dækkes ca. 70 pct. af salget af planteværn i Danmark af original-

---

[49] Styrelsens møder med […].
[50] Grovvarefusion 3, punkt 175.

produkter. Der blev i 2013 omsat planteværn for ca. 1,3 mia. kr. i Danmark. De enkelte forhandleres omsætning fremgår af Tabel 4.8.

Tabel 4.8 **Markedet for planteværn, omsætning 2011-2013**

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

Kilde: Parternes anmeldelse.

236. Der er en høj grad af produkthomogenitet på detailmarkedet for salg af planteværn, da de fleste grovvareselskaber indkøber planteværn gennem en af de to store indkøbsforeninger. Grovvareselskaberne får således deres planteværn fra stort set de samme leverandører, hvorfor grovvareselskaberne som udgangspunkt udbyder de samme planteværnsprodukter til landmænd. I styrelsens markedsundersøgelse angiver kun et enkelt af grovvareselskaberne/forhandlerne, at der er grundlæggende forskelle mellem de produkter, som forskellige forhandlere sælger på markedet for detailsalg af planteværn.

237. Med hensyn til import af planteværn er der visse adgangsbarrierer, idet der gælder særlige regler for import og salg af planteværn i Danmark. Reglerne fastsætter, at planteværn, der sælges i Danmark, skal registreres og etiketteres med dansk brugsanvisning. Dette underbygges af, at landmændenes import af planteværn ikke er udbredt. […] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse svarer, at de ikke importerer, og lovgivning nævnes af 58 pct. som den væsentligste barriere for import, ligesom det af flere respondenter bemærkes, at import er besværligt eller ulovligt.

238. En del af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse angiver imidlertid, at det er muligt at indkøbe planteværn via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne/forhandlerne. Det gælder knap […] af landmændene, mens de resterende landmænd angiver, at de ikke har mulighed for det.

239. I forhold til gennemsigtighed på markedet har […] grovvareselskaber helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Til gengæld indhenter over halvdelen af landmændene altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb. 38 pct. af landmændene i markedsundersøgelsen køber planteværn på kontrakt, hvilket er en betydeligt lavere andel end for fodermarkederne ovenfor. Der er tale om kontrakter på op til et års varighed, men med en overvægt af kontrakter på 1-6 måneder. Godt […] af landmændene foreta-

ger årlige indkøb, […] foretager halvårlige indkøb, mens knap […] køber planteværn kvartalsvist eller oftere. Inden for de seneste tre år har […] pct. af landmændene skiftet leverandør.

240. Af styrelsens markedsundersøgelse fremgår det, at brugen af rabatter og bonusordninger er særligt udbredt på markedet for planteværn. […] pct. af grovvareselskaberne/forhandlerne angiver, at de anvender faste bonusordninger, hvilket er den højeste andel af alle berørte markeder. […] pct. anvender individuelle bonusordninger. Blandt landmændene svarer […] pct., at de altid eller for det meste får rabat i forbindelse med indkøb af planteværn.

241. Med hensyn til nye grovvareselskabers adgang til markedet for planteværn vil […] af de 15 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger planteværn, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 3 ud af 20 af de grovvareselskaber/forhandlere, som allerede sælger planteværn, at nye virksomheders indtræden forventes inden for 5 år.

4.8 Markedet for salg af gødning

242. Gødning anvendes i landbrugets vegetabilske produktion.[51] Landmanden kan overordnet set vælge mellem at anvende enten handelsgødning (kunstgødning) eller husdyrgødning, ligesom der kan anvendes en kombination af handelsgødning og husdyrgødning på samme bedrift. Både DA og Hedegaard er aktive med salg af gødning, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

Produktion af gødning

Husdyrgødning

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

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

245. 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. Omvendt er der ved husdyrgødning besværligheder i forhold til opbevaring og håndtering af gødningen og investeringer i gylletanke m.v.

Handelsgødning

246. Handelsgødning (kunstgødning) produceres og sælges i fast og flydende form. De faste gødningstyper er gødning i pilleform, der spredes på markerne, mens flydende gødning er opløst i vand og derfor lettere at fordele præcist på markerne. Fast gødning kan som udgangspunkt substituere flydende gødning. I styrelsens markedsundersøgelse i forbindelse med grovvarefusion 3, begrundede en række landmænd deres brug af fast frem for flydende gød-

[51] For yderligere uddybning kan henvises til Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006, *The creation of Ferti Supply*.

ning.[52] Det blev fx bemærket, at de nuværende maskiner kun kunne håndtere fast gødning, og at det ville være en relativt stor investering i stedet at skulle håndtere flydende gødning.

247. Produktionen af handelsgødning kommer hovedsageligt fra Yara, der er verdens største producent af gødning. Derudover er Uralchem, Fertiva, Achema samt danske DanGødning og Flex Gødning ApS, der begge producerer flydende gødning, aktive på markedet. Fast handelsgødning fremstilles ikke i Danmark.

248. Grovvareselskaberne indkøber som hovedregel gødningen gennem indkøbsselskaber, som foretager indkøbene fra de internationale producenter. De vigtigste indkøbsselskaber inden for gødning er DLA og European Fertilizer, der jf. afsnit 4.2.3.2 ovenfor står for indkøb til bl.a. DLG, Brødr. Ewers og Hornsyld Købmandsgaard.

249. Den faste gødning kommer til Danmark med skibe. Skibene med gødning er mindre end dem med foderråvarer og er derfor ikke afhængige af havne med stor dybde. En del af den faste gødning køres direkte ud til landmændene fra havnene, mens resten sælges fra grovvareselskabernes lagre. Tidligere blev hovedparten af gødningen placeret på grovvareselskabernes lagre rundt omkring i Danmark så tæt på den enkelte landmand som muligt. Det er blevet nemmere og mere almindeligt for landmænd at hjemtage fast gødning i big bags (600-800 kg), som giver bedre mulighed for at selv at lagre gødningen på bedriften. Gødningen kan på den måde leveres mere fleksibelt, ligesom en del af omkostningerne til transport til fx mellemlager kan reduceres.

250. 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, hvis der er tale om fast handelsgødning, ikke investere i opbevarings- og transportfaciliteter, ligesom han kan spare arbejdskraft. Omvendt er handelsgødning forholdsvis dyrt at anskaffe i forhold til husdyrgødning.

Salg og distribution af gødning

251. Grovvareselskaberne omsatte i 2013 gødning for samlet set ca. 2,2 mia. kr., hvoraf flydende gødning udgjorde godt 10 pct. Omsætningen for fusionsparterne og andre forhandlere i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.9.

[52] Grovvarefusion 3, punkt 185.

Tabel 4.9 **Markedet for gødning, omsætning 2011-2013**

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

Kilde: Parternes anmeldelse.

252. Gødningsprodukterne er overordnet set relativt homogene produkter, og ud af 19 grovvareselskaber/forhandlere i styrelsens markedsundersøgelse angiver ingen eksempelvis, at der er grundlæggende forskelle mellem de produkter, som forskellige forhandlere sælger på markedet for gødning.

253. Udover grovvareselskabernes indkøbsselskaber importerer bl.a. landmændenes indkøbsforeninger og mellemhandlere også gødning, ligesom landmændene også har mulighed for at købe gødning direkte fra fabrikker eller grovvareselskaber i Polen eller Baltikum. Alle virksomheder, som ønsker at importere gødning, skal være registreret hos NaturErhvervstyrelsen. I Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse har […] pct. af landmændene angivet, at de importerer gødning. I forhold til barriererne for import noteres det især, at det er besværligt at foretage import (50 pct.), og at lovgivningen udgør en barriere (34 pct.).

254. En del af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse angiver, at det er muligt at indkøbe gødning via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne/forhandlerne. Det gælder […] pct., mens de resterende landmænd angiver, at de ikke har mulighed for det.

255. I forhold til gennemsigtighed på markedet har […] helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Til gengæld indhenter over 75 pct. af landmændene altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb. 49 pct. af landmændene i markedsundersøgelsen køber gødning på kontrakt, hvilket er en lavere andel end på fodermarkederne. Der er tale om kontrakter på op til et års varighed, men hele 73 pct. af landmændene med kontrakt har kontrakter på 1-6 måneder. Den primære anvendelse af gødningen er i forbindelse med vækstsæsonen i perioden marts-maj.

256. Med hensyn til muligheden for rabatter og bonusser fremgår det af styrelsens markedsundersøgelse, at […] pct. af landmændene altid eller for det meste får rabat i forbindelse med indkøb af gødning. Der er primært tale om individuelt forhandlede rabatter.

257. Hvad angår nye grovvareselskabers adgang til markedet for gødning vil […] af de 16 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede

sælger gødning, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 2 ud af 18 af de grovvareselskaber, som allerede sælger gødning, at nye virksomheders indtræden forventes inden for 5 år.

4.9 Markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd

258. Pakke- og katalogvarer dækker over en lang række produkter til landmanden, stalden, gården og til dyrene, fx mælkeerstatning, katetre, vitaminer og mineraler, jordforbedring, værktøj, beklædning, fodtøj, små og større maskiner, reservedele til maskiner, desinfektion, skadedyrsbekæmpelse, el-artikler, olie, redskaber, indhegning, hundemad m.m. Der er tale om et omfattende og bredt sortiment, der dækker over flere tusinde varenumre.

259. Af samme grund er det ikke udelukkende grovvareselskaber, som forhandler pakke- og katalogvarer til landmænd. Nogle forhandlere er specialiseret i forhold til fx bestemte produktgrupper eller dyregrupper, mens andre – herunder grovvareselskaberne – fører pakke- og katalogvarer ved siden af deres øvrige produktsortiment.[53] Både DA og Hedegaard er aktive med salg af pakke- og katalogvarer til landmænd, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

Leverandører af pakke- og katalogvarer

260. Indkøbet af pakke- og katalogvarer sker fra en række leverandører, der hver især har specialiseret sig inden for fremstilling af en eller flere af varerne. Da forhandlerne i en vis udstrækning har specialiseret sig inden for forskellige varekategorier af pakke- og katalogvarer, påvirker dette også valget af hovedleverandør. Forhandlerne køber ind fra såvel danske som udenlandske leverandører. Med hensyn til den del af sortimentet, som kaldes ensilerings- og høstprodukter (bl.a. ensileringsmidler og afdækningsplast), foretager grovvareselskaberne i vidt omfang indkøb sammen i indkøbsselskaberne DLA og European Agri Trade.

261. Leverandørerne giver som hovedregel rabat afhængigt af mængden pr. køb, og det er derfor af en vis betydning, at der købes ind i større mængder. I styrelsens markedsundersøgelse i forbindelse med fusionen Vilomix/Hatting-KS i 2013[54] blev der angivet et bonusniveau på [...] pct.

Salg og distribution af pakke- og katalogvarer

262. Salget af pakke- og katalogvarer sker gennem grovvareselskabernes specialiserede datterselskaber, gennem virksomheder der har andre aktiviteter som hovedaktivitet, eller gennem virksomheder der har specialiseret sig inden for salg af pakke- og katalogvarer. Salget af pakke- og katalogvarer udgjorde i 2013 ca. 900 mio. kr. Fusionsparternes og øvrige forhandleres omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.10.

---

[53] For yderligere uddybning kan henvises til afsnit 4.4 i Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, *Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS*.

[54] Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, *Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS,* punkt 168.

Tabel 4.10 **Markedet for pakke- og katalogvarer, omsætning 2011-2013**

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

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

Kilde: Parternes anmeldelse.

263. De fleste grovvareselskaber/forhandlere på markedet udbyder pakke- og katalogvarer nationalt. Enkelte aktører eksporterer også, mens mindre grovvareselskaber, der generelt afsætter deres grovvareprodukter regionalt, også primært er aktive regionalt for så vidt angår salg af pakke- og katalogvarer. Kun en enkelt ud af 23 grovvareselskaber/forhandlere i styrelsens markedsundersøgelser mener, at der er grundlæggende forskelle mellem de produkter, som forskellige forhandlere sælger.

264. Med hensyn til muligheden for import angiver […] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse, at de importerer pakke- og katalogvarer. Det noteres i overvejende grad at være besværligt at foretage indkøb af pakke- og katalogvarer, som jf. ovenfor dækker over en bred gruppe af forskellige produkter.

265. Et flertal på […] pct. af landmændene angiver dog, at det er muligt at indkøbe pakke- og katalogvarer via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne/forhandlerne.

266. I forhold til gennemsigtighed er markedet for pakke- og katalogvarer kendetegnet ved større gennemsigtighed end de øvrige berørte markeder. Knap […] pct. af grovvareselskaberne/forhandlerne i markedsundersøgelsen har noteret, at de opererer med helt eller delvist offentlige prislister. Omkring halvdelen af landmændene indhenter desuden altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb.

267. Kontrakter er ikke udbredte på markedet for pakke- og katalogvarer, idet kun 9 ud af 113 landmænd i markedsundersøgelsen foretager indkøb på kontrakt. I stedet indkøbes produkterne i højere grad ad hoc (77 pct.). Handlen med pakke- og katalogvarehandlen er, jf. ovenfor, baseret på ren videreformidling, hvor der ikke er nogen egenproduktion eller videreforarbejdning af varerne. Varerne leveres fra dag til dag, og distributionen kan fx foregå gennem virksomhedernes eget distributionssystem eller alternativt med fragtmænd eller Post Danmark.

268. Med hensyn til muligheden for rabatter og bonusser får over [...] af landmændene i markedsundersøgelsen altid eller for det meste rabat i forbindelse med indkøb af pakke- og katalogvarer. Der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabatter.

269. Hvad angår nye grovvareselskabers adgang til markedet for pakke- og katalogvarer vil [...] af de 12 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger pakke- og katalogvarer, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 5 ud af 23 af de selskaber, som allerede sælger pakke- og katalogvarer, at nye virksomheders indtræden forventes inden for 5 år.

270. Markedet for pakke- og katalogvarer til landmænd er beskrevet nærmere i Konkurrencerådets afgørelse i fusionen mellem Vilomix/Hatting-KS i 2013.[55]

4.10 Markedet for salg af agrodiesel til landmænd

271. Landbruget indkøber dieselprodukter til brug for driften af deres landbrug. Ifølge fusionsparterne benytter næsten alle landbrugsmaskiner agrodiesel. Både DA og Hedegaard er aktive med salg af agrodiesel til landmænd, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

272. Agrodiesel til landbruget er tilsat farve, hvilket har betydning for betalingen af energiafgifter. Agrodiesel må derfor ikke anvendes til vejtransport.[56] Agrodiesel skal leve op til standarden EN 590, der stiller krav til sammensætning og indhold i diesel til salg i EU. Ifølge fusionsparterne stiller producenter og leverandører af landbrugsmaskiner krav om anvendelse af EN 590-godkendt agrodiesel, som ligeledes lever op til de generelle krav til dieselprodukter i EU.

273. Salget af agrodiesel udgjorde i 2013 ca. 3 mia. kr. Fusionsparternes og øvrige forhandleres omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.11.

---

[55] Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, *Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS*.

[56] Forholdene omkring afgifter på olieprodukter til brug i landbruget er anført i bekendtgørelse nr. 185 af 26. februar 2013 om energiafgift af mineralolieprodukter m.v. Se https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=145509.

Tabel 4.11 **Markedet for agrodiesel, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
DLG	[…]	[…]	[…]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
OK	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Uno-X	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Q8	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Hornsyld Købmandsgaard	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Vestjyllands Andel	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	2.918	3.008	2.913	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

274. Som det ses er såvel grovvareselskaber som traditionelle brændstofvirksomheder aktive med salg af agrodiesel. For så vidt angår grovvareselskaberne i DLA-samarbejdet er der i regi af DA's datterselskab DAVA Energy indgået aftale med Statoil, der leverer agrodiesel og diverse olieprodukter til DLA-medlemmerne. Aftalen betyder, at DA, Hedegaard og VA har købsforpligtelse på agrodiesel m.v. fra Statoil, ligesom de har forpligtet sig til at arbejde for, at også øvrige DLA-medlemmer m.v. anvender Statoil som eneleverandør. Kun agrodiesel er berørt af den anmeldte fusion. I DLA-regi sker leveringen af agrodiesel til landmændene enten med egne tankbiler eller med Statoils tankbiler.

275. Agrodiesel er et meget homogent produkt, og i styrelsens markedsundersøgelse har ingen ud af 13 grovvareselskaber/forhandlere angivet, at de vil have vanskeligt ved selv at udbyde samme type produkter inden for agrodiesel som parterne. Ifølge fusionsparterne er agrodiesel blot almindelig diesel, som er tilsat farve, jf. ovenfor, og almindelig diesel kan således sælges som agrodiesel, hvis det tilsættes farve.

276. Import af agrodiesel er ikke udbredt blandt landmændene, idet hele […] pct. angiver, at de ikke foretager import. Landmændene har især svaret, at det er besværligt at importere, og at der er lovgivningsmæssige hindringer. Til gengæld har et flertal på […] pct. af landmændene angivet, at det er muligt at indkøbe agrodiesel andre steder end hos traditionelle grovvareselskaber eller via fx indkøbsforeninger.

277. I forhold til gennemsigtighed har henholdsvis […] og […] grovvareselskaber/forhandlere svaret, at de opererer med helt eller delvist offentlige prislister. Alle forhandlere (15) svarer desuden, at priserne på agrodiesel justeres dagligt. Over halvdelen af landmændene indhenter altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb.

278. I styrelsens markedsundersøgelse svarede halvdelen af kunderne inden for agrodiesel, at de anvender kontrakter i forbindelse med deres indkøb, og et flertal på 61 pct. heraf har kontrakter med en varighed på 7-12 måneder.

279. Med hensyn til muligheden for rabatter og bonusser får et stort flertal af landmændene i markedsundersøgelsen altid eller for det meste rabat i forbindelse med indkøb af agrodiesel. Der er især tale om individuelt forhandlede rabatter.

280. Hvad angår nye grovvareselskabers adgang til markedet for agrodiesel vil […] af de 19 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger agrodiesel, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 1 ud af 16 af de selskaber, som allerede sælger agrodiesel, at nye virksomheders indtræden forventes inden for 5 år.

4.11 Markedet for indkøb af korn

281. Grovvareselskabernes indkøb af korn er beskrevet ovenfor i afsnit 4.2.2.1, hvor der var fokus på kornets rolle som input i forbindelse med selskabernes foderproduktion. Som anført producerer det danske landbrug mere end 9 mio. tons korn om året, og ca. 75 pct. af kornhøsten blev i 2013 anvendt til foder. Derudover er det danske marked kendetegnet ved et generelt kornoverskud, hvorfor ca. 18 pct. af kornet i 2013 blev eksporteret.[57] Både DA og Hedegaard indkøber korn, og markedet er derfor horisontalt berørt af fusionen.

282. Landmænd, som hjemmeblander foder, anvender selv hele eller en del af kornhøsten. Derudover er det muligt for hjemmeblandere at købe korn direkte hos andre landmænd, jf. også nedenfor.

283. Landmændene har i forbindelse med indgåelse af foderkontrakt mulighed for at indgå aftale om salg af korn til grovvareselskaberne, jf. beskrivelsen i afsnit 4.3.2. Overordnet køber grovvareselskaberne altså en vis andel af landbrugets totale kornproduktion – ifølge parterne udgjorde grovvareselskabernes indkøb i 2013 ca. 5,5 mio. tons korn.

284. Værdien af grovvareselskabernes indkøb af korn hos landbruget udgjorde i 2013 ca. 9 mia. kr. Omsætningen på markedet for indkøb af korn i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.12.

[57] Danmarks Statistik, tabel KORN.

Tabel 4.12 **Markedet for indkøb af korn, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
DLG	[…]	[…]	[…]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Køb-mandsgaard	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
ATR	[…]	[…]	[…]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Total	8.048	9.825	9.056	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

285. Korn dækker over hvede, byg, rug, havre, triticale, raps og ærter, hvor hvede og byg med henholdsvis 2,2 og 2,1 mio. tons udgør klart størstedelen af de indkøbte afgrøder.

286. Eksport af korn fra landmændene selv er ikke udbredt. […] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse angiver at foretage eksport af korn, mens de resterende fx forklarer, at eksport er besværligt, at den enkelte bedrift er for lille, og at prisen ved eksport ikke er høj nok. Til gengæld har hele […] pct. af landmændene angivet, at det er muligt at sælge korn via fx indkøbsforeninger eller til andre end grovvareselskaberne. Der nævnes især muligheden for salg af korn direkte til andre landmænd, herunder naboer.

287. I forhold til gennemsigtigheden på markedet angiver over 80 pct. af landmændene, at de altid eller for det meste indhenter tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres salg af korn.

288. I styrelsens markedsundersøgelse svarer over halvdelen af landmændene i forhold til salg af korn, at de anvender kontrakter i forbindelse med salget. Hvis landmanden har animalsk produktion, indgår grovvareselskaberne, som nævnt ovenfor, ofte aftale med landmanden om dennes salg af korn, samtidig med at der indgås foderkontrakt. 54 pct. har angivet kontraktvarighed på 1-6 måneder, mens den resterende del hovedsageligt har kontrakter af op til et års varighed.

289. Opbevaring af korn kræver lagerfaciliteter, hvad enten det sker hos den enkelte landmand eller hos grovvareselskaberne. Eksempelvis kan en landmand, selvom vedkommende ikke er hjemmeblander, vælge at beholde høsten på bedriften i en periode. I styrelsens markedsundersøgelse har 78 pct. af landmændene svaret, at de producerer korn, og af disse har […] pct. mulighed for selv at opbevare hele kornhøsten, mens […] pct. ikke har faciliteter til opbevaring. Ifølge parterne er det de senere år blevet mere udbredt blandt landmænd at opbevare kornet til senere afsætning, hvis de fx har en forventning om at kunne sælge det på et senere tidspunkt til en højere pris.

290. Den gennemsnitlige landbrugsbedrift er blevet større over tid, jf. afsnit 4.2.3.4 ovenfor. Derudover betyder den generelle tekniske og teknologiske udvikling, at den høstede volumen

pr. time er voksende, og logistikken i forbindelse med modtagelsen af korn skal tilpasses denne udvikling. I styrelsens markedsundersøgelse har de deltagende grovvareselskaber angivet deres gennemsnitlige kapacitetsudnyttelse i forhold til opbevaring af korn til ca. […] pct. i 2013. Gennemsnittet dækker over, at […] selskaber har udnyttet deres lagerkapacitet fuldt ud, mens […] har haft en kapacitetsudnyttelse på […] pct.

291. I forhold til muligheden for indtræden på markedet for indkøb af korn angiver 1 ud af 16 grovvareselskaber (6 pct.), at der forventes nye virksomheder inden for 5 år.

4.12 Markedet for salg af premix

292. Både Hedegaard og DA er aktive med salg af premix til landmænd. Derudover har DA kontrol over Vilomix, som producerer og videreformidler premix til grovvareselskaber. I forhold til premix medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og markederne for både engros- og detailsalg af premix er berørt af fusionen.

4.12.1 Engrossalg af premix

293. I forbindelse med Grovvarefusion 3 blev DA's erhvervelse af kontrol over Vilomix behandlet, og her er markedet for engrossalg af premix derfor beskrevet udførligt.[58] Premix dækker over fabriksforblandinger og mineralblandinger, som primært anvendes i henholdsvis grovvareselskabernes foderproduktion og landmændenes hjemmeblanderanlæg, jf. afsnit 4.2.2.4 ovenfor.

294. I Danmark ejer Vitfoss (ejet af DLG), Vilomix (kontrolleret af DA), VA og nyligt indtrådte Nutrimin anlæg til produktion af premix. VA og Nutrimin producerer dog udelukkende mineralblandinger, jf. nedenfor. I modsætning til de øvrige er Nutrimin, der blev etableret i 2012, ikke ejet af et traditionelt grovvareselskab, idet selskabet dog i forhold til mineralblandinger til kvæg har et rådgivningssamarbejde med grovvareselskabet BMG.[59]

295. Ifølge parterne er der en samlet produktionskapacitet af premix på ca. […] tons i Danmark. Vilomix har en kapacitet på […] tons og producerede i 2013 […] tons (udnyttelsesgrad på […] pct.). Engrossalget udgjorde heraf ca. […] tons, mens detailsalget udgjorde ca. […] tons. Resten blev brugt i DA's egen foderproduktion eller til eksport.

296. Den premix, der produceres af Vitfoss og Vilomix, kan opdeles i en række hovedkategorier. Det drejer sig, som beskrevet i Grovvarefusion 3, 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 ikke forskel på produkterne inden for henholdsvis kategori (i) og (ii) samt (iii) og (iv).[60]

297. Da både Vilomix (DA) og Vitfoss (DLG) selv producerer premix (både mineralblandinger og fabriksforblandinger), er deres eget detailsalg af premix ikke handlet engros først, og det indgår dermed ikke i markedsopgørelsen af engrossalg nedenfor. Derudover er nogle aktører, som eksempelvis VA og Nutrimin, udelukkende aktive med produktion af mineralblandinger, som sælges detail til landmænd med hjemmeblanderanlæg. Deres produktion har dermed

---

[58] Se Grovvarefusion 3, afsnit 3.9.8.
[59] Kilde: http://www.nutrimin.dk/da/web/hvad-vi-producerer/raadgivning.aspx
[60] Grovvarefusion 3, punkt 202.

heller ikke været omsat engros. Følgelig er markedsstørrelsen for engrossalg af premix betydeligt mindre end markedsstørrelsen for detailsalg af premix, jf. Tabel 4.13 og Tabel 4.14.

Salg og distribution af premix

298. Den samlede omsætning på markedet for engrossalg af premix var i 2013 ca. 146 mio. kr. Salget stammer primært fra Vilomix (DA) og Vitfoss (DLG), mens en meget begrænset del af forsyningen kommer fra import.

Tabel 4.13 **Engrossalg af premix, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro/Vilomix	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
DLG/Vitfoss	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Trouw Nutrition	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Premier Nutrition	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	183	174	146	100	100	100

Note: Jf. beskrivelsen i punkt 297 producerer Vilomix (DA) og Vitfoss (DLG) selv premix til egne foderblandinger samt til eget detailsalg af premix til hjemmeblandere, hvilket håndteres koncerninternt. Deres engrosomsætning dækker dermed kun salg til andre grovvareselskaber med henblik på disses foderproduktion og videresalg til landmænd, hvilket medfører en betydelig forskel i markedsopgørelsen af henholdsvis engros- og detailsalg.

Anm.: Styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at totalmarkedets størrelse i 2013 er større end angivet ovenfor, hvorved parternes markedsandel på markedet for engrossalg af premix må forventes reelt at være lavere end angivet i tabellen (under [40-50] pct.).

Kilde: Parternes anmeldelse.

299. Vilomix er – jf. de afgivne tilsagn i forbindelse med Grovvarefusion 3 – forpligtet til at sikre leverancer af premix til grovvareselskaber m.v. på det danske marked på samme vilkår, som DA opnår. Vilomix' største kunder i forbindelse med engrossalg er medlemmer af DLA.

300. Parterne har oplyst, at udbuddet af fabriksforblandinger i Danmark kan komme fra danske og udenlandske producenter og leverandører, da fabriksforblandinger er relativt dyre blandinger (typisk 15-30 kr./kg). Dermed er transportomkostningen mindre afgørende for varens leverede pris i Danmark sammenlignet med fx færdigfoder.

301. Når andelen af udenlandske aktører i Danmark alligevel er lav, skyldes det ifølge parterne, at import til Danmark ikke er særligt lukrativt på grund af lave avancer ved salg i Danmark. Derudover gælder det, som beskrevet i dette afsnit, at de to største aktører på detailmarkederne for færdigfoder og salg af premix til hjemmeblandere, DA og DLG, har egen produktionskapacitet til premix.

4.12.2 Detailsalg af premix

302. Den samlede omsætning på markedet for detailsalg af premix var i 2013 ca. 852 mio. kr. Fusionsparternes og øvrige forhandleres omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.14.

Tabel 4.14 **Detailsalg af premix, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Hedegaard Agro	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[0-5]
DLG	[...]	[...]	[...]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Nutrimin	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Total	823	834	852	100	100	100

Note: Jf. ovenfor producerer DA (gennem Vilomix) og DLG (gennem Vitfoss) selv premix til egne foderblandinger samt til eget detailsalg af premix til hjemmeblandere, hvilket håndteres koncerninternt. Deres engrosomsætning dækker dermed kun salg til andre grovvareselskaber med henblik på disses foderproduktion og videresalg til landmænd, hvilket medfører en betydelig forskel i markedsopgørelsen af henholdsvis engros- og detailsalg.

Anm.: Styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at totalmarkedets størrelse i 2013 er større end angivet ovenfor, hvorved parternes (DA og Hedegaards) samlede markedsandel på markedet for detailsalg af premix må forventes reelt at være lavere end angivet i tabellen (under [40-50] pct.).

Kilde: Parternes anmeldelse.

303. En større gruppe grovvareselskaber er aktive på detailmarkedet, men ifølge parterne sælger kun DLG og DA både mineralblandinger og fabriksforblandinger til landmændene. Ifølge parterne skyldes det, at de landmænd, der indkøber fabriksforblandinger, ønsker en meget specialiseret foderrådgivning, som vurderes mest tilgængelig hos DA og DLG.

304. Hvis en hjemmeblander ønsker at benytte fabriksforblandinger i sin foderproduktion, skal produktionsanlægget tilpasses til anvendelse af fabriksforblandinger i stedet for mineralblandinger, og anlægget skal opfylde en række krav i henhold til retningslinjerne om god produktionspraksis i primærproduktionen.[61] Der skal desuden indhentes en HACCP-godkendelse hos Fødevarestyrelsen, som koster 1.570 kr., og landmanden skal betale for styrelsens tidsforbrug i forbindelse med tilsyn, auditering og kontrol, herunder forberedelse og sagsopfølgning. Den største omkostning er således ikke gebyr til Fødevarestyrelsen, 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. Ifølge parterne har Fødevarestyrelsen således registreret ca. 100 bedrifter med HACCP-godkendelser, hvilket svarer til under 1 pct. af de registrerede animalske bedrifter i Danmark.

305. 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. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse i forbindel-

[61] Vejledningen kan findes på: http://vsp.lf.dk/~/media/Files/DANISH/DANISH%20produktstandard/branchekode_pjece.ashx

se med Grovvarefusion 3 viste, at de fleste hjemmeblandere benytter mineralblandinger, da opretholdelsen af en HACCP-godkendelse er administrativt byrdefuld.[62]

306. Premix er et relativt homogent produkt, og ud af 18 grovvareselskaber i styrelsens markedsundersøgelse svarer ingen, at der er grundlæggende forskelle mellem de produkter, som selskaberne sælger til landmændene.

307. Import af premix er ikke udbredt blandt landmænd. I styrelsens markedsundersøgelse har […] pct. af landmændene svaret, at de indkøber premix, og heraf svarer kun […], at […] har importeret premix fra udlandet. Et flertal på 68 pct. angiver, at den største barriere for import er, at det er besværligt, og som årsag nævnes bl.a. kvalitet og manglende sortiment.

308. Et lille flertal af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse angiver, at det er muligt at indkøbe premix via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne. Resten mener ikke, at det er muligt for virksomheden.

309. Med hensyn til gennemsigtigheden på markedet har […] helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Til gengæld indhenter mere end tre fjerdele af landmændene altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med indkøb af premix. Handelsmønstret er kendetegnet ved, at stort set alle landmænd indgår kontrakter. For ca. to tredjedeles vedkommende løber kontrakterne 7-12 måneder, mens der er tale om kontrakter af op til 6 måneders varighed for knap en tredjedel af landmændene.

310. Brugen af rabatter er ifølge styrelsens markedsundersøgelse relativt udbredt. Således får mere end […] pct. altid eller for det meste rabat, og der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabatter.

311. Hvad angår adgangen til markedet for nye grovvareselskaber eller premixproducenter gælder det, at virksomheden Nutrimin er trådt ind på markedet fra 2013. Nutrimin producerer mineralblandinger til såvel svin som kvæg. I styrelsens markedsundersøgelse nævnes Nutrimin følgelig også af flere af grovvareselskaberne som en ny aktør på markedet. Detailmarkedet for salg af premix adskiller sig fra de øvrige berørte markeder ved at være det marked, hvor flest grovvareselskaber angiver, at nye aktører er trådt ind på markedet inden for de seneste 5 år (9 ud af 18 respondenter). Kun 3 ud af de 18 forventer dog, at der også vil ske indtræden i løbet af de kommende 5 år, og […] af de 17 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger premix, vil overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct.

4.13 Markedet for salg af foderfedt

312. Både Hedegaard og DA er aktive med salg af foderfedt til landmænd. Derudover har DA, jf. afsnit 4.2.3.2 ovenfor, kontrol over Scanfedt, der indkøber og blander foderfedt, som grovvareselskaberne bruger i foderproduktionen eller videresælger til landmænd. I forhold til foderfedt medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og både markedet for engrossalg og markedet for detailsalg af foderfedt er berørt af fusionen.

[62] Grovvarefusion 3, punkt 215.

4.13.1 Engrossalg af foderfedt

313. Størstedelen af den vegetabilske olie til brug i foderproduktionen importeres til Danmark. Der er tale om fx rapsolie, sojaolie, palmeolie og kokosolie. Olierne indkøbes og blandes af bl.a. DA-kontrollerede Scanfedt samt Nagro, som jf. ovenfor er ejet af bl.a. DLG, Hedegaard og DA. Derudover producerer DAKA, som er en destruktionsanstalt for bl.a. slagteriaffald, animalsk foderfedt til brug i Danmark.

Salg og distribution af foderfedt

314. På markedet for engrossalg af foderfedt blev der i 2013 omsat for knap 600 mio. kr. Engroshandlen sker primært i regi af henholdsvis Scanfedt og indkøbsselskabet Agro Supply, jf. Tabel 4.15.

Tabel 4.15 **Engrossalg af foderfedt, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Scanfedt/Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[30-40]	[40-50]
Agro Supply	[...]	[...]	[...]	[50-60]	[50-60]	[50-60]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[0-5]
Total	541	584	574	100	100	100

Note: Engrossalget indeholder salg til grovareselskaberne, som efterfølgende enten selv bruger foderfedtet i færdigfoderblandinger til landmænd eller sælger foderfedtet videre til landmænd med hjemmeblanderanlæg. Derfor udgør engrossalget af foderfedt en større værdi end detailsalget af foderfedt, jf. tabellen nedenfor.

Kilde: Parternes anmeldelse.

315. Hverken Scanfedt eller Agro Supply har detailomsætning med landbruget, men sælger udelukkende til grovvareselskaber. DAKA, som indgår i kategorien "øvrige" i tabellen ovenfor, afsætter også foderfedt til grovvareselskaber.

316. Foderfedtet anvendes som råvare i foderblandinger med det formål at tilføre foderet energi samt at give foderet en substans, der gør det lettere at håndtere foderet i såvel grovvareselskabernes produktionsanlæg som landmændenes hjemmeblanderanlæg.

317. Parterne har oplyst, at de vegetabilske olier i høj grad kan substituere hinanden, og at det er udbud og pris, der afgør graden af substitution. Parterne har endvidere oplyst, at vegetabilske fedtblandinger og animalsk fedt kan substituere hinanden, men at animalsk fedt ikke må anvendes til kvægfoder og fjerkræfoder. I forbindelse med Grovvarefusion 3 viste styrelsens markedsundersøgelse, at et flertal af landmændene mente, at de forskellige vegetabilske olier kunne substituere hinanden. Hos landmændenes indkøbsforeninger angav et flertal, at der ikke kunne ske substitution, da de forskellige typer fedt ikke har samme næringsværdi.[63]

318. I Grovvarefusion 3 er det beskrevet, at der ikke er væsentlig forskel på de typer foderfedt, som Scanfedt henholdsvis Nagro udbyder, og landmændene kan følgelig anvende foderfedt fra

[63] Grovvarefusion 3, punkt 253.

begge selskaber.[64] Dette understøttedes af styrelsens markedsundersøgelse i Grovvarefusion 3, hvor et flertal af landmændene tilkendegav, at der ikke var forskel på de typer foderfedt, som de kunne købe gennem grovvareselskaberne.

319. Parterne oplyste også i forbindelse med Grovvarefusion 3, at der ikke er væsentlige adgangsbarrierer til markedet for foderfedt.[65] 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 dog begrænset, da foderfedt som overvejende hovedregel købes gennem de danske forsyningsselskaber.

320. 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.

321. 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.

4.13.2 Detailsalg af foderfedt

322. Den samlede omsætning på markedet for detailsalg af foderfedt var i 2013 ca. 250 mio. kr. Fusionsparternes og øvrige forhandleres omsætning i 2011-2013 fremgår af Tabel 4.16.

Tabel 4.16 **Detailsalg af foderfedt, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[10-20]	[5-10]
DLG	[...]	[...]	[...]	[50-60]	[50-60]	[50-60]
Vestjyllands Andel	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Total	168	209	249	100	100	100

Note: Detailsalget indeholder grovareselskabernes salg af foderfedt til landmænd med hjemmeblanderanlæg, mens engrossalget også inkluderer det foderfedt, som grovvareselskaberne bruger i deres egen foderproduktion. Derfor udgør engrossalget af foderfedt en større værdi end detailsalget af foderfedt, jf. tabellen ovenfor.

Kilde: Parternes anmeldelse.

[64] Grovvarefusion 3, punkt 254.
[65] Grovvarefusion 3, punkt 255.

323. I forbindelse med Grovvarefusion 3 blev forholdene omkring detailsalg og landmændenes brug af foderfedt beskrevet nærmere.[66] Grovvareselskaberne sælger generelt animalsk og vegetabilsk fedt i både ren form og i blandinger. 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.

324. Der er forskel på, hvordan forskellige typer foderfedt skal opbevares. Animalsk fedt, kokos- og palmeolie skal opbevares i opvarmede tanke, for at fedtet kan holde sig flydende. Raps- og sojaolie kan transporteres og opbevares i palletanke uden opvarmning. Der er således en forskel på omkostninger til opbevaring af fx svinefedt frem for fx sojaolie. I styrelsens markedsundersøgelse i forbindelse med Grovvarefusion 3 havde disse omkostninger dog ikke betydning for landmændenes valg af fedttype.

325. Udover de nævnte forskelle mellem forskellige fedttyper, herunder begrænsningerne i brugen af animalsk fedt til kvæg og fjerkræ, er der med hensyn til foderfedt tale om relativt homogene produkter. Således angiver samtlige 15 grovvareselskaber i styrelsens markedsundersøgelse, at der ikke er nogen grundlæggende forskelle mellem de produkter, som forskellige aktører sælger på markedet for foderfedt.

326. Import af foderfedt bruges ikke af landmændene. I styrelsens markedsundersøgelse angiver […] ud af 58 landmænd, som indkøber foderfedt, at de har importeret foderfedt fra udlandet. Knap […] af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse angiver dog, at det er muligt at indkøbe foderfedt via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne. Resten mener ikke, at det er muligt for dem.

327. Med hensyn til gennemsigtigheden på markedet har […] delvist offentlige priser, mens […] ikke har offentlige priser. Ca. en tredjedel af landmændene indhenter dog altid tilbud fra flere leverandører i forbindelse med indkøb af foderfedt, mens en tredjedel for det meste indhenter tilbud. Handelsmønstret er kendetegnet ved, at stort set alle landmænd indgår kontrakter. For ca. 70 pct. gælder det, at kontrakterne løber i op til 6 måneder.

328. Brugen af rabatter er ifølge styrelsens markedsundersøgelse relativt udbredt. Således får mere end […] pct. altid eller for det meste rabat, og der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabatter.

329. Hvad angår adgangen til markedet for nye grovvareselskaber/forhandlere gælder det, at […] af de 20 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger foderfedt, vil overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning angiver kun ét ud af de 15 grovvareselskaber, som allerede er aktive med detailsalg af foderfedt, at der forventes indtræden i løbet af de kommende 5 år.

4.14 Markedet for salg af foderråvarer

330. Både Hedegaard og DA er aktive med salg af foderråvarer til landmænd. Derudover har DA kontrol over Scanola, som køber raps samt producerer og videreformidler foderråvarer (rapskager) til grovvareselskaber. I forhold til foderråvarer medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og såvel engros- og detailmarkedet for salg af foderråvarer er berørt af fusionen. Foderråvarer er beskrevet nærmere ovenfor i afsnit 4.2.2.2

[66] Se Grovvarefusion 3, punkt 259-264. De generelle oplysninger i dette afsnit stammer herfra.

4.14.1 Engrossalg af foderråvarer

331. I Danmark producerer Scanola (kontrolleret af DA), DLG Food Oil (produktionsled i DLG), Rapsol (produktionsled i DLG) og Emmelev A/S (privatejet) m.fl. rapskager. Produktionen sker på basis af rapsfrø fra danske landmænd.

332. Rapsfrø bruges til fremstilling af rapsolie og indeholder udover olie også skaller, kulhydrater, fibre og protein samt en række andre stoffer. Disse stoffer kaldes tilsammen rapskager og er det biprodukt, der opstår, når rapsfrø knuses til rapsolie i en oliemølle.

333. Den danske produktion af rapskager er ikke tilstrækkelig til at imødekomme efterspørgslen, hvorfor der også importeres rapskager. For de øvrige foderråvarer gælder, at de ikke produceres i Danmark, men importeres primært af indkøbsselskaberne, som videresælger de importerede foderråvarer til grovvareselskaberne.

334. Indkøbsselskaberne indkøber således hovedsageligt foderråvarer på verdensmarkedet, hvorfor både forsyningen og prissætningen i høj grad er styret af internationale markedsforhold. Der er ikke væsentlig forskel på de foderråvarer, som indkøbsselskaberne køber. Sojaprodukter importeres typisk fra Syd- og Nordamerika med skib til danske havne, mens solsikkeprodukterne ofte importeres fra Baltikum, Ukraine (Sortehavet) eller Argentina, ligeledes med skib.

335. Den betydelige volumen, som indkøbsselskaberne repræsenterer gennem sine medlemmer, genererer generelt væsentlige stordriftsfordele, som har stor betydning for priserne på foderråvarer. Det er særligt indkøbsselskabernes sourcing af foderråvarer på vegne af deres medlemmer, der genererer væsentlige logistik- og transportbesparelser. Der er derfor en direkte sammenhæng mellem indkøbsvolumen og pris.

336. Transportomkostningerne minimeres fx ved at importere hele skibslæs (25.000-60.000 ton) af sojaskrå fra Syd- og Nordamerika. Det er de færreste grovvareselskaber, der selv kan aftage en hel skibslast, hvorfor alternativet for grovvareselskaberne ville være at aftage sojaskrå til eget forbrug fra en af de store europæiske importhavne, som fx Rotterdam og Amsterdam. I disse havne ville sojaskråen skulle omlæsses til mindre skibe og sejles til Danmark (2.500-3.000 ton), hvilket vil give en ikke ubetydelig merudgift i forhold til at laste et stort skib i Syd- eller Nordamerika, som sejler direkte til Danmark.

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

Salg og distribution af foderråvarer

338. På markedet for engrossalg af foderråvarer blev der i 2013 omsat for ca. 7,6 mia. kr. Engroshandlen sker primært i regi af de to indkøbsselskaber, DLA og Agro Supply, jf. Tabel 4.17.

Tabel 4.17 **Engrossalg af foderråvarer, omsætning 2011-2013**

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

Kilde: Parternes anmeldelse.

339. Kun Emmelev har detailomsætning med landbruget. Scanola og DLG Food Oil sælger foderråvarer direkte til grovvareselskaber. Der foreligger eksempelvis en samhandelsaftale mellem Scanola, dets aktionærer og de fleste øvrige DLA-medlemmer om, at de mod levering af rapsfrø kan aftage rapskager. Aftalen regulerer ligeledes hvorledes afregningen skal opgøres.

340. Foderråvarer anvendes, jf. ovenfor, i den industrielle foderproduktion (til svin, kvæg og fjerkræ) hos grovvareselskaberne eller i landmændenes egen produktion af hjemmeblandet foder. Foderråvarer udgør en væsentlig del af værdien af færdigfoder, fx udgør værdien af foderråvarer i en typisk foderblanding til slagtesvin ca. 28 pct. ifølge parterne.

341. I princippet er der substitution inden for og i nogen grad mellem de enkelte kategorier af foderråvarer. Raps kan fx substituere soja eller solsikke, dog kan soja kun delvist erstattes med raps eller solsikke.

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

343. Indkøbsselskabernes salg til grovvareselskaber sker løbende eller på baggrund af årlige indkøbsbudgetter for foderråvarer. I sidstnævnte tilfælde forpligter grovvareselskaberne sig til at aftage de mængder af foderråvarer, som der er angivet i indkøbsbudgetterne. Det er dog i en vis udtrækning muligt at tilpasse indkøbsbudgetterne i løbet af året.

344. Når foderråvarer ankommer med skib til danske havne, er det som udgangspunkt grovvareselskaberne selv, der står for den resterende transport til egne lagerfaciliteter eller fabrikker via egne eller indlejede biler. Indkøbsselskaberne oplagrer som udgangspunkt ikke foderråvarer, da de ikke har lagerfaciliteter hertil. Fordelen herved er, at transporten fra havnen til eventuelle lagerfaciliteter spares, når medlemmerne selv afhenter deres foderråvarer direkte fra skibssiden.

4.14.2 Detailsalg af foderråvarer

345. På markedet for detailsalg af foderråvarer var den samlede omsætning i 2013 ca. 3 mia. kr. Fusionsparternes og øvrige forhandleres omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.18.

Tabel 4.18 **Detailsalg af foderråvarer, omsætning 2011-2013**

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

Kilde: Parternes anmeldelse.

346. Kundegruppen består som nævnt primært af hjemmeblandere. I styrelsens markedsundersøgelse har 39 pct. af landmændene angivet, at de indkøber foderråvarer, og heraf har ca. halvdelen angivet, at de selv producerer svinefoder, mens ca. 9 pct. har angivet, at de selv producerer kvægfoder. Jf. Grovvarefusion 3 benytter hjemmeblandere oftest kun én proteinkilde på grund af håndteringsomkostninger ved flere typer foderråvarer, og som hovedregel vil en hjemmeblander af svinefoder vælge soja, der er en væsentlig proteinkilde.[67]

347. Foderråvarer betragtes som commodities og handles engros på store internationale råvarebørser som nævnt ovenfor. Der anses således ikke at være produktdifferentiering inden for de enkelte typer af foderråvarer, hvilket indebærer, at deres udbud og efterspørgsel er en del af et verdensmarked. Der er derfor en høj grad af produkthomogenitet på detailmarkedet for salg af foderråvarer. Den høje produkthomogenitet understøttes også af markedsundersøgelsen, hvor 19 ud af 20 grovvareselskaber angiver, at der ikke er nogen grundlæggende forskel på de produkter, som sælges på det danske detailmarked for foderråvarer.

348. Med hensyn til import angiver […] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse, at de foretager import af foderråvarer. Godt halvdelen af landmændene peger på, at den største barriere for import er, at det er besværligt, mens et mindretal peger på pris og lovgivningsmæssige hindringer. Blandt kommentarerne nævnes bl.a. dyr transport, behov for rådgivning til danske forhold samt risiko for fejl, som kan føre til bøder.

349. Ca. […] af landmændene i markedsundersøgelsen noterer, at det er muligt at indkøbe foderråvarer via fx indkøbsforeninger i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvaresel-

[67] Grovvarefusion 3, punkt 240.

skaberne. Der nævnes især muligheden for indkøb gennem diverse indkøbsforeninger, ligesom enkelte råvarer vil kunne købes direkte af producenten.

350. Alle fire indkøbsforeninger i styrelsens markedsundersøgelse angiver, at de indkøber foderråvarer, og indkøbene af foderråvarer udgør i alt mere end […] af foreningernes samlede indkøb for medlemmerne.[68] […] indkøbsforeninger har angivet i markedsundersøgelsen, at de importerer foderråvarer, men i den seneste opgørelse i 2013 havde kun […] af dem reelt foretaget import.

351. Prissætningen på detailmarkedet er i høj grad en afspejling af, hvordan verdensmarkedspriserne på de store internationale råvarebørser fluktuerer, da prissætningen fastsættes på basis af genanskaffelsespriserne. Både DA og DLG henviser på deres hjemmesider til Chicagobørsen. I markedsundersøgelsen anvender […] grovvareselskaber helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Med hensyn til prissætningen skiller detailmarkedet for foderråvarer sig desuden ud ved at være præget af daglige prisjusteringer, idet hele […] ud af […] grovareselskaber angiver, at priserne på foderråvarer justeres dagligt.

352. Over 80 pct. af landmændene i markedsundersøgelsen har noteret, at de altid eller for det meste indhenter tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb. 86 pct. af landmændene køber foderråvarer på kontrakt. Der er primært tale om kontrakter på op til et års varighed, men en fjerdedel gør brug af en kontraktlængde på op til 18 måneder. Her adskiller landmændenes indkøb af foderråvarer sig fra indkøb af øvrige produkter, hvor kontraktperioden generelt er kortere.

353. Til gengæld foretager landmændene deres indkøb af foderråvarer relativt ofte. […] pct. køber ind månedligt eller oftere, mens […] pct. køber ind kvartalsvist. Mere end […] pct. af landmændene får altid eller for det meste rabat i forbindelse med deres indkøb af foderråvarer, og der er tale om både individuelt forhandlede rabatter og mængderabat.

354. Hvad angår nye grovvareselskabers adgang til markedet for foderråvarer vil […] af de 16 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger foderråvarer, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning nævner 2 ud af 19 af de nuværende aktører, at nye virksomheders indtræden forventes inden for 5 år.

4.15 Markedet for forædling, produktion og salg af såsæd

355. Både Hedegaard og DA er aktive med salg af såsæd til landmænd. Derudover har DA, jf. afsnit 4.2.3.2 ovenfor, kontrol over Nordic Seed, der forædler såsæd, som grovvareselskaberne efterfølgende opformerer og videresælger til landmænd. Der sker desuden engrossalg af såsæd grovvareselskaberne imellem. I forhold til såsæd medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og både markedet for forædling og engrossalg samt markedet for detailsalg af såsæd er berørt af fusionen.

4.15.1 Forædling og engrossalg af såsæd

356. Der blev i 2013 omsat for ca. 700 mio. kr. i forbindelse med forædling, opformering og engrossalg af såsæd til brug for videresalg til landmændene, jf. Tabel 4.19.

---

[68] De fire indkøbsforeninger har i styrelsens markedsundersøgelse angivet, at de i alt har indkøbt foderråvarer for mere end […] kr. i 2013, hvilket skal ses i sammenhæng med et totalt indkøb på de af fusionen berørte markeder på ca. […] kr.

Tabel 4.19 **Engrossalg af såsæd, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[...]	[...]	[...]	[30-40]	[40-50]	[40-50]
DLG	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[20-30]	[10-20]
Limagrain	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
KWS Scandinavia	[...]	[...]	[...]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
DLF	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Monsanto	[...]	[...]	[...]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Øvrige	[...]	[...]	[...]	[10-20]	[5-10]	[5-10]
Total	655	702	716	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

357. Forædlervirksomheder som DA-kontrollerede Nordic Seed og Sejet Planteforædling, der er ejet af DLG og Carlsberg, forædler nye sorter af såsæd. Grovvareselskaberne opformerer og sælger sorterne til landmænd, og herfor betaler grovvareselskaberne en forædlerafgift, som udgør forædlervirksomhedernes primære indtægtskilde.[69] Forædlervirksomhederne producerer derimod ikke selv såsæd til brug for landmændene.

358. Grovvareselskaberne handler desuden visse sorter indbyrdes. Fusionsparterne har anført, at det primært er såsæd i stadierne Basis, C1 og C2, som beskrives nærmere nedenfor, der handles engros mellem grovvareselskaberne. Denne engroshandel kan ifølge parterne både have karakter af spothandel, hvis fx et grovvareselskab har en bestemt type såsæd i overskud, ligesom den kan være mere formaliseret, hvis et grovvareselskab eksempelvis ikke selv har anlæg til rensning af såsæd, jf. nedenfor.

359. Nordic Seed er – jf. de afgivne tilsagn i forbindelse med Grovvarefusion 3 – forpligtet til at sikre leverancer af såsæd til grovvareselskaber m.v. på det danske marked på samme vilkår, som DA får.[70]

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

361. Det tager typisk 3-5 år for en nyudviklet sort at nå fra forædler til landmand. I den periode gennemgår sorten en række stadier, der hver især som udgangspunkt varer et år. Der er tale om:

[69] Ifølge parterne står Sammenslutningen af Danske Sortsejere for afgiftsopkrævningen af certificeret såsæd og fordelingen til de enkelte forædlingsvirksomheder.

[70] Salget til DLA-medlemmer sker igennem Nordic Seed, mens salget til ikke-medlemmer sker igennem selskabet Nordic Seed International, som ligeledes er omfattet af tilsagnene fra Grovvarefusion 3.

- F-materiale (forædlingsmateriale)
- Præbasis (udlagt i forsøgsmarker)
- Basis (første generation, der bliver handlet engros mellem grovvareselskaberne)
- C1 – (det materiale, hvormed grovvareselskaberne producerer såsæd til videresalg til landmanden)
- C2 – (den såsæd, som landmanden sår i marken – laveste generation)

4.15.2 Produktion og detailsalg af såsæd

362. Produktionen af såsæd til slutbrugeren varetages hovedsageligt af grovvareselskaberne på baggrund af de sorter, som fx Nordic Seed forædler eller repræsenterer. Produktionen af såsæd foregår ved, at såsædsmaterialet, som grovvareselskaberne køber af fx Nordic Seed, udlægges til opformering hos udvalgte fremavlere i grovvareselskabets kundekreds. Den opformerede råvare oprenses herefter på grovvareselskabernes såsædsrenserier og videresælges til landmændene til udlæg i marken med henblik på produktion af korn og andre afgrøder.

363. Grovvareselskabernes omsætning i forbindelse med detailsalg af såsæd var i 2013 ca. 1,3 mia. kr. Fusionsparternes og øvrige grovvareselskabers omsætning i perioden 2011-2013 fremgår af Tabel 4.20.

Tabel 4.20 **Detailsalg af såsæd, omsætning 2011-2013**

	Omsætning (DKK mio.)			Markedsandele (pct.)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Danish Agro	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
DLG	[…]	[…]	[…]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Hornsyld Købmandsgaard	[…]	[…]	[…]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Øvrige	[…]	[…]	[…]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Total	1.196	1.312	1.320	100	100	100

Kilde: Parternes anmeldelse.

364. 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 fusionsparternes vurdering, at landmændene selv producerer ca. 50.000 tons såsæd pr. år svarende til ca. 20 pct. af totalmarkedet.

365. Den solgte såsæd udgøres af forskellige sorter med forskellige egenskaber, men i styrelsens markedsundersøgelse angiver 19 ud af 21 grovvareselskaber, at der ikke er grundlæggende forskelle mellem den såsæd, som forskellige grovvareselskaber sælger, og der er dermed tale om relativt homogene produkter.

366. Med hensyn til import angiver […] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse, at de foretager import af såsæd. Over halvdelen angiver, at import er besværligt, og i kommenta-

rerne nævnes det bl.a., at udenlandske sorter fx ikke nødvendigvis er udviklet og testet i forhold til de klimatiske forhold i Danmark.

367. Jf. ovenfor har landmændene mulighed for selv at producere såsæd, og derudover angiver knap […] af respondenterne i markedsundersøgelsen, at det er muligt at indkøbe såsæd via indkøbsforeninger eller fx selv at producere sædekorn i stedet for at købe ind på egen hånd direkte hos grovvareselskaberne.

368. I forhold til gennemsigtighed på markedet har […] helt offentlige priser, mens […] har delvist offentlige priser. Derudover indhenter ca. to tredjedele af landmændene i markedsundersøgelsen altid eller for det meste tilbud fra flere leverandører i forbindelse med deres indkøb.

369. 30 pct. af landmændene køber såsæd på kontrakt, hvilket er en betydeligt lavere andel end for de fleste øvrige berørte markeder. Der er for 76 pct. vedkommende tale om relativt korte kontrakter af op til et halvt års varighed. Omkring […] af landmændenes indkøber såsæd […], mens ca. […] køber ind […].

370. Mere end […] af landmændene får altid eller for det meste rabat i forbindelse med deres indkøb af såsæd, og der er primært tale om individuelt forhandlede rabatter.

371. Hvad angår nye grovvareselskabers adgang til markedet for såsæd vil […] af de 14 grovvareselskaber m.v., som har deltaget i styrelsens markedsundersøgelse, men som ikke allerede sælger såsæd, overveje indtræden på markedet ved en permanent prisstigning på 5-10 pct. Uden et scenarie med en prisstigning forventer 4 ud af 21 af de selskaber, som allerede sælger såsæd, at nye virksomheder vil indtræde på markedet inden for 5 år.

4.16 Høringssvar fra parterne

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

5. Vurdering

5.1 Afgrænsning af de relevante markeder

373. For at vurdere om en fusion hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er det nødvendigt at afgrænse det eller de relevante markeder, som fusionen berører.

374. Det relevante marked består af henholdsvis et produktmarked og et geografisk marked. Formålet med at afgrænse et marked både som produktmarked og som geografisk marked er at fastslå, hvilke egentlige konkurrenter der er i stand til at påvirke de involverede virksomheder adfærd og forhindre dem i at handle uafhængigt af et effektivt konkurrencemæssigt pres.[71]

375. 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.[72]

376. Ved *det relevante geografiske marked* forstås det område, hvor de deltagende virksomheder er involveret i udbud af og efterspørgsel efter produkter eller tjenesteydelser, og som har tilstrækkelig ensartede konkurrencevilkår og kan skelnes fra de tilstødende områder, fordi konkurrencevilkårene dér er meget anderledes.[73]

377. Det følger af konkurrencelovens § 5 a, stk. 1, og af Kommissionens markedsafgrænsningsmeddelelse[74], at det relevante marked skal afgrænses på baggrund af undersøgelser af efterspørgsels- og udbudssubstitution.

378. Nedenfor afgrænses de relevante produktmarkeder for nærværende fusion. For hvert produktmarked afgrænses efterfølgende det relevante geografiske marked.

379. Følgende relevante markeder afgrænses i afsnittet nedenfor:

- Det danske marked for salg af færdigfoder til fjerkræ (detail)
- 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 salg af gødning (detail)
- Det danske marked for indkøb af korn
- Det danske marked for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd (detail)
- Det danske marked for salg af agrodiesel til landmænd (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)

---

[71] Jf. Kommissionens meddelelse af 9. december 1997 om afgrænsning af det relevante marked (1997/C 372/03) ("markedsafgrænsningsmeddelelsen"), punkt 2.
[72] Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 7.
[73] Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 8.
[74] Jf. markedsafgrænsningsmeddelelsens punkt 13, 1. punktum.

- Det danske marked for salg af såsæd (henholdsvis engros og detail)

380. Med hensyn til afgrænsningen af de relevante produktmarkeder er der for markederne for foderråvarer og foderfedt – i overensstemmelse med tidligere praksis – tale om endelige markedsafgrænsninger. For alle øvrige produktmarkeder gælder det, at de overordnede markeder eventuelt kan segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen imidlertid ladet den endelige afgrænsning af produktmarkederne stå åben for disse markeder, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen.

381. Med hensyn til den geografiske markedsafgrænsning har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ladet den endelige afgrænsning stå åben på markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ og svin samt på markedet for indkøb af korn, idet den endelige afgrænsning af det relevante geografiske marked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. For de øvrige markeder er der tale om endelige afgrænsninger af det relevante geografiske marked.

382. Jf. nærmere herom nedenfor gælder det i forhold til de markeder, hvor den endelige afgrænsning er holdt åben, at på de af markederne, hvor styrelsen har konkurrencemæssige betænkeligheder ved fusionen, ville betænkelighederne også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger. På de øvrige markeder, hvor fusionen efter styrelsens vurdering ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder, vurderes dette at gælde uanset den endelige afgrænsning.

5.1.1 Markedet for salg af fjerkræfoder

5.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

383. Kommissionen har tidligere afgrænset et overordnet produktmarked for alle fodertyperne uden hensyn til, hvilket dyr foderet skal anvendes til.[75] Kommissionen lod dog den endelige markedsafgrænsning stå åben, da markedsafgrænsningen ikke havde betydning for vurderingen af den pågældende fusionssag.

384. Kommissionen har dog også overvejet en opdeling efter dyreart i færdigfoder til kvæg, svin og fjerkræ samt en opdeling efter de forskellige stadier i dyrenes livscyklus.[76]

385. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1 og 2, at der kunne afgrænses et særskilt produktmarked for færdigfoder til fjerkræ. Med hensyn til en yderligere segmentering i fodertyper og/eller konventionel/økologisk lod man den endelige markedsafgrænsning stå åben.

386. Parterne har i anmeldelsen angivet, at de er enige i Konkurrencerådets tidligere afgrænsning.

Afgrænsning i forhold til dyreart

387. Konkurrencerådets afgrænsning af særskilte produktmarkeder for hver fodertype er begrundet i, at der ikke er efterspørgselssubstitution mellem fodertyperne, da en landmand, der ønsker at anvende færdigfoder til sit fjerkræ, ikke kan anvende foder beregnet til hverken kvæg eller svin.

---

[75] Jf. Kommissionens beslutning af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271, *Cargill/Agribrands*, punkt 8.
[76] Jf. Kommissionens beslutning af 16. marts 2012 i sag COMP/M.6468, *Forfarmers/Hendrix*, punkt 32 .

Efterspørgselssubstitution

388. Med hensyn til efterspørgselssubstitution er der grundet forskelle i den optimale fodersammensætning på tværs af fodertyper begrænsede substitutionsmuligheder. Det er desuden umiddelbart vanskeligt at forestå hjemmeblanding af fjerkræfoder i modsætning til fx på markedet for svinefoder, hvor hjemmeblanding er meget udbredt. Det skyldes, er der er en række krav til fjerkræfoder, fx til hygiejne og salmonella, jf. punkt 139, som ikke stilles til fx svinefoder.

Udbudssubstitution

389. Med hensyn til udbudssubstitution fremstilles foder til henholdsvis kvæg, svin og fjerkræ på fabrikker indrettet efter samme principper. For så vidt angår fjerkræfoder stilles der på grund af salmonellarisiko større krav til godkendelser m.v. i forbindelse med produktionen, jf. afsnit 4.4.1. I tilfælde af salmonella har foderfabrikkerne et produktansvar, hvorfor der også er en ikke ubetydelig risiko ved at producere fjerkræfoder sammenlignet med produktion af foder til svin og kvæg. Godkendelser til produktion af fjerkræfoder medfører meromkostninger til fabriksindretningen. Omkostninger til at klargøre en eksisterende foderfabrik til også at kunne producere fjerkræfoder i henhold til regelsættet for "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder" anslås af fusionsparterne til at ville udgøre 500.000 kr. Dertil kommer, at der er faste årlige ekstraomkostninger på ca. 125.000-145.000 kr. årligt, hvis en virksomhed beslutter sig for at ville producere i henhold til regelsættet. Omkostningerne vurderes ikke umiddelbart til at være af en størrelse, der hindrer udbudssubstitution, men udover de øgede omkostninger kræves der en betydelig knowhow for at opstarte fjerkræfoderproduktion. Markedet for salg af fjerkræfoder er endvidere betydeligt mindre, både hvad angår volumen og værdi end de øvrige fodertyper.

390. Der er således ikke samme indtjeningspotentiale ved at starte fremstilling af fjerkræfoder, som fx ved fremstilling af svinefoder, og dette kan være medvirkende til, at interessen for at producere fjerkræfoder har været forholdsvis lav, og at kun få virksomheder fremstiller det p.t.

Delkonklusion

391. Det er på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses et særskilt marked for fjerkræfoder, idet der ikke er efterspørgselssubstitution og kun en begrænset udbudssubstitution mellem fjerkræfoder og de øvrige fodertyper.

Afgrænsning i forhold til fjerkrætyper

392. Fjerkræfoder omfatter foder til kyllinger/høns, kalkuner og øvrigt fjerkræ.

Efterspørgselssubstitution

393. Kravene til indhold af næringsstoffer i foderet er forskellige fra fjerkrætype til fjerkrætype, men der er dog et vist sammenfald mellem indholdskravet til foder til henholdsvis slagtekyllinger og kalkuner. Substitution mellem foder til kyllinger og kalkuner er derfor teoretisk muligt.

Udbudssubstitution

394. Med hensyn til udbudssubstitution er der umiddelbart få omkostninger forbundet med at omlægge fra den ene type fjerkræfoder til den anden. Inputtet i de forskellige foderblandinger adskiller sig som nævnt til en vis grad, men der stilles en række fælleskrav til fremstillingen.

395. Ikke alle foderproducenter leverer færdigfoder til samtlige fjerkrætyper. Hedegaard har således ikke i 2013 haft kalkunfoder i sortimentet, men har haft det i 2012. Foder til kyllinger og høns udgør ca. 93 pct. af fjerkræfodersalget.

Delkonklusion

396. Det kan til brug for nærværende sag overvejes, at segmentere markedet for fjerkræfoder efter fjerkrætype.

Afgrænsning i forhold til anvendelsesformål etc.

Efterspørgselssubstitution

397. Fjerkræfoder er – i lighed med andre fodertyper til produktionsdyr – forskelligt afhængigt af dyrets alder og anvendelse, fx om der er tale om slagtekyllinger eller æglæggere. Der er derfor ikke umiddelbart efterspørgselssubstitution mellem foder til unge kyllinger og foder til høner, ligesom der ikke er efterspørgselssubstitution mellem foder til slagtekyllinger og foder til æglæggere. Som følge af den manglende efterspørgselssubstitution kan det overvejes at segmentere markedet for færdigfoder til kyllinger i foder efter aldersgrupper og/eller i foder til slagtekyllinger/æglæggere m.v.

Udbudssubstitution

398. Der er en betydelig udbudssubstitution, da en fabrik, der producerer fx foder til slagtekyllinger, hurtigt vil kunne omlægge produktionen til fx æglæggende høns, idet en række godkendelseskrav er ens uanset anvendelsesformål. Dog kræver produktion af foder til æglæggere ikke samme godkendelser som til slagtekyllinger, ligesom der ikke er indgået en frivillig aftale om indberetning af produktionsdata til KIK. Tilsvarende er der udbudssubstitution mellem foder til de forskellige aldersgrupper, da foderet indeholder de samme ingredienser.

Delkonklusion

399. Det kan til brug for nærværende sag overvejes, at segmentere markedet for fjerkræfoder efter anvendelsesformål.

Afgrænsning i forhold til økologisk vs. konventionel foder

400. Det kan overvejes, om markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ yderligere kan opdeles i henholdsvis økologisk færdigfoder og konventionelt færdigfoder. Konkurrencestyrelsen har fx tidligere afgrænset et særskilt marked for indvejning af økologisk mælk.[77] Konventionel foder udgør 93 pct. af salget af fjerkræfoder.

Efterspørgselssubstitution

401. For den landmand, der efterspørger økologisk foder, er det ikke et alternativ at købe konventionelt foder, mens en konventionel besætning godt kan fodres med økologisk foder, dog under hensyntagen til den øgede pris. En økologisk besætning kan umiddelbart overgå til konventionel status, men så længe den har økologisk status, skal landmanden fodre med økologisk foder. Der er derfor i praksis kun en begrænset efterspørgselssubstitution.

Udbudssubstitution

402. En fabrik vil forholdsvis enkelt kunne omstilles fra økologisk færdigfoder til konventionelt færdigfoder. Parterne har oplyst, at en fabrik, der anvendes til fremstilling af konventionelt fjerkræfoder, uden større omkostninger kan omstilles til fremstilling af økologisk fjerkræfoder, da det som hovedregel kun kræver en gennemgribende rengøring af de tilhørende maskiner og bygninger.

---

[77] Jf. Konkurrencestyrelsens notat af 21. april 1999 og 24. januar 2000.

Delkonklusion

403. Det kan til brug for nærværende sag overvejes at segmentere markedet for fjerkræfoder i økologisk henholdsvis konventionelt fjerkræfoder.

Konklusion

404. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der, på baggrund af analysen af efterspørgsels- og udbudssubstitution, kan afgrænses et produktmarked for salg af færdigfoder til fjerkræ, som kan afgrænses fra øvrige typer færdigfoder.

405. Dette marked kan eventuelt segmenteres yderligere efter såvel fjerkrætype som efter alder og anvendelse, samt i konventionel og økologisk foder.

406. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.1.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

407. Kommissionen har tidligere anført, at markedet for foder kan afgrænses nationalt, men at det muligvis skal afgrænses bredere. Begrundelsen for en national afgrænsning er transportomkostningerne, der betyder, at foder typisk ikke kan transporteres rentabelt over længere afstande end 150-300 km.[78] Kommissionen lod dog i den pågældende sag den endelige afgrænsning stå åben.

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

409. I Grovvarefusion 2 fandt Konkurrencerådet, at der var en række forhold, der talte for, at der ikke længere var baggrund for at opdele det geografiske marked i seks regionale områder. Konkurrencerådet afgrænsede på den baggrund det relevante geografiske marked for salg af færdigfoder til fjerkræ til Danmark.

410. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses nationalt, idet der muligvis kan foretages en opdeling mellem Øst- og Vestdanmark.

411. Der er stadig en række forhold, der taler for en national afgrænsning. Importen af fjerkræfoder er meget begrænset. ATR importerer fjerkræfoder fra deres fabrik i Nordtyskland, men det sælges via deres salgsselskab i Danmark. ATR har desuden i december 2014 startet produktion på deres fabrik i Aarhus, […]. Dette taler for, at markedet som minimum kan afgrænses til Danmark.

412. Der er desuden indholdsmæssige forskelle på det fjerkræfoder, der sælges på det danske marked i forhold til nabolandene. Således er der særlige krav i Sverige til non-GMO, og der er bl.a. på den baggrund også prisforskelle mellem landene.

413. Det kan overvejes, om der er grundlag for at opdele det geografiske marked i Øst- og Vestdanmark som følge af broafgiften. Således er hverken […] aktive inden for salg af fjerkræfoder

[78] Jf. Kommissionens beslutning af 16. marts 2012 i sag COMP/M.6468, *Forfarmers/Hendrix*, punkt 28.

i Østdanmark, bl.a. begrundet i broafgiften, og Konkurrencerådet har i tidligere fusioner haft sådanne overvejelser på markedet for svinefoder.

414. Antallet af fjerkræfoderfabrikker er reduceret i forhold til Grovvarefusion 1, og fjerkræfoderet transporteres over større afstande end såvel svine- som kvægfoder. Fjerkræfoder transporteres således i gennemsnit 150-175 km, mens svinefoder transporteres 65-90 km. Transportomkostningerne for foder generelt andrager ca. […] pct. af prisen på foderet[79], men denne procent er højere for fjerkræfoder end for de øvrige fodertyper.

415. For produktionen af færdigfoder til fjerkræ er det afgørende, at fabrikken er 100 pct. salmonellafri, hvilket stiller høje betingelser til råvarehåndtering og rengøring. Fabrikken skal endvidere være godkendt til produktion af fjerkræfoder og leve op til en række krav. Disse skærpede krav betyder, at der opnås den bedste og mest effektive produktion ved at producere i store serier. Det giver en indikation af, at det kan være billigere at producere fjerkræfoder ét sted og have øgede transportomkostninger end at producere fjerkræfoder flere steder i landet.

Konklusion

416. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der i lighed med tidligere praksis kan afgrænses et nationalt marked for produktion og salg af fjerkræfoder, og at dette eventuelt kan opdeles yderligere i Øst- og Vestdanmark. Hedegaard er ikke aktiv øst for Storebælt. Til brug for den endelige vurdering kan den endelige geografiske markedsafgrænsning imidlertid stå åben, da de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville eksistere både for et geografisk marked snævert afgrænset til Vestdanmark (vest for Storebælt) og på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark.

5.1.2 Markedet for salg af færdigfoder til svin

5.1.2.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

417. Kommissionen har tidligere afgrænset et overordnet produktmarked for alle fodertyperne uden hensyn til, hvilket dyr foderet skal anvendes til.[80] Kommissionen lod dog den endelige markedsafgrænsning stå åben, da markedsafgrænsningen ikke havde betydning for vurderingen af den pågældende fusionssag.

418. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 2 og 3, at der kunne afgrænses et produktmarked for færdigfoder til svin. 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.

419. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3.

420. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der kan afgrænses et separat marked for færdigfoder til svin, og dette marked kan afgrænses separat fra markedet for færdigfoder til henholdsvis kvæg og fjerkræ, jf. punkt 387-391 ovenfor.

---

[79] Jf. parternes fusionsanmeldelse, side 59.
[80] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – *Cargill/Agribrands*, punkt 8.

Afgrænsning i forhold til fodertyper

421. Det har i tidligere fusioner endvidere været overvejet at opdele markedet for svinefoder i færdigfoder/tilskudsfoder.

Efterspørgselssubstitution

422. Fra et efterspørgselsmæssigt synspunkt har den enkelte landmand tre muligheder, når han skal have svinefoder. Han kan 1) købe færdigfoder eller 2) en tilskudsblanding og selv tilsætte kornet eller 3) investere i et hjemmeblanderanlæg og påtage sig arbejdet med at blande foder, herunder tilsætte premix- og mineralblandinger.

423. For landmændene er der ikke væsentlige omkostninger forbundet med at anvende tilskudsfoder. Hvis prisen på færdigfoder stiger, vil landmændene derfor kunne skifte fra færdigfoder over til brug af tilskudsfoder, hvis de har tilstrækkeligt med korn.

424. For landmænd, der anvender færdigfoder eller tilskudsfoder, kræver det derimod en betydelig investering at skifte over til hjemmeblandet foder på basis af premix- og vitaminblandinger. Hvis prisen på færdigfoder (inklusive tilskudsfoder) stiger betydeligt, kan landmændene vælge at skifte over til at blande selv. Dette alternativ er fortrinsvis økonomisk attraktivt for større landmænd. Da udviklingen går imod stadigt større landbrug, vil et skifte over til hjemmeblanding kunne udgøre et vist prispres på færdigfoderet.

Udbudssubstitution

425. Med hensyn til udbudssubstitution fremstilles færdigfoder og tilskudsfoder på samme fabrikker og ud fra samme principper. Forskellen begrænser sig til indholdet af korn. Der er derfor betydelig udbudssubstitution mellem færdigfoder og tilskudsfoder.

Delkonklusion

426. Der er således forhold, der indikerer, at færdigfoder til svin og tilskudsfoder til svin udgør samme produktmarked.

Afgrænsning i forhold til økologisk/ikke økologisk

427. Det har i tidligere fusioner været overvejet at opdele markedet for svinefoder i økologisk/ikke økologisk foder.

Efterspørgselssubstitution

428. For den landmand, der efterspørger økologisk foder, er det ikke et alternativ at købe konventionelt foder, mens en konventionel besætning godt kan fodres med økologisk foder, dog under hensyntagen til den øgede pris. En økologisk besætning kan umiddelbart overgå til konventionel status, men så længe den har økologisk status, skal landmanden fodre med økologisk foder. Der er således i praksis kun en vis efterspørgselssubstitution.

Udbudssubstitution

429. Salget af økologisk foder udgør under 1 pct. af det samlede svinefodersalg. Kun DLG, Danish Agro og Vestjyllands Andel er aktive på dette marked, men det er i tidligere fusioner oplyst, at en fabrik, der producerer konventionelt færdigfoder til svin, uden større omkostninger kan overgå til produktion af økologisk færdigfoder.

430. Hedegaard udbyder ikke økologisk foder til svin, men økologisk foder udgør under 1 pct. af det samlede salg af svinefoder.

Delkonklusion

431. Det kan til brug for nærværende sag overvejes at segmentere markedet for svinefoder i økologisk henholdsvis konventionelt foder.

Konklusion

432. Hedegaard er ikke aktiv for så vidt angår økologisk svinefoder. På markedet for salg af svinefoder udgør salget af økologisk foder imidlertid kun knap 1 pct. Det betyder, at markedsandelen på konventionelt svinefoder (efter fusionen) svarer til markedsandelen på det samlede marked (efter fusionen), og en eventuel opdeling af markedet i konventionelt og økologisk svinefoder ville ikke have betydning for vurderingen.

433. Det er derfor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til svin, da der ikke er sket væsentlige ændringer på markedet siden Grovvarefusion 3. Dette marked kan eventuelt segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

434. Kommissionen[81] 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.

435. 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.

436. I Grovvarefusion 2 og 3 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.

437. 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 nærmeste fabrik, men udover afstand også optimerede produktionen i forhold til kapacitet, kapacitetsudnyttelse og kørselsruter.

438. 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 på grund af bl.a. broafgiften. Aktørerne nævnte transportomkostningerne, herunder navnlig broafgiften til Storebælts-

[81] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – *Cargill/Agribrands*, punkt 10.

broen, som den væsentligste hindring for at indtræde på det sjællandske marked. Dette blev lagt til grund i Grovvarefusion 3.

439. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses nationalt.

Konklusion

440. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et relevant geografisk marked for salg af færdigfoder til svin til Danmark, da der ikke er sket væsentlige ændringer på markedet siden Grovvarefusion 3. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere i Vestdanmark og Østdanmark (afgrænset ved 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 fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, 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.

5.1.3 Markedet for salg af færdigfoder til kvæg

5.1.3.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

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

442. 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 og 3, 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 fjerkræ og svin. Af samme årsager som nævnt ovenfor under afsnit 5.1.2.1 blev den endelige afgrænsning efterladt åben med hensyn til denne mulige segmentering.

443. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3.

444. Der gælder samme forhold for så vidt angår efterspørgsels- og udbudssubstitution, som nævnt ovenfor under afsnit 5.1.2.1.

Konklusion

445. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til kvæg, da der ikke er sket væsentlige ændringer på markedet siden Grovvarefusion 3. Dette marked kan eventuelt segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.3.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

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

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

448. I Grovvarefusion 2 og 3 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.

449. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses nationalt.

Konklusion

450. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et relevant geografisk marked for salg af færdigfoder til kvæg til Danmark, da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3.

5.1.4 Markedet for salg af planteværn

5.1.4.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

451. Kommissionen har tidligere fundet, at der for hver type planteværn kan defineres flere separate produktmarkeder alt afhængig af planteværnenes anvendelsesformål.[82]

452. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 2 og 3, at der kunne afgrænses et overordnet produktmarked for planteværn. Rådet fandt dog samtidig, at der kunne identificeres fire typer af planteværn (herbicider, fungicider, insekticider og vækstregulering) med forskellige anvendelsesformål og helt forskellige egenskaber, og at det derfor kunne overvejes, om markedet skulle opdeles yderligere. I alle tre fusioner blev markedsafgrænsningen holdt åben. Dette skyldtes, at en yderligere opdeling ikke ville ændre vurderingen i nogen af sagerne.

453. I disse sager var der udelukkende tale om en vurdering af detailmarkedet, dvs. grovvareselskabernes salg af planteværn til landmændene. Heller ikke i denne fusion er det relevant at se på andre markeder.

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

---

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

Efterspørgselssubstitution

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

Udbudssubstitution

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

Konklusion

457. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af planteværn, da der ikke er sket væsentlige ændringer på markedet siden Grovvarefusion 3. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i en række underliggende markeder. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke vil have betydning for vurderingen af fusionen. De betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.4.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

458. Kommissionen har afgrænset det geografiske marked for de forskellige planteværnsmidler som nationalt.[83] Kommissionen henviser bl.a. til, *at* plantebeskyttelsesmidler skal registreres i en medlemsstat, inden de markedsføres, *at* distributionen er organiseret på nationalt plan, *at* parallelimporterede produkter anses for at være vanskelige at markedsføre, *at* produkterne kan være forskellige fra land til land, *at* aktørernes markedspositioner varierer i de forskellige medlemsstater, og *at* priserne kan variere væsentligt fra land til land.

459. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 2 og 3, 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.

460. Landmanden skal have leveret planteværn på bestemte tidspunkter og skal desuden have mulighed for at supplere afhængigt af vejr og skadevoldere.

461. Alle planteværnsprodukter, der markedsføres og sælges i Danmark, skal være godkendt af Miljøstyrelsen under det markedsførte produktnavn, formulering og doser. Planteværnsprodukter skal desuden registreres og etiketteres med dansk brugsanvisning og planteværn er afgiftsbelagt.

462. Lagerfaciliteter skal desuden godkendes af brand- og miljømyndighederne, og ved transport af planteværn skal bilerne have en ADR-godkendelse[84], ligesom chaufførerne skal være autoriseret til transport af planteværn.

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

---

[83] Id.

[84] Europæisk konvention vedr. transport af farligt gods.

Konklusion

464. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der – i overensstemmelse med tidligere praksis – kan afgrænses et relevant geografisk marked for salg af planteværn til Danmark, da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3.

5.1.5 Markedet for salg af gødning

5.1.5.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

465. Kommissionen har tidligere overvejet, hvorvidt markedet for gødning skulle afgrænses yderligere til enkelte segmenttyper, fx kvælstofgødning og fosforgødning eller til enkeltgødninger over for kombinationsgødninger.[85] 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 og ikke detailmarkedet, som er relevant i denne sag.

466. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 2 og 3 samt *Ferti Supply-afgørelsen*,[86] 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.

467. I Grovvarefusion 1, 2 og 3 var der udelukkende tale om detailmarkedet, dvs. grovvareselskabernes salg til landmændene, mens *Ferti Supply-afgørelsen* også inddrog engrosmarkedet i vurderingen. I denne fusion er det kun relevant at se på detailmarkedet.

468. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3.

Afgrænsning i forhold til gødningstype

469. Det kan overvejes at opdele produktmarkedet i fast og flydende gødning, jf. markedsbeskrivelsen, afsnit 4.8.

Efterspørgselssubstitution

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

Udbudssubstitution

471. Grovvareselskaberne vil kunne udbyde begge slags gødning uden problemer.

---

[85] 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)*.

[86] Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006 i *"The Creation of Ferti Sypply"* afsnit 114-118.

Konklusion

472. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af gødning. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i en række underliggende markeder, herunder i forhold til indhold og/eller i flydende og fast gødning. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke vil have betydning for vurderingen af fusionen. De betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.5.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

473. Kommissionen[87] 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. Disse afgørelser omhandlede engrosmarkedet og ikke detailmarkedet, som er relevant i denne sag.

474. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, 2 og 3, 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.

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

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

477. I *Ferti Supply-afgørelsen*[88] fandt Rådet, at der var mange indikationer på, at det geografiske marked var Danmark, men man 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.

478. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et geografisk marked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3.

Konklusion

479. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et relevant geografiske marked for salg af gødning til Danmark.

---

[87] 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)*.

[88] Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006: *"The Creation of Ferti Sypply"*, afsnit 123-126.

5.1.6 Markedet for indkøb af korn

5.1.6.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

480. Kommissionen har ikke afgrænset et særskilt marked for indkøb af korn.

481. 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.

482. I Grovvarefusion 3 fandt Rådet, at der kunne afgrænses et relevant marked for indkøb af korn, og at det kunne overvejes, om markedet kunne segmenteres yderligere.

483. Parterne har i anmeldelsen henvist til afgrænsningen i Grovvarefusion 3, og angivet, at der kan afgrænses et relevant marked for indkøb af korn, og at markedsafgrænsningen af produktmarkedet også i nærværende sag kan stå åben.

Efterspørgselssubstitution

484. 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, der alle har forskellige anvendelsesformål. Der er derfor umiddelbart beskeden efterspørgselssubstitution.

Udbudssubstitution

485. En del af kornet dyrkes på kontrakt til brug for bestemte formål, og der er ikke på kort sigt udbudssubstitution mellem de forskellige kornsorter. På længere sigt vil det dog være muligt for landmanden at skifte mellem afgrøderne.

Konklusion

486. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det, på baggrund af ovenstående, kan overvejes, om markedet for indkøb af korn kan segmenteres efter kornsort. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning ikke vil have betydning for vurderingen af fusionen. Det skyldes, at fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder under nogen af de relevante alternative markedsafgrænsninger.

5.1.6.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

487. Kommissionen har ikke afgrænset et geografisk marked for indkøb af korn.

488. Konkurrencerådet afgrænsede hverken i Grovvarefusion 1 eller 2 et geografisk marked for indkøb af korn. I Grovvarefusion 3 fandt Konkurrencerådet, at det geografiske marked kunne afgrænses til Danmark, men at markedet eventuelt kunne segmenteres yderligere i Øst- (Sjælland) og Vestdanmark (Fyn og Jylland). Da denne opdeling var uden betydning for vurderingen, lod Konkurrencerådet den endelige markedsafgrænsning stå åben.

489. Parterne har i anmeldelsen angivet, at man følger Konkurrencerådets tidligere afgrænsning fra Grovvarefusion 3.

490. Der er tidligere lagt vægt på, at 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 omkostnings-

fuld. Det er imidlertid mere omkostningsfuldt at flytte kornet, efter at det er oplagret, og det er derfor vigtigt at placere kornet rigtigt første gang.

491. 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 kunne tale for to regionale markeder, afgrænset til henholdsvis Øst- og Vestdanmark.

Konklusion

492. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der, for så vidt angår markedet for korn, kan anføres samme forhold vedrørende broafgift som for markedet for færdigfoder til svin. Det er derfor vurderingen, at det relevante geografiske marked for indkøb af korn overordnet kan afgrænses til Danmark, men at markedet eventuelt 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 fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder under nogen af de relevante alternative markedsafgrænsninger.

5.1.7 Markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd

5.1.7.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

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

494. The Office of Fair Trading (fra 1. april 2014 Competition and Markets Authority) har tidligere afgrænset markedet for pakke- og katalogvarer, dog uden nærmere at gå ind i en definition af produktsammensætning eller målgruppe.[89]

495. Konkurrencerådet har i godkendelsen af fusionen "Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS"[90] afgrænset et marked for salg af pakke- og katalogvarer.

496. Parterne har i anmeldelsen afgrænset det relevante produktmarked til markedet for salg af pakke- og katalogvarer.

497. Pakke- og katalogvarer består af et bredt sortiment af produkter. En række af de produkter, der indgår i det brede sortiment af pakke- og katalogvarer til landmænd, er specifikt rettet mod landbrugsdrift. I tillæg til disse landbrugsspecifikke produkter, har forhandlerne en række convenience-produkter (kaffe, juice m.v.), som landmændene kan få leveret sammen med de landbrugsspecifikke produkter. Det blev vurderet i forbindelse med behandlingen af fusionen mellem Vilomix og Hatting-KS, jf. ovenfor, at det er efterspørgslen efter de landbrugsspecifikke produkter, der danner udgangspunkt for udbydernes samlede afsætning, idet de øvrige produkter typisk blot købes af landmændene hos samme udbyder, fordi det er bekvemt.

Efterspørgselssubstitution

498. Der er begrænset efterspørgselssubstitution mellem de enkelte pakke- og katalogvarer. Enkelte pakke- og katalogvarer efterspørges imidlertid typisk samtidigt og af de samme kunder.

---

[89] Completed acquisition by W & J Dunlops Ltd of Genusxpress Ltd offentliggjort d. 20. marts 2006.
[90] Konkurrencerådets møde 23. oktober 2013.

499. Produkterne distribueres ligeledes sammen via forhandlere, der har specialiseret sig i disse landbrugsrelaterede produkter, og derfor specifikt markedsfører produkterne samlet over for denne kundegruppe via fx kataloger og hjemmesider.

500. Dette taler for, at der kan afgrænses et samlet marked for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd, hvor specialiserede forhandlere kan levere en samlet kurv af produkter, herunder produkter specifikt rettet mod landbrugsdrift samt convenience-produkter. Det taler således for, at markedet ikke kan opdeles i enkeltprodukter – til trods for at der ikke er substitution indbyrdes mellem disse produkter.

501. Det følger bl.a. af Konkurrencerådets afgørelse i fusionen Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A. & O. Johansen[91], at det ikke altid vil være nødvendigt at afgrænse snævre produktmarkeder alene på baggrund af manglende efterspørgselssubstitution mellem enkeltprodukter. Af afgørelsen fremgår, at "*ved en analyse af grossistmarkederne er det anerkendt, at det er unødvendigt at analysere samtlige relevante produktmarkeder, idet en samlet analyse af de produkter, der følger samme distributionsvej, vil give samme resultat som en analyse af produkterne hver for sig.*"

Konklusion

502. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden fusionen mellem Vilomix og Hatting-KS, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af pakke- og katalogvarer. Dette marked kan eventuelt segmenteres yderligere. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, da det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked uanset den endelige afgrænsning.

5.1.7.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

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

504. The Office of Fair Trading (fra 1. april 2014 Competition and Markets Authority) har tidligere afgrænset markedet for pakke- og katalogvarer som værende nationalt.[92]

505. Konkurrencerådet har i godkendelsen af fusionen "Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS"[93] vurderet, at markedet for salg af pakke- og katalogvarer som minimum kunne afgrænses til Danmark, men at den endelige afgrænsning af det geografiske marked til brug for den pågældende sag kunne stå åben, idet fusionen ikke gav anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv ved en national afgrænsning af markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer til landmænd.

506. Parterne har i anmeldelsen angivet, at en afgrænsning af det geografiske marked for salg af pakke- og katalogvarer kan holdes åbent, da fusionen ikke antages at give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked.

---

[91] Konkurrencerådets afgørelse 14. maj 2008 i sagen Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A. & O. Johansen.
[92] Completed acquisition by W & J Dunlops Ltd of Genusxpress Ltd offentliggjort d. 20. marts 2006.
[93] Konkurrencerådets møde 23. oktober 2013.

507. Der er umiddelbart ingen tekniske barrierer i forhold til at importere pakke- og katalogvarer fra udlandet. Der er ingen lovgivningsmæssige barrierer, og produkterne kan sendes med almindelig post uden væsentlige meromkostninger.

508. Styrelsens markedsundersøgelse i Vilomix/Hatting-KS viste imidlertid, at der er beskeden import fra udlandet af pakke- og katalogvarer. Ca. 10 pct. af landmændene angav i deres besvarelse, at de importerer alle eller dele af deres pakke- og katalogvarer fra udlandet. Den primære årsag til importen er prisen, og den primære årsag til ikke at importere er sproglige/praktiske barrierer i forbindelse med selve bestillingen af varen[94].

Konklusion

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

5.1.8 Markedet for salg af agrodiesel til landmænd

5.1.8.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

510. Kommissionen og Konkurrencerådet har ikke afgrænset et produktmarked for salg af agrodiesel til landmænd.

511. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et særskilt produktmarked for salg og distribution af agrodiesel til landbruget.

Efterspørgselssubstitution

512. Landbrugsmaskiner anvender stort set udelukkende diesel som brændstof i dag, hvor der tidligere var en udbredt brug af benzindrevne landbrugsmaskiner. En motor, der er udformet til anvendelse af diesel, kan ikke påfyldes andre brændstoffer. Der er derfor ikke umiddelbart efterspørgselssubstitution mellem diesel og andre brændstoffer.

513. Der findes to former for diesel på markedet nemlig almindelig diesel og agrodiesel. Almindelig diesel er tilsat 7 pct. bio-komponenter, mens agrodiesel er almindelig diesel, der er tilsat farve, men uden tilsætning af bio-komponenter. Begrundelsen for ikke at tilsætte bio-komponenter i agrodiesel er at forhindre dieselpest (bakterieudvikling) som følge af, at landbrugsmaskiner ofte henstår ubrugt og ubeskyttet i længere tid.

514. Agrodiesel er undtaget fra energiafgift, når det anvendes til landbrugsformål, og for at kunne skelne farves produktet. Det er en forudsætningen for at være undtaget fra energiafgift, at køretøjet bliver anvendt til landbrugsformål. Udover egentligt markarbejde omfatter undtagelsesbestemmelserne også transport med traktorer af egne produkter til og fra landbrugsvirksomheden med videre, hvorimod transport af varer til og fra landbrugsvirksomheden

[94] Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS, pkt. 232.

(vognmandsvirksomhed) ikke er undtaget fra afgift. Som landbrugsarbejde anses dog transport af produkter fra marken til landbrugsvirksomheden eller modsat.[95]

515. Der kan således anvendes almindelig diesel i landbrugsmaskiner, men dette vil være væsentligt dyrere, og kan skade materiellet. Dertil kommer, at producenterne af landbrugsmaskiner stiller en række krav til brændstofanvendelsen, hvis produktgarantierne skal gælde.

516. Agrodiesel kan anvendes i almindelige køretøjer eller landbrugskøretøjer, der bruges uden for landbrugsformål, men da der ikke vil være afgiftsfritagelse og produktet uden afgift er dyrere, vil det ikke være hensigtsmæssigt. Dertil kommer, at det er forbudt for momsregistrerede virksomheder at anvende agrodiesel i de af deres køretøjer, som ikke er landbrugskøretøjer.

517. Der er på den baggrund en begrænset efterspørgselssubstitution mellem almindelig diesel og agrodiesel.

Udbudssubstitution

518. Udbyderne er olie- og benzinselskaber, idet en række landmænd dog fakturerer gennem et grovvareselskab, der har indgået en aftale med et benzinselskab og derved opnår rabatter. Da agrodiesel er almindelig diesel blot tilsat farve, vil der ikke være betydelige omkostninger forbundet med at øge udbuddet af det ene produkt i tilfælde af prisstigninger på det andet. Det kræver nogle tekniske installationer at farve diesel, hvis der skal ske en omlægning fra almindelig diesel til farvet agrodiesel, og omvendt kan der på kort sigt være et lagerproblem ved omstilling fra agrodiesel til almindelig diesel, da agrodiesel ikke kan "affarves". Det er dog samlet Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er vis grad af udbudssubstitution.

Konklusion

519. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der på baggrund af ovenstående kan afgrænses et produktmarked for salg af agrodiesel til landbruget. Markedet er muligvis bredere, men til brug for nærværende sag kan den endelige afgrænsning stå åben, idet fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv ved den snævreste afgrænsning.

5.1.8.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

520. Kommissionen og Konkurrencerådet har ikke tidligere afgrænset et geografisk marked for salg af agrodiesel til landbruget.

521. Agrodiesel leveres til landbruget i grovvareselskabernes egne tankbiler eller med benzinselskabernes tankbiler. Der er tale om et tungt produkt, der fylder meget.

522. Konkurrencestyrelsen har i en tidligere fusion[96] på området for motorbrændstof anført, at der som udgangspunkt kunne afgrænses et nationalt marked, da en række af de vigtige konkurrenceparametre bestemmes på nationalt plan. Det kunne derudover ikke afvises, at det geografiske marked kunne afgrænses regionalt eller lokalt.

---

[95] Kilde: Juridisk vejledning - http://www.tax.dk/jv/ea/E_A_4_1_7.htm

[96] Rådsmøde 31. oktober 2007. Konkurrencestyrelsen godkender Dansk Shell A/S' overtagelse af kontrol med 66 af YX Energi A/S' tankstationer.

Konklusion

523. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at der kan afgrænses et nationalt marked for salg af agrodiesel til landbruget. Markedet kan muligvis segmenteres yderligere i regionalt eller lokalt, men da det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på dette marked uanset den endelige afgrænsning, kan den endelige afgrænsning stå åben.

5.1.9 Markedet for salg af foderråvarer

5.1.9.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

524. Kommissionen har ikke tidligere afgrænset hverken et engros- eller detailmarked for salg af foderråvarer. Kommissionen har derimod tidligere afgrænset et produktmarked for "Oilseed Meal" anvendt til produktion af foder til dyr "Oilseed Meal" dækker hovedsageligt over soja-, raps- og solsikkeprodukter. Kommissionen fandt ikke, at der kunne afgrænses et særskilt marked for hvert af disse produkter, da der er såvel efterspørgsels- som udbudssubstitution, gensidigt afhængig prisudvikling og sammenlignelig ernæringsværdi mellem de forskellige foderråvarer.[97]

525. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1, at der kunne afgrænses et samlet overordnet (detail)produktmarked for foderråvarer bestående af sojaskrå/-kager, rapsskrå/-kager og solsikkeskrå/-kager. I Grovvarefusion 2 fandt Konkurrencerådet, at dette marked muligvis kunne segmenteres i soja-, solsikke- og rapsprodukter. Dette var begrundet i, at soja er en bedre proteinkilde ved produktion af foder til svin end raps, og at hjemmeblandere, hvis de vil anvende en blanding bestående af en kombination af soja og raps, er nødt til at have to lagre. Der er således ved produktion af svinefoder ikke fuld substitution mellem soja og raps, men dog en betydelig substitution. I Grovvarefusion 2 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben. I Grovvarefusion 3 blev der afgrænset et samlet produktmarked for henholdsvis engrossalg og detailsalg af foderråvarer. Afgrænsningen af respektive engrosmarkedet og detailmarkedet blev i Grovvarefusion 3 foretaget under et, idet der var et betydeligt sammenfald mellem begrundelserne på engrosmarkedet og detailmarkedet.

526. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et overordnet marked for engrossalg af foderråvarer og et overordnet marked for detailsalg af foderråvarer. Parterne gør dog i denne og i anmeldelsen af Grovvarefusion 3 gældende, at markedet for foderråvarer også omfatter foderfedt, da 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.

527. I denne fusion er både detail- og engrosmarkedet relevant.

528. Inden for handel med foderråvarer kan der sondres mellem engroshandel og detailhandel. Grovvareselskaberne indkøber primært foderråvarerne soja og solsikke gennem deres fællesejede indkøbsselskaber. Dette er begrundet i volumenkrav. På engrosmarkedet sælger disse fællesejede indkøbsselskaber kun til grovvarevirksomhederne og ikke til landmænd direkte. Salget af rapskager sker for hovedpartens vedkommende fra danske oliemøller. Dette marked,

---

[97] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag COMP/M.2271 – *Cargill/Agribrands*, punkt 8.

hvor indkøbsselskaber og danske oliemøller sælger foderråvarer til grovvareselskaberne, udgør engrosmarkedet.

529. Grovvareselskaberne indkøber foderråvarer, dels med henblik på egen anvendelse i produktionen af færdigfoder og dels med henblik på videresalg til landmændene til brug for disses hjemmeblandede foder. Grovvareselskabernes videresalg til landmændene udgør detailmarkedet.

Efterspørgselssubstitution
Engrosmarkedet

530. De tre absolut mest betydningsfulde foderråvarer til fremstilling af foder er soja, solsikke og raps. Det kunne overvejes at segmentere foderråvaremarkedet i disse tre enkeltprodukter. Styrelsen vurderer imidlertid, at der er en betydelig grad af efterspørgselssubstitution mellem foderråvarerne raps, solsikke og soja. Det er det ernæringsmæssige korrekte indhold og råvareprisrelationerne mellem foderråvarerne, der bestemmer sammensætningen af foderblandingen. Det er dermed disse to forhold, der styrer graden af mulig substitution mellem de forskellige typer foderråvarer, idet der ved foderfremstillingen skal tages hensyn til de enkelte produktionsdyrs evne til at udnytte foderråvarerne optimalt af hensyn til lønsomheden og effektiviteten i primærproduktionen.

531. Parterne har anført, at markedet for foderråvarer bør omfatte foderfedt. Der er imidlertid kun en begrænset efterspørgselssubstitution mellem foderråvarer (raps, solsikke og soja) og foderfedt. Foderråvarer anvendes til at justere proteinindholdet i foderet, og omtales derfor til tider som proteinråvarer. Fedt anvendes derimod til at justere energiindholdet. Hvis der i produktionsprocessen af skrå/kager blev efterladt en større mængde olie, kunne dette – ifølge det oplyste[98] – teoretisk set erstatte foderfedt, men i praksis ville det ikke være muligt (håndterbart), bl.a. fordi fedt skal tilsættes i nøjagtige mængder. Det er dermed Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er begrænset efterspørgselssubstitution mellem foderråvarer og foderfedt.

Detailmarkedet

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

Udbudssubstitution
Engrosmarkedet

533. Indkøbsselskabernes udbud af foderråvarer afhænger af efterspørgslen hos grovvareselskaberne, og der er ikke nogen begrænsninger i deres mulighed for at source de forskellige foderråvarer. Da der er stordriftsfordele ved at aftage store mængder, kan der på kort sigt opstå problemer med at levere tilstrækkelige mængder til konkurrencedygtige priser, men dette vil ikke gøre sig gældende på længere sigt.

534. For så vidt angår udbudssubstitution mellem foderfedt og foderråvarer, er der, begrænset udbudssubstitution. Det skyldes primært, at produkterne fremstilles på helt forskellige anlæg og med meget forskellige processer.

---

[98] Kilde: Videncenter for Svin, 3.1.2011.

Detailmarkedet

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

Konklusion

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

537. Tilsvarende kan der afgrænses et samlet marked for detailsalg af foderråvarer (eksklusive foderfedt).

5.1.9.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

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

539. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 1 og 2, at der kunne afgrænses et nationalt marked for salg og distribution af foderråvarer til landmænd (detailmarkedet), og i Grovvarefusion 3, at såvel engrosmarkedet som detailmarkedet for salg af foderråvarer kunne afgrænses til Danmark.

540. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3. Dette gælder både engros- og detailmarkedet.

541. Styrelsens markedsundersøgelse tyder på, at der er grundlag for at opretholde den geografiske markedsafgrænsning fra Grovvarefusion 3 af såvel engros- som detailmarkedet.

Engrosmarkedet

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

Detailmarkedet

543. På detailmarkedet køber landmændene primært foderråvarer fra grovvareselskaberne i Danmark, idet det ifølge det oplyste er for dyrt og for besværligt at importere selv. Importen på detailmarkedet udgør ifølge anmeldelsen mindre end 5 pct.

Konklusion

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

545. Tilsvarende kan der afgrænses et geografisk marked for detailsalg af foderråvarer til Danmark.

5.1.10 Markedet for salg af foderfedt

5.1.10.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

546. Kommissionen har ikke tidligere afgrænset et produktmarked for foderfedt.

547. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 3, at der kunne afgrænses et engrosmarked for salg af foderfedt fra grovvareselskabernes forsyningsselskaber til grovvareselskaber og et detailmarked for salg af foderfedt fra grovvareselskaber til landmænd.

548. Parterne har til brug for anmeldelsen angivet, at der i Grovvarefusion 3 blev identificeret et særskilt marked for salg af foderfedt. I nærværende anmeldelse er foderfedt derfor segmenteret ud i et særskilt marked og udgør således ikke en del af markedet for salg af foderråvarer, jf. ovenfor om parternes bemærkninger vedrørende produktafgrænsning af foderråvarer i punkt 526

549. Inden for handel med foderfedt kan der sondres mellem henholdsvis engroshandel og detailhandel. Grovvareselskaberne køber foderfedt via deres fællesejede selskaber, der enten videresælger eller videredistribuerer foderfedtet eventuelt efter at have foretaget en blanding af forskellige typer foderfedt. Der er primært tale om to store selskaber (Scanfedt og Agro Supply), der udelukkende sælger til grovvareselskaberne. Derudover er der to mindre selskaber, der primært sælger foderfedt til grovvarebranchen via de to store selskaber. Dette marked, hvorpå grovvareselskaberne køber/får distribueret foderfedt, udgør engrosmarkedet.

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

551. Både engros- og detailmarkedet er relevante i denne fusion.

Efterspørgselssubstitution
Engrosmarkedet

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

553. Det kan overvejes at segmentere markedet efter hvilken type vegetabilsk olie, der indgår i foderfedtet og/eller i vegetabilsk og animalsk fedt. De vegetabilske olier kan i høj grad substituere hinanden. Der er dog visse af olietyperne, fx rapsolie, som ikke kan gives til smågrise på grund af den ernæringsmæssige sammensætning og smag.[99] Desuden må animalsk fedt ikke anvendes til kvægfoder og fjerkræfoder. Produktmæssigt er der også substitution mellem vegetabilsk og animalsk fedt, dog med de ovenfor nævnte begrænsninger. 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 vegetabilsk og animalsk fedt.

554. Visse fedttyper kræver opvarmede og isolerede opbevaringstanke. Sojaolie, rapsolie og fiskeolie kræver ikke opvarmede tanke og kan transporteres og opbevares i palletanke uden

[99] Kilde: Videncenter for Svin, "Foderfedt og fedtkvalitet", den 29.9.2010.

opvarmning. Dog bør de være i et isoleret tank for at sikre, at fedtet ikke størkner om vinteren. Dette kan på kort sigt gøre det vanskeligere at skifte fra en fedttype til en anden, men ved en varig prisændring vil der være mulighed for at investere i den rette opbevaringstank.

Detailmarkedet

555. Landmændene indkøber foderfedt til brug for fremstilling af hjemmeblandet foder. For så vidt angår hjemmeblandet foder gælder de samme muligheder for substitution mellem forskellige olietyper, som nævnt ovenfor under engrosmarkedet.

Udbudssubstitution

Engrosmarkedet

556. Fedtselskaberne indkøber og blander evt. fedtet til brug for grovvareselskabernes foderfremstilling eller videresalg. Der er ingen hindringer for, at fedtselskaberne kan skifte fra den ene fedttype til den anden.

Detailmarkedet

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

Konklusion

558. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der stort set er fuld substitution både mellem de forskellige typer af vegetabilsk fedt og mellem animalsk og vegetabilsk fedt, og da der i øvrigt ikke er sket ændringer hverken på engrosmarkedet i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et samlet produktmarked for engrossalg af foderfedt.

559. Tilsvarende kan der afgrænses et samlet produktmarked for detailsalg af foderfedt.

5.1.10.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

560. Kommissionen har ikke tidligere afgrænset et geografisk marked for foderfedt.

561. Konkurrencerådet har i Grovvarefusion 3 afgrænset såvel et engrosmarked som et detailmarked for salg af foderfedt til Danmark.

562. Parterne har i anmeldelsen angivet, at det geografiske marked overordnet kan afgrænses i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3.

Engrosmarkedet

563. Der foretages en opblanding af foderfedtet på danske anlæg efter bestilling fra aftagerne, og herfra distribueres det ud til grovvareselskaberne. Det er derfor kun forsyningsselskaberne, der foretager dette indkøb/import og blander og videredistribuerer foderfedtet til grovvareselskaberne (engrosmarkedet).

Detailmarkedet

564. Grovvareselskaberne importerer kun foderfedt i begrænset omfang. Grovvareselskaberne sælger herefter foderfedtet til landmænd i Danmark (detailmarkedet). Heller ikke landmændene foretager import af foderfedt.

Konklusion

565. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse

med tidligere praksis – afgrænses et relevant geografisk marked for salg af foderfedt fra forsyningsselskaberne til grovvareselskaberne (engrosmarkedet) til Danmark.

566. Tilsvarende kan det relevante geografiske marked for salg af foderfedt fra grovvareselskaber til landmænd (detailmarkedet) også afgrænses til Danmark.

5.1.11 Markedet for salg af premix

5.1.11.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

567. Kommissionen har i sine tidligere beslutninger[100] fundet, at der er en vis grad af udbuds- og efterspørgselssubstitution mellem mineralblandinger og fabriksforblandinger, men har ladet afgrænsningen af det relevante produktmarked for premix stå åben. I *Nutreco/BASF*[101] anførte Kommissionen vedrørende efterspørgselssubstitutionen, at kundernes (grovvareselskaber og landmænd) valg mellem mineralblandinger og fabriksforblandinger hovedsageligt afhænger af, hvor tekniske kundernes blandingsanlæg er. Vedrørende udbudssubstitutionen anførte Kommissionen, at alle hovedleverandørerne af mineralblandinger og fabriksforblandinger producerede begge typer premixblandinger.

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

569. Konkurrencerådet tog i Grovvarefusion 1 ikke stilling til en afgrænsning af det relevante produktmarked for premix. I Grovvarefusion 2 og 3 fandt Konkurrencerådet, at der kunne afgrænses et overordnet marked for premix.[102] 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 markedsafgrænsninger. I Grovvarefusion 3 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben, da de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen havde ved fusionen, ville eksistere under alle relevante markedsafgrænsninger.

570. Parterne har i anmeldelsen angivet, at der overordnet kan afgrænses et produktmarked i lighed med afgrænsningen i Grovvarefusion 3.

571. Inden for handel med premix kan der sondres mellem henholdsvis engroshandel og detailhandel.

572. På engrosmarkedet sælger producenterne af premix disse til grovvareselskaberne. Der er primært tale om to store danske virksomheder, hvoraf den ene udelukkende agerer på engrosmarkedet.

---

[100] 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*.

[101] Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 – *Nutreco/BASF*, punkt 13-19.

[102] I Grovvarefusion 2 benyttedes terminologien 'premix- og mineralblandinger' om disse produkter.

573. Grovvareselskaberne indkøber premix med henblik på at anvende det i deres egenproduktionen af færdigfoder eller til videresalg til landmænd. De danske grovvareselskaber sælger premix til landmænd til brug for hjemmeblandinger, hvilket udgør detailmarkedet.

574. I denne fusion er såvel engros- som detailmarkedet relevante.

Efterspørgselssubstitution

575. Premix er en fællesbetegnelse for produkterne fabriksforblandinger og mineralblandinger, som er blandinger af et antal forskellige koncentrerede vitaminer, mineraler, enzymer m.v.

576. Fabriksforblandinger og mineralblandinger varierer med hensyn til indholdet af vitaminer, mineraler og koncentrationsgrad. 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[103]).

577. 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 landmænd producerer hjemmeblandet svinefoder.

578. Det overordnede marked for premix kan eventuelt segmenteres yderligere i henholdsvis mineralblandinger og fabriksforblandinger.

Engrosmarkedet

579. Grovvareselskaberne anvender udelukkende fabriksforblandinger til fremstilling af færdigfoderblandinger. På engrosmarkedet er der således ikke efterspørgselssubstitution mellem mineralblandinger og fabriksforblandinger.

Detailmarkedet

580. På detailmarkedet er der ikke (på kort sigt) efterspørgselssubstitution hos landmændene mellem mineralblandinger og fabriksforblandinger Det skyldes at fabriksforblandinger er meget koncentrerede, hvorfor de har et højt indhold af vitaminer og andre tilsætningsstoffer, og derfor kun skal iblandes foder så det udgør ca. 0,3 pct. af den færdige foderblanding. Mineralblandinger indeholder derimod en større mængde mineralstoffer og skal derfor iblandes foder, så det udgør ca. 3 pct. af den færdige foderblanding. Anvendelse af fabriksforblandinger kræver endvidere en HACCP registrering.

581. Hedegaard er ikke aktiv på markedet for detailsalg af fabriksforblandinger, som alene udgør 0,6 pct. af det samlede detailmarked for premix.

Udbudssubstitution

Engrosmarkedet

582. På engrosmarkedet er der imidlertid en betydelig udbudssubstitution, da de store udbydere (Vitfoss og Vilomix) både fremstiller fabriksforblandinger og mineralblandinger og kan dermed øge udbuddet af begge typer premix.

---

[103] HACCP er en forkortelse af Hazard Analysis and Critical Control Point – på dansk oversat til risikofaktoranalyse og kritiske styringspunkter.

Detailmarkedet

583. Tilsvarende gælder det på detailmarkedet, at grovvareselskaberne umiddelbart kan øge udbuddet af det ene produkt i tilfælde af prisstigning på det andet.

Konklusion

Engrosmarkedet

584. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer på markedet siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet produktmarked for engrossalg af premix. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i mineralblandinger og fabriksforblandinger. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

Detailmarkedet

585. På detailmarkedet er Hedegaard ikke aktiv for så vidt angår fabriksforblandinger. På detailmarkedet for salg af premix udgør salget af fabriksforblandinger imidlertid kun 0,6 pct. Det betyder, at markedsandelen på mineralblandinger (efter fusionen) svarer til markedsandelen på det samlede marked (efter fusionen), og en eventuel opdeling af markedet i mineralblandinger og fabriksforblandinger ville ikke have betydning for vurderingen.

586. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der på baggrund heraf og da der ikke er sket ændringer for så vidt angår detailmarkedet for premix siden Grovvarefusion 3, kan der – i lighed med tidligere praksis – afgrænses et overordnet produktmarked for detailsalg af premix. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, vil således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.11.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

587. Kommissionen fandt i *Nutreco/BASF*[104], at markedet for salg af premix kan være nationalt, men lod i denne sag og efterfølgende afgørelser[105] afgrænsningen af det geografiske marked stå åben. Argumentationen for et nationalt marked var transportomkostninger og det forhold, at hovedparten af produkterne blev indkøbt nationalt.

588. 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 snævrest mulige afgrænsning af det geografiske marked. I Grovvarefusion 3 fandt Konkurrencerådet, at der kunne afgrænses et geografisk marked til Danmark både for så vidt angik engrossalget til grovvareselskaber og detailsalget til landmænd. Det skyldes, at der ifølge styrelsens markedsundersøgelse var klare præferencer for danskproducerede produkter, store prisforskelle mellem det danske marked og andre europæiske markeder samt en begrænset import.

---

[104] Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 - *Nutreco/BASF*, punkt 22-25.

[105] 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*.

589. Parterne gør i anmeldelsen gældende, at der kan afgrænses et EØS-marked for salg af premix, Parterne har i forbindelse med behandlingen af Grovvarefusion 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 7 pct. af inputtet til det færdige foder.*" Den begrænsede import til Danmark skyldes ifølge parternes 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 leverandører i andre lande let vil kunne fremstille premixblandinger til det danske marked. Der er en mindre forskel i de premixblandinger, der sælges i Europa henholdsvis Danmark, men det skyldes – ifølge parterne – primært forskelle i nationale myndighedskrav og nationale fodringsstrategier. De generelle EU-regler for mineralske foderblandinger gælder for alle medlemslandene. Herudover er de nationale fodringsstrategier afhængige af de tilstedeværende råvarer i den pågældende medlemsstat (energi og proteinkilder i form af korn, sojaskrå, solsikkeskrå, rapskager m.v.). Her vil der typisk qua landbrugets efterspørgsel være nationale forskelle, som der skal tages højde for ved udarbejdelsen af premixblandingen via en analyse af råvarerne, men produktionsapparatet er tilsvarende indstillet til at skulle producere varierende premixblandinger.

Engrosmarkedet

590. Styrelsens markedsundersøgelser viser, at grovvareselskaberne, trods et vist indkøbsvolumen stort set udelukkende køber ind fra de danske virksomheder (Dansk Vilomix og Vitfoss) og kun importerer i begrænset omfang. Begrundelsen er blandt andet hensynet til kvalitet.

Detailmarkedet

591. Styrelsens markedsundersøgelse viser - i lighed med undersøgelsen i Grovvarefusion 2 og 3 - 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 (ca. 5 pct.)[106] af premix.

Konklusion

592. Parterne anfører, at det geografiske marked mindst skal afgrænses til Danmark, muligvis bredere, mens Kommissionens praksis samt styrelsen markedsundersøgelse taler for et dansk marked.

593. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der er klare præferencer for danskproducerede premix-produkter, prisforskelle mellem det danske marked og andre europæiske markeder, og begrænset import og da der i øvrigt ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et relevant geografisk marked for engrossalg af premix til Danmark.

594. Tilsvarende kan det geografiske marked for detailsalg af premix afgrænses til Danmark.

---

[106] Parternes estimat angivet i K2.

5.1.12 Markedet for forædling, produktion og salg af såsæd

5.1.12.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

595. Kommissionen har afgrænset produktmarkeder for forskellige typer såsæd og andre afgrøder (bl.a. majs, hvede og byg). Kommissionen henviser bl.a. til den manglende efterspørgselssubstitution.

596. 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.*

597. 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 og 3. Dette marked kan eventuelt opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte sorter. I Grovvarefusion 2 og 3 var det muligt at lade den endelige markedsafgrænsning stå åben.

598. Grovvarefusion 1 og 2 angik kun salget af såsæd fra grovvareselskab til landmænd. Grovvarefusion 3 angik både engrosmarkedet og detailmarkedet. I denne fusion er både engros- og detailmarkedet relevant.

599. Parterne har for så vidt angår produktmarkedet i anmeldelsen angivet, at der kan afgrænses et overordnet produktmarked for såsæd. Der kan eventuelt ske en segmentering til separate delmarkeder for kategorierne vintersæd, vårsæd, raps, majs og græsfrø. Dette gælder både for engros- og detailmarkedet.

600. Såsædsindustrien består således af to dele, jf. Kommissionens afgørelser.[107] Den første del er selve planteforædlingen og den anden del er den kommercielle produktion og salg af præbasisfrø og andre tidligere generationer. Her udvikles, afprøves og godkendes sorter. Disse videresælges til grovvareselskaberne, hvilket udgør engrosmarkedet.

601. 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.

602. Både engros- og detailmarkedet er relevante i denne fusion.

Efterspørgselssubstitution
Engrosmarkedet

603. Grovvareselskaberne indkøber såsæd som de masseproducerer, oprenser og bejdser. Grovvareselskabernes efterspørgsel af såsæd og valg af sorter afhænger udelukkende af landmændenes efterspørgsel.

---

[107] 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*.

Detailmarkedet

604. For så vidt angår efterspørgselssubstitution på detailmarkedet, varierer landmændenes behov for såsæd efter bedriftens produktion (fx raps eller byg, vinter eller sommerafgrøder) og egenskaber (jordbundsforhold, vejrforhold, sygdomme). Der er derfor ikke fuldstændig efterspørgselssubstitution mellem de forskellige typer såsæd. Dette taler for, at der kan ske en segmentering i forhold til de forskellige typer såsæd og andre afgrøder.

Udbudssubstitution

Engrosmarkedet

605. For så vidt angår udbudssubstitution på engrosmarkedet gælder, at teknologien ved forædling fortsat er specialiseret, hvorfor forædlingsteknikken fra en kornsort eller afgrøde ikke altid umiddelbart kan anvendes til forædling af andre kornsorter eller afgrøder. Der er derfor delvis men ikke fuldstændig udbudssubstitution fra såsædsindustriens side.

Detailmarkedet.

606. For så vidt angår udbudssubstitution på detailmarkedet vil grovvareselskaberne have adgang til de forskellige sorter og afgrøder, og de vil også kunne levere andre sorter og afgrøder tilfælde af prisstigninger.

Konklusion

Engrosmarkedet

607. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, da der ikke er sket væsentlige ændringer i forhold til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet engrosmarked for forædling af såsæd og andre afgrøder samt salg af såsæd til grovvareselskaber. Dette overordnede marked kan eventuelt opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte typer såsæd. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning stå åben, idet den endelige afgrænsning af de relevante produktmarkeder ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen, idet fusionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder selv ved den snævreste afgrænsning.

Detailmarkedet

608. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, da der ikke er sket væsentlige ændringer i forhold til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet detailmarked for salg af såsæd til landmændene. Dette overordnede marked kan eventuelt opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte typer af såsæd. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben, idet den endelige afgrænsning af det relevante produktmarked ikke har afgørende betydning for vurderingen af fusionen. De konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville således også eksistere under alle øvrige relevante markedsafgrænsninger.

5.1.12.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

609. Kommissionen har tidligere afgrænset det geografiske marked for salg af såsæd nationalt.

> *"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." [108]

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

611. Konkurrencerådet fandt i Grovvarefusion 3, at markedet for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder (engrosmarkedet) samt salg af sorterne (detailmarkedet) kunne afgrænses geografisk til Danmark. Rådet henviste bl.a. til, at forædlingen af sorterne blev tilpasset de regionale forhold.[109]

612. Parterne har i anmeldelsen angivet, at markedet kan afgrænses nationalt til Danmark. Parterne har bl.a. henvist til Rådets tidligere afgørelser.

Engrosmarkedet

613. Med hensyn til engrosmarkedet sker grovvareselskabernes forsyning af såsæd primært fra danske forædlere, der også repræsenterer udenlandske sorter.

Detailmarkedet

614. Med hensyn til detailmarkedet er importen ligeledes meget begrænset. Kun […] pct. angiver, at de importerer, og hovedparten begrunder den manglende import med, at det er for besværligt.

Konklusion

Engrosmarkedet

615. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at da der ikke er sket væsentlige ændringer i relation til ovenstående siden Grovvarefusion 3, kan der – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et relevant geografisk marked for forædling af såsæd samt salg af præbasisfrø til grovvareselskaber til Danmark.

Detailmarkedet

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

5.2 Horisontale samarbejder på grovvaremarkederne

617. Jf. afsnit 4.2.3.3 er grovvareselskaberne 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/Agro Danmark, ligesom selskaber både inden for de to grupperinger og på tværs af grupperingerne har ejerandele i nogle af de samme virksomheder, jf. beskrivelsen i afsnit 4.2.3.2. Blandt DLA-medlemmerne findes bl.a. DA, Hedegaard, VA og Mollerup Mølle. I samarbejdet i regi af DLG/Agro Danmark deltager DLG, Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers. Enkelte selskaber står uden for de to grupperinger, herunder Himmerlands Grovvarer og ATR.

---

[108] 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*.

[109] Grovvarefusionen 1, side 170.

618. Indkøbsselskaberne i regi af DLA og DLG/Agro Danmark er vigtige for grovvareselskaberne, da en række input til foderproduktion m.v. kan fås til mere konkurrencedygtige priser gennem indkøbsselskaberne, end hvis grovvareselskaberne købte ind på egen hånd. Det skyldes, at større indkøbsvolumen medfører bedre priser og vilkår i forbindelse med indkøbene.

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

620. Ved vurderingen i Grovvarefusion 2 blev der taget udgangspunkt i de enkelte grovvareselskabers markedsandele, og dermed at de enkelte selskaber skulle betragtes som selvstændige. Der blev dog også taget hensyn til, at DLA og DLG/Agro Danmark i et vist omfang agerede som to samlede enheder, jf. afgørelsens punkt 401, hvilket i særlig grad gjorde sig gældende for DLA, jf. afgørelsens afsnit 4.2.1.

621. Ved vurderingen i Grovvarefusion 3 blev det også vurderet, at grovvareselskaberne inden for de enkelte samarbejder skulle anses for konkurrerende virksomheder, og at vurderingen af fusionens virkninger følgelig skulle baseres på de enkelte grovvareselskabers markedsandele. Imidlertid blev det også vurderet, at de indbyrdes samarbejdsrelationer gav mere snævre rammer at konkurrere inden for. Det skyldtes særligt ensretningen af omkostninger som følge af det fælles indkøb, jf. afgørelsens afsnit 4.2.3-4.2.4.

5.2.1 DLA

622. Samarbejdet i regi af DLA består både af selve indkøbsselskabet DLA, som har mere end 25 grovareselskaber som medlemmer, og af en række forsyningsselskaber, som forskellige DLA-medlemmer ejer i fællesskab, jf. afsnit 4.2.3.2.

623. Indkøbsselskabet DLA står for indkøb af foderråvarer, planteværn, gødning samt ensilerings- og høstprodukter, og indkøbene sker primært til DLA's medlemmer. Ikke-medlemmer har dog også mulighed for at aftage produkter gennem DLA, hvilket som udgangspunkt sker på andre vilkår. Medlemmerne har påtaget sig en loyalitetsforpligtelse i forhold til indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn hos DLA, således at de får dækket hele deres behov for de pågældende produkter via DLA. DLA-medlemmerne har dermed ikke mulighed for at dække hele eller en del af deres behov for fx gødning andetsteds end via DLA.

624. DLA-medlemmerne foretager desuden i vidt omfang indkøb gennem de forsyningsselskaber, som er ejet af forskellige DLA-medlemmer, og som bl.a. sælger premix, foderfedt og såsæd til grovvareselskaberne.

625. Der er dermed samlet set en høj grad af ensretning af priser og vilkår forbundet med DLA-medlemmernes indkøb af input til foderproduktion m.v.

5.2.2 DLG/Agro Danmark

626. Samarbejdet i regi af DLG/Agro Danmark består af flere særskilte indkøbsselskaber, som hver især står for indkøb af henholdsvis foderråvarer, planteværn, gødning samt ensilerings- og høstprodukter til selskabernes ejere, jf. afsnit 4.2.3.2. Udover DLG, Hornsyld Købmandsgaard og Brødr. Ewers deltager bl.a. også svenske Lantmännen i disse samarbejder.

627. [...]. Samarbejdet medfører også her ensretning af priser m.v. for deltagerne i samarbejdet.

5.2.3 Samarbejder på tværs af de to grupperinger

628. Udover de horisontale samarbejdsrelationer mellem grovvareselskaber i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark eksisterer der også samarbejder og fælles ejerskaber på tværs af de to grupperinger, jf. beskrivelsen i afsnit 4.2.3.2.

629. DLG og DA har eksempelvis begge ejerandele i selskaberne Nagro, DanGødning, DanHatch, og der er dermed væsentlige strukturelle forbindelser mellem de to grovvareselskaber. Det kan bidrage til at ensrette deres incitamenter, ligesom det kan give dem indsigt i hinandens strategier m.v., hvilket bl.a. har betydning for vurderingen af, om en fusion øger sandsynligheden for koordinerede virkninger.[110]

5.2.4 Vurdering af betydningen af samarbejder

630. I såvel Grovvarefusion 2 som Grovvarefusion 3 blev det lagt til grund, at grovvareselskaberne – på trods af eventuelle tilhørsforhold til indkøbsselskaberne i regi af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark – skulle anses for at være konkurrerende virksomheder. Det blev dog samtidig slået fast, at grovvareselskaberne inden for hver gruppering har en vis viden om hinandens omkostninger, som i vidt omfang er ensrettede. Det blev derfor vurderet, at konkurrencen mellem medlemmer *inden for* et samarbejde ikke kunne antages at være helt på niveau med konkurrencen mellem selskaber *uden* sådanne relationer, jf. punkt 423 i Grovvarefusion 3.

631. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det fortsat er relevant at anskue grovvareselskaber inden for fx DLA som konkurrenter, hvorfor vurderingen nedenfor vil basere sig på de enkelte grovvareselskabers markedsandele på de af fusionen berørte markeder. Det er dog fortsat styrelsens vurdering, at fx konkurrencen mellem DLA-medlemmer som udgangspunkt ikke kan antages at være helt på niveau med konkurrencen mellem henholdsvis DLA-medlemmer og grovvareselskaber, der ikke er medlem af DLA.

632. At grovvareselskaber inden for DLA kan betragtes som konkurrenter, understøttes bl.a. af, at DLA-medlemmerne i styrelsens markedsundersøgelse – selvom hovedparten har angivet […] som den største konkurrent – også angiver DLA-medlemmer, herunder særligt DA, som værende blandt deres største konkurrenter på tværs af de berørte grovvaremarkeder.

633. Endelig er det styrelsens vurdering, at de samarbejder, som eksisterer på tværs af henholdsvis DLA og DLG/Agro Danmark, på samme måde har potentiale til at ensrette de deltagende grovvareselskabers incitamenter og indsigt i oplysninger om fx konkurrenters forhold. Virksomhederne vil dog på trods heraf fortsat være at betragte som konkurrenter.

5.3 Konkurrenceretlig vurdering

5.3.1 Rammerne for vurderingen

634. Fusionen blev anmeldt af DA til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen den 20. januar 2015.

---

[110] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 47-48.

635. Samme dato, men på et senere klokkeslæt, anmeldte DA en anden transaktion[111], der berører en række af de samme markeder, til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

636. Af årsagerne nævnt i punkt 637-640 og i overensstemmelse med Kommissionens praksis, vil Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurdere nærværende fusion efter prioritetsprincippet ("først til mølle"), baseret på anmeldelsestidspunktet.

637. En vurdering af de konkurrencemæssige virkninger af en fusion involverer en vurdering af de konkurrencemæssige forhold, som den anmeldte fusion vil resultere i, sammenlignet med de forhold der ville have eksisteret uden fusionens gennemførelse. Som udgangspunkt udgør forholdene på anmeldelsestidspunktet derfor den relevante referenceramme for en vurdering af fusionens virkninger på markedet. Dog kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i visse tilfælde tage højde for fremtidige ændringer på markedet, der kan forudses med rimelig præcision[112].

638. Efter Kommissionens praksis følger det af de generelle principper i EU's fusionsregler, hvorefter Konkurrencelovens regler om fusionskontrol skal fortolkes, at parterne har krav på at få en fusion godkendt, såfremt denne, vurderet på sine egne præmisser, ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt. Derfor skal fremtidige ændringer i markedet, der sker som resultat af senere anmeldte fusioner, ikke inddrages i vurderingen af den først-anmeldte fusion. Dette synspunkt følger af Kommissionens afgørelse i sagen *Seagate/Samsung*:

> *"It is neither necessary nor appropriate to take into account future changes to the market conditions resulting from subsequently notified transactions that require approval from the Commission."*[113]

639. Efter Kommissionens opfattelse er anvendelse af prioritetsregelen, baseret anmeldelsestidspunktet, den eneste måde, hvorpå det kan sikres, at kravene til fusionsafgørelsens retssikkerhed, gennemsigtighed og objektivitet opfyldes, og som i tilstrækkelig grad respekterer de øvrige bestemmelser i og formålet med EU's fusionsregler[114].

640. Styrelsen bekendt er der i Kommissionens praksis ingen eksempler på, at to fusioner – der berører de samme markeder – anmeldes samme dag. Imidlertid følger det af Kommissionens bemærkninger i *Seagate/Samsung* og *Western Digital/Viviti*, hvor to transaktioner blev anmeldt med én dags mellemrum, at prioritetsregelen, baseret på anmeldelsestidspunktet, skal anvendes uanset tidsspændet mellem de to anmeldelser:

> *"What matters in law is which transaction is notified first. The principle of legal certainty requires that the same priority rule is applied irrespective of the various time-periods that may lie between the notifications of transactions affecting the same market."*[115]

641. Styrelsen vil derfor vurdere denne fusion på baggrund af den konkurrencemæssige situation, der var gældende på anmeldelsestidspunktet, hvilket betyder, at der ved vurderingen ikke tages højde for den transaktion, som DA efterfølgende har anmeldt til styrelsen.

---

[111] Danish Agro a.m.b.a.'s erhvervelse af enekontrol over DLA Agro a.m.b.a.
[112] Jf. Kommissionens afgørelse af 19. oktober 2011 i sag COMP/M.6214, *Seagate/Samsung,* punkt 13, samt Kommissionens afgørelse af 23. november 2011 i sag COMP/M.6203, *Western Digital/Viviti,* punkt 32.
[113] Jf. *Seagate/Samsung,* punkt 14.
[114] Jf. *Seagate/Samsung*, punkt 15, samt *Western Digital/Viviti*, punkt 35.
[115] Jf. *Seagate/Samsung,* punkt 17, jf. også *Western Digital/Viviti*, punkt 42.

5.3.2 Vurderingskriterier

642. De danske regler om fusionskontrol fremgår af konkurrencelovens kapitel 4. Det følger heraf, at alle fusioner, der opfylder omsætningsgrænserne i § 12, stk. 1, eller henvises fra Europa-Kommissionen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, skal anmeldes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og godkendes af Konkurrencerådet forinden, de må gennemføres, jf. § 12 c, stk. 5.

643. Fusionskontrollen består i en undersøgelse af, om fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt, jf. SIEC-testen[116], som blev indført med ændringen af konkurrenceloven i 2004 med virkning fra 1. februar 2005. Vurderingskriteriet fremgår af konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, der har følgende ordlyd:

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

644. Det betyder, at vurderingskriteriet, dvs. om fusionen hæmmer eller ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, er ens for sager, hvor fusionen henholdsvis godkendes eller forbydes.

645. Vurderingen af fusionens effekt foretages ud fra de vurderingskriterier, som fremgår af de danske regler om fusionskontrol, samt Kommissionens meddelelser og fællesskabspraksis, der er vejledende ved styrelsens vurderinger.[117]

646. Konkurrencemyndighedens vurdering af en fusion vil tage udgangspunkt i en analyse af de begivenheder, der med større eller mindre sandsynlighed vil indtræde i fremtiden, hvis der ikke vedtages en beslutning om forbud eller en præcisering af betingelserne for fusionen i form af tilsagn.[118] Udover skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling kan en fusion også føre til ensidige virkninger, uden at der foreligger dominans, eller en situation, hvor fusionsparterne sammen med andre aktører kan hæmme konkurrencen på markedet via koordineret adfærd.

647. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skal ved vurderingen af, om fusionen hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, foretage en undersøgelse, som består i dels en analyse af konkurrencen, som det ser ud i det kontrafaktiske scenarie, dels en analyse af hvorledes konkurrencen fremtidigt må forventes at ville se ud efter gennemførelsen af fusionen.[119]

5.3.3 Det kontrafaktiske scenarie

648. I den kontrafaktiske analyse skal det vurderes, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusionens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionens gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionens gennemførelse, skal fusionen godkendes.

---

[116] SIEC er en forkortelse for Significant Impediment of Effective Competition.
[117] Jf. FT 2004-05, Tillæg A, s. 1647, v.sp.
[118] Jf. EF-Domstolens dom af 15. februar 2005 i sag C-12/03P, *Tetra/Laval*, præmis 42.
[119] Jf. EF-Domstolens dom af 15. februar 2005 i sag C-12/03P, *Tetra/Laval*, præmis 42-43.

649. Når en kontrafaktisk analyse foretages, er det i de fleste tilfælde mest relevant at sammenligne med de eksisterende konkurrenceforhold på fusionstidspunktet ved vurderingen af fusionens virkninger. Under visse omstændigheder kan der dog tages hensyn til de forventede fremtidige ændringer på markedet, som i rimelig grad kan forudsiges. Når det skal vurderes, hvad der er en relevant sammenligning, kan der især tages hensyn til den sandsynlige virksomhedstilgang eller -afgang, hvis fusionen ikke gennemføres.[120]

650. Kommissionen har blandt andet i afgørelsen vedrørende *EDF/Segebel* anført, at:

> *"The assessment of the potential horizontal unilateral effects of the proposed transaction requires a comparison with a counterfactual which describes the most likely market outcome(s) in the absence of the proposed transaction."*[121]

651. Som det fremgår ovenfor, skal vurderingen af det kontrafaktiske scenarie fastlægges ud fra den forventede konkurrencesituation, hvis parterne ikke havde indgået aftale om at fusionere. "At fusionere" skal i den sammenhæng forstås som den transaktion, der gennemfører den sammenlægning af aktiviteter, parterne har aftalt. Dette scenarie holdes herefter op mod den forventede konkurrencesituation på markedet med fusionen.

652. Hvis der kan opstilles mere end ét sandsynligt scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionens gennemførelse, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund.[122]

5.3.4 Horisontale forbindelser

653. Der er hovedsageligt to måder, hvorpå fusioner mellem konkurrenter – det vil sige fusioner med horisontale overlap – kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling:[123]

(i) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ensidige virkninger)

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

654. Ved vurderingen af fusionens ensidige og koordinerede virkninger tages der blandt andet udgangspunkt i markedsandele, niveauet for Herfindahl-Hirschman-Indekset (HHI) efter fusionen og ændringen ("delta") af HHI på alle relevante markeder som følge af fusionen. Ændringen i HHI er særlig velegnet til vurderingen af en fusions virkninger, hvis produkterne på

---

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

[121] Jf. Kommissionens afgørelse af 12. november 2009 i sag COMP/M.5549, *EDF/Segebel*, punkt 66.

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

[123] Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

markedet er forholdsvis homogene. På markeder, hvor produkterne i mindre grad er homogene, kan fx diversion ratios mellem de fusionerende virksomheder give et bedre billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen.

5.3.4.1 Markedsandele og HHI

655. Som nævnt er en strukturel indikator for konkurrencepresset parternes markedsandele samt koncentrationsgraden beregnet ved HHI. De relative markedsandele og koncentrationsgraden på de relevante markeder kan give en indledende indikation af det konkurrencepres, som virksomhederne udøver på hinanden.

656. Markedsandelene bruges bl.a. til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en dominerende stilling på et eller flere markeder. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner anført, at[124]:

i) Markedsandele på 50 pct. eller mere kan i sig selv være et tegn på en dominerende markedsstilling. Mindre konkurrenter kan dog udøve en tilstrækkelig begrænsende indflydelse, hvis de fx har mulighed for og incitament til at øge deres leverancer

ii) Markedsandele på mellem 25 og 40 pct. kan også give anledning til konkurrenceproblemer på grund af andre faktorer, fx antallet af konkurrenter og deres styrke, kapacitetsbegrænsninger eller det forhold, at fusionsparterne eller deres produkter er nære substitutionsprodukter og

iii) Markedsandele, der er mindre end 25 pct., kan især være et indicium på, at fusionen ikke kan antages at hæmme den effektive konkurrence

657. Koncentrationsgraden kan også give nyttige oplysninger om konkurrencesituationen. Medmindre der foreligger særlige omstændigheder, er det ifølge Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked, hvor HHI efter fusionen er:

i) Under 1.000,

ii) Mellem 1.000 og 2.000 med et delta under 250, eller

iii) Over 2.000 med et delta under 150.[125]

658. Det skal dog fremhæves, at ovennævnte HHI-niveauer og delta-værdier alene kan anvendes som et indledende tegn på, at der <u>ikke</u> er konkurrencemæssige problemer. Der er derfor ikke tale om, at der bliver skabt en formodning for, at der foreligger sådanne problemer, hvis de relevante niveauer og værdier overskrides.[126]

659. Markedsandele og HHI efter fusionen skal sammenholdes med situationen i det kontrafaktiske scenarie. Som nævnt i afsnit 5.3.7 er det efter styrelsens vurdering mest relevant at sammenholde markedsandele og HHI efter fusionen med status quo.

---

[124] Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 17-18.
[125] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 19-20.
[126] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 21.

5.3.4.2 Ensidige virkninger

660. 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.

661. Af Kommissionens retningslinjer om horisontale fusioner fremgår om ensidige virkninger, at:

> *"a) fusionen kan fjerne et betydelig konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd (ikke-koordinerede virkninger)"*[127]

662. Hvis en fusion fører til øget markedsmagt, som sætter den fusionerende virksomhed i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt, fx til at hæve priserne, er der tale om ensidige virkninger. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en virksomheds dominerende stilling.[128]

663. På oligopolistiske markeder kan fusioner, der medfører en eliminering af et vigtigt konkurrencepres, som bestod mellem fusionsparterne tidligere, samt svækkelse af det konkurrencepres, der hvilede på de resterende konkurrenter, også hæmme konkurrencen betydeligt. Det gælder selvom koordineringen mellem oligopolvirksomhederne ikke er særlig sandsynlig.[129]

664. Hvorvidt det er sandsynligt, at en fusion vil give anledning til ensidige virkninger, afhænger af en række forskellige faktorer, som kan variere afhængigt af de forskellige markedsforhold, som fusionen vedrører. Ligeledes vil det afhænge af de konkrete omstændigheder, hvilke analyser der i den forbindelse skal foretages.

665. Følgende faktorer indgår blandt andet i vurderingen af, om horisontale fusioner sandsynligvis vil give anledning til ensidige virkninger. Hvis én eller flere af faktorerne er til stede, vil det kunne indikere en risiko for ensidige virkninger som følge af fusionen:

- Fusionsparterne har store markedsandele; jo større markedsandele og jo mere disse øges ved fusionen, desto mere sandsynligt, at markedsmagten øges.[130]
- Fusionsparterne er nære – men ikke nødvendigvis nærmeste – konkurrenter; jo større substitutionsgrad mellem fusionsdeltagernes produkter, desto større sandsynlighed for, at prisen øges.[131]
- Kundernes muligheder for at skifte leverandør er begrænsede, især hvis et skifte er forbundet med store omkostninger, eller der kun er få alternative leverandører.[132]
- Konkurrenterne vil sandsynligvis ikke forøge udbuddet, hvis priserne stiger, eksempelvis fordi konkurrenterne møder adgangsbarrierer, herunder kapacitetsbegrænsninger.[133]

---

[127] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.
[128] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 1. punktum.
[129] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25, 2. punktum og fusionsforordningens betragtning 25.
[130] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 27.
[131] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 28-30. Se også Kommissionens beslutning af 24. januar 2006 i sag COMP/M.3942, Adidas/Reebok, punkt 27.
[132] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 31.
[133] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 32-34.

- Fusionsparterne er i stand til at forhindre konkurrenterne i at ekspandere, eksempelvis fordi den fusionerede enhed kontrollere et vigtigt input, distributionskanaler, er indehaver af intellektuelle ejendomsrettigheder eller har finansiel styrke.[134]

- Fusionen eliminerer en betydelig konkurrencemæssig faktor, eksempelvis har nogle virksomheder større indflydelse på konkurrenceprocessen end deres markedsandele eller lignende måtte tyde på. En fusion, der involverer en sådan virksomhed, kan ændre dynamiske konkurrenceforhold på en betydelig måde, især når markedet i forvejen er koncentreret.[135]

666. Ovenstående faktorer behøver ikke alle være til stede, for at ensidige virkninger er sandsynlige, og det skal ikke betragtes som en udtømmende liste.[136]

667. Ved vurderingen af, om en fusion giver anledning til ensidige virkninger, skal der sammenlignes med det kontrafaktiske scenarie, det vil sige de forhold, der vil gøre sig gældende, hvis fusionen ikke gennemføres.

5.3.4.3 Koordinerede virkninger

668. Ved koordinerede virkninger er der – i modsætning til ensidige virkninger – tale om, at profitabiliteten ved den fusionerede enheds handlinger afhænger af en stiltiende koordinering med andre virksomheder på markedet. Fx vil profitabiliteten af en prisstigning fra den fusionerede enheds side kunne afhænge af, hvorvidt andre store aktører vælger at følge en sådan prisstigning. Den fusionerede enhed vil derfor skulle tage øvrige aktørers forventede adfærd med i de strategiske overvejelser. For at der kan være tale om koordinerede virkninger, skal fusionen gøre det mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd før fusionen, nu vil foretage en sådan koordinering, uden at de indgår en egentlig aftale herom, eller at en allerede eksisterende koordinering, som følge af fusionen, bliver mere stabil, mere effektiv eller lettere at gennemføre.

669. Et led i vurderingen af, om en given fusion skal godkendes, er derfor at afgøre, i) om der er risiko for, at markedets aktører fremover stiltiende vil koordinere deres adfærd, og ii) om risikoen for koordinering øges ved fusionen. Koordineringen kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller -mængder eller ved opdeling af markeder.

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

> *"b) fusionen kan ændre konkurrencens art, så det bliver betydeligt mere sandsynligt, at virksomheder, der ikke koordinerede deres adfærd tidligere, nu vil foretage en sådan koordinering og forhøje priserne eller på anden måde skade den effektive konkurrence. En fusion kan også lette, stabilisere eller effektivisere koordineringen mellem virksomheder, der allerede koordinerede deres adfærd inden fusionen (koordinerede virkninger)."*[137]

---

[134] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 36. Se også Kommissionens beslutning af 25. august 2005 i sag COMP/M. 3686, Johnson&Johnson/Guidant, punkt 350.
[135] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 37.
[136] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 26.
[137] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 22.

671. 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.

672. I *Airtours* opstillede Retten tre kumulative betingelser for, hvornår der er tale om koordinerede virkninger[138]. Kommissionen har i sine retningslinjer for horisontale fusioner præciseret de tre *Airtours*-betingelser, således at retningslinjerne opstiller fire kriterier, der dækker alle tre betingelser fra *Airtours*. Disse fire kriterier skal således alle være opfyldt, for at der er tale om koordinerede virkninger[139]. De fire kriterier fra Kommissionens horisontale retningslinjer er:

(i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,

(ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,

(iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og

(iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.

673. Hvis – og kun hvis – de fire betingelser alle er opfyldt og fusionen bidrager til opfyldelsen, kan det konkluderes, at fusionen øger risikoen for koordinerende virkninger. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.[140]

(i) Etablering af koordineringsbetingelser

674. Det er ikke tilstrækkeligt, at virksomheder, der ønsker at koordinere, har stor gennemsigtighed med hensyn til hinandens forhold. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis de underliggende strukturer på markedet er indrettet sådan, at der findes en fælles reference, som virksomhederne kan gøre til genstand for koordineringen. Det kan fx være priser eller kundedeling på baggrund af geografiske områder. Jo enklere og mere stabile de økonomiske forhold er, desto lettere er det generelt for virksomhederne at etablere koordineringsbetingelser.[141] Derfor er opfyldelsen af denne betingelse nødvendig for, at koordinering overhovedet kan opstå.

(ii) Kontrol af afvigelser

675. 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.[142] 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.

---

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

[139] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 41.

[140] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 44-57.

[141] Jf. fx Kommissionens beslutning af 31. januar 2001 i sag COMP/M.2097, *SCA/Metsä Tissue*, punkt 148.

[142] Jf. fx Kommissionens beslutning af 20. december 2002 i sag COMP/M.2389, *Shell/DEA*, punkt 112-115.

(iii) Disciplinære foranstaltninger

676. Det skal være muligt at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringsbetingelserne. Denne betingelse er sammen med betingelsen om kontrol af afvigelser nødvendig for at sikre, at de koordinerende virksomheder ikke fristes til at afvige fra koordineringen. For det første skal sanktionen ved afvigelse fremstå klart for de koordinerende virksomheder, for det andet skal sanktionen være troværdig, og for det tredje skal sanktionen kunne igangsættes tilpas hurtigt[143]. En sanktion kan eksempelvis være at lægge et fuldt konkurrencemæssigt pres på en koordinerende virksomhed, som afviger fra koordineringsbetingelserne, herunder fx ved at målrette bestemte kundegrupper.

(iv) Reaktioner fra udenforstående virksomheder

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

5.3.4.3.1 Relevante markedskarakteristika

678. Ved afgørelsen af, hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges ved fusionen, lægges vægt på en række markedskarakteristika. Det er imidlertid usandsynligt, at alle markedskarakteristika peger i samme retning, det vil sige enten peger i retning af eller væk fra en risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karakteristika, der taler for, og de karakteristika, der taler imod en risiko for koordinering[144]. I Boks 5.1 nedenfor gennemgås en række markedskarakteristika, som skal inddrages i en sådan vurdering.

Boks 5.1 Markeds-karakteristika

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 at (2) identificere virksomheder, som afviger fra koordinationsniveauet. Gennemsigtighed kan have mange forskellige dimensioner og er en af de helt grundlæggende forudsætninger for koordinering. Det vigtige er, at der er gennemsigtighed om præcis det eller de forhold, som koordineringen sigter efter. Hvis koordineringen drejer sig om priser, skal de

[143] Jf. fx Kommissionens beslutning af 16. april 2008 i sag COMP/M.4980, *ABF/GBI Business* punkt 244-246.
[144] Jf. Domstolens afgørelse af 10. juli 2008 i dommen Bertelmann and Sony v. Impala, Case C-413/06 P, punkt 125-126.

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 afveget fra koordineringen, hvis efterspørgslen normalt udvikler sig stabilt. Således bidrager en stabil udvikling i efterspørgslen til gennemsigtigheden. Omvendt vil store udsving i efterspørgslen gøre det vanskeligt for en virksomhed at vurdere, om den fx har mistet markedsandele til en konkurrent, der har afveget fra koordineringen, eller om den generelle efterspørgsel er faldet.

3b) Størrelse og hyppighed af transaktioner
Jo mindre og jo hyppigere transaktionerne på et marked er, desto bedre vil koordinerende virksomheder kunne observere koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og tilpasse sig hertil, og desto hurtigere vil koordinerende virksomheder opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Således bidrager små og hyppige transaktioner til at øge gennemsigtigheden. Hertil kommer, at det gør det mindre attraktivt at afvige fra koordineringen, idet der ikke vil være en stor gevinst forbundet med at afvige, fx fordi virksomheden ved at afvige opnår en stor og langvarig kontrakt. På denne måde gør små og hyppige transaktioner koordineringen mere stabil.

3c) Produkthomogenitet
Jo større produkthomogenitet, desto lettere kan koordinerende virksomheder sammenligne deres produkter og rette sig ind efter et fælles niveau for koordineringen. Eksempelvis kan det være vanskeligt for to producenter af henholdsvis low- og high-end produkter, på samme marked, at koordinere priserne. Det skyldes, at det vil være vanskeligt at finde én pris at koordinere om. Således vil en høj grad at produkthomogenitet øge gennemsigtigheden og dermed mulighederne for koordinering.

4) Symmetri af markedsandele
Jo mere symmetriske markedsandelene blandt de koordinerende virksomheder er, desto mere ensartede incitamenter har de til at fortsætte koordineringen. Virksomheder med små markedsandele har, alt andet lige, et større incitament til at afvige fra koordineringen end virksomheder med store markedsandele. Det skyldes, (1) at virksomheder med små markedsandele får en mindre del af gevinsten ved at koordinere end virksomheder med store markedsandele, og (2) at virksomheder med små markedsandele potentielt kan kapre flere nye kunder og dermed større gevinster ved at afvige fra koordineringen, end virksomheder med store markedsandele. Alt i alt indebærer symmetri af markedsandele, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Dermed virker symmetri af markedsandele, og særligt fravær af virksomheder med små markedsandele, befordrende for koordinering.

5) Symmetri af omkostninger
Jo mere symmetriske omkostninger, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at finde et fælles niveau for koordineringen, fx et prisniveau. Et sådant niveau for koordineringen kunne opstå ved brug af en fast fælles mark-up i forbindelse med prissætningen. Hertil

kommer, at symmetriske omkostninger, ligesom det var tilfældet med symmetriske markedsandele, har den effekt, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Alt i alt virker symmetriske omkostninger befordrende for koordinering.

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

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

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

9) Gengældelsesmuligheder
Jo bedre muligheder for gengældelse mod virksomheder, der afviger fra koordineringen, desto mindre risiko for afvigelser i det hele taget, og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. Troværdige gengældelsesmuligheder er kendetegnet ved, at de skader afvigende virksomheder i et sådant omfang, at det på lang sigt er mere økonomisk rationelt at deltage i koordineringen, end at afvige[145]. Gengældelse kan fx bestå i en lokal priskrig i et geografisk afgrænset område, hvor den afvigende virksomhed hører hjemme, eller en priskrig rettet specifikt mod den afvigende virksomheds kunder.

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

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

[145] Jf. Rettens afgørelse i Impala v. Commission, Case T-464/04, dom af 13, juli 2006, præmis 466.

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

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

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

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

5.3.5 Vertikale forbindelser

679. Fusioner med vertikale forbindelser kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt gennem ensidige og/eller koordinerede virkninger.

680. De konkurrenceskadelige virkninger kan bl.a. skyldes afskærmning. Med afskærmning menes, at konkurrenter hindres adgang til leverancer eller markeder. Afskærmning kan være problematisk, selvom konkurrenterne ikke tvinges helt ud af markedet. Det er tilstrækkeligt, at de kommer i en situation, hvor de kan konkurrere mindre effektivt. Udgangspunktet for vurderingen af, hvorvidt en afskærmning kan siges at være problematisk, er, om fusionsparterne – eller øvrige konkurrenter – som følge af afskærmningen får mulighed for at hæve priserne over for forbrugerne.

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

682. Ved vertikale fusioner (ligesom ved horisontale fusioner) giver markedsandele og koncentrationsgraden beregnet ved HHI et nyttigt første fingerpeg om både fusionsparternes og deres konkurrenters markedsstyrke og konkurrencemæssige betydning.

5.3.5.1 Markedsandele og HHI

683. Markedsandelene og HHI bruges blandt andet til at vurdere, om den fusionerede virksomhed opnår en betydelig markedsstyrke (hvilket ikke nødvendigvis betyder dominans) på mindst ét af de berørte markeder.

684. Det følger af Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, at det er usandsynligt at en vertikal fusion vil give anledning til konkurrencemæssige problemer, hvis (i) den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og (ii) HHI efter fusionen er under 2000.[146]

685. Hvis begge betingelser er opfyldt, fremgår det endvidere, at Kommissionen i praksis ikke vil foretage en indgående undersøgelse af sådanne fusioner, medmindre der gør sig særlige forhold gældende, fx at et eller flere af følgende forhold er til stede:

a) en af de fusionerede parter vil sandsynligvis ekspandere betydeligt i den nærmeste fremtid,

b) der er væsentlige krydsejerskab eller krydslederskab mellem aktørerne på markedet,

c) en af fusionsparterne er en virksomhed, som højst sandsynligt vil ødelægge den koordinerede adfærd,

d) der er tegn på tidligere eller eksisterende koordinering i praksis, som letter koordinering, på markedet efter fusionen.[147]

686. Markedsandele og HHI anvendes som et første tegn på, at der ikke er tale om konkurrencemæssige problemer, men det indebærer ikke nogen retlig formodning.[148]

5.3.5.2 Ensidige virkninger

687. Med hensyn til ensidige virkninger i fusioner med vertikale forbindelser kan der være tale om to former for afskærmning. For det første kan der opstå *inputafskærmning*, hvilket vil sige, at downstream-konkurrenter får begrænset adgangen til vigtige leverancer. For det andet kan der opstå *kundeafskærmning*, hvis fusionen medfører, at upstream-konkurrenter får begrænset adgangen til et tilstrækkeligt kundegrundlag. Derudover kan den fusionerede enhed få adgang til *kommercielt følsomme oplysninger* om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter.

5.3.5.2.1 Inputafskærmning

688. Inputafskærmning kan opstå, 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).

---

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

[147] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 26.

[148] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 27.

689. Der er tre forhold, der skal undersøges i forbindelse med vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig:

(i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til input,

(ii) om den fusionerede enhed vil have incitament til det og

(iii) om det vil skade konkurrencen downstream betydeligt.[149]

690. I praksis undersøges faktorerne ofte sammen, fordi de er nært forbundne. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.

(i) Mulighed for at afskærme adgangen til input

691. Inputafskærmning kan kun medføre konkurrenceskadelige problemer, hvis den vedrører et vigtigt input for downstream-konkurrenterne. Derudover er det også nødvendigt, at den fusionerede virksomhed har en betydelig markedsstyrke på upstream-markedet, for at inputafskærmning kan skabe konkurrencemæssige problemer.

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

693. Hvis konkurrencen på upstream-markedet er oligopolistisk, vil den fusionerede virksomheds beslutning om at begrænse adgangen til sit input mindske konkurrencepresset på de øvrige udbydere upstream, som hermed vil kunne hæve deres priser over for downstream-aktører, der ikke er vertikalt integrerede. Denne stigning i udeforstående virksomheders markedsstyrke vil være større, jo mindre produktdifferentieringen og jo større koncentrationsgraden er.[150]

(ii) Incitament til at afskærme adgangen til input

694. Incitamentet til inputafskærmning afhænger af, om afskærmningen vil være rentabel. Rentabiliteten afhænger af afvejningen mellem den fortjeneste, der går tabt upstream som følge af en lavere afsætning af input til downstream-konkurrenter, og den øgede fortjeneste på kortere eller længere sigt ved øget salg downstream (eller eventuelt muligheden for at hæve priserne). Jo lavere upstream-avancerne er (det vil sige mindre tab som følge af begrænsningen i input-afsætningen), og jo større downstream-avancerne er (det vil sige højere fortjeneste ved en forøgelse af markedsandelen downstream på bekostning af de konkurrenter, der udsættes for afskærmning), jo større vil incitamentet til afskærmning være.[151]

695. Incitamentet til inputafskærmning afhænger derudover også af, hvor sandsynligt det er, at efterspørgslen ledes væk fra de afskærmede downstream-konkurrenter og over til den fusionerede virksomhed. Denne andel vil normalt være højere, jo større substitutionsmuligheder der er mellem den fusionerede virksomheds og de pågældende konkurrenters produkter.[152]

---

[149] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 32.
[150] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 38.
[151] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 40-41.
[152] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 42.

(iii) Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence

696. I det følgende gennemgås en række scenarier og faktorer, der i praksis kan indebære, at fusioner, hvorved adgangen til inputmarkedet afskærmes, hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.[153]

697. 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.

698. Den effektive konkurrence kan også hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer. En vertikal fusion kan afskærme potentielle konkurrenter på downstream-markedet, hvis den fusionerede virksomhed sandsynligvis ikke vil forsyne potentielle aktører på downstream-markedet eller kun vil gøre dette på ringere vilkår, end det ville være tilfældet uden fusionen. Alene sandsynligheden for, at den fusionerede virksomhed vil gennemføre en afskærmningsstrategi efter fusionen, kan virke afskrækkende på potentielle markedsdeltagere. Den effektive konkurrence på downstream-markedet kan hæmmes betydeligt gennem adgangsbarrierer, især hvis inputafskærmning vil betyde, at sådanne potentielle konkurrenter bliver nødt til at komme ind på både downstream- og upstream-markedet for at kunne konkurrere effektivt på de enkelte markeder.

699. Inputafskærmning vil have størst virkning, hvis det berørte input udgør en betydelig andel af downstream-konkurrenternes omkostninger, eller hvis det berørte input er en afgørende komponent i downstream-produktet.

700. Virkningen for konkurrencen på downstream-markedet skal også vurderes på grundlag af faktorer, der vil kunne opveje denne virkning, fx køberstyrke eller sandsynligheden for, at tilgang af nye virksomheder på upstream-markedet vil opretholde den effektive konkurrence.

5.3.5.2.2 Kundeafskærmning

701. 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.

702. Ved vurderingen af om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, skal det undersøges:

(i) om den fusionerede virksomhed har mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne,

(ii) om den ville have incitament til at afskærme downstream-markederne og

(iii) om det ville skade kunderne på downstream-markedet betydeligt.

703. Nedenfor foretages en nærmere gennemgang af betingelserne, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.[154]

---

[153] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 47-57.

(i) Mulighed for at afskærme adgangen til downstream-markederne

704. 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.

705. 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.

(ii) Incitament til at afskærme adgangen til downstream-markederne

706. 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.

707. Derudover afhænger incitamentet til kundeafskærmning af, om den fusionerede virksomheds upstream-afdeling kan profitere fra et eventuelt højere prisniveau som følge af afskærmningen af upstream-konkurrenterne fra et tilstrækkeligt kundegrundlag. Incitamentet bliver også større, jo mere den fusionerede virksomheds downstream-afdeling kan forventes at profitere fra højere priser på downstream-markederne som følge af afskærmningen.

(iii) Den sandsynlige virkning for den effektive konkurrence

708. 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.

709. 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.

5.3.5.2.3 Adgang til kommercielt følsomme oplysninger

710. Gennem en vertikal fusion kan den fusionerede virksomhed få adgang til kommercielt følsomme oplysninger om konkurrenternes upstream- eller downstream-aktiviteter. Ved for eksempel at blive leverandør til en downstream-konkurrent kan en virksomhed få afgørende oplysninger, som giver den mulighed for at føre en mindre aggressiv prispolitik på downstream-markedet til skade for forbrugerne. Det kan også stille konkurrenterne dårligt i konkurrencen og dermed afskrække dem fra at trænge ind og ekspandere på markedet.[155]

5.3.5.3 Koordinerede virkninger

711. Vertikale fusioner kan medføre øget symmetri mellem virksomhederne på markedet. Dette kan gøre koordinering mere sandsynlig, idet det bliver lettere at nå frem til en fælles forståel-

---

[154] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 58-77.
[155] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 78.

se af koordineringsbetingelserne. Tilsvarende kan en vertikal fusion øge gennemsigtigheden på markedet og dermed lette koordinering mellem de resterende markedsaktører.

712. Koordinerede virkninger i vertikale fusioner vurderes på samme måde som ved horisontale fusioner. Det skal således undersøges, hvorvidt de fire betingelser, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for horisontale såvel som ikke-horisontale fusioner, er opfyldt:

i) Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser,

ii) Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter,

iii) De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser og

iv) Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.[156]

713. Analysen af betingelserne er gennemgået under afsnittet om horisontale fusioner, og der henvises derfor til afsnit 5.3.4.3 ovenfor for en nærmere gennemgang af betingelserne.

5.3.6 Effektivitetsgevinster

714. Der er tre kumulative betingelser, der skal være opfyldt, før der kan tages hensyn til eventuelle effektivitetsgevinster ved vurderingen af en fusion.[157] Disse betingelser er:

i) Gevinsterne skal være til gavn for forbrugerne. Dvs. gevinsterne skal være betydelige, skal kunne realiseres rettidigt og skal principielt gavne forbrugerne på de(t) marked(er), hvor det ellers er sandsynligt, at der ville opstå konkurrencemæssige problemer.[158]

ii) Gevinsterne skal være fusionsspecifikke. Dvs. gevinsterne skal direkte skyldes den anmeldte fusion og må ikke kunne realiseres i tilsvarende omfang gennem mindre skadelige alternativer.[159]

iii) Gevinsterne skal være påviselige. Dvs. der skal være en rimelig sikkerhed for, at effektivitetsgevinsterne realiseres, og de skal være tilstrækkelige til at opveje en fusions potentielle skadelige virkninger for forbrugerne.[160]

715. Det er fusionsparternes opgave at fremvise dokumentation for, at en fusion medfører effektivitetsgevinster, samt at påvise og sandsynliggøre, at gevinsterne opfylder de tre kumulative betingelser.

5.3.7 Vurdering af det kontrafaktiske scenarie

716. Som nævnt i afsnit 5.3.3 skal der til brug for vurderingen af fusionen foretages en kontrafaktisk analyse af, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet uden fusio-

[156] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 81.
[157] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 76-88.
[158] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 79.
[159] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 85.
[160] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 86.

nens gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være med fusionens gennemførelse. I dette afsnit vurderes det, hvilket scenarie der mest sandsynligt vil opstå, hvis parterne ikke havde indgået en aftale om at fusionere, og DA således ikke erhverver kontrol over Dan Agro.

717. Fusionsparterne har ikke angivet noget andet alternativ til at gennemføre fusionen mellem DA og Dan Agro, end at situationen umiddelbart før parterne indgik aftale om at fusionere – det vil sige status quo – opretholdes.

718. Den 10. april 2014 blev der indgået en aktionæraftale, der omfatter samtlige aktionærer i Dan Agro. Det følger af aftalen, at aktionærerne er forpligtet til at gennemføre en ekstraordinær generalforsamling i Dan Agro, hvor samtlige aktionærer stemmer for en ophævelse af stemmeloftet på 15 pct. i form af en vedtægtsændring.[161]

719. På tidspunktet for ophævelsen af stemmeloftet vil Dan Agro blive datterselskab til DA. Der er ikke i forbindelse med aktionæraftalen indgået en ejeraftale eller andre aftaler, der begrænser DA's rettigheder, der følger af aktiebesiddelsen i Dan Agro, ligesom der ikke sker overdragelse af aktier.

720. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det mest sandsynlige kontrafaktiske scenarie er status quo, og at stemmeloftet i Dan Agros vedtægter dermed ikke ophæves. Det betyder, at DA ikke erhverver enekontrol over Dan Agro, og det nuværende stemmeloft på 15 pct. af stemmerne på generalforsamlingen bibeholdes.

721. Dermed medfører status quo scenariet, at Dan Agro (Hedegaard) agerer som selvstændig aktør på grovvaremarkederne.

5.3.8 Berørte markeder

722. Tabel 5.1 nedenfor viser, hvilke markeder der er horisontalt berørte af fusionen, samt om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder på de enkelte markeder. Tabel 5.2 giver dernæst en lignende oversigt for de markeder, som er vertikalt berørte af fusionen.

[161] Aktionæraftalen er betinget af konkurrencemyndighedernes godkendelse.

Tabel 5.1 **Oversigt over horisontalt berørte markeder**

Detailmarked	**Markedsandel** Fusioneret enhed (DA før fusion)	**Markedsandel** CR_2 – top 2 efter fusion	**Betænkelighedernes art, HHI og delta-HHI**
Færdigfoder til fjerkræ	[40-50] pct. ([10-20] pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [4.200-4.300] Ændring i HHI: [900-1.000]
Færdigfoder til svin	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.700-2.800] Ændring i HHI: [300-400]
Færdigfoder til kvæg	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.800-2.900] Ændring i HHI: [300-400]
Planteværn	[30-40] pct. ([20-30] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.500-2.600] Ændring i HHI: [200-300]
Gødning	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.800-2.900] Ændring i HHI: [200-300]
Premix	[40-50] pct. ([30-40] pct.)	[80-90] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [3.500-3.600] Ændring i HHI: [300-400]
Foderråvarer	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.500-2.600] Ændring i HHI: [200-300]
Foderfedt	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [3.500-3.600] Ændring i HHI: [300-400]
Såsæd	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for koordinerede virkninger HHI: [2.800-2.900] Ændring i HHI: [200-300]
Pakke- og katalogvarer	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[40-50] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [1.600-1.700] Ændring i HHI: [100-200]
Agrodiesel	[10-20] pct. ([10-20] pct.)	[50-60] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [2.300-2.400] Ændring i HHI: [0-100]
Indkøb af korn	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Ingen betænkeligheder HHI: [2.900-3.000] Ændring i HHI: [200-300]

Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele).

Tabel 5.2 **Oversigt over vertikalt berørte markeder**

Marked	(E)ngros/ (D)etail	Markedsandel Fusioneret enhed (DA før fusion)†	Markedsandel CR_2 – top 2 efter fusion	Betænkelighedernes art, HHI og delta-HHI på engrosmarkederne
Premix‡	E	[40-50] pct. ([40-50] pct.)	[80-90] pct.	Ingen betænkeligheder HHI (engros): [3.800-3.900] Ændring i HHI: -
	D	[40-50] pct. ([30-40] pct.)	[80-90] pct.	
Foderråvarer‡	E	[0-5] pct. ([0-5] pct.)	[50-60] pct.	Ingen betænkeligheder HHI (engros): [3.800-3.900] Ændring i HHI: -
	D	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	
Foderfedt‡	E	[40-50] pct. ([40-50] pct.)	[90-100] pct.	Ingen betænkeligheder HHI (engros): [4.600-4.700] Ændring i HHI: -
	D	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	
Såsæd	E	[40-50] pct. ([40-50] pct.)	[60-70] pct.	Ingen betænkeligheder HHI (engros): [2.600-2.700] Ændring i HHI: -
	D	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	

Note: † I modsætning til Tabel 5.1 ovenfor, som giver en oversigt over de markeder, der er horisontalt berørte af den anmeldte fusion, giver denne tabel en oversigt over de markeder, som er vertikalt berørte af fusionen. Det er, jf. ovenfor, udelukkende DA, som er aktiv på de berørte engrosmarkeder, og fusionen vil derfor ikke føre til ændrede markedsandele på markederne, ligesom HHI følgelig ikke ændres som følge af fusionen. På de vertikalt berørte detailmarkeder ændres markedsandele og HHI som følge af fusionen, hvilket fremgår af Tabel 5.1.

‡ Premix, foderråvarer og foderfedt indgår også i produktionen af færdigfoder, og markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af de vertikale overlap i forhold til markederne for engrossalg af henholdsvis premix, foderråvarer og foderfedt, jf. afsnit 5.3.17.2, 5.3.18.2 og 5.3.19.2 nedenfor.

Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele).

723. I de følgende afsnit foretages en vurdering af de enkelte markeder. Først gennemgås markederne med rene horisontale forbindelser. Derefter gennemgås de markeder, hvor der både er horisontale og vertikale forbindelser.

724. Det skal indledningsvist bemærkes, at DA inden fusionen har en ejerandel i Hedegaard på ca. 51 pct., jf. Figur 3.1, men at DA efter det af parterne oplyste på grund af et stemmeloft ikke har kontrol over Hedegaard. DA har dermed allerede før fusionen haft en vis interesse i driften af Hedegaard, ligesom DA har haft en vis (ikke-kontrollerende) indflydelse på Hedegaards forretningsmæssige dispositioner. Dette betyder samlet set, at de konkurrencemæssige problemer ved fusionen næppe er så markante, som ændringen af markedsandele isoleret set skulle tilsige. Nedenstående vurderinger skal ses i lyset heraf.

5.3.9 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

5.3.9.1 Markedsandele og HHI

725. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ.[162] Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere alt efter hvilken type af fjerkræ, foderet er rettet imod, jf. afsnit 380 ovenfor, men der tages i det følgende udgangspunkt i et samlet marked for salg af færdigfoder til fjerkræ. Parternes stilling på mulige segmenterede markeder er ikke væsentligt forskellig fra deres stilling på et samlet marked for salg af færdigfoder til fjerkræ, jf. nedenfor. Dette gælder også i forhold til den geografiske markedsafgrænsning, idet de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville eksistere både for et geografisk marked snævert afgrænset til Vestdanmark (vest for Storebælt) og på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark.

726. Før fusionen har DA en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [20-30] pct., jf. Tabel 5.3. Dermed opnår den fusionerede virksomhed efter fusionen en samlet markedsandel på ca. [40-50] pct. Den fusionerede enheds samlede markedsandel adskiller sig ikke væsentligt herfra på mulige segmenterede markeder, jf. Tabel 5.4. Markedsandelene for aktørerne på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.5.

Tabel 5.3 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af fjerkræfoder, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[40-50]
Hedegaard Agro	[20-30]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
ATR	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[3.200-3.300]	[4.200-4.300]
Ændring i HHI	[900-1.000]	
Markedets størrelse, mio. kr.	1.752	

Kilde: Parternes anmeldelse.

727. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [4.200-4.300] med en ændring på [900-1.000], jf. Tabel 5.3. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for,

[162] Til produktion af fjerkræfoder anvendes bl.a. foderråvarer, foderfedt og premix. Markedet for salg af fjerkræfoder er dermed formelt set også vertikalt berørt af fusionen, da DA kontrollerer Scanola, Scanfedt og Vilomix, som er aktive på hvert af de tre engrosmarkeder for henholdsvis foderråvarer, foderfedt og premix, jf. afsnit 4.2.3.2. Disse vertikale forbindelser er behandlet nedenfor under de relevante engrosmarkeder i henholdsvis afsnit 5.3.18.2, 5.3.19.2 og 5.3.17.2.

hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.[163]

Tabel 5.4 **Markedsandele og HHI på mulige segmenterede markeder**

Segmenteret marked	Andel af total-marked (pct.)	Markedsandel (pct.), fusioneret virksomhed	HHI efter fusio-nen	Ændring i HHI
Konventionelt foder	93	[40-50]	[4.100-4.200]	[1.000-1.100]
Økologisk foder	7	[40-50]	[5.000-5.100]	[900-1.000]
Slagtekyllingefo-der†	63	[40-50]	[4.100-4.200]	[900-1.000]
Æglæggerfoder†	29	[50-60]	[4.300-4.400]	[1.200-1.300]

Note: † Kun slagtekyllingefoder og æglæggerfoder er medtaget ovenfor ud af forskellige typer foder til forskellige fjerkræ, mens kalkunfoder og foder til øvrigt fjerkræ ikke er medtaget. Det skyldes, at henholdsvis kalkunfoder og foder til øvrigt fjerkræ udgør en meget begrænset del af det samlede marked for fjerkræfoder, jf. Tabel 4.4.

Kilde: Parternes anmeldelse.

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

5.3.9.2 Ensidige virkninger

729. I vurderingen af om en fusion kan godkendes, skal det undersøges, om den fusionerede enhed efter fusionen vil få øget markedsmagt, som sætter virksomheden i stand til ensidigt at anvende denne markedsmagt til fx at hæve priserne, jf. afsnit 5.3.4.2.[164] Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling.

5.3.9.2.1 Parternes stilling på det relevante marked

730. Generelt er markedet for salg af fjerkræfoder kendetegnet ved nogle få, store aktører og enkelte små aktører. I alt er ca. 12 virksomheder aktive inden for salg af færdigfoder til fjerkræ i Danmark, jf. afsnit 4.4 ovenfor.

731. I kraft af fusionen vil markedet blive mere koncentreret. Hvor der tidligere var tre aktører af en vis størrelse – Hedegaard, DA og DLG – vil markedet efter fusionen være præget af to helt store aktører. Således vil den fusionerede virksomhed efter fusionen opnå en markedsandel på ca. [40-50] pct., mens DLG som den anden store aktør på markedet ligeledes har en mar-

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

[164] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 25.

kedsandel på ca. [40-50] pct., jf. Tabel 5.3. Dertil kommer ATR og Brødr. Ewers, begge med markedsandele på ca. [0-5] pct. De resterende [0-5] pct. af markedet fordeler sig på en række mindre aktører, der jf. ovenfor ikke selv har nogen produktion af fjerkræfoder.

732. Da DA opnår en betydelig markedsandel som følge af fusionen, kan der være risiko for, at DA hæver priserne på fjerkræfoder. DLG vil fortsat være en væsentlig konkurrent på markedet, men givet markedets oligopolistiske/duopolistiske struktur vil der være et naturligt incitament for DLG til også at hæve sine priser, hvis DA skulle iværksætte en ensidig prisforhøjelse.[165] Hvis DA vælger at hæve sine priser, vil konkurrencepresset på DLG således mindskes, hvilket vil sætte DLG i stand til også at hæve sine priser eller på anden måde forringe vilkårene for sine kunder. Det betyder ikke, at DLG nødvendigvis vil hæve priserne til helt samme niveau som DA, men DLG kan have en interesse i ligeledes at hæve priserne. Konkurrencen med DLG vil således ikke forhindre DA i at hæve priserne eller på anden måde forringe vilkårene. Det skyldes, at der er tale om en vis grad af differentiering mellem DA og DLG, da selskaberne bl.a. har forskellige aftaler med landmændene. Nogle landmænd er fx andelshavere i et af selskaberne, og nogle landmænd får bonus i forbindelse med deres indkøb, hvorfor DA og DLG kan fremstå differentierede for landmændene.

733. De øvrige aktører på markedet har efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering en for beskeden position på markedet til at kunne sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen. Det gælder således både Brødr. Ewers og tyske ATR, hvis engagementer på de danske grovvaremarkeder ikke har givet sig udslag i betydelige markedsandele – særligt ikke inden for salg af fjerkræfoder. Parterne har særligt peget på ATR som en væsentlig konkurrent på markedet for fjerkræfoder. […].[166]

734. Da det ikke umiddelbart kan afvises, at DA kan have mulighed for at hæve priserne på færdigfoder til fjerkræ efter fusionen, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens foretaget en nærmere vurdering af DA's ensidige prisincitamenter efter fusionen ud fra en kundeundersøgelse blandt parternes fjerkræfoderkunder. På baggrund af kundeundersøgelsen er der beregnet diversion ratios og foretaget en analyse af illustrative prisstigninger.

5.3.9.2.2 Diversion ratios

735. Diversion ratios mellem de fusionerende virksomheder giver et billede af, hvor nære konkurrenter virksomhederne er før fusionen, og dermed giver de også et billede af det konkurrencepres, der forsvinder som følge af fusionen, jf. Boks 5.2. Dette er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion vil få ensidige virkninger, jf. punkt 665 ovenfor og punkt 28-29 i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har derfor – til brug for vurderingen af de ensidige virkninger af fusionen på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ – foretaget en kundeundersøgelse med henblik på at indsamle data til beregning af diversion ratios. Undersøgelsen blev gennemført i perioden 24. februar 2015 til 11. marts 2015 som en telefoninterviewundersøgelse. Alle DA's og Hedegaards 251 fjerkræfoderkunder i perioden januar 2013-juli 2014 blev kontaktet.[167] Undersøgelsen gav 209 besvarelser, hvilket giver en svarprocent på godt 83. Der er tale om en relativt høj svarprocent, idet eksempelvis 25 pct. af landmændene i styrelsens overordnede markedsundersø-

[165] Motta, M.: *Competition Policy – Theory and Practice*, 2004, Cambridge University Press, side 246-247.
[166] […].
[167] Med hensyn til Hedegaards fjerkræfoderkunder er kunder med et samlet indkøb i perioden januar 2013-juli 2014 på under 5 tons dog ikke medtaget. Der er tale om kunder med et meget marginalt forbrug, idet Hedegaards kunder i gennemsnit har købt over 1.000 tons fjerkræfoder i samme periode.

gelse blandt landmænd indsendte svar, jf. afsnit 4.1.1 ovenfor, og stikprøven vurderes derfor at være repræsentativ for DA's og Hedegaards kunder på fjerkræfodermarkedet.

Boks 5.2
Diversion ratios

Diversion ratios beregnes som en andel mellem 0 og 1. En diversion ratio fra virksomhed 1 til virksomhed 2 angiver, hvor meget af den efterspørgsel, som virksomhed 1 mister ved en prisstigning på fx 5 pct., der tilfalder virksomhed 2.

$$D_{12} = -\frac{\delta q_2 / \delta p_1}{\delta q_1 / \delta p_1}$$

En diversion ratio fra virksomhed 1 til virksomhed 2 tæt på 0 svarer til, at en meget lille del af den efterspørgsel, der forsvinder fra virksomhed 1, tilfalder virksomhed 2. Omvendt betyder en diversion ratio tæt på 1, at næsten hele den efterspørgsel, som virksomhed 1 mister ved en prisstigning, tilfalder virksomhed 2.

Der er styrelsens vurdering, at diversion ratios estimeret på baggrund af svarene i kundeundersøgelsen, kan benyttes som supplement til vurdering af nærværende sag. De beregnede diversion ratios er dog behæftet med statistiske og metodiske usikkerheder:

- Den statistiske usikkerhed skyldes, at en stikprøve af forbrugerne benyttes til at konkludere noget om forbrugernes adfærd generelt. Ved små stikprøver vokser usikkerheden for, at stikprøvens resultater kan anvendes som udtryk for hele befolkningen. I nærværende kundeundersøgelse er alle parternes kunder kontaktet, og svarprocenten er høj, hvilket mindsker stikprøveusikkerheden.

- Derudover er der metodiske usikkerheder forbundet med de beregnede diversion ratios:

  - Diversion ratios bør ideelt set beregnes på baggrund af faktisk adfærd. Dette har dog ikke været muligt i nærværende fusion, og diversion ratios er derfor i stedet baseret på en hypotetisk adfærd, dvs., hvordan forbrugerne selv forventer, at de vil reagere i en given situation.

  - Diversion ratios bør i princippet angive, hvordan forbrugerne vil reagere ved en prisstigning på fx 5-10 pct. hos en given leverandør. Dette vil angive den marginale forbrugers adfærd. Erfaringerne viser dog, at det er vanskeligt for forbrugerne at forholde sig til, hvordan de vil reagere som følge af en hypotetisk prisstigning på fx 5-10 pct. Det er nemmere for forbrugerne at forholde sig til, hvordan de vil reagere, hvis den leverandør, de senest handlede hos, var lukket. Dette vil angive den gennemsnitlige forbrugers skifteadfærd (forbrugernes andet valg). I nærværende sag er diversion ratios derfor både estimeret på baggrund af adfærd ved prisstigning på 5 pct., og adfærd hvis et givent grovvareselskab var lukket.

Givet de ovenfor anførte forbehold, kan beregninger baseret på diversion ratios ikke stå alene ved vurderingen af nærværende fusion. Overordnet set er det dog styrelsens vurdering, at de beregnede diversion ratios og de dertil knyttede beregninger er egnede til at udgøre et værdifuldt supplement til vurderingen.

736. Kun besvarelser fra landmænd, som senest har købt ved enten DA eller Hedegaard, eller som inden for det seneste år har købt ved én af parterne, er anvendt i den nærmere analyse, hvor-

for i alt 171 ud af 209 besvarelser er inddraget i analysen.[168] Der blev i kundeundersøgelsen spurgt til landmændenes seneste indkøb af fjerkræfoder, herunder bl.a. hvor meget de købte for, hvor mange ugers foderbehov det dækkede, og hvor de ellers ville have købt.

737. Besvarelserne fra kundeundersøgelsen er blevet benyttet til at beregne diversion ratios. Diversion ratios giver et indtryk af landmændenes skifteadfærd mellem de enkelte grovvareselskaber på markedet for salg af fjerkræfoder, og dermed giver de et billede af, hvor nære konkurrenter de fusionerende virksomheder er. Skifteadfærden er forsøgt afdækket ved at spørge landmændene om, hvor de ville have købt deres fjerkræfoder, hvis den leverandør, hvor de senest fik leveret fra, hævede priserne med fem pct.

738. Diversion ratios for parterne fremgår af Tabel 5.5. Heraf ses det, at ca. [10-20] pct. af de landmænd, som har købt fjerkræfoder ved DA, ville skifte til Hedegaard, hvis DA hævede prisen med 5 pct. Omvendt ville ca. [10-20] pct. af de landmænd, som havde købt fjerkræfoder ved Hedegaard, skifte til DA i tilfælde af en prisstigning hos Hedegaard.

Tabel 5.5 **Parternes diversion ratios ved prisstigning, markedet for salg af fjerkræfoder (pct.)**

Fra/til	DA	Hedegaard	DLG	ATR	Brødr. Ewers	Andre
DA		[10-20]	[40-50]	[0-5]	[30-40]	[0-5]
Hedegaard	[10-20]		[70-80]	[5-10]	[0-5]	[0-5]

Note: Landmændenes besvarelser er vægtet med deres købesum.

Anm.: For Hedegaard-kunder, som er underlagt en forpligtelse til at købe fjerkræfoder fra Hedegaard på grund af deres status som leverandør af æg til Hedegaard Foods, jf. punkt 176 ovenfor, er besvarelsen baseret på skifteadfærden i et tilfælde uden forpligtelse.

Kilde: Forbrugerundersøgelsen og egne beregninger.

739. Erfaringer viser, at det kan være svært for kunder at forholde sig til, hvordan de vil reagere som følge af en hypotetisk prisstigning på fem pct. Derfor er diversion ratios i nærværende sag også beregnet ud fra spørgsmålet om, hvilket grovvareselskab landmændene vil vælge, hvis den af parterne, som de senest har købt fjerkræfoder ved, var lukket.[169] Disse diversion ratios er angivet i Tabel 5.6.

740. Det ændrer ikke afgørende på mønstret for skifteadfærden, hvis diversion ratios i stedet beregnes på baggrund af skifteadfærden ved lukning. Af Tabel 5.6 ses, at ca. [10-20] pct. af DA's kunder vil skifte til Hedegaard, hvis DA var lukket, mens ca. [10-20] pct. af Hedegaards kunder vil skifte til DA, hvis Hedegaard var lukket. Knap [50-60] pct. af DA's kunder vil skifte til DLG, hvis DA var lukket, mens knap [70-80] pct. af Hedegaards kunder vil skifte til DLG, hvis Hedegaard var lukket.

[168] Der er også frasorteret enkelte besvarelser, hvor der har været manglende eller tvetydige svar.

[169] Det er antaget, at de landmænd, som angiver at ville skifte leverandør ved fem pct. prisstigning, vil foretage samme valg i det tilfælde, at leverandøren var lukket.

Tabel 5.6 **Parternes diversion ratios ved lukning, markedet for salg af fjerkræfoder (pct.)**

Fra/til	DA	Hedegaard	DLG	ATR	Brødr. Ewers	Andre
DA		[10-20]	[40-50]	[0-5]	[20-30]	[5-10]
Hedegaard	[10-20]		[70-80]	[5-10]	[0-5]	[0-5]

Note: Landmændenes besvarelser er vægtet med deres købesum.

Kilde: Forbrugerundersøgelsen og egne beregninger.

741. De fundne diversion ratios anvendes i det følgende afsnit til at beregne de forventede prisstigninger, fusionen vil give anledning til.

5.3.9.2.3 UPP og illustrative prisstigninger ved fusionen

742. Som supplement til vurdering af fusionens ensidige virkninger anvendes metoderne *Upward Pricing Pressure* (UPP) og *Illustrative Price Rise* (IPR). Metoderne muliggør under visse antagelser at foretage en objektiv, konkret vurdering af de ensidige virkninger af en fusion, og de fokuserer på, hvor nære konkurrenter de fusionerende virksomheder er før fusionen, samt effekten af at konkurrencepresset mellem virksomhederne forsvinder som følge af fusionen, jf. punkt 665 ovenfor. Beregningerne tager således udgangspunkt i den direkte konkurrence mellem de fusionerende virksomheder målt ved diversion ratios. Der fokuseres på de incitamenter, der ændres for fusionsparternes prisfastsættelse, hvis fusionen gennemføres. Som udgangspunkt påvirkes incitamenterne af to modsatrettede effekter:

a) Hvis fusionen gennemføres, kan hver af parterne internalisere det tab af kunder, der før fusionen ville være gået til den anden part, som følge af egne prisstigninger. Dette vil som udgangspunkt medføre et opadgående prispres hos hver af fusionsparterne.

b) Hvis fusionen gennemføres, kan fusionsparterne opleve effektivitetsgevinster som følge af fusionen, hvilket som udgangspunkt vil medføre et nedadgående prispres.

743. Metoderne tager ikke højde for andre virksomheders respons på fusionen i form af fx ændret prisadfærd og repositionering på markedet. Metoderne er derfor baseret på en "statisk model", idet de illustrerer, hvordan parternes incitamenter til at prisfastsætte ændres som følge af fusionen, under forudsætning af at øvrige forhold på markedet er uændrede.

744. Som input til beregningerne anvendes de beregnede diversion ratios, der for hver af fusionsparterne angiver, hvor stor en andel af de kunder, parten ville tabe ved en prisstigning, der tabes til den anden fusionspart, jf. afsnit 5.3.9.2.2. Derudover anvendes oplysninger om fusionsparternes gennemsnitlige bruttoavancer samt gennemsnitspriser.

745. De beregnede diversion ratios viser, at ca. [10-20] pct. af de DA-kunder, der ville vælge en anden leverandør, hvis deres foretrukne leverandør af fjerkræfoder hævede prisen med 5 pct.,

ville vælge Hedegaard som leverandør, jf. Tabel 5.5. For Hedegaards kunder vil ca. [10-20] pct. vælge DA som leverandør, hvis Hedegaard hævede prisen med 5 pct.[170]

746. Ved brug af UPP er det muligt at beregne, om fusionen vil kunne give anledning til et opadgående prispres for parterne.[171] UPP-beregningerne er foretaget med forskellige niveauer af effektivitetsgevinster på baggrund af de af parterne angivne effektivitetsgevinster, jf. afsnit 5.4. I alle tilfælde er UPP positiv. Det kan dermed ikke ud fra UPP afvises, at fusionen vil kunne give anledning til prisstigninger hos de fusionerende virksomheder. Parterne vil efter fusionen kunne have incitament til at hæve priserne, idet konkurrencen mellem dem forsvinder. De kunder, som fx DA inden fusionen ville have tabt til Hedegaard som følge af en prisstigning, vil efter fusionen ikke være tabt for den fusionerede virksomhed, såfremt DA hæver priserne, og kunderne i stedet får leveret fjerkræfoder fra Hedegaard.

747. UPP angiver en retning på prisændringen, men kan ikke bruges til kvantificering af den forventede prisændring. Til at kvantificere størrelsen på den forventede prisstigning[172] anvendes IPR.[173] IRP-beregningen tager udgangspunkt i en model med asymmetriske virksomheder (dvs. virksomheder med forskellige diversion ratios, prisniveau og bruttoavancer). For at kunne beregne IPR er det nødvendigt at gøre sig antagelser om efterspørgselsfunktionen. I den industriøkonomiske litteratur anvendes typisk en lineær efterspørgselskurve eller en isoelastisk efterspørgselskurve. IPR-beregningerne i det følgende er foretaget i begge scenarier.[174]

748. Med usikkerheden om de angivne effektivitetsgevinster, jf. afsnit 5.4, er IPR-beregningerne foretaget uden effektivitetsgevinster, hvilket afspejler det mest konservative tilfælde.

749. De fundne illustrative prisstigninger afhænger af antagelsen om efterspørgselskurven, samt hvordan diversion ratios er opgjort, jf. afsnit 5.3.9.2.2. I alle tilfælde vil de illustrative prisstigninger være mindre end 2 pct. for DA og Hedegaard. De forventede prisstigninger beregnet ved IPR vil være lavere, hvis der inddrages effektivitetsgevinster.

750. Det skal bemærkes, at IPR-beregningerne ikke tager højde for, at DA allerede før fusionen har en ejerandel i Hedegaard. Denne ejerandel ændres ikke som følge af fusionen, jf. afsnit 3.3. DA har således både før og efter fusionen taget højde for, at en del at et tabt salg som følge af en prisstigning hos DA vil internaliseres som følge af delejerskabet i Hedegaard. Det må derfor forventes, at fusionen i udgangspunktet ikke ændrer DA's prisincitamenter.

---

[170] Beregningerne i dette afsnit er ligeledes foretaget på baggrund af diversion ratios angivet i Tabel 5.6, hvor skifteadfærden for kunder, som vil fortsætte ved den givne leverandør ved prisstigning, er erstattet med skifteadfærden ved lukning af den pågældende leverandør. Diversion ratios under disse forudsætninger er som følger. For DA-kunder vil [10-20] pct. gå til Hedegaard, og for Hedegaard-kunder vil [10-20] pct. gå til DA. Ændringen i opgørelsen af diversion ratios ændrer ikke på resultaterne for de illustrative prisstigninger.

[171] Jf. Farrell og Shapiro, 2010, "Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition", http://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/alternative.pdf

[172] Kun hvis der medregnes effektivitetsgevinster, kan IPR blive negativ og dermed angive, at fusionen forventes at give anledning til prisfald. I det følgende anvendes den mest konservative tilgang i form af IPR-beregninger uden effektivitetsgevinster.

[173] Jf. Shapiro, 2010, "Unilateral Effects Calculations", http://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/unilateral.pdf. Her kan formlen for IPR med isoelastisk efterspørgselskurve også findes.

[174] Efterspørgselskurven angiver, hvordan forbrugerne reagerer på ændringer i prisen. Jo mere elastisk en efterspørgselskurve er, jo mere reagerer forbrugerne på en ændring i prisen. Med en isoelastisk efterspørgselskurve er elasticiteten konstant på tværs af prisniveauer. Med en lineær efterspørgselskurve er elasticiteten stigende, når prisen stiger. Med en lineær efterspørgselskurve reagerer forbrugerne derfor mere på en eventuel prisstigning som følge af fusionen sammenlignet med en isoelastisk efterspørgselskurve. Derfor forudsiges større prisstigninger ved en isoelastisk efterspørgselskurve, da omkostningen ved en prisstigning i form af tabt efterspørgsel for den virksomhed, som hæver prisen, ikke er så stor.

751. For Hedegaard kan fusionen give incitament til prisstigninger. Dette skyldes, at DA efter fusionen opnår enekontrol over Hedegaard. Hvor Hedegaard tidligere foretog en selvstændig profitmaksimering og prisfastsættelse, vil DA efter fusionen have mulighed for at påvirke Hedegaards prissætning direkte. DA's ejerskab af begge selskaber vil herefter kunne give incitament til prisstigninger hos Hedegaard. Dette skyldes, at den fusionerede enhed vil kunne profitere ved øgede priser hos Hedegaard, idet en del af det tabte salg vil blive internaliseret i kraft af kunder, der vil søge mod DA i stedet. Hvis Hedegaard som følge af internaliseringen af tabt salg til DA hæver priserne efter fusionen, vil det have en afledt effekt på DA og skabe et opadgående prispres. Under alle omstændigheder vil det opadgående prespres være mindre end angivet ved IPR-beregningen, da IPR-metoden er baseret på, at de fusionerende parter er uafhængige før fusionen. IPR-beregningen vil derfor som udgangspunkt overvurdere den forventede prisstigning ved fusionen.

752. Samlet set er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at fusionen ikke vil føre til betydelige prisstigninger på markedet for fjerkræfoder som følge af ensidige virkninger.

5.3.9.2.4 Potentiel konkurrence

753. Potentiel konkurrence er en relevant faktor i vurderingen af, om en horisontal fusion vil få ensidige virkninger, fordi eksistensen af potentiel konkurrence af tilstrækkelig styrke vil kunne virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører og modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.[175]

754. De foregående afsnit vedrørende ændringer i markedsandele, markedets koncentration samt forventede priseffekter har vist, at fusionen ikke umiddelbart forventes at ville føre til betydelige prisstigninger på markedet for salg af fjerkræfoder som følge af ensidige virkninger. Disse analyser er statiske forstået på den måde, at der ikke tages højde for potentiel konkurrence og effekten heraf. Potentiel konkurrence skal her forstås som tilgang af nye aktører på markedet samt repositionering og produktionsudvidelse blandt eksisterende aktører. Hvis den potentielle konkurrence har en vis styrke, kan det virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører i forhold til at hæve priserne. Det er væsentligt i tillæg til de forudgående statiske analyser på efterspørgselssiden også at inddrage dynamiske forhold på udbudssiden såsom potentiel konkurrence, da sådanne forhold kan påvirke den samlede vurdering af den planlagte fusion.

755. Som et led i analysen af potentiel konkurrence skal der foretages en vurdering af omfanget af adgangsbarrierer på markedet samt sandsynligheden for, at eksisterende aktører vil udvide deres nuværende kapacitet.

756. Generelt er der en række forhold, der har betydning for vurderingen af sandsynligheden for, at nye aktører vil etablere sig på et marked, eller om eksisterende aktører vil udvide kapaciteten – det gælder eksempelvis etableringsomkostninger. Derudover er det i forhold til markedet for fjerkræfoder af særlig betydning at kunne sikre en tilstrækkelig kvalitet i foderet. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har på den baggrund til brug for vurderingen af markedet for salg af fjerkræfoder fokus på følgende mulige adgangsbarrierer:

(i) Etableringsomkostninger

[175] Jf. punkt 665 samt punkt 32-35 og afsnit VI i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

(ii) Vigtigheden af at sikre tilstrækkelig kvalitet

(iii) Kundeloyalitet

(iv) Kapacitetsudnyttelse

(i) Etableringsomkostninger

757. Ifølge fusionsparterne er den samlede fjerkræfodervolumen på 14 pct. af det samlede fodersalg for lille til, at fabrikker i Danmark udelukkende producerer fjerkræfoder. Alle godkendte fabrikker producerer derfor også efter det oplyste foderblandinger til andre dyregrupper.

758. Omkostninger til at klargøre en eksisterende foderfabrik til også at kunne producere fjerkræfoder i henhold til regelsættet for "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder" anslås af fusionsparterne til at ville udgøre 500.000 kr., hvortil der kommer en række ekstraomkostninger, jf. afsnit 4.4 ovenfor og afsnit 5.3.9.3 nedenfor.

759. Derudover har det betydning, at man for at sikre rentabilitet i produktionen skal have sikret sig afsætning af en vis volumen fjerkræfoder, jf. punkt 853. Landmændenes fokus på kvalitet, fx med hensyn til foderfabrikkers placering i KIK-databasen, som beskrevet i afsnit 4.4, kan gøre det vanskeligt for en helt ny aktør at nå den nødvendige produktionsvolumen i løbet af kort tid.

760. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at der er betydelige etableringsomkostninger forbundet med at etablere en fjerkræfoderproduktion, særligt hvis den også skal leve op til regelsættet for god produktionspraksis.

(ii) Vigtigheden af at sikre tilstrækkelig kvalitet

761. De forhøjede krav til sporbarhed, produktansvarsrisici samt højere krav til produktionsplanlægning er medvirkende til, at antallet af aktører inden for produktion af fjerkræfoder er mindre end på de øvrige fodermarkeder.

762. Producenter af fjerkræfoder skal bl.a. opfylde en række specifikke krav, herunder regelsættet for god produktionspraksis, jf. afsnit 4.4.1-4.4.3, og generelt er kvaliteten af fjerkræfoderet af afgørende betydning for kunderne på markedet, jf. afsnit 4.4. For at sikre den fornødne kvalitet er det nødvendigt for producenterne at have personale med specifik erfaring og knowhow inden for produktion af fjerkræfoder, hvilket uddybes nærmere nedenfor i punkt 851-852.

763. [...].

764. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at kvalitets- og kontrolkravene samt betydningen af at sikre tilstrækkelig knowhow og kvalitet udgør en væsentlig adgangsbarriere på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ.

(iii) Kundeloyalitet

765. Markedet for salg af fjerkræfoder er præget af faste kundeforhold og relativt høj kundeloyalitet, jf. punkt 796. Ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse adskiller fjerkræfoder sig bl.a. fra øvrige grovvaremarkeder ved, at landmændene sjældnere bruger flere leverandører samtidig, og […] af kunderne har ikke skiftet leverandør inden for de seneste tre år, hvilket er lavere end for de øvrige fodermarkeder og en af de laveste andele på tværs af alle berørte markeder.

766. Desuden har DA, Hedegaard samt DLG ifølge fusionsparterne et historisk betinget godt renomme på markedet, idet de har haft et mangeårigt ejerskab af DanHatch, ligesom der er

ejerinteresser i henholdsvis Hedegaard Foods og Danæg, jf. punkt 797 og 818. Ægproducenter, der har kontrakt på at levere æg til Hedegaard Foods, har eksempelvis indgået aftale om som udgangspunkt at købe deres foder ved Hedegaard, jf. afsnit 4.4.

767. Det er på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at der er en række forhold på markedet, der gør, at kunderne udviser en vis loyalitet over for de eksisterende leverandører. Dette kan gøre det vanskeligt for nye aktører at træde ind på markedet og sikre sig det fornødne kundegrundlag. Udfordringen omkring adgang til kunder hænger således både sammen med behovet for tilstrækkelig kvalitet og know-how, jf. ovenfor, og at en del af fjerkræfodermarkedet er bundet til etablerede fjerkræfoderproducenter.

(iv) Kapacitetsudnyttelse

768. Ifølge fusionsparterne [...] er ca. [...] pct. af kapaciteten på de danske fodermarkeder passiv kapacitet, hvilket bl.a. skyldes nedgangen i de solgte mængder. En sådan overskudskapacitet udgør efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering en væsentlig adgangsbarriere på markedet, idet det må anses for mindre sandsynligt, at nye aktører vil træde ind med ny kapacitet på et marked, der i forvejen er præget af så betydelig overskudskapacitet. Samtlige af konkurrenterne i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse angiver da også, at der ikke forventes at komme nye aktører ind på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ, jf. afsnit 4.4.

769. [...]. Derudover vil det være nødvendigt at kunne afsætte en vis volumen fjerkræfoder for at opretholde en rentabel produktion, jf. punkt 853.

770. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at den potentielle konkurrence på markedet for fjerkræfoder ikke har en tilstrækkelig styrke, til at den kan virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører i forhold til at modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen. Der er herved lagt vægt på, at der er visse etableringsomkostninger forbundet med omlægning af produktion til fjerkræfoder, at det særlige fokus på kvalitet og behov for knowhow udgør en barriere for potentielle konkurrenter, at kunderne på markedet er relativt loyale, og at markedet for salg af fjerkræfoder er præget af betydelig overkapacitet.

5.3.9.2.5 Købermagt

771. Det er relevant at analysere eksistensen af mulig købermagt i forbindelse med vurderingen af, om en horisontal fusion vil få konkurrenceskadelige virkninger, fordi kunder med tilstrækkelig købermagt vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.[176]

772. På markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ består kunderne typisk af landmænd, der handler direkte med grovvareselskaberne. Den enkelte landmand vil som udgangspunkt ikke have nogen betydelig form for forhandlingsstyrke i forhold til grovvareselskaberne. Fusionen vil dertil føre til elimineringen af en mulig leverandør (Hedegaard), hvilket isoleret set vil forringe landmændenes forhandlingsstyrke yderligere i forhold til DA efter fusionen.

773. Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ kan være præget af to typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger og ii) store landbrug. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at ingen af disse kundegrupper besidder en tilstrækkelig

[176] Jf. afsnit V i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

købermagt til at dette vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen, jf. punkt 836-841.

5.3.9.2.6 Delkonklusion – ensidige virkninger

774. Efter fusionen vil fusionsparterne opnå en markedsandel på ca. [40-50] pct. på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ. Den anden store aktør på markedet, DLG, vil have en markedsandel på ca. [40-50] pct., mens ATR og Brødr. Ewers vil have markedsandele på mindre end [5-10] pct.

775. HHI efter fusionen samt ændringen i HHI ligger betydeligt over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det anses for usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige betænkeligheder.

776. Såvel markedsandel som HHI og ændringen i HHI giver anledning til indledende betænkeligheder. Derfor har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen suppleret vurderingen med en analyse af DA's prisincitamenter efter fusionen. UPP-analysen og beregningerne af de illustrative prisstigninger som følge af fusionen viser, at fusionen ikke umiddelbart vurderes at føre til betydelige prisstigninger på markedet for salg af fjerkræfoder som følge af ensidige virkninger.

777. Markedsandele, HHI samt UPP giver alene et statisk billede af konkurrencesituationen efter fusionen. Styrelsen har derfor også foretaget en vurdering af den potentielle konkurrence, som giver et billede af den dynamiske konkurrence.

778. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der er en række forhold på markedet, der gør det vanskeligt for nye aktører at træde ind på markedet, og som mindsker konkurrenternes incitament til at udvide deres kapacitet. Særligt har adgangsbarrierer såsom kvalitetskrav og adgang til knowhow, kundeloyalitet og overkapacitet efter styrelsens vurdering afgørende betydning. Efter styrelsens vurdering er det usandsynligt, at nye aktører skulle træde ind på markedet, eller at eksisterende aktører skulle udvide deres aktiviteter, i et sådant omfang, at dette ville kunne sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på den fusionerede virksomhed. Dertil kommer, at markedet efter styrelsens vurdering ikke er præget af købermagt.

779. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering, at der er en række forhold, der indikerer, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.9.3 Koordinerede virkninger

780. I vurderingen af om en fusion kan godkendes, skal det også undersøges, om der er risiko for, at markedets aktører fremover vil koordinere deres adfærd, og om risikoen for koordinering øges som følge af fusionen.

781. Koordinering kan ske på flere måder, fx ved fastlæggelse af salgspriser eller mængder eller opdeling af markeder.

782. Kommissionen har i sine retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner opstillet fire kumulative betingelser, der skal være opfyldt for, at der er risiko for koordinerede virkninger:

1. Det skal være muligt for parterne at etablere koordineringsbetingelser.

2. Afvigelser fra koordineringen skal kunne kontrolleres af de øvrige parter.

3. De øvrige parter skal kunne opstille (troværdige) disciplinære foranstaltninger ved afvigelser.

4. Parter, der står uden for koordineringen, må ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare.

783. Ved vurderingen af hvorvidt de fire kumulative betingelser er opfyldt, og dermed hvorvidt risikoen for koordinering øges ved fusionen, lægges vægt på en række markedskarakteristika. Det er imidlertid usandsynligt, at alle markedskarakteristika peger i samme retning, dvs. enten peger i retning af eller væk fra risiko for koordinering. Det vil derimod normalt være nødvendigt at foretage en afvejning af de karakteristika, der taler for, og de karakteristika, der taler imod risiko for koordinering.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

784. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser, der forudsætter et eller flere referencepunkter, det er muligt at koordinere omkring. Dette kræver tilstrækkelig gennemsigtighed, så aktørerne kan identificere det eller de relevante referencepunkter. På markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er der, som beskrevet nærmere nedenfor, to mulige punkter, en koordinering kan baseres på: Kundedeling og pris.

Markedskarakteristika

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

Koncentrationsniveau

786. Jo færre virksomheder og jo højere koncentration på et marked, desto lettere kan det være for virksomhederne at etablere koordinering omkring kundedeling eller pris. Få aktører gør etablering af koordinering nemmere, da der vil være færre virksomheder at dele gevinsten imellem, hvilket øger incitamenterne til en koordineret adfærd.

787. Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er præget af et meget højt koncentrationsniveau. DLG, Hedegaard og DA er allerede i dag store aktører på markedet, og ved fusionen mellem DA og Hedegaard øges koncentrationen yderligere. Dette ses af ændringen i HHI på [900-1.000], der er betydeligt over de af Kommissionen fastsatte tærskler for, hvornår det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, jf. Tabel 5.3. Det høje koncentrationsniveau øger risikoen for koordinering på markedet.

Symmetriske markedsandele

788. Virksomheder med symmetriske markedsandele vil med stor sandsynlighed have ensartede incitamenter til at indgå i stiltiende koordinering. Øget symmetri i markedsandelene er derfor befordrende for koordinering, da aktørernes gevinster både ved at afvige og ved at koordinere er mere ens.

789. DLG er i dag den klart største aktør på markedet med en markedsandel på ca. [40-50] pct. DA vil som følge af fusionen opnå en tilsvarende markedsandel på ca. [40-50] pct., jf. Tabel 5.3. De to største aktører på markedet vil dermed samlet have en markedsandel på mere end [90-100] pct., og markedsandelene vil være ligeligt fordelt imellem dem.

Produkthomogenitet

790. Det vil alt andet lige være lettere for virksomheder at etablere koordinering på et marked med få relativt homogene produkter end på et marked med flere differentierede produkter. Produkthomogenitet og konkurrence på pris fremfor kvalitet øger dermed gennemsigtigheden og gør det lettere at etablere koordinering.

791. Grovvareselskabernes foderblandinger til fjerkræ er overordnet set relativt homogene, jf. afsnit 4.4.[177] Udover generelle krav til kvalitet, produktsikkerhed m.v. er der dog også forskelle i de færdigfoderblandinger, de enkelte landmænd benytter til deres fjerkræ, og typisk har hver enkelt landmand en særlig præference for den konkrete sammensætning af færdigfoderblandingen. Alle producenter med en vis styrke inden for fjerkræfoder kan dog tilbyde de samme blandinger til landmændene og leve op til krav til kvalitet og produktsikkerhed. Dette bekræftes af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse, hvor to tredjedele af landmændene angiver, at de har mulighed for at købe et sammenligneligt produkt hos en anden leverandør end den foretrukne, jf. afsnit 4.4. Producenternes mulighed for at tilbyde de samme blandinger gælder i hvert fald DA og DLG, som jf. ovenfor både har en stor udbredelse på markedet og historiske forbindelser til andre led i værdikæden, hvorimod mindre aktører som fx ATR vil kunne have vanskeligheder ved at tilbyde helt samme kvalitet.

792. Selvom kvalitet også anføres at spille en afgørende rolle, jf. afsnit 4.4, synes landmændene alligevel at være af den opfattelse, at det er muligt at skaffe sammenlignelige produkter fra flere leverandører, hvilket antyder en betydelig grad af produkthomogenitet. På den baggrund er det styrelsens vurdering, at i hvert fald DA og DLG i højere grad er i indbyrdes konkurrence på pris end på kvalitet, da de begge har et solidt renomme på markedet i forhold til kvalitet.

Lav innovation

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

794. Generelt er grovvarebranchen – også ifølge fusionsparterne – kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[178] Selvom der løbende sker optimering af foderblandinger m.v., er der ikke tale om store innovationschok, som pludselig gør ét grovvareselskab betydeligt mere effektivt, eller som gør det i stand til at tilbyde et væsentligt bedre produkt. Dette gør sig ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende for markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ.

---

[177] [...] har desuden over for styrelsen forklaret, at fjerkræfoderblandingerne er mere ens, da der er færre specielle fodermodeller m.v. end for fx svine- og kvægfoder, [...].

[178] Parternes anmeldelse, side 23.

Faste kundeforhold

795. Det vil være lettere at etablere koordineringsbetingelser – særligt omkring kundedeling – på et marked med en høj grad af gennemsigtighed, og hvor der fx eksisterer faste kundeforhold i form af en relativt statisk kundemasse. Faste kundeforhold gør det nemmere at koordinere, da det er nemmere at dele kunderne imellem sig.

796. Ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse er det i sammenligning med øvrige grovvaremarkeder mere sjældent, at landmændene benytter flere leverandører samtidig på markedet for fjerkræfoder. Desuden har 42 pct. af landmændene skiftet leverandør af fjerkræfoder inden for de sidste tre år, hvilket er lavere end på de øvrige markeder.

797. Ægproducenterne, der har kontrakt på at levere æg til Hedegaard Foods, har desuden indgået aftale om som udgangspunkt at købe deres foder ved Hedegaard, jf. afsnit 4.4. Dermed er disse fjerkræfoderkunder som udgangspunkt bundet til Hedegaard, og Hedegaard udgør derfor en vigtig brik i værdikæden omkring produktion af æggeprodukter. Fjerkræfodermarkedet er således præget af en vis grad af kundeloyalitet og dermed faste kundeforhold.

Omkostningssymmetri

798. Jo mere symmetriske virksomheder er med hensyn til omkostninger, des større incitament vil de have til at etablere koordinering, og des lettere vil de kunne nå en stabil, stiltiende forståelse af fx prisniveau.

799. Omkostningerne i DA og DLG er præget af en betydelig grad af symmetri. Omkostningssymmetrien skyldes for det første, at DA og DLG efter fusionen vil få helt symmetriske markedsandele, hvorved også stordriftsfordele og kundebaser vil blive mere ens, dvs. DA's og DLG's omkostninger til fx løn, transport, energi og afskrivninger vil blive mere symmetriske. Symmetrien skyldes desuden, at indkøbet af korn og foderråvarer, der udgør langt størstedelen af færdigfoderblandingen, handles til priser, der er tæt knyttet til verdensmarkedspriserne. Ifølge parterne udgør omkostninger til diverse råvarer ca. […] pct. af færdigfoderets pris.

800. Priserne for import af foderråvarer på verdensmarkedet er i høj grad afhængige af volumen, hvilket indikerer, at der næppe er betydelig forskel på indkøbspriserne inden for henholdsvis DLA-samarbejdet og DLG-samarbejdet. DA og DLG forventes derfor at have sammenlignelige vilkår.

Strukturelle forbindelser

801. Strukturelle forbindelser, herunder fx krydsejerskaber og joint ventures, mellem de virksomheder, som tænkes at gennemføre en strategi om stiltiende koordinering, kan ligeledes bidrage til at lette etableringen af koordineringsbetingelser, da virksomhedernes incitamenter er mere ens. Derudover kan strukturelle forbindelser give de koordinerende virksomheder indsigt i hinandens strategier m.v.

802. Der er en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af krydsejerskaber, jf. også afsnit 4.2.3.2 og afsnit 5.2. DA og DLG har begge ejerandele i en række virksomheder på forskellige markeder, herunder markedet for foderfedt via Nagro og markedet for gødning via DanGødning. Desuden ejer DA og DLG i fællesskab DanHatch, som bl.a. producerer rugeæg og daggamle kyllinger, samt i regi heraf DPL Invest, der er ejer eller medejer af 11 svineproduktionsselskaber i Danmark og Tyskland. Endelig ejer DA og DLG også Danish Grain Terminals. Særligt det fælles ejerskab af det vertikalt forbundne selskab DanHatch vil kunne ensrette incitamenterne for DA og DLG på markedet for fjerkræfoder.

Ledig kapacitet

803. Jo højere grad af kapacitetsudnyttelse, desto ringere mulighed har de koordinerende virksomheder for at afvige fra koordineringen. Derimod kan ledig kapacitet gøre det mere attraktivt at afvige, hvilket reducerer muligheden for koordinering. Markederne for færdigfoder er generelt præget af en høj grad af ledig kapacitet, jf. afsnit 4.3.1, og markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er ingen undtagelse.

Referencepunkter for koordinering

804. Jf. punkt 40 i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, kan koordinering antage flere forskellige former: "*På nogle markeder er det mest sandsynligt, at koordineringen vil tage sigte på at holde priserne over konkurrenceniveauet. På andre markeder kan koordineringen tage sigte på at begrænse produktionen eller ny kapacitet på markedet. Virksomhedernes koordinering kan også bestå i opdeling af markedet, f.eks. efter geografisk område eller efter andre kundekarakteristika eller ved indbyrdes fordeling af kontrakter i forbindelse med licitationer.*" På markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er der efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering to mulige referencepunkter for koordinering: Kundedeling og pris.

Kundedeling

805. Etablering af kundedeling som koordineringspunkt er mulig, idet grovvareselskaberne hurtigt vil opdage, hvis en kunde skifter leverandør eller ændrer sin efterspørgsel væsentligt. Det skyldes *for det første*, at markedet for fjerkræfoder er præget af relativt få kunder, og at de to største grovvareselskaber efter fusionen vil få en markedsandel på mere end [90-100] pct. *For det andet* er markedet præget af relativt faste kundeforhold, jf. afsnit 4.4 og ovenfor. *For det tredje* kontakter grovvareselskaberne deres kunder for at indgå nye handler ved kontrakternes udløb. Derigennem har virksomhederne viden om, hvilke kunder der fortsætter med at være kunder, og hvilke der skifter leverandør. *For det fjerde* har grovvareselskaberne relativt hyppigt kontakt med kunderne, idet kontrakterne med landmændene indgås løbende hen over året. Endelig har DA og DLG gennem ejerskabet af DanHatch, der producerer daggamle kyllinger til brug for slagtekyllingeproduktionen, fuldstændig viden om DanHatchs afsætning af kyllinger til hver enkelt dansk slagtekyllingeproducent og dermed om foderbehovet hos den enkelte producent.

Pris

806. Markedet for færdigfoder til fjerkræ er kendetegnet ved en relativt høj grad af gennemsigtighed. Det gælder bl.a. i forhold til input til foderproduktionen, hvor fx foderråvarer i vidt omfang importeres i regi af grovvareselskabernes fælles indkøbsselskaber, og hvor prisen på det korn, der købes hos landmændene, i høj grad er knyttet op på verdensmarkedsprisen. Der er også stordriftsfordele i forbindelse med produktionen af fjerkræfoder, hvorfor DA og DLG med mere symmetriske markedsandele efter fusionen må forventes at få mere ens omkostninger. Derudover er der et lavt antal foderproducenter inden for fjerkræfoder, og landmændene gør brug af at indhente tilbud fra forskellige grovvareselskaber, selvom det er mindre udbredt end på de øvrige fodermarkeder, jf. afsnit 4.4.

807. Etablering af prisen som koordineringspunkt kan fx opstå ved, at et grovvareselskab – 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.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

808. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere om-

kring. Det vurderes, at den ledige kapacitet på markedet – selvom den giver incitament til afvigelser – ikke er tilstrækkeligt til at hindre etableringen af koordineringsbetingelser. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

809. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne. For at kunne kontrollere, om de øvrige aktører agerer i henhold til koordineringsbetingelserne, er det nødvendigt, at markedet er præget af en vis gennemsigtighed.

810. Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er præget af en betydelig grad af gennemsigtighed. Dette skyldes en række forhold, der gennemgås i det følgende. Visse markedskarakteristika er allerede beskrevet i foregående afsnit, hvor der i disse tilfælde blot henvises hertil.

Koncentrationsniveau

811. Jo færre aktører og jo højere koncentration på et marked, des mere gennemsigt vil markedet være, og des lettere vil det være at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen. Som nævnt ovenfor er der få aktører på markedet for fjerkræfoder, jf. punkt 786-787. Dermed er det nemmere for virksomhederne på markedet at danne sig et overblik over konkurrenternes adfærd og at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen.

Produkthomogenitet

812. På markeder med relativt homogene produkter vil det være lettere for virksomhederne at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen. Som nævnt ovenfor i punkt 790-792 har de største fjerkræfoderproducenter, herunder DA og DLG, mulighed for at tilbyde sammenlignelige foderblandinger til fjerkræ, selvom de enkelte landmænd efterspørger forskellige typer blandinger og overordnet anser foderkvaliteten for et væsentligt konkurrenceparameter. Der er dermed – særligt for grovvareselskaber som DA og DLG med et solidt renomme på markedet – tale om, at produkterne på markedet for færdigfoder til fjerkræ kan betragtes som relativt homogene.

Hyppige og små transaktioner

813. Relativt hyppige og små transaktioner på et marked er med til at øge gennemsigtigheden og dermed gøre det lettere for virksomheder at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen. Flertallet af landmændene indgår kontrakt om deres køb af fjerkræfoder, og der er tale om kontrakter af op til et års varighed, jf. afsnit 4.4. Da der indgås kontrakter løbende hen over året, og da et flertal af landmændene ofte indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, vil konkurrenter på markedet for fjerkræfoder have mulighed for at få kendskab til hinandens centrale konkurrenceparametre, fx pris eller øvrige vilkår. Det sker, fordi landmændene bl.a. videreformidler de indhentede tilbud til andre grovvareselskaber, når de afsøger markedet. Parterne har desuden over for styrelsen forklaret, at der er løbende dialog mellem landmand og grovvareselskab, hvilket også gælder midt i en kontraktperiode på færdigfoder til fjerkræ.[179] Selvom en stor del af foderkontrakterne indgås i perioden juli-september, bliver der stadig handlet betydelige mængder foder på andre tidspunkter af året. Dermed vil det også hurtigt blive kendt, hvis et grovvareselskab fx afviger fra koordinering omkring kundedeling ved at tilbyde landmænd mere fordelagtige vilkår.

[179] Fusionsparterne i e-mail til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen den 8. maj 2015.

Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold

814. Gennemsigtighed i forhold til omkostninger vil også være fordrende for muligheden for at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen. DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. punkt 798-800, hvilket bl.a. skyldes omkostningerne til diverse råvarer til foderblandinger, som er knyttet til verdensmarkedspriser. Symmetrien mellem de to virksomheder øges som følge af fusionen, da DA på markedet for fjerkræfoder vil få samme markedsandel som DLG efter fusionen, hvorved også stordriftsfordele må forventes at påvirke de to grovvareselskaber ens.

815. Rabatter og bonusser er relativt udbredte på markedet for fjerkræfoder, idet ca. [...] af landmændene angiver, at de får rabat, jf. afsnit 4.4. Stor udbredelse af rabatter vil som udgangspunkt mindske gennemsigtigheden på markedet, men samtidig indhenter et flertal af landmændene tilbud fra flere grovvareselskaber, hvorved selskaberne får kendskab til konkurrenternes kundeforhold, herunder brug af rabatter og bonusser. Både DA og DLG vil således være i stand til at kontrollere, om eventuelle afvigelser i fx priser eller vilkår skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller ændringer i de bagvedliggende omkostninger.

Vertikal integration

816. Koordinerende virksomheders vertikale integration medfører gennemsigtighed og dermed bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra koordineringen, fordi den vertikale integration bl.a. giver øget viden om konkurrenters omkostninger m.v. upstream.

817. DA og DLG er begge vertikalt integrerede i forhold til en række upstream-markeder, herunder inden for premix, rapskager (foderråvarer) og foderfedt, som alle er input i foderproduktionen, jf. afsnit 4.2.3.2 og 4.2.3.3. Derudover ejer DA og DLG i fællesskab DanHatch, der producerer daggamle kyllinger til slagtekyllingeproducenter, hvorved de to selskaber har fælles oplysninger om afsætningen af kyllinger til slagtekyllingeproducenterne i Danmark.

818. Udover ejerskabet af DanHatch har DA og DLG også ejerandele i henholdsvis Hedegaard Foods og Danæg, der producerer og distribuerer friske skalæg og øvrige æggeprodukter. Ifølge parterne har fusionsparterne og DLG på grund af disse ejerskaber et historisk betinget godt renomme på fjerkræfodermarkedet.

Udvikling i efterspørgslen

819. Jo mere stabilt efterspørgslen på et marked udvikler sig, desto hurtigere og lettere vil virksomhederne på markedet kunne opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Hvis et marked omvendt er præget af ustabil efterspørgsel, vil det være vanskeligt for en virksomhed at vurdere, om den har mistet markedsandele til en konkurrent, der fx tilbyder særligt lave priser.

820. Efterspørgslen på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er ikke præget af store efterspørgselschok. Det skyldes, at det på baggrund af mængden af fjerkræproducenter og omfanget af den danske fjerkræproduktion er muligt med en vis sikkerhed at fastslå, hvor stor efterspørgslen efter fjerkræfoder kan forventes at være. Eksempelvis er der via CHR-registeret adgang til detaljeret information om antallet af dyr, herunder fjerkræ, på hver enkelt besætning i Danmark.[180] Grovvareselskaberne kan dermed følge udviklingen i antal dyr og foderbehovet tæt. Derudover har DA og DLG, jf. ovenfor, fuld indsigt i afsætningen af daggamle kyllinger til slagtekyllingeproduktionen i Danmark.

---

[180] CHR står for "Det Centrale HusdyrbrugsRegister", og det kan findes på: https://chr.fvst.dk/

821. Parterne har oplyst, at færdigfodermarkederne kan betragtes som fuldt udviklede – dvs. at markederne efter parternes vurdering hverken er under opstart, i ekspansion eller i tilbagegang – selvom omsætningen på fjerkræfodermarkedet, jf. Tabel 4.5, er vokset i perioden 2011-2013.[181]

822. Særligt gennemsigtigheden med hensyn til antallet af dyr på danske fjerkræbesætninger betyder, at koordinerende virksomheder har bedre muligheder for at fastslå, om et fald i efterspørgslen hos det enkelte grovvareselskab skyldes afvigelser fra koordineringsbetingelserne eller et generelt lavere efterspørgselsniveau.

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

823. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

824. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger. Det skal være muligt at straffe en virksomhed, der afviger fra koordineringsbetingelserne, og truslen skal dermed bidrage til at gøre koordineringen stabil. For det første skal sanktionen ved afvigelse fremstå klart for de koordinerende virksomheder, for det andet skal sanktionen være troværdig, og for det tredje skal sanktionen kunne igangsættes tilpas hurtigt for at have en afskrækkende virkning. En sanktion kan eksempelvis være at lægge et fuldt konkurrencemæssigt pres på en koordinerende virksomhed, som afviger fra koordineringsbetingelserne, herunder fx ved at målrette gengældelsen mod bestemte kundegrupper.

825. En række markedskarakteristika kan virke befordrende for, at henholdsvis DA og DLG kan straffe eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd. Der redegøres nærmere for disse karakteristika i det følgende.

Ledig kapacitet

826. Ledig kapacitet og dermed en lav kapacitetsudnyttelse vil give de koordinerende virksomheder bedre mulighed for at træffe disciplinære foranstaltninger og gengælde eventuelle afvigelser fra koordineringen, fordi de hurtigt kan øge deres egen produktion.

827. Markederne for færdigfoder er generelt præget af en høj grad af ledig kapacitet, jf. afsnit 4.3.1, og markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er ingen undtagelse. [...]. Dermed står det klart for koordinerende virksomheder, at de hver især er i stand til at gengælde eventuelle afvigelser fra koordineringen ved at øge produktionen af fjerkræfoder.

Gennemsigtighed via hyppige og små transaktioner m.v.

828. Jo mere gennemsigtigt et marked er, desto hurtigere vil eventuel afvigelse fra koordineringen blive opdaget, og desto hurtigere og mere effektivt vil de disciplinære foranstaltninger kunne træde i kraft. For at kunne iværksætte disciplinære foranstaltninger inden for et tilstrækkeligt

[181] Hvis der ses på den omsatte volumen på markedet for salg af fjerkræfoder har stigningen dog været mindre, nemlig ifølge parterne fra 550.000 tons i 2011 til ca. 600.000 tons i 2013 (ca. 10 pct. stigning). Målt i værdi har udviklingen været fra 1,4 mia. kr. i 2011 til knap 1,8 mia. kr. i 2013 (ca. 25 pct. stigning).

kort tidsrum, er det derfor nødvendigt med en vis gennemsigtighed på markedet. Dette er – som nævnt ovenfor under punkt 2 om kontrol af afvigelser – tilfældet på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ. Bl.a. er der tale om relativt hyppige og små transaktioner, da der indgås kontrakter løbende hen over året. Der er desuden stor gennemsigtighed i relation til såvel omkostninger som udviklingen i efterspørgslen på fjerkræfodermarkedet.

829. Derudover betyder de relativt hyppige og små transaktioner, at henholdsvis DA og DLG i tilfælde af den ene aktørs afvigelse fra koordineringsbetingelserne vil have mulighed for at svare hurtigt igen med de disciplinære foranstaltninger. De vil fx kunne skærpe salgsindsatsen ved målrettet at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder. Derved vil de kunne 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

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

831. DA og DLG er begge aktive på en lang række grovvaremarkeder. Dermed har de hver især 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 fusionen, idet DA efter kontrolskiftet vil styrke sin position over for DLG på en række grovvaremarkeder, jf. Tabel 5.1.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

832. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd vil kunne straffes ved hjælp af disciplinære foranstaltninger. Fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden og gøre det nemmere for koordinerende virksomheder at målrette en eventuel prisreaktion, da DA og DLG tilsammen vil få en markedsandel på mere end [90-100] pct. En trussel om troværdig gengældelse kan således iværksættes hurtigt, hvilket bidrager til at gøre koordineringen mere stabil. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

833. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående, 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

834. Stærke kunder vil kunne have forhandlingsmagt og lægge pres på de koordinerende virksomheder for at bryde koordineringen. Derudover vil særligt store kunder kunne give en koordinerende virksomhed incitament til at afvige fra koordineringen for at sikre sig kunden. Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er kendetegnet ved lidt større kunder end inden for fx svinefoder. Stærke kunder kan være i stand til at lægge pres på DA og DLG til fx at sænke priserne.

835. Grovvareselskaberne handler for det meste direkte med landmændene, og hvis ingen eller få af disse kan betragtes som stærke kunder, vil der generelt være et ulige forhold mellem grovvareselskab og landmand, fordi den enkelte landmand er uden større forhandlingsstyrke i forhold til grovvareselskaberne. Derudover foretager nogle landmænd hele eller dele af deres indkøb til bedriften gennem indkøbsforeninger, som vil forventes at have større indkøbsstyrke over for grovvareselskaberne.

836. Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ kan dermed være præget af to typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger og ii) store landbrug. Disse kundegrupper vurderes imidlertid ikke at være så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen. Indkøbsforeningerne har således, jf. afsnit 4.4, mindre betydning inden for fjerkræfoder end for fx svinefoder, da der er tale om det marked, hvor færrest landmænd ([...] pct.) angiver at have mulighed for at gøre indkøb gennem indkøbsforeninger.[182]

837. Med hensyn til fjerkræproducenterne er der jf. afsnit 4.4 tale om relativt få bedrifter, hvoraf en del er forholdsvis store landbrug. De 10 største af parternes fjerkræfoderkunder står eksempelvis for i alt ca. […] pct. af det totale fjerkræfodermarked, idet 2 af kunderne dog er helt eller delvist ejet af parterne (svarende til knap […] pct. af markedet). Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at de store kunder isoleret set ikke kan lægge et tilstrækkeligt pres på koordinerende virksomheder, hvilket særligt skyldes, at antallet af grovvareselskaber med en vis markedsandel inden for fjerkræfoder efter fusionen går fra tre til to.

838. Brugen af eller muligheden for brug af hjemmeblanding ville ligeledes kunne lægge et pres på koordinerende virksomheder. Det er dog parternes vurdering, at der – i modsætning til fx på markedet for svinefoder – er relativt få fjerkræproducenter, som producerer og anvender hjemmeblandet fjerkræfoder, hvilket bl.a. skyldes retningslinjer og krav i forbindelse med produktion af fjerkræfoder, jf. afsnit 4.4.

839. Generelt kan det bemærkes, at den planlagte fusion ikke ændrer ved kundernes styrke. Derimod øges DA's markedsandel på markedet for salg af fjerkræfoder betydeligt, hvorved selskabets forhandlingsstyrke over for landmændene øges. Desuden fører fusionen til elimineringen af Hedegaard som alternativ leverandør til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. De to selskaber vil efter fusionen få en samlet markedsandel på mere end [90-100] pct. Dette gør det vanskeligere for landmændene at spille grovvareselskaberne ud mod hinanden.

840. Fravær af stærke kunder indikeres også af, at ca. en tredjedel af landmændene i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse forventer dårligere indkøbsforhold og højere priser efter fusionen. 44 pct. forventer reduceret konkurrence på markedet.

841. Samlet set er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaberne ikke står over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering mellem DA og DLG på markedet for fjerkræfoder givet de to selskabers position på markedet efter fusionen.

---

[182] [...] indkøbsforeninger har over for styrelsen forklaret, at de ikke har fjerkræproducenter som medlemmer, men at deres fokus fx hovedsageligt er på svinefoder. [...] indkøbsforening har haft et relativt begrænset indkøb af fjerkræfoder, jf. afsnit 4.2.1.

Fravær af stærke konkurrenter

842. Stærke konkurrenter og konkurrenter med maverick-egenskaber vil kunne reagere på de koordinerende virksomheders strategi og dermed bringe det forventede resultat af koordineringen i fare. På konkurrentsiden er der ingen andre grovvareselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DLG og den fusionerede enhed, som tilsammen vil få en markedsandel på mere end [90-100] pct. efter fusionen. Således er den næststørste aktør på markedet ATR med en markedsandel på ca. [0-5] pct. Derudover er der p.t. heller ingen grovvareselskaber på markedet, der agerer som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd ved fx at tilbyde lavere priser.

843. [...].[183] Det bemærkes, at ATR efter ca. 15 års engagement på de danske grovvaremarkeder generelt har opnået relativt lave markedsandele på fodermarkederne ([0-10] pct., jf. afsnit 4.4-4.6), og at markedsandelen er lavest på fjerkræfodermarkedet.

844. ATR er desuden ifølge fusionsparterne ikke permanent at finde på KIK's "2 mdr. rapport", da en foderleverandør skal have leveret foder til seks forskellige hold for at indgå i rapporten. KIK har jf. afsnit 4.4 ovenfor særlig betydning for landmændenes valg af slagtekyllingefoder, der udgør størstedelen af fjerkræfodermarkedet. ATR vil derfor i perioder ikke kunne fremvise produktionsresultater i KIK-databasen til brug for potentielle kunder.

845. VA overtog i 2010 en foderfabrik i Vildbjerg, som var godkendt til produktion af fjerkræfoder, [...].[184] Det vurderes derfor, at det kræver en ekstraordinær indsats at vinde fodfæste på fjerkræfodermarkedet.

846. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det ikke er sandsynligt, at andre eksisterende eller kommende konkurrenter uden videre og tilstrækkeligt hurtigt vil kunne opbygge en position på markedet, da det vil kræve de nødvendige faciliteter og knowhow. [...].

847. Den planlagte fusion vurderes dog ikke at føre til elimineringen af en maverick, selvom Hedegaard særligt inden for fjerkræfoder fremstår som et kvalificeret alternativ til DA og DLG.

Høje adgangsbarrierer

848. Potentielle konkurrenter vil kunne destabilisere og dermed bringe koordineringen i fare, hvis det anses for sandsynligt, at de vil indtræde på markedet i tilfælde af koordinering. Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er dog karakteriseret ved væsentlige adgangsbarrierer, som vanskeliggør en sådan indtræden. Særligt for en virksomhed, som ikke i forvejen er aktiv på nogen af markederne for færdigfoder, og som dermed ikke har produktionsfaciliteter m.v., vil der være betydelige omkostninger forbundet med etablering af lager- og produktionskapacitet for at kunne konkurrere. Den betydelige ledige kapacitet på markedet, jf. punkt 827, udgør i den forbindelse i sig selv en betydelig adgangsbarriere, da den vil afskrække udenforstående virksomheder fra selv at etablere sig med ny kapacitet på markedet.

849. I forhold til eksisterende foderproducenters mulighed for at omlægge produktionen til fjerkræfoder er der også visse barrierer på grund af de specielle forhold omkring især godkendelser og knowhow til brug for produktion af fjerkræfoder, jf. afsnit 4.4.1-4.4.3. Der er bl.a. tale om omkostninger til at klargøre en eksisterende foderfabrik til at kunne producere fjerkræfoder i henhold til regelsættet for "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder", som af fusionsparterne anslås til ca. 500.000 kr. Dertil kommer, at der er faste

---

[183] [...].
[184] [...].

årlige ekstraomkostninger på ca. 125.000-145.000 kr., ligesom produktionen vil indebære ekstraomkostninger til transport af foderet på grund af særlige krav til rengøring og godkendelse samt udgifter til relevant salgspersonale og knowhow. For udenlandske grovvareselskaber gælder det desuden, at de generelle transportomkostninger ved transport af fjerkræfoder over større afstande vil udgøre en væsentlig barriere, jf. afsnit 4.3.3, hvorfor muligheden for import er begrænset.

850. Knowhow om produktion af fjerkræfoder har betydning for foderkvaliteten, og på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er kvaliteten af fjerkræfoderet af afgørende betydning for landmændene. Af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse fremgår således, at [...] pct. af landmændene angiver, at kvalitet er den vigtigste konkurrenceparameter, jf. afsnit 4.4. Med hensyn til slagtekyllingefoder angiver 59 pct. af landmændene, at KIK's "2 mdr. rapporter" har betydning for foderindkøbet, og flertallet angiver, at en foderfabriks placering i KIK's rapporter har stor betydning for valget af leverandør.

851. Det er afgørende for fjerkræfoderproducenterne at have adgang til personale med specifik erfaring og knowhow inden for produktion af fjerkræfoder, hvis de skal sikre den fornødne kvalitet i foderet, som er af stor betydning for landmændene. Det er naturligvis væsentligt – uanset om der er tale om svin eller fjerkræ – at have den bedst mulige fodersammensætning i forhold til at opnå den mest optimale produktion. Fjerkræ adskiller sig dog generelt ved at være særligt følsomme over for salmonellasmitte, og derudover er livsforløbet for eksempelvis slagtekyllinger relativt kort, nemlig ca. 40 dage, hvorfor de samme kyllinger inden for relativt kort tid skal have forskellige foderblandinger af fx start- og voksefoder m.v., jf. afsnit 4.4.

852. Overholdelsen af kravene i regelsættet for "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder" samt produktansvaret i forhold til fx salmonellasmitte betyder efter fusionsparternes opfattelse, at grovvareselskaber, som ikke råder over en foderfabrik, der er godkendt til fjerkræfoder, ikke umiddelbart vil ønske at omstille produktionen og begynde at producere fjerkræfoder på sine eksisterende foderfabrikker.[185] Det er også Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at kvalitets- og kontrolkravene samt betydningen af at sikre tilstrækkelig knowhow og kvalitet udgør en væsentlig adgangsbarriere på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ.

853. Endelig har det betydning at sikre sig afsætning af en vis volumen fjerkræfoder for at have rentabilitet i produktionen. [...].[186] Da foderkvalitet har væsentlig betydning for fjerkræfoderkundernes valg af leverandør, eksemplificeret ved KIK-databasen for slagtekyllingefoder, jf. afsnit 4.4, vil en ny aktør på fjerkræfodermarkedet kunne imødese en indfasningsperiode af en vis længde, før den nødvendige produktionsvolumen kan nås, hvilket vil have indflydelse på beslutningen om etablering på markedet.

854. Hvis fusionen gennemføres, er der risiko for, at adgangsbarriererne øges. Dette skyldes, at DA og DLG efter fusionen vil få betydelige samlede markedsandele, hvorefter øvrige grovvareselskaber – særligt i forbindelse med indkøb til foderproduktionen – vil få vanskeligt ved at indhente samme stordriftsfordele som DA og DLG.

---

[185] Parternes fusionsanmeldelse, side 48.
[186] [...].

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

855. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.9.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger

856. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet de fire kumulative betingelser for, om den planlagte fusion indebærer en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af fjerkræfoder.

857. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes bl.a. af øget koncentration, øget symmetri i markedsandele samt høj grad af produkthomogenitet og omkostningssymmetri på markedet for fjerkræfoder. Derudover er der strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i forhold til flere forskellige selskaber.

858. Markedet for salg af fjerkræfoder er desuden kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed, og denne gennemsigtighed øges som følge af fusionen på grund af bl.a. den forøgede symmetri. Dermed vurderes koordinerende virksomheder at få bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

859. Gennemsigtigheden på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder giver desuden virksomhederne gode muligheder for hurtigt at iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd. Hurtige disciplinære foranstaltninger muliggøres desuden af ledig produktionskapacitet.

860. Endelig vurderes det, at der ikke på markedet for salg af fjerkræfoder findes stærke kunder og/eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Desuden forventer ca. en tredjedel af landmændene i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse dårligere indkøbsforhold og højere priser efter fusionen, mens 44 pct. forventer reduceret konkurrence på fjerkræfodermarkedet.

5.3.9.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for salg af fjerkræfoder

861. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.9.4 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

862. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger på markedet for detailsalg af fjerkræfoder – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.10 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin

5.3.10.1 Markedsandele og HHI

863. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for salg af færdigfoder til svin.[187] Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere i fx økologisk/konventionelt foder, jf. afsnit 5.1.2 ovenfor, idet Hedegaard dog ikke producerer økologisk svinefoder. Uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Dette gælder også i forhold til den geografiske markedsafgrænsning, idet de konkurrencemæssige betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionen, ville eksistere både for et geografisk marked snævert afgrænset til Vestdanmark (vest for Storebælt) og på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering, hvorfor der i det følgende tages udgangspunkt i et samlet dansk marked for salg af færdigfoder til svin.

864. Før fusionen har DA en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet for salg af færdigfoder til svin, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [5-10] pct., jf. Tabel 5.7. Dermed opnår den fusionerede virksomhed efter fusionen en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for salg af færdigfoder til svin har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.6.

Tabel 5.7 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af svinefoder, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[5-10]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[5-10]	[5-10]
ATR	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Mollerup Mølle	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[2.400-2.500]	[2.700-2.800]
Ændring i HHI	[300-400]	
Markedets størrelse, mio. kr.	6.468	

Kilde: Parternes anmeldelse.

[187] Til produktion af svinefoder anvendes bl.a. foderråvarer, foderfedt og premix. Markedet for salg af svinefoder er dermed formelt set også vertikalt berørt af fusionen, da DA kontrollerer Scanola, Scanfedt og Vilomix, som er aktive på hvert af de tre engrosmarkeder for henholdsvis foderråvarer, foderfedt og premix, jf. afsnit 4.2.3.2. Disse vertikale forbindelser er behandlet nedenfor under de relevante engrosmarkeder i henholdsvis afsnit 5.3.18.2, 5.3.19.2 og 5.3.17.2.

865. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [2.700-2.800] med en ændring på [300-400], jf. Tabel 5.7. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

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

5.3.10.2 Ensidige virkninger

867. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for salg af færdigfoder til svin i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med [5-10] procentpoint til en samlet markedsandel på [20-30] pct.

868. DLG vil fortsat have en betydeligt større markedsandel ([40-50] pct.) end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA, Brødr. Ewers og ATR med markedsandele på [0-10] pct., jf. Tabel 5.7.

869. Tilstedeværelsen af DLG og de øvrige konkurrenter på markedet for salg af færdigfoder til svin vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

870. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til svin, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.10.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger

871. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til svin. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.10.3 Koordinerede virkninger

872. I forbindelse med gennemgangen af koordineringsbetingelserne på markedet for svinefoder fokuseres der bl.a. særligt på de punkter, hvor forholdene på markedet for svinefoder adskiller sig fra forholdene på markedet for fjerkræfoder, jf. ovenfor. De enkelte markedskarakteristika og deres betydning for opfyldelsen af hver enkelt koordineringsbetingelse vil således ikke blive beskrevet i detaljer her, idet der i stedet henvises til beskrivelsen i afsnit 5.3.4.3 samt gennemgangen for fjerkræfoder ovenfor i afsnit 5.3.9.3.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

873. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. På markedet for salg af færdigfoder til svin vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at koordineringen ligesom på markedet for fjerkræfoder kan baseres på: Kundedeling og pris. Det vurderes, at

selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet. Vurderingen understøttes af nedenstående markedskarakteristika.

874. Koncentrationsniveau: Markedet er præget af et højt koncentrationsniveau, hvor DLG og DA allerede i dag er de største aktører på markedet. Efter fusionen vil de få en samlet markedsandel på [60-70] pct., og fusionen medfører en ændring i HHI på [300-400], jf. Tabel 5.7.

875. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen.

876. Produkthomogenitet: Grovvareselskabernes foderblandinger til svin er overordnet set relativt homogene, jf. afsnit 4.5.

877. Lav innovation: Grovvarebranchen er ifølge fusionsparterne kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[188] Dette gør sig efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende for markedet for salg af færdigfoder til svin.

878. Faste kundeforhold: Et stort flertal af landmændene gør brug af kontrakter i forbindelse med deres indkøb af svinefoder, og [...] af landmændene har ikke skiftet leverandør af svinefoder inden for de seneste tre år.

879. Omkostningssymmetri: Omkostningerne i DA og DLG er allerede præget af en betydelig grad af symmetri, jf. ovenfor i vurderingen af markedet for fjerkræfoder. Symmetrien øges som følge af fusionen på grund af bl.a. stordriftsfordele og øget sammenlignelighed i kundebaserne.

880. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af krydsejerskaber, jf. ovenfor på markedet for fjerkræfoder samt afsnit 4.2.3.2. Fx ejer DA og DLG i regi af DanHatch svineproduktionsselskabet DPL Invest A/S, der er ejer eller medejer af i alt 11 produktionsanlæg i Danmark og Tyskland.

881. Ledig kapacitet: Markederne for færdigfoder er generelt præget af en høj grad af ledig kapacitet, jf. afsnit 4.3.1.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

882. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til svin har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

883. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne.

884. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er markedet for svinefoder relativt koncentreret.

885. Produkthomogenitet: Som nævnt ovenfor kan grovvareselskabernes færdigfoderblandinger til svin betragtes som homogene produkter.

---

[188] Parternes anmeldelse, side 23.

886. Hyppige og små transaktioner: Flertallet af landmændene indgår kontrakt om deres køb af svinefoder, jf. ovenfor. Da der indgås kontrakter løbende hen over året, og da landmændene ofte indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, vil grovvareselskaberne kunne få kendskab til eventuelle afvigelser fra koordinering omkring fx kundedeling.

887. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. ovenfor, og symmetrien øges som følge af fusionen. Landmændenes indhentning af tilbud fra flere grovvareselskaber bidrager også til gennemsigtigheden.

888. Vertikal integration: DA og DLG er begge vertikalt integrerede i forhold til en række upstream-markeder, herunder inden for premix, rapskager (foderråvarer) og foderfedt, som alle er input i foderproduktionen, jf. afsnit 4.2.3.2 og 4.2.3.3.

889. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på markedet for salg af færdigfoder til svin er ikke præget af store efterspørgselschok. Således har grovvareselskaberne bl.a. via CHR-registeret adgang til detaljeret information om antallet af dyr, herunder svin, på hver enkelt besætning i Danmark.[189] Parterne har oplyst, at færdigfodermarkederne generelt kan betragtes som fuldt udviklede. I Tabel 4.6 har omsætningen på svinefodermarkedet udvist en svagt stigende tendens i perioden 2011-2013, mens omsætningen målt i volumen omvendt har været faldende.[190]

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

890. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til svin har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

891. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger.

892. Ledig kapacitet: Markederne for færdigfoder er generelt præget af en høj grad af ledig kapacitet, jf. afsnit 4.3.1, og det gælder således også markedet for salg af færdigfoder til svin.

893. Gennemsigtighed via hyppige og små transaktioner m.v.: Der er relativt hyppige og små transaktioner på markedet for svinefoder, da grovvareselskaberne indgår kontrakter med landmændene løbende hen over året, jf. ovenfor. Markedet er desuden præget af gennemsigtighed i relation til såvel omkostninger som udviklingen i efterspørgslen på markedet. Gennemsigtigheden med hensyn til omkostninger øges som følge af fusionen, da DA og DLG bliver mere symmetriske i forhold til stordriftsfordele m.v.

894. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er, som det tydeligt fremgår ovenfor, begge aktive på en lang række grovvaremarkeder i Danmark.

---

[189] CHR står for "Det Centrale HusdyrbrugsRegister", og det kan findes på: https://chr.fvst.dk/

[190] Omsætningen på svinefodermarkedet målt i værdi er i perioden 2011-2013 steget med ca. 6 pct. fra 6,1 mia. kr. til 6,5 mia. kr. Hvis der i stedet ses på den omsatte volumen på markedet, har der efter parternes oplysninger været tale om et fald i efterspørgslen på ca. 7 pct. (fra 2,9 mio. tons til 2,7 mio. tons).

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

895. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til svin har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd vil kunne straffes ved hjælp af troværdige disciplinære foranstaltninger, der hurtigt kan iværksættes. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

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

897. Fravær af stærke kunder: Markedet for salg af færdigfoder til svin kan være præget af tre typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger, ii) store landbrug og iii) hjemmeblandere. Disse kundegrupper vurderes imidlertid ikke at være så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

898. Med hensyn til indkøbsforeningerne har de en vis betydning på markedet for svinefoder, og de dækker en større del af markedet end inden for fjerkræfoder, jf. afsnit 4.2.1. Imidlertid står de fire indkøbsforeninger i styrelsens markedsundersøgelse, som samlet set foretager indkøb for omkring [...] landmænd, kun for ca. [...] pct. af det totale marked for svinefoder. Indkøbsforeningerne vurderes på den baggrund ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

899. Med hensyn til store landbrug er der, jf. afsnit 4.4, langt flere svinebedrifter end fjerkræproducenter, og den enkelte svinefoderkunde har dermed i gennemsnit mindre betydning. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er store kunder på markedet, som vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

900. Endelig er der tale om, at hjemmeblanding er særligt udbredt på markedet for svinefoder i forhold til på de øvrige fodermarkeder. Ifølge parterne fodres ca. halvdelen af svinene i Danmark med hjemmeblandet foder. Der er dog også visse omkostninger forbundet med etablering af hjemmeblanderanlæg, hvorfor det ikke umiddelbart vil være en attraktiv løsning for alle svineproducenter, jf. beskrivelsen i afsnit 4.3.1.1. Truslen om at overgå til hjemmeblanding vurderes ikke at være tilstrækkelig til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering mellem DA og DLG på svinefodermarkedet, jf. også Konkurrencerådets afgørelse i Grovvarefusion 2 og 3.[191]

901. Generelt kan det bemærkes, at DA vil få en øget markedsandel som følge af den planlagte fusion, mens kundernes styrke ikke ændres. Fusionen vil føre til elimineringen af Hedegaard som alternativ leverandør til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. DA og DLG vil efter fusionen opnå en betydelig samlet markedsandel, som gør det vanskeligere for landmændene at spille grovvareselskaberne ud mod hinanden.

[191] Grovvarefusion 2, punkt 499-504, og Grovvarefusion 3, punkt 526.

902. Samlet set er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaberne ikke står over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering mellem DA og DLG på markedet for svinefoder efter fusionen.

903. Fravær af stærke konkurrenter: På konkurrentsiden er der ingen andre grovvareselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DLG og den fusionerede enhed. Hedegaard er inden fusionen den tredjestørste aktør på markedet med en markedsandel på ca. [5-10] pct. VA, Brødr. Ewers og ATR har markedsandele på ca. [0-10] pct., men ingen af dem kan siges at agere som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd ved fx at tilbyde lavere priser.

904. Selv hvis konkurrenterne på markedet for svinefoder skulle vælge at reagere på en eventuel strategi om koordinering, vil deres reaktionsmuligheder være afhængige af den ledige produktionskapacitet. Som omtalt ovenfor er fodermarkederne generelt præget af ledig kapacitet, [...], jf. afsnit 4.3.1 og punkt 827. [...].

905. Høje adgangsbarrierer: For en virksomhed, som ikke i forvejen har foderproduktion, vil der være betydelige omkostninger forbundet med etablering af lager- og produktionsfaciliteter for at kunne konkurrere. For udenlandske grovvareselskaber vil transportomkostningerne ved transport af svinefoder over større afstande udgøre en væsentlig barriere, jf. afsnit 4.3.3, hvorfor muligheden for import er begrænset. Endelig er den høje grad af ledig kapacitet på markedet, jf. ovenfor, i sig selv en betydelig adgangsbarriere, da den vil afskrække udenforstående virksomheder fra selv at etablere sig med ny kapacitet.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

906. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til svin er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.10.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger

907. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet de fire kumulative betingelser for, om den planlagte fusion indebærer en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af svinefoder.

908. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes bl.a. af øget koncentration, øget symmetri i markedsandele samt høj grad af produkthomogenitet og omkostningssymmetri på markedet for svinefoder. Derudover er der en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

909. Markedet for salg af svinefoder er desuden kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed, og denne gennemsigtighed øges som følge af fusionen på grund af bl.a. den forøgede symmetri. Dermed vurderes koordinerende virksomheder at få bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

910. Gennemsigtigheden på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder giver desuden virksomhederne gode muligheder for at opstille troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd. Hurtige disciplinære foranstaltninger muliggøres af ledig produktionskapacitet.

911. Endelig vurderes det, at der ikke på markedet for salg af svinefoder findes stærke kunder og/eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd.

5.3.10.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for salg af svinefoder

912. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for salg af færdigfoder til svin, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.10.4 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til svin

913. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger på markedet for detailsalg af svinefoder – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.11 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kvæg

5.3.11.1 Markedsandele og HHI

914. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for salg af færdigfoder til kvæg.[192] Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere i fx økologisk/konventionelt foder, jf. afsnit 5.1.3 ovenfor. Uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering, hvorfor der i det følgende tages udgangspunkt i et samlet marked for salg af færdigfoder til kvæg.

915. Før fusionen har DA en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet for salg af færdigfoder til kvæg, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [10-20] pct., jf. Tabel 5.8. Den fusionerede virksomhed vil efter fusionen opnå en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for salg af færdigfoder til kvæg har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.7.

[192] Til produktion af kvægfoder anvendes bl.a. foderråvarer, foderfedt og premix. Markedet for salg af kvægfoder er dermed formelt set også vertikalt berørt af fusionen, da DA kontrollerer Scanola, Scanfedt og Vilomix, som er aktive på hvert af de tre engrosmarkeder for henholdsvis foderråvarer, foderfedt og premix, jf. afsnit 4.2.3.2. Disse vertikale forbindelser er behandlet nedenfor under de relevante engrosmarkeder i henholdsvis afsnit 5.3.18.2, 5.3.19.2 og 5.3.17.2.

Tabel 5.8 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af kvægfoder, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[10-20]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjylland Andel	[10-20]	[10-20]
ATR	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Mollerup Mølle	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[2.400-2.500]	[2.800-2.900]
Ændring i HHI	[300-400]	
Markedets størrelse, mio. kr.	2.372	

Kilde: Parternes anmeldelse.

916. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [2.800-2.900] med en ændring på [300-400], jf. Tabel 5.8. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

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

5.3.11.2 Ensidige virkninger

918. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for salg af færdigfoder til kvæg i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med ca. [10-20] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

919. DLG vil fortsat have en betydeligt større markedsandel ([40-50] pct.) end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA og ATR med markedsandele på henholdsvis [10-20] og [0-5] pct., jf. Tabel 5.8.

920. Tilstedeværelsen af DLG og de øvrige konkurrenter på markedet for salg af færdigfoder til kvæg vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

921. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til kvæg, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer

i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.11.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger

922. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til kvæg. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.11.3 Koordinerede virkninger

923. I det følgende gennemgås relevante markedskarakteristika og deres betydning for opfyldelsen af hver enkelt af de fire koordineringsbetingelser på markedet for salg af færdigfoder til kvæg. Der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.3.4.3 samt gennemgangen for fjerkræfoder ovenfor i afsnit 5.3.9.3 for yderligere detaljer om de enkelte karakteristika.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

924. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. På markedet for salg af færdigfoder til kvæg vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at koordineringen ligesom på markedet for fjerkræfoder kan baseres på: Kundedeling og pris. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet. Vurderingen understøttes af nedenstående markedskarakteristika.

925. Koncentrationsniveau: Markedet er præget af et højt koncentrationsniveau, hvor DLG og DA allerede i dag er de største aktører på markedet. Efter fusionen vil de få en samlet markedsandel på ca. [70-80] pct., og fusionen medfører en ændring i HHI på [300-400], jf. Tabel 5.8.

926. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen.

927. Produkthomogenitet: Grovvareselskabernes foderblandinger til kvæg er overordnet set relativt homogene, jf. afsnit 4.6.

928. Lav innovation: Grovvarebranchen er ifølge fusionsparterne kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[193] Dette gør sig efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende for markedet for salg af færdigfoder til kvæg.

929. Faste kundeforhold: Ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse gør et stort flertal af landmændene brug af kontrakter i forbindelse med deres indkøb af kvægfoder, og et flertal benytter sjældent eller aldrig flere leverandører samtidig.

930. Omkostningssymmetri: Omkostningerne i DA og DLG er allerede præget af en betydelig grad af symmetri, jf. ovenfor i vurderingen af markedet for fjerkræfoder. Symmetrien vil øges som følge af fusionen på grund af bl.a. stordriftsfordele og øget sammenlignelighed i kundebaserne.

[193] Parternes anmeldelse, side 23.

931. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af krydsejerskaber, jf. ovenfor på markedet for fjerkræfoder samt afsnit 4.2.3.2.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

932. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til kvæg har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

933. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne.

934. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er markedet for kvægfoder relativt koncentreret.

935. Produkthomogenitet: Som nævnt ovenfor kan grovvareselskabernes færdigfoderblandinger til kvæg betragtes som homogene produkter.

936. Hyppige og små transaktioner: Flertallet af landmændene indgår kontrakt om deres køb af kvægfoder, jf. ovenfor. Da der indgås kontrakter løbende hen over året, og da landmændene ofte indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, vil grovvareselskaberne kunne få kendskab til eventuelle afvigelser fra koordinering omkring fx kundedeling.

937. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. ovenfor, og symmetrien øges som følge af fusionen. Landmændenes indhentning af tilbud fra flere grovvareselskaber bidrager også til gennemsigtigheden.

938. Vertikal integration: DA og DLG er begge vertikalt integrerede i forhold til en række upstream-markeder, herunder inden for premix, rapskager (foderråvarer) og foderfedt, som alle er input i foderproduktionen, jf. afsnit 4.2.3.2 og 4.2.3.3.

939. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på markedet for salg af færdigfoder til kvæg er ikke præget af store efterspørgselschok. Således har grovvareselskaberne bl.a. via CHR-registeret adgang til detaljeret information om antallet af dyr, herunder kvæg, på hver enkelt besætning i Danmark.[194] Parterne har oplyst, at færdigfodermarkederne generelt kan betragtes som fuldt udviklede. I Tabel 4.7 har omsætningen på kvægfodermarkedet udvist en vis stigende tendens i perioden 2011-2013, idet trenden dog har været lidt svagere med hensyn til volumen.[195]

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

940. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til kvæg har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

---

[194] CHR står for "Det Centrale HusdyrbrugsRegister", og det kan findes på: https://chr.fvst.dk/

[195] Omsætningen på kvægfodermarkedet målt i værdi er i perioden 2011-2013 steget med ca. 24 pct. fra 1,9 mia. kr. til 2,4 mia. kr. Hvis der i stedet ses på den omsatte volumen på markedet, har der efter parternes oplysninger været tale om en lidt lavere stigning på ca. 6 pct. (fra 0,9 mio. tons til 1 mio. tons).

3. Disciplinære foranstaltninger

941. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger.

942. Ledig kapacitet: Markederne for færdigfoder er generelt præget af en høj grad af ledig kapacitet, jf. afsnit 4.3.1, og det gælder således også markedet for salg af færdigfoder til kvæg.

943. Gennemsigtighed via hyppige og små transaktioner m.v.: Der er relativt hyppige og små transaktioner på markedet for kvægfoder, da grovvareselskaberne kontrakter med landmændene løbende hen over året, jf. ovenfor. Markedet er desuden præget af gennemsigtighed i relation til såvel omkostninger som udviklingen i efterspørgslen på markedet. Gennemsigtigheden med hensyn til omkostninger øges som følge af fusionen, da DA og DLG bliver mere symmetriske i forhold til stordriftsfordele m.v.

944. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er, som det tydeligt fremgår ovenfor, begge aktive på en lang række grovvaremarkeder i Danmark.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

945. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til kvæg har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd vil kunne straffes ved hjælp af troværdige disciplinære foranstaltninger, der hurtigt kan iværksættes. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

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

947. Fravær af stærke kunder: Markedet for salg af færdigfoder til kvæg kan være præget af tre typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger, ii) store landbrug og iii) hjemmeblandere. Disse kundegrupper vurderes imidlertid ikke at være så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

948. Med hensyn til indkøbsforeningerne er de af meget mindre betydning på markedet for kvægfoder end på markedet for svinefoder, jf. ovenfor og afsnit 4.2.1. Indkøbsforeningerne i styrelsens markedsundersøgelse har angivet et samlet indkøb af kvægfoder på mindre end [...] procent af totalmarkedet for kvægfoder, og foreningerne vurderes derfor ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

949. Med hensyn til store landbrug er der, jf. afsnit 4.4, langt flere kvægbedrifter end svinebedrifter og fjerkræproducenter, og den enkelte kvægfoderkunde har dermed i gennemsnit mindre betydning. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er store kunder på markedet, som vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering.

950. Endelig er der tale om, at hjemmeblanding er mindre udbredt for kvægfoder end inden for svinefoder, jf. afsnit 4.3.1.1. Landmændene producerer allerede en del af kvægfoderet selv, nemlig grovfoder. Grovfoderet dækker dog ikke hele energibehovet, hvorfor kreaturerne derudover fodres med færdigfoder, jf. afsnit 4.3. Hjemmeblanding af færdigfoder kræver investe-

ring i anlæg m.v., jf. ovenfor., mens der ikke er de samme omkostninger forbundet med produktion af grovfoder. Truslen om at overgå til hjemmeblanding vurderes ikke at være tilstrækkelig til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering mellem DA og DLG på kvægfodermarkedet.

951. Generelt kan det bemærkes, at DA vil få en øget markedsandel som følge af den planlagte fusion, mens kundernes styrke ikke ændres. Fusionen vil føre til elimineringen af Hedegaard som alternativ leverandør til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. DA og DLG vil efter fusionen opnå en betydelig samlet markedsandel, som gør det vanskeligere for landmændene at spille grovvareselskaberne ud mod hinanden.

952. Samlet set er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaberne ikke står over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering mellem DA og DLG på markedet for kvægfoder efter fusionen.

953. Fravær af stærke konkurrenter: På konkurrentsiden er der ingen andre grovvareselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DLG og den fusionerede enhed, som tilsammen vil få en markedsandel på ca. [70-80] pct. efter fusionen. Hedegaard er inden fusionen den fjerdestørste aktør på markedet med en markedsandel på ca. [10-20] pct. VA og ATR har markedsandele på henholdsvis ca. [10-20] og [0-5] pct., men ingen af dem kan siges at agere som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd ved fx at tilbyde lavere priser.

954. Selv hvis konkurrenterne på markedet for kvægfoder skulle vælge at reagere på en eventuel strategi om koordinering, vil deres reaktionsmuligheder være afhængig af den ledige produktionskapacitet. Som omtalt ovenfor er fodermarkederne generelt præget af ledig kapacitet, [...], jf. afsnit 4.3.1 og punkt 827.

955. Høje adgangsbarrierer: For en virksomhed, som ikke i forvejen har foderproduktion, vil der være betydelige omkostninger forbundet med etablering af lager- og produktionsfaciliteter for at kunne konkurrere. For udenlandske grovvareselskaber vil transportomkostningerne ved transport af kvægfoder over større afstande udgøre en væsentlig barriere, jf. afsnit 4.3.3, hvorfor muligheden for import er begrænset. Endelig er den høje grad af ledig kapacitet på markedet, jf. ovenfor, i sig selv en betydelig adgangsbarriere, da den kan afskrække udenforstående virksomheder fra selv at etablere sig med ny kapacitet.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

956. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af færdigfoder til kvæg er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.11.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger

957. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet de fire kumulative betingelser for, om den planlagte fusion indebærer en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af kvægfoder.

958. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes bl.a. af øget koncentration, øget symmetri i markedsandele samt høj grad af produkt-

homogenitet og omkostningssymmetri på markedet for kvægfoder. Derudover er der en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

959. Markedet for salg af kvægfoder er desuden kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed, og denne gennemsigtighed øges som følge af fusionen på grund af bl.a. den forøgede symmetri. Dermed vurderes koordinerende virksomheder at få bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

960. Gennemsigtigheden på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder giver desuden virksomhederne gode muligheder for at opstille troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd. Hurtige disciplinære foranstaltninger muliggøres desuden af ledig produktionskapacitet.

961. Endelig vurderes det, at der ikke på markedet for salg af kvægfoder findes stærke kunder og/eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd.

5.3.11.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for salg af kvægfoder

962. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for salg af færdigfoder til kvæg, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.11.4 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kvæg

963. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger på markedet for detailsalg af kvægfoder – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.12 Vurdering af markedet for detailsalg af planteværn

5.3.12.1 Markedsandele og HHI

964. Både DA og Hedegaard er aktive på detailmarkedet for salg af planteværn. Markedet kan eventuelt segmenteres yderligere efter anvendelsesformål til et marked for henholdsvis herbicider, fungicider, insekticider og vækstregulering. Uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt, hvorfor den endelige markedsafgrænsning ikke er afgørende for nærværende vurdering. I det følgende tages udgangspunkt i et samlet detailmarked for salg af planteværn.

965. I 2013 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. på det danske detailmarked for salg af planteværn, og Hedegaard havde en markedsandel på [5-10] pct., jf. Tabel 5.9. Efter den planlagte fusion vil DA dermed opnå en markedsandel på [30-40] pct. på det danske detailmarked for salg af planteværn. Markedsandelene for aktørerne på markedet for planteværn har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.8.

Tabel 5.9 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af planteværn, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[20-30]	[30-40]
Hedegaard Agro	[5-10]	-
DLG	[30-40]	[30-40]
LFS	[5-10]	[5-10]
Vestjyllands Andel	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
ATR	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[10-20]	[10-20]
Total	100	100
HHI	[2.300-2.400]	[2.500-2.600]
Ændring i HHI	[200-300]	
Markedets størrelse, mio. kr.	1.261	

Anm.: Der er en divergens mellem parternes anmeldelse og styrelsens markedsundersøgelse. Parterne underestimerer de øvrige aktørers salg – hvilket bevirker at deres egen markedsandel er for høj, og de øvrige aktørers markedsandele generelt er for lave. Forskellen mellem markedsandelene i anmeldelsen og markedsundersøgelsen påvirker dog ikke vurderingen.

Kilde: Parternes anmeldelse.

966. Som det ses af tabellen stiger HHI efter fusionen til et niveau på [2.500-2.600], dvs. at HHI øges med [200-300]. Kombinationen af et HHI over 2.000 – og en ændring i HHI på over 150 – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

967. På baggrund af ændringerne i markedsandele og HHI foretages der i det følgende en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af planteværn. Vurderingen foretages med henblik på at vurdere, om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige problemer på markedet for detailsalg af planteværn, som hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.

5.3.12.2 Ensidige virkninger

968. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på detailmarkedet for salg af planteværn i Danmark. DA's markedsandel vil stige med [5-10] procentpoint til en samlet markedsandel på [30-40] pct.

969. DLG vil fortsat have en større markedsandel ([30-40] pct.) end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx LFS, VA, Brødr. Ewers og Hornsyld med markedsandele på mellem [0-10] pct., jf. Tabel 5.9.

970. Tilstedeværelsen af DLG og de øvrige konkurrenter på detailmarkedet for salg af planteværn vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

971. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af planteværn, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.12.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger

972. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af planteværn. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.12.3 Koordinerede virkninger

973. I det følgende vil det blive vurderet, om der er en øget sandsynlighed for koordinerede virkninger mellem DLG og DA, som er henholdsvis den største og næststørste aktør på detailmarkedet for salg af planteværn.

974. Ved gennemgangen af de fire koordineringsbetingelser, jf. afsnit 5.3.4.3 vil der særligt blive fokuseret på de underliggende markedskarakteristika, som adskiller sig fra forholdene på de øvrige markeder. For en udførlig gennemgang af koordineringsbetingelserne henvises derfor til den teoretiske gennemgang af koordinerede virkninger i afsnit 5.3.4.3 samt gennemgangen af koordineringsbetingelserne på markedet for salg af fjerkræfoder i afsnit 5.3.9.3.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

975. Der kan af de samme årsager som anført ovenfor under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ identificeres to mulige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet.

976. Der er en række karakteristika på markedet for detailsalg af planteværn, der øger sandsynligheden for, at markedets aktører kan etablere og fastholde koordineringsbetingelser med hensyn til pris og kundedeling.

977. <u>Koncentrationsniveau</u>: Markedet er karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau, som øges som følge af fusionen, hvilket bl.a. kan ses af ændringen i HHI på [200-300]. Efter fusionen vil DA og DLG tilsammen have en markedsandel på [60-70] pct.

978. <u>Symmetriske markedsandele</u>: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen, idet DA øger sin markedsandel til [30-40] pct. Selv om markedsandelene bliver mere symmetriske bliver de dog ikke helt symmetriske, da DLG fortsat vil have en markedsandel på [30-40] pct.

979. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at DA og DLG på trods af forskelle i deres markedsandele vil kunne etablere koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af planteværn, da DA og DLG – jf. vurderingerne af de tre fodermarkeder ovenfor – vurderes at kunne koordinere deres adfærd på disse tre markeder. Koordinering på en række øvrige markeder øger DA og DLG's incitamenter til ligeledes at koordinere deres adfærd på markedet for detailsalg af planteværn.

980. Produkthomogenitet: Planteværn er homogene produkter, jf. afsnit 4.7.

981. Lav innovation: I modsætning til de øvrige markeder er der stor produktudvikling på planteværn. På detailmarkedet for salg af planteværn har det dog ikke nogen betydning, da grovvareselskaberne ikke selv producerer planteværn, hvorfor eventuelle fordele ved produktudvikling vil tilfalde den pågældende producent.

982. Faste kundeforhold: I forhold til de tre fodermarkeder er der betydeligt færre landmænd der køber planteværn på kontrakt. Derudover har [...] pct. af landmændene skiftet leverandør inden for de seneste tre år. Markedet er dermed umiddelbart præget af mindre faste kundeforhold og en mindre grad af kundeloyalitet end de øvrige markeder.

983. Omkostningssymmetri: De fleste grovvareselskaber får leveret planteværn af enten DLA eller European Crop Protection, som i høj grad anvender de samme leverandører. Grovvareselskaberne udbyder derfor det samme produktsortiment af planteværn. De to indkøbsselskaber vurderes at have en sammenlignelig indkøbsstyrke over for leverandørerne, hvorfor de antages at få sammenlignelige rabatter. Da der ikke foretages forarbejdning af planteværn, er markedet for detailsalg af planteværn derfor i høj grad præget af omkostningssymmetri.

984. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG som følge af diverse krydsejerskaber, jf. punkt 802 i vurderingen af detailmarkedet for salg af færdigfoder til fjerkræ samt afsnit 4.2.3.2.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

985. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af planteværn har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

986. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er der et forholdsvist højt koncentrationsniveau på markedet for detailsalg af planteværn.

987. Produkthomogenitet: Planteværn er homogene produkter, jf. ovenfor.

988. Hyppige og små transaktioner: 38 pct. af landmændene køber planteværn på kontrakt, heraf har 63 pct. en varighed på 1-6 mdr. og ingen kontrakter har en varighed på mere end 12 mdr. Endvidere indhenter 64 pct. af landmændene altid eller for det meste tilbud fra flere grovvareselskaber ved køb af planteværn. Grundet de forholdsvis hyppige transaktioner samt den udbredte anvendelse af indhentning af flere tilbud, vil DA og DLG relativt hurtigt få kendskab til eventuelle afvigelser fra en koordinering omkring fx kundedeling.

989. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. ovenfor. Det bidrager yderligere til gennemsigtigheden, at landmændene indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, og at koncentrationen øges.

990. Gennemsigtighed vedrørende pris: Markedet er kendetegnet ved en høj prisgennemsigtighed bl.a. som følge af prisinformationer via landbrugsrådgivere, indhentning af tilbud hos grovvareselskaberne.

991. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG som følge af diverse krydsejerskaber, jf. ovenfor.

992. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på planteværn afhænger af klimaet og mængden af skadevoldere, der vil være kendt af aktørerne efterfølgende. Parterne har oplyst, at markedet kan anses for at være fuldt udviklet. Fra 2011-2013 har efterspørgslen ikke være præget af store efterspørgselschok, men har haft en svag stigende tendens, jf. Tabel 4.8.

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

993. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af planteværn har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af høj gennemsigtighed, og at fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser i koordineringen mellem DA og DLG hurtigt blive opdaget. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

994. Gennemsigtighed: Som nævnt ovenfor er der en høj grad af gennemsigtighed. Dette kommer blandt andet til udtryk via den øgede koncentration, omkostningssymmetri, hyppige transaktioner og prisgennemsigtighed.

995. Hyppige og små transaktioner: Som tidligere nævnt er markedet for salg af planteværn præget af forholdsvis hyppige transaktioner, da der bl.a. indgås kontrakter løbende hen over året, og da det blandt landmænd er udbredt at indhente flere tilbud. DA og DLG vil derfor hurtigt kunne iværksætte disciplinære foranstaltninger ved eventuelle afvigelser fra en koordinering omkring fx kundedeling.

996. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er aktive på en lang række af de samme grovvaremarkeder i Danmark.

997. Koordinering på flere markeder giver ligeledes koordinerede virksomheder mulighed for foretage disciplinære foranstaltninger på flere markeder. Dette mindsker sandsynligheden for at en koordinerende virksomhed vil afvige fra koordineringen, især hvis de koordinerede virksomheder tilsammen udgør en stor del af de markeder hvorpå de koordinerer.

998. Det er styrelsens vurdering, at DA og DLG på alle tre berørte fodermarkeder kan koordinere deres adfærd, jf. ovenfor. En eventuel afvigelse fra koordineringen på markedet for detailsalg af planteværn vil være forbundet med en risiko for at blive straffet på en eller flere af fodermarkederne. Tilsammen udgør fodermarkederne 45 pct. af grovvarebranchens omsætning på detailmarkederne, jf. Figur 4.1 i afsnit 4.2.1, hvorfor fodermarkederne – sammenlignet med markedet for detailsalg af planteværn – kan betragtes som økonomisk tunge og dermed strategisk vigtige markeder. En stiltiende koordinering på flere – økonomisk tunge markeder – vil derfor give mulighed for troværdige trusler i forhold til at straffe en eventuel afvigelse fra en stiltiende koordinering på markedet for detailsalg af planteværn.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

999. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af planteværn har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd mellem DA og DLG vil kunne straffes ved hjælp af troværdige disciplinære foranstaltninger, der hurtigt kan iværksættes. Da truslen om

gengældelse vurderes troværdig, bidrager det til at gøre en koordinering mellem DA og DLG mere stabil. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

1000. Fravær af stærke kunder: Detailmarkedet for salg af planteværn er kendetegnet ved et fravær af stærke kunder. Hverken landmænd eller indkøbsforeninger vurderes at besidde den nødvendige forhandlingsstyrke over for grovvareselskaberne til at kunne udøve et reelt prispres – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

1001. Ingen landmænd i styrelsens markedsundersøgelse har købt planteværn i en størrelsesorden, der tilnærmelsesvis kan destabilisere en stiltiende koordinering mellem DA og DLG.

1002. Indkøbsforeningerne i styrelsens markedsundersøgelse har tilsammen købt planteværn svarende til ca. [...] pct. af totalmarkedet for detailsalg af planteværn. Indkøbsforeningerne vurderes derfor ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering.

1003. Fravær af stærke konkurrenter: Ingen af konkurrenterne til DA og DLG er af en sådan størrelse, at de kan lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA og DLG til at destabilisere en stiltiende koordinering mellem dem. Tilsammen vil DA og DLG få en markedsandel på [60-70] pct. Hedegaard er inden fusionen den tredjestørste aktør på markedet med en markedsandel på ca. [5-10] pct. LFS har en markedsandel på [5-10] pct. Der vurderes ikke at være nogen egentlig *maverick* til stede på detailmarkedet for salg af planteværn.

1004. Adgangsbarrierer: Grovvareselskaberne opnår gennem de to store indkøbsselskaber DLA og European Crop Protection 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.

1005. Dertil kommer, at import af planteværn kræver tilladelse. Et grovvareselskab, en indkøbsforening eller en landmand kan godt blive godkendt som importør. Landmændene angiver i markedsundersøgelsen, at de største barrierer for import er, at det er besværligt (34 pct.) og lovgivningsmæssige hindringer (28 pct.). 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, og vil derfor ikke kunne udbyde et fuldt planteværnssortiment til konkurrencedygtige priser. Adgangsbarriererne gør det mindre sandsynligt, at nye aktører vil træde ind på markedet og destabilisere en eventuel stiltiende-koordinering mellem DA og DLG.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

1006. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af planteværn er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.12.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1007. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet, at de fire kumulative koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af planteværn er opfyldt. Fusionen mellem DA og Hedegaard indebærer derfor en øget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på markedet for detailsalg af planteværn.

1008. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Baggrunden for vurderingen er for det første, at markedet for detailsalg af planteværn er karakteriseret ved øget koncentration, øget symmetri i markedsandele, produkthomogenitet og omkostningssymmetri. Hertil kommer de strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

1009. For det andet har DA og DLG mulighed for at kontrollere hinandens afvigelser. Detailmarkedet for salg af planteværn er kendetegnet ved øget koncentration, stor gennemsigtighed og diverse strukturelle forbindelser mellem DA og DLG. Samlet set vurderes disse aspekter at give DA og DLG mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra deres koordinerede adfærd.

1010. DA og DLG kan for det tredje iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger over for hinanden som konsekvens af en eventuel afvigelse fra en koordineret adfærd. Den store gennemsigtighed på markedet samt DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder vurderes at være tilstrækkeligt til, at DA og DLG hurtigt kan opstille troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med den ene parts eventuelle afvigelse fra en koordineret adfærd.

1011. Endelig vurderes det, at der på markedet for detailsalg af planteværn hverken findes stærke kunder eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd mellem DA og DLG.

5.3.12.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af planteværn

1012. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for detailsalg af planteværn, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.12.4 Konklusion – markedet for detailsalg af planteværn

1013. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen – som følge at den øgede sandsynlighed for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger på markedet for detailsalg af planteværn – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.13 Vurdering af markedet for detailsalg af gødning

5.3.13.1 Markedsandele og HHI

1014. Både DA og Hedegaard er aktive på detailmarkedet for salg af gødning. I 2013 havde DA en markedsandel på [20-30] pct. på det danske marked for detailsalg af gødning, mens Hedegaard havde en markedsandel på [0-5] pct., jf. Tabel 5.10. 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 detailsalg af gødning.

1015. Efter fusionen vil DA opnå en markedsandel på [20-30] pct. på det danske detailmarked for salg af gødning. Markedsandelene for aktørerne på markedet for gødning har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.9.

Tabel 5.10 **Markedsandele (pct.) og HHI- Markedet for detailsalg af gødning, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[20-30]	[20-30]
Hedegaard Agro	[0-5]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
ATR	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[10-20]	[10-20]
Total	100	100
HHI	[2.600-2.700]	[2.800-2.900]
Ændring i HHI	[200-300]	
Markedets størrelse, mio. kr.	2.234	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1016. Som det ses af tabellen stiger HHI efter fusionen til et niveau på [2.800-2.900], dvs. at HHI øges med [200-300]. Kombinationen af et HHI over 2.000 – og en ændring i HHI på over 150 – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1017. På baggrund af ændringerne i markedsandele og HHI foretages der i det følgende en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af gødning. Vurderingen foretages med henblik på at vurdere, om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige problemer, som hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.

5.3.13.2 Ensidige virkninger

1018. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på detailmarkedet for salg af gødning i Danmark. DA's markedsandel vil stige med [0-5] procentpoint til en samlet markedsandel på [20-30] pct.

1019. DLG vil fortsat have en noget større markedsandel ([40-50] pct.) end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktø-rer, fx VA, Brødr. Ewers og Hornsyld med markedsandele på mellem [0-5] pct., jf. Tabel 5.10.

1020. Tilstedeværelsen af DLG og de øvrige konkurrenter på detailmarkedet for salg af gødning vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

1021. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurren-cemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af gødning, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige proble-mer i form af ensidige virkninger

5.3.13.2.1 Delkonklusion – ensidige virkninger

1022. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af gødning. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.13.3 Koordinerede virkninger

1023. I det følgende vil det blive vurderet, om der er en øget sandsynlighed for koordinerede virkninger mellem DLG og DA, som er henholdsvis den største og næststørste aktør på markedet for detailsalg af gødning.

1024. Ved gennemgangen af de fire koordineringsbetingelser, jf. afsnit 5.3.4.3 vil der særligt blive fokuseret på de underliggende markedskarakteristika, som adskiller sig fra forholdende på de øvrige markeder. For en udførlig gennemgang af koordineringsbetingelserne henvises derfor til den teoretiske gennemgang af koordinerede virkninger i afsnit 5.3.4.3, samt gennemgangen af koordineringsbetingelserne på markedet for salg af fjerkræfoder i afsnit 5.3.9.3.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

1025. Der kan af de samme årsager som anført ovenfor under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ identificeres to mulige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet.

1026. Der er en række karakteristika på markedet for detailsalg af gødning, der øger sandsynligheden for, at markedets aktører kan etablere og fastholde koordineringsbetingelser med hensyn til pris og kundedeling.

1027. Koncentrationsniveau: Markedet er karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau, som øges som følge af fusionen, hvilket bl.a. kan ses af ændringen i HHI på [200-300]. Efter fusionen vil DA og DLG tilsammen have en markedsandel på [70-80] pct.

1028. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen, idet DA øger sin markedsandel til [20-30] pct. Selv om markedsandelene bliver mere symmetriske bliver de dog ikke helt symmetriske, da DLG fortsat vil have en markedsandel på [40-50] pct. De relativt forskellige markedsandele kan gøre det vanskeligt for DA og DLG at etablere koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af gødning, da fx DA vil kunne have incitament til at vinde markedsandele ved at afvige fra en koordineret adfærd.

1029. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer imidlertid, at DA og DLG på trods af deres forskellige markedsandele vil kunne etablere koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af gødning, da DA og DLG – jf. vurderingerne af de tre fodermarkeder ovenfor – vurderes at kunne koordinere deres adfærd på disse tre markeder. Koordinering på en række øvrige markeder øger DA og DLG's incitamenter til ligeledes at koordinere deres adfærd på markedet for detailsalg af gødning.

1030. Produkthomogenitet: Der er produkthomogenitet på detailmarkedet for salg af gødning, jf. punkt 252 i markedsbeskrivelsen.

1031. Lav innovation: Grovvarebranchen er ifølge fusionsparterne kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[196] Dette gør sig efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende for markedet for detailsalg af gødning.

1032. Faste kundeforhold: Ifølge Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse køber [...] pct. af landmændene gødning på kontrakt, hvilket er noget lavere end for fodermarkederne. Derudover har […] pct. af landmændene skiftet leverandør inden for de seneste tre år. Markedet er dermed umiddelbart præget af mindre faste kundeforhold og en mindre grad af kundeloyalitet end på flere af de øvrige markeder.

1033. Omkostningssymmetri: De fleste grovvareselskaber får leveret gødning af enten DLA eller European Fertilizer, som i høj grad anvender de samme leverandører. Grovvareselskaberne udbyder derfor i vidt omfang det samme gødningssortiment. De to indkøbsselskaber vurderes at have en sammenlignelig indkøbsstyrke over for leverandørerne, hvorfor de antages at få sammenlignelige rabatter. Da der ikke foretages forarbejdning af gødning er markedet for detailsalg af gødning i høj grad præget af omkostningssymmetri.

1034. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG som følge af diverse krydsejerskaber, jf. punkt 802 i vurderingen af detailmarkedet for fjerkræfoder samt afsnit 4.2.3.2. Fx ejer DA og DLG henholdsvis 36,2 pct. og knap 35 pct. af DanGødning som producerer flydende gødning.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

1035. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af gødning har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

1036. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er der et forholdsvist højt koncentrationsniveau på markedet for detailsalg af gødning.

1037. Produkthomogenitet: Der er produkthomogenitet på markedet for detailsalg af gødning, jf. punkt 252 i markedsbeskrivelsen.

1038. Hyppige og små transaktioner: 49 pct. af landmændene køber gødning på kontrakt, heraf har 73 pct. en varighed på 1-6 mdr. og ingen kontrakter har en varighed på mere end 12 mdr. Endvidere indhenter 79 pct. af landmændene altid eller for det meste tilbud fra flere grovvareselskaber ved køb af gødning. Grundet de forholdsvis hyppige transaktioner samt den udbredte anvendelse af indhentning af flere tilbud, vil DA og DLG relativt hurtigt få kendskab til eventuelle afvigelser fra en koordinering omkring fx kundedeling.

1039. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. ovenfor. Det bidrager yderligere til gennemsigtigheden, at landmændene indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, og at koncentration øges.

---

[196] Parternes anmeldelse, side 23.

1040. Gennemsigtighed vedrørende pris: Markedet er kendetegnet ved en høj prisgennemsigtighed bl.a. som følge af prisinformationer via landbrugsrådgivere, landmændenes indhentning af tilbud hos flere grovvareselskaberne og leverandørers uopfordrede kontakt til landmænd i forbindelse med salg af gødning.

1041. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG som følge af diverse krydsejerskaber, som fx DanGødning, jf. ovenfor.

1042. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på markedet for salg af gødning har ikke være præget af store efterspørgselschok. Parterne har oplyst, at markedet kan betragtes som værende fuldt udviklet. Fra 2011-2013 har efterspørgslen haft en svag stigende tendens, jf. Tabel 4.9. Med hensyn til volumen har denne stort set været stabil over perioden.

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

1043. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg gødning har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

1044. Gennemsigtighed: Som nævnt ovenfor er der en høj grad af gennemsigtighed. Dette kommer blandt andet til udtryk via den øgede koncentration, omkostningssymmetri, hyppige transaktioner og prisgennemsigtighed.

1045. Hyppige og små transaktioner: Som tidligere nævnt er markedet for detailsalg af gødning præget af forholdsvis hyppige transaktioner, da der bl.a. løbende indgås kontrakter, og da det blandt landmænd er udbredt at indhente flere tilbud. DA og DLG vil derfor hurtigt kunne iværksætte disciplinære foranstaltninger ved eventuelle afvigelser fra en koordinering omkring fx kundedeling.

1046. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er aktive på en lang række af de samme grovvaremarkeder i Danmark.

1047. Koordinering på flere markeder giver ligeledes koordinerede virksomheder mulighed for foretage disciplinære foranstaltninger på flere markeder. Dette mindsker sandsynligheden for at en koordinerende virksomhed vil afvige fra koordineringen, især hvis de koordinerede virksomheder tilsammen udgør en stor del af de markeder, hvorpå de koordinerer.

1048. Det er styrelsens vurdering, at DA og DLG på alle tre berørte fodermarkeder kan koordinere deres adfærd, jf. ovenfor. En eventuel afvigelse fra koordineringen på markedet for salg af gødning vil være forbundet med en risiko for at blive straffet på en eller flere af fodermarkederne. Tilsammen udgør fodermarkederne 45 pct. af grovvarebranchens omsætning på detailmarkederne, jf. Figur 4.1 i afsnit 4.2.1, hvorfor fodermarkederne – sammenlignet med markedet for salg af gødning – kan betragtes som økonomisk tunge og dermed strategisk vigtige markeder. En stiltiende koordinering på flere – økonomisk tunge markeder – vil derfor give mulighed for troværdige trusler i forhold til at straffe en eventuel afvigelse fra en stiltiende koordinering på markedet for detailsalg af gødning.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

1049. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af gødning har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd mellem DA og DLG vil kunne straffes ved hjælp af disciplinære foranstaltninger. Da truslen om gengældelse vurderes troværdig og hurtigt kan iværksættes, øger det stabiliteten af en koordinering mellem DA og DLG. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

1050. I Grovvarefusion 3 fandtes den fjerde betingelse, der omhandler reaktioner fra udenforstående virksomheder, der vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare, ikke at være opfyldt på markedet for detailsalg af gødning. Derfor tages det i nedenstående vurdering bl.a. i betragtning, om omstændighederne har ændret sig siden Grovvarefusion 3.

1051. Fravær af stærke kunder: Detailmarkedet for salg af gødning er kendetegnet ved et fravær af stærke kunder. Hverken landmænd eller indkøbsforeninger vurderes at besidde den nødvendige forhandlingsstyrke over for grovvareselskaberne til at kunne udøve et reelt prispres – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

1052. Ingen landmænd i styrelsens markedsundersøgelse har købt gødning i en størrelsesorden, der tilnærmelsesvis vil kunne destabilisere en stiltiende koordinering mellem DA og DLG. Indkøbsforeningerne i styrelsens markedsundersøgelse har tilsammen købt gødning svarende til ca. [...] pct. af totalmarkedet for detailsalg af gødning.

1053. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der hverken blandt landmændene eller indkøbsforeningerne er store kunder på markedet, som vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

1054. I vurderingen af Grovvarefusion 3, blev der endvidere lagt særlig vægt på landmændenes mulighed for at foretage import eller købe gødning hos alternative forsyningskilder, såsom indkøbsforeninger eller mellemhandlere.

1055. Med hensyn til import af gødning viser markedsundersøgelsen, at import er relativt begrænset. Kun [...] pct. af landmændene, herunder [...], angiver i markedsundersøgelsen at de importerede gødning i 2013. Landmændene finder især, at det er besværligt at foretage import (50 pct.), og at lovgivningen udgør en barriere (34 pct.).

1056. For indkøbsselskabernes vedkommende er der kun [...] ud af fire indkøbsforeninger, der importerede gødning i 2013. [...] angiver, at de ikke importerer gødning, fordi de er for små. [...] ud af fire indkøbsforeninger angiver endvidere, at de kun delvist eller slet ikke har mulighed for at indkøbe gødning uden om grovvareselskaberne. Alternative forsyningskilder vurderes derfor at være ret begrænsede, og en trussel om fx at påbegynde egen import af gødning, vurderes ikke at ville blive opfattet som troværdig af DA og DLG.

1057. Fravær af stærke konkurrenter: Ingen af konkurrenterne til DA og DLG er af en sådan størrelse, at de kan lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA og DLG til at destabilisere en stiltiende koordinering mellem dem. Tilsammen vil DA og DLG få en markedsandel på over [70-80] pct. Hedegaard har inden fusionen en markedsandel på ca. [0-5] pct. ligesom VA og Brødr. Ewers, der dermed efter fusionen deler pladsen som den tredjestørste aktør på markedet for detailsalg af gødning. Der vurderes ikke at være nogen egentlig *maverick* til stede på markedet for detailsalg af gødning.

1058. Adgangsbarrierer: I Grovvarefusion 3 blev der i vurderingen lagt vægt på, at der ikke var nogen særlig regulering for gødning solgt i Danmark. Parterne har dog i deres anmeldelse angivet, at *"gødning er et relativt reguleret marked, der begrænser mulighederne for import af gødning*." Parterne angiver, at de *"særlige danske krav til natur og miljø betyder, at danske landmænd ikke umiddelbart kan anvende gødning produceret til udenlandske forhold*." Det er primært de danske kvælstofkvoter som kan gøre det problematisk at importere gødning.

1059. Ifølge markedsundersøgelsen foretager [...] pct. af de responderende grovvareselskaber hel eller delvis import af gødning, herunder [...] som ikke har detailsalg af gødning. Til spørgsmålet om eventuelle problemer i forbindelse med leverandørskifte angiver [...], som er et af de grovvareselskaber, der foretager import af gødning, følgende svar: *"Flere gødningsproducenter vil udelukkende sælge varer igennem de DLG og Danish Agro kontrollerede indkøbssamarbejder."* Svaret kan tyde på, at det kan være svært for grovvareselskaber og andre mellemhandlere, der ikke køber ind gennem et af de to store indkøbsselskaber, at importere visse typer gødning.

1060. Den begrænsede import gør det mindre sandsynligt, at nye aktører vil træde ind på markedet og destabilisere en eventuel stiltiende koordineret adfærd mellem DA og DLG. Dette understøttes af, at [...] af de 16 grovvareselskaber, som ikke er aktive på markedet for detailsalg af gødning i markedsundersøgelsen, vil overveje at indtræde på dette marked, og at kun 2 ud af 18 grovvareselskaber forventer, at nye virksomheder vil indtræde på markedet for detailsalg af gødning de næste 5 år.

1061. I forhold til alternative forsyningskilder anfører [...] ud af fire indkøbsforeninger i markedsundersøgelsen, at de kun sælger til medlemmer, hvorfor det vil kræve, at en landmand melder sig ind i en indkøbsforening for at kunne købe gødning derigennem. Ved en eventuel indmeldelse skal en landmand følge de dertilhørende forpligtelser som følger af eventuelle vedtægter eller lignende. Ofte indkøber indkøbsforeninger hele det sortiment af grovvarer, som en landmand efterspørger. En eventuel loyalitetsforpligtelse vil derfor kunne begrænse en landmands mulighed til at skifte leverandør inden for de øvrige grovvaremarkeder, hvilket kan begrænse en landmands mulighed for at skifte leverandør på tværs af de enkelte grovvaremarkeder.

1062. I markedsundersøgelsen angiver [...] pct. af landmændene endvidere, at de ikke har mulighed for at indkøbe gødning uden om grovvareselskaberne, fx via indkøbsforeninger eller direkte hos producenter. Flertallet af landmænd ser således ikke indkøb af gødning hos en indkøbsforening eller direkte hos producenten (import) som et reelt alternativ til indkøb af gødning hos et grovvareselskab.

1063. Styrelsen har alene kendskab til et begrænset antal mellemhandlere, der foretager detailsalg af gødning. Ofte udbyder disse mellemhandlere et noget smallere sortiment end det sortiment der udbydes af grovvareselskaber, som køber ind via indkøbsselskaber. Dette kan indikere, at en landmand ikke kan købe alle de gødningstyper, han har brug for, hos en mellemhandler, men bliver nødt til at foretage supplerende indkøb af visse gødningstyper hos et grovvareselskab.

1064. Hertil kommer, at størstedelen af grovvareselskaberne, herunder DA og DLG, indkøber gødning gennem indkøbsselskaber og derved opnår lavere indkøbspriser, end hvis grovvareselskaberne 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 de to store indkøbsselskaber. Bonusserne fra de udenlandske producenter af gødning er eksempelvis ofte baseret på volumen, så selv om det er muligt for en tredjepart at få ordrer til at læsse et helt skib med gødning, og dermed matche distributionsomkostningerne, kan tredjeparten ikke matche de to store indkøbsselskabers kontraheringsstyrke. Derfor vil en tredjepart få meget svært ved at matche de priser, som DA og DLG kan opnå gennem deres respektive indkøbsselskaber. Der

kan derfor også være en vis økonomisk barriere forbundet med at kunne tilbyde konkurrencedygtige priser ved salg af gødning på detailmarkedet.

1065. De alternative forsyningskilder til DA og DLG er derfor begrænsede og anses på baggrund af ovenstående ikke for at være tilstrækkelige til at kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

1066. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af gødning er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.13.3.1 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1067. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet, at de fire kumulative koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af gødning er opfyldt. Vurderingen bevirker, at fusionen anses for at øge risikoen for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på markedet for detailsalg af gødning.

1068. Pris og kundedeling findes for det første at kunne udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes af, at markedet for detailsalg af gødning er karakteriseret ved øget koncentration, produkthomogenitet, lav innovation og omkostningssymmetri. Disse elementer sammen med de strukturelle forbindelser mellem DA og DLG er baggrunden for, at styrelsen vurderer, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring.

1069. For det andet har DA og DLG mulighed for at kontrollere hinandens afvigelser. Markedet for detailsalg af gødning er kendetegnet ved øget koncentration, produkthomogenitet, stor gennemsigtighed både hvad angår omkostninger, kundeforhold og pris samt diverse strukturelle forbindelser mellem DA og DLG. Samlet set vurderes disse aspekter at give DA og DLG mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra deres koordinerede adfærd.

1070. DA og DLG kan for det tredje hurtigt iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger over for hinanden som konsekvens af en eventuel afvigelse fra en koordineret adfærd. Den store gennemsigtighed på markedet samt DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder vurderes at være tilstrækkelige til, at DA og DLG kan opstille troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med den ene parts eventuelle afvigelse fra en koordineret adfærd.

1071. Endelig vurderes det, at der på markedet for detailsalg af gødning hverken findes stærke kunder eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd mellem DA og DLG.

5.3.13.3.2 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af gødning

1072. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for detailsalg af gødning, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.13.4 Konklusion – markedet for detailsalg af gødning

1073. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen – som følge at den øgede sandsynlighed for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger på markedet for detailsalg af gødning – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.14 Vurdering af markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd

5.3.14.1 Markedsandele og HHI

1074. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd. Før fusionen har DA en markedsandel på ca. [20-30] pct., mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [0-5] pct., jf. Tabel 5.11. Den fusionerede virksomhed opnår efter fusionen en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.10.

Tabel 5.11 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[20-30]	[20-30]
Hedegaard Agro	[0-5]	-
DLG	[10-20]	[10-20]
Linds Handelsselskab	[10-20]	[10-20]
P. Lindberg	[10-20]	[10-20]
Vestjyllands Andel	[0-5]	[0-5]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[10-20]	[10-20]
Total	100	100
HHI	[1.500-1.600]	[1.600-1.700]
Ændring i HHI	[100-200]	
Markedets størrelse, mio. kr.	898	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1075. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [1.600-1.700] med en ændring på [100-200], jf. Tabel 5.11. HHI – og ændringen heri – er dermed under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1076. På baggrund af markedsandele og HHI er det dermed ikke sandsynligt, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af hverken ensidige eller koordine-

rede virkninger. I det følgende foretages der en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd.

5.3.14.2 Ensidige virkninger

1077. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position som den største aktør på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med ca. [0-5] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

1078. Markedet er desuden præget af både grovvareselskaber, herunder særligt DLG, og mere specialiserede forhandlere som fx Linds og P. Lindberg, som alle har markedsandele på over [10-20] pct., jf. Tabel 5.11. DA vil efter fusionen fortsat møde konkurrence fra en række aktører på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd, og der er dermed ikke tale om, at DA skaber eller styrker en dominerende stilling som følge af fusionen.

1079. Tilstedeværelsen af DLG og de øvrige konkurrenter på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd vil kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen, sådan at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne eller på anden vis forringe vilkårene ensidigt over for de danske landmænd. Markedet er desuden præget af lave adgangsbarrierer, jf. nedenfor.

1080. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd.

5.3.14.3 Koordinerede virkninger

1081. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd.

1082. Der er ved denne vurdering lagt vægt på, at:[197]

i. Der er, jf. Tabel 5.11, flere forhandlere af pakke- og katalogvarer til landmænd med væsentlige markedsandele, idet bl.a. både grovvareselskaber og specialiserede forhandlere tilbyder produkterne.

ii. Der er beskedne adgangsbarrierer og ingen kapacitetsbegrænsninger. Pakke- og katalogvarehandlen er baseret på ren videreformidling, hvor der ikke er nogen egenproduktion eller videreforarbejdning af varerne. Det kræver ingen særlig tilladelse til etablering, der er ikke behov for fysisk udsalgssted, og der er lave omkostninger til etablering af lager.

1083. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at koordineringsbetingelserne ikke er opfyldt, særligt da der på baggrund af de beskedne adgangsbarrierer må forventes reaktioner fra udenforstående ved en eventuel koordinering. Dermed vurderes det, at den planlagte fusion heller ikke giver anledning til konkurrencemæs-

[197] Diverse informationer og karakteristika for markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd er beskrevet i markedsbeskrivelsen i afsnit 4.9, Derudover kan der findes yderligere oplysninger om bl.a. adgangsbarrierer krav i forbindelse med etablering i afsnit 4.4 i Konkurrencerådets afgørelse af 23. oktober 2013, *Vilomix Holding A/S' erhvervelse af enekontrol over A/S Hatting-KS*.

sige problemer i form af koordinerede virkninger på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd.

5.3.14.4 Konklusion – markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd

1084. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for salg af pakke- og katalogvarer til landmænd, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.15 Vurdering af markedet for salg af agrodiesel til landmænd

5.3.15.1 Markedsandele og HHI

1085. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for salg af agrodiesel til landmænd. Før fusionen har DA en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [0-5] pct., jf. Tabel 5.12. Dermed opnår den fusionerede virksomhed efter fusionen en samlet markedsandel på ca. [10-20] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for salg af agrodiesel har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.11.

Tabel 5.12 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for salg af agrodiesel, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[10-20]
Hedegaard Agro	[0-5]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
OK	[10-20]	[10-20]
Uno-X	[10-20]	[10-20]
Q8	[5-10]	[5-10]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Vestjyllands Andel	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[2.200-2.300]	[2.300-2.400]
Ændring i HHI	[0-100]	
Markedets størrelse, mio. kr.	2.913	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1086. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [2.300-2.400] med en ændring på [0-100], jf. Tabel 5.12. HHI – og ændringen heri – er dermed under de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1087. På baggrund af markedsandele og HHI er det dermed ikke sandsynligt, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af hverken ensidige eller koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for salg af agrodiesel til landmænd.

5.3.15.2 Ensidige virkninger

1088. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for salg af agrodiesel til landmænd i Danmark, idet den fusionerede enhed efter fusionen dog kun vil få en samlet markedsandel på ca. [10-20] pct.

1089. Markedet for salg af agrodiesel til landmænd er således præget af flere forskellige forhandlere med markedsandele på over [10-20] pct., jf. Tabel 5.12. Der er tale om såvel grovvareselskaber som olie- og benzinselskaber. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at DA ikke skaber eller styrker en dominerende stilling som følge af fusionen, da den fusionerede virksomhed vil få en relativt beskeden markedsandel efter fusionen**.** DA vil dermed ikke kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og hæve priserne eller på anden vis forringe vilkårene ensidigt over for de danske landmænd.

1090. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for salg af agrodiesel til landmænd.

5.3.15.3 Koordinerede virkninger

1091. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af agrodiesel til landmænd.

1092. Der er ved denne vurdering lagt vægt på, at:

i. Der er, jf. Tabel 5.12, flere forhandlere af agrodiesel til landmænd med væsentlige markedsandele, idet bl.a. både grovvareselskaber og specialiserede olie- og benzinselskaber tilbyder agrodiesel.

ii. De største aktører på markedet har ikke symmetriske markedsandele, hvorfor eventuel koordinering vil være mindre stabil.

1093. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at koordineringsbetingelserne ikke er opfyldt, da eventuel koordinering vil være mindre stabil på grund af asymmetriske markedsandele, og da der må forventes reaktion fra især mindre og mellemstore aktører på markedet i forbindelse med en eventuel koordinering. Dermed vurderes det, at den planlagte fusion heller ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger på markedet for salg af agrodiesel til landmænd.

5.3.15.4 Konklusion – markedet for salg af agrodiesel til landmænd

1094. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for salg af agrodiesel til landmænd, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.16 Vurdering af markedet for indkøb af korn

5.3.16.1 Markedsandele og HHI

1095. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for indkøb af korn. Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere i fx forskellige kornsorter, jf. afsnit 5.1.6 ovenfor. Uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Det gælder også i forhold til den geografiske markedsafgrænsning, idet fusionen efter styrelsens vurdering ikke giver anledning til betænkeligheder, uanset om der afgrænses et dansk marked eller om markedet eventuelt segmenteres yderligere i Øst- (Sjælland) og Vestdanmark (Fyn og Jylland). Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering, hvorfor der i det følgende tages udgangspunkt i et samlet dansk marked for indkøb af korn.

1096. Før fusionen har DA en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet for indkøb af korn, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [5-10] pct., jf. Tabel 5.13. Den fusionerede virksomhed vil efter fusionen opnå en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for indkøb af korn har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.12.

Tabel 5.13 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for indkøb af korn, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[5-10]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
ATR	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[10-20]	[10-20]
Total	100	100
HHI	[2.700-2.800]	[2.900-3.000]
Ændring i HHI	[200-300]	
Markedets størrelse, mio. kr.	9.056	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1097. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [2.900-3.000] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 5.13. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1098. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for indkøb af korn.

5.3.16.2 Ensidige virkninger

1099. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for indkøb af korn i Danmark. DA's markedsandel vil således stige med ca. [5-10] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

1100. DLG vil dog fortsat have en betydeligt større markedsandel ([40-50] pct.) end DA, og der vil dermed ikke være tale om, at DA skaber eller styrker en dominerende stilling som følge af fusionen**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA og Brødr. Ewers med markedsandele på henholdsvis [5-10] og [0-5] pct., jf. Tabel 5.13.

1101. Tilstedeværelsen af DLG og de øvrige konkurrenter på markedet for indkøb af korn vil kunne sikre, at der opretholdes et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen, sådan at DA ikke vil kunne agere uafhængigt af konkurrenterne på markedet og ensidigt give ringere vilkår over for de danske landmænd.

1102. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for indkøb af korn.

5.3.16.3 Koordinerede virkninger

1103. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke vil give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder i form af risiko for koordinerede virkninger på markedet for indkøb af korn.

1104. Der er ved denne vurdering især lagt vægt på, at:

i. Landmændene på markedet har, jf. afsnit 4.11, relativt gode muligheder for at afsætte korn til anden side end til grovvareselskaber. Således angiver hele [...] pct. af landmændene i styrelsens markedsundersøgelse, hvilket er den klart største andel på tværs af alle berørte markeder, at de kan afsætte korn til fx indkøbsselskaber eller andre landmænd, som kan anvende kornet i forbindelse med hjemmeblanding af foder. Landmanden behøver således ikke selv at være hjemmeblander, for at undgå direkte samhandel med grovvareselskaberne.

ii. En stadigt større andel af landmændene har selv mulighed for at opbevare kornhøsten på bedriften, jf. punkt 289, hvilket øger deres fleksibilitet betydeligt i forhold til afsætningsmulighederne. Således er landmændene i mindre grad afhængige af at skulle sælge kornet direkte i forbindelse med høsten, og de vil dermed eksempelvis også kunne sælge til grovvareselskaber, som i høstperioden oplever kapacitetsbegrænsninger.

iii. Endelig er markedet for indkøb af korn efter fusionen præget af en vis asymmetri i markedsandelene hos DA og DLG, selvom fusionen medfører øget symmetri. DLG's markedsandel vil således fortsat efter fusionen være […] så stor som DA's, hvilket er den klart største difference i markedsandele mellem de to grovvareselskaber på tværs af alle berørte markeder. Asymmetrien i markedsandele vil gøre en eventuel koordinering mindre stabil, da der bl.a. vil være større incitamenter til at afvige fra koordineringen.

1105. På baggrund af ovenstående er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at koordineringsbetingelserne ikke er opfyldt, da landmændene vurderes at have gode alternati-

ve muligheder for at afsætte korn, og da der selv efter fusionen vil være en betydelig grad af asymmetri i markedsandelene mellem DLG og DA. Dermed vurderes det, at den planlagte fusion heller ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger på markedet for indkøb af korn.

5.3.16.4 Konklusion – markedet for indkøb af korn

1106. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for indkøb af korn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

1107. I de foregående afsnit er der foretaget vurderinger for alle markeder, hvor den planlagte fusion udelukkende medfører horisontale overlap. I de sidste afsnit foretages vurderingerne for de markeder, hvor der både er horisontale og vertikale overlap, nemlig markederne for premix, foderråvarer, foderfedt og såsæd. De horisontale og vertikale overlap vil for hvert enkelt af de fire markeder blive vurderet hver for sig startende med det horisontale overlap.

5.3.17 Vurdering af markedet for salg af premix

1108. Både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af premix til landmænd. Derudover har DA kontrol over Vilomix, som producerer og videreformidler premix til grovvareselskaber. I forhold til premix medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og såvel markedet for detailsalg af premix som markedet for engrossalg af premix er berørt af fusionen.[198]

1109. I det følgende foretages først en konkurrenceretlig vurdering af fusionens virkninger på markedet for detailsalg af premix, hvor fusionen medfører horisontalt overlap. Dernæst foretages vurderingen af det vertikale overlap i relation til markedet for engrossalg af premix.

5.3.17.1 Horisontalt overlap – markedet for detailsalg af premix

5.3.17.1.1 Markedsandele og HHI

1110. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for detailsalg af premix. Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere i henholdsvis mineralblandinger og fabriksforblandinger, jf. afsnit 5.1.11 ovenfor. Af fusionsparterne er det kun DA, der foretager salg af fabriksforblandinger, men markedsandelene ændrer sig ikke betydeligt, uanset om man ser på et overordnet marked for detailsalg af premix eller på et eventuelt segmenteret marked for detailsalg af mineralblandinger. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering, hvorfor der i det følgende tages udgangspunkt i et samlet marked for detailsalg af premix.

1111. Ifølge parterne har DA før fusionen en markedsandel på ca. [30-40] pct. på markedet for detailsalg af premix, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [0-5] pct., jf. Tabel 5.14. Den fusionerede virksomhed vil dermed efter fusionen opnå en samlet markedsandel på ca. [40-50] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for detailsalg af premix har generelt

[198] Premix indgår også i produktionen af færdigfoder, og markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af det vertikale overlap i forhold til markedet for engrossalg af premix, jf. nedenfor.

været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.14, selvom Nutrimin er indtrådt på markedet fra 2013, jf. afsnit 4.12.2.

Tabel 5.14 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af premix, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[30-40]	[40-50]
Hedegaard Agro	[0-5]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[5-10]	[5-10]
Nutrimin	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[5-10]	[5-10]
Total	100	100
HHI	[3.200-3.300]	[3.500-3.600]
Ændring i HHI	[300-400]	
Markedets størrelse, mio. kr.	852	

Anm.: Styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at totalmarkedets størrelse i 2013 er større end angivet ovenfor, hvorved parternes (DA og Hedegaards) samlede markedsandel på markedet for detailsalg af premix må forventes reelt at være lavere end angivet i tabellen (under [40-50] pct.). Den ændrede markedsstørrelse har dog ikke større betydning for HHI og ændringen heri, som begge fortsat overstiger Kommissionens fastsatte grænser.

Kilde: Parternes anmeldelse.

1112. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [3.500-3.600] med en ændring på [300-400], jf. Tabel 5.14. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1113. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af premix.

5.3.17.1.2 Ensidige virkninger

Parternes stilling på det relevante marked

1114. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for detailsalg af premix i Danmark. DA's markedsandel vil således ifølge parternes oplysninger stige med ca. [0-5] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [40-50] pct. Styrelsens markedsundersøgelse indikerer imidlertid, at totalmarkedet i 2013 er større end angivet af parterne, hvorved den fusionerede enhed på markedet for detailsalg af premix reelt vil få en lidt lavere markedsandel efter fusionen.

1115. DLG vil fortsat have en større markedsandel end DA, mens markedets øvrige aktører har betydeligt lavere markedsandele, herunder fx VA og Nutrimin med markedsandele på ca. [0-10] pct., jf. Tabel 5.14. Ligesom det gjaldt ovenfor i vurderingen af ensidige virkninger på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ i afsnit 5.3.9.2, er markedet for detailsalg af premix

således præget af en oligopolistisk/duopolistisk struktur. Da DA opnår en betydelig markedsandel som følge af fusionen, kan der være risiko for, at DA hæver priserne på premix. DLG vil fortsat være en væsentlig konkurrent på markedet, men givet markedets oligopolistiske/duopolistiske struktur vil der være et naturligt incitament for DLG til også at hæve sine priser, hvis DA skulle iværksætte en ensidig prisforhøjelse.[199] Prisforhøjelser hos DA vil mindske konkurrencepresset på DLG, hvorefter også DLG vil få incitament til at hæve sine priser. DLG vil ikke nødvendigvis hæve priserne til samme niveau som DA, men DLG kan have en interesse i ligeledes at hæve priserne. Konkurrencen med DLG vil således ikke forhindre DA i fx at hæve priserne over for landmændene efter fusionen.

1116. De øvrige aktører på markedet for detailsalg af premix har efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering en for beskeden position på markedet til at kunne sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen. Det kan dermed ikke umiddelbart afvises, at DA kan have mulighed for at hæve priserne på premix efter fusionen.

Potentiel konkurrence

1117. Det er, jf. punkt 753 ovenfor, også relevant at vurdere den potentielle konkurrence på markedet for detailsalg af premix, da det giver et billede af den dynamiske konkurrence på markedet. Eksistensen af potentiel konkurrence af tilstrækkelig styrke vil kunne virke disciplinerende på markedets eksisterende aktører og modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.

1118. Som beskrevet nærmere nedenfor i punkt 1152-1156, er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at en række forhold på markedet for detailsalg af premix taler imod, at den potentielle konkurrence er af en tilstrækkelig styrke til at kunne modvirke eventuelle prisstigninger. For det første vurderes det, at der er et fravær af stærke konkurrenter, jf. også markedsopgørelsen i Tabel 5.14. For det andet er markedet præget af høje adgangsbarrierer, som vanskeliggør potentielle konkurrenters indtræden på markedet.

Købermagt

1119. Det er, jf. punkt 771 ovenfor, også relevant at analysere eksistensen af mulig købermagt i forbindelse med vurderingen af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af premix. Det skyldes, at kunder med tilstrækkelig købermagt vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.

1120. Som beskrevet nærmere nedenfor i punkt 1147-1150, kan markedet for detailsalg af premix være præget af to typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger og ii) store landbrug. Det er dog, jf. nedenfor, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at ingen af disse kundegrupper besidder en tilstrækkelig købermagt til at dette vil kunne modvirke eventuelle prisstigninger som følge af fusionen.

5.3.17.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1121. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på baggrund af ovenstående, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af premix. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

---

[199] Motta, M.: *Competition Policy – Theory and Practice*, 2004, Cambridge University Press, side 246-247.

5.3.17.1.4 Koordinerede virkninger

1122. I det følgende gennemgås relevante markedskarakteristika og deres betydning for opfyldelsen af hver enkelt af de fire koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af premix. Der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.3.4.3 samt gennemgangen for markedet for salg af fjerkræfoder ovenfor i afsnit 5.3.9.3 for yderligere detaljer om de enkelte karakteristika.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

1123. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. På markedet for detailsalg af premix vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at koordineringen ligesom på markedet for fjerkræfoder kan baseres på: Kundedeling og pris. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet. Vurderingen understøttes af nedenstående markedskarakteristika.

1124. Koncentrationsniveau: Markedet er præget af et højt koncentrationsniveau, hvor DLG og DA allerede i dag er de største aktører på markedet. Efter fusionen vil de få en samlet markedsandel på ca. [80-90] pct., og fusionen medfører en ændring i HHI på [300-400], jf. Tabel 5.14.

1125. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen.

1126. Produkthomogenitet: Premix er en relativt homogen produktgruppe, jf. afsnit 4.6.

1127. Lav innovation: Grovvarebranchen er ifølge fusionsparterne kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[200] Dette gør sig, efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende på markedet for detailsalg af premix.

1128. Faste kundeforhold: Et stort flertal af landmændene brug af kontrakter i forbindelse med deres indkøb af premix, og […] har ikke skiftet leverandør inden for de seneste tre år.

1129. Omkostningssymmetri: Der er en betydelig grad af omkostningssymmetri mellem DA og DLG i forbindelse med detailsalg af premix på grund af bl.a. stordriftsfordele og sammenlignelighed i kundebaserne. Symmetrien vil øges som følge af fusionen.

1130. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af krydsejerskaber, jf. vurderingen på markedet for fjerkræfoder samt afsnit 4.2.3.2.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

1131. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af premix har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

1132. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne.

1133. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er detailmarkedet for premix relativt koncentreret.

---

[200] Parternes anmeldelse, side 23.

1134. Produkthomogenitet: Som nævnt ovenfor har grovvareselskaberne mulighed for at tilbyde sammenlignelige typer premix, som dermed kan betragtes som homogene produkter.

1135. Hyppige og små transaktioner: Flertallet af landmændene indgår kontrakt om deres køb af premix, og meget få har kontrakter af mere end et års varighed. Da der indgås kontrakter løbende hen over året, og da mere end to tredjedele af landmændene ofte indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, vil konkurrenter på markedet for detailsalg af premix kunne få kendskab til eventuelle afvigelser fra koordinering omkring fx kundedeling.

1136. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. ovenfor, og symmetrien mellem de to virksomheder øges som følge af fusionen. Jf. ovenfor indhenter et stort flertal af landmændene – ligesom på flere af de andre markeder – desuden tilbud fra flere grovvareselskaber.

1137. Vertikal integration: DA og DLG er begge vertikalt integrerede i forhold til upstream-markedet for engrossalg af premix, jf. afsnit 4.2.3.2.

1138. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på markedet for detailsalg af premix er ikke præget af store efterspørgselschok. Premix anvendes af landmændene til hjemmeblanding af foder, og efterspørgslen afhænger dermed dels af den overordnede mængde dyr i Danmark og dels af omfanget af hjemmeblanding. Grovvareselskaberne har bl.a. via CHR-registeret adgang til detaljeret information om antallet af dyr på hver enkelt besætning i Danmark, jf. vurderingerne på markederne for færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg ovenfor.[201] DA og DLG har desuden på grund af den vertikale integration indsigt i øvrige grovvareselskabers efterspørgsel efter premix til henholdsvis foderproduktion og videresalg til landmænd.

1139. Parterne har oplyst, at detailmarkedet for premix kan betragtes som fuldt udviklet. I Tabel 4.14 har omsætningen på markedet været præget af en relativt stabil udvikling i perioden 2011-2013.[202]

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

1140. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af premix har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

1141. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger.

1142. Ledig kapacitet: Både DA og DLG har adgang til kapacitet gennem de vertikalt forbundne producenter af premix, Vitfoss og Vilomix. De to selskaber vil således have mulighed for at iværksætte disciplinære foranstaltninger ved at anvende ledig kapacitet hos sine vertikalt integrerede virksomheder, om end der ikke er tale om ledig kapacitet i samme omfang som for fodermarkederne. Vilomix har fx en kapacitetsudnyttelse på ca. […] pct., jf. afsnit 4.12.1.

---

[201] CHR står for "Det Centrale HusdyrbrugsRegister", og det kan findes på: https://chr.fvst.dk/

[202] Omsætningen på markedet for detailsalg af premix målt i værdi er i perioden 2011-2013 steget med ca. 4 pct. fra 0,82 mia. kr. til 0,85 mia. kr. Markedet har udviklet sig tilsvarende med hensyn til volumen (fra 0,15 mio. tons til 0,16 mio. tons).

1143. Gennemsigtighed via hyppige og små transaktioner m.v.: Der er relativt hyppige og små transaktioner på markedet for detailsalg af premix, da grovvareselskaberne indgår kontrakter med landmændene løbende hen over året, jf. ovenfor. Markedet er desuden præget af gennemsigtighed i relation til såvel omkostninger som udviklingen i efterspørgslen på markedet. Gennemsigtigheden med hensyn til omkostninger øges som følge af fusionen, da DA og DLG bliver mere symmetriske i forhold til stordriftsfordele m.v.

1144. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er, som det tydeligt fremgår ovenfor, begge aktive på en lang række grovvaremarkeder i Danmark.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

1145. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af premix har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd vil kunne straffes ved hjælp af troværdige disciplinære foranstaltninger, der hurtigt kan iværksættes. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

1146. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående, hvilket indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

1147. Fravær af stærke kunder: Markedet for detailsalg af premix kan være præget af to typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger og ii) store landbrug. Disse kundegrupper vurderes imidlertid ikke at være så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

1148. Med hensyn til indkøbsforeningerne er de af en vis betydning på detailmarkedet for premix. Indkøbsforeningerne i styrelsens markedsundersøgelse har angivet et samlet indkøb af premix på ca. [...] pct. af totalmarkedet for premix, hvilket indikerer, at der findes relativt mange hjemmeblandere blandt indkøbsforeningernes medlemmer. Den største af foreningerne dækker ca. [...] pct. af markedet. I forhold til DA og DLG's position på markedet efter fusionen vurderes foreningerne ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

1149. Med hensyn til store landbrug har parterne i anmeldelsen angivet, at ingen af DA's største premixkunder har et indkøb, der svarer til mere end 1 pct. af DA's samlede detailsalg af premix. For Hedegaard udgør de største kunders indkøb af premix en lidt større andel af Hedegaards samlede salg, som dog er væsentligt lavere end DA's salg, jf. Tabel 5.14. Hedegaards største kunder er dermed ikke større end DA's største kunder. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er store kunder på markedet, som vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering.

1150. Generelt kan det bemærkes, at DA vil få en øget markedsandel på markedet for detailsalg af premix som følge af den planlagte fusion, mens kundernes styrke ikke ændres. Fusionen vil desuden føre til elimineringen af Hedegaard som alternativ leverandør til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. DA og DLG vil efter fusionen opnå en betydelig samlet markedsandel, som gør det vanskeligere for landmændene at spille grovvareselskaberne ud mod hinanden.

1151. Samlet set er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaberne ikke står over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering mellem DA og DLG på detailmarkedet for premix.

1152. Fravær af stærke konkurrenter: På konkurrentsiden er der ingen andre grovvareselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DLG og den fusionerede enhed, som tilsammen vil få en markedsandel på ca. [80-90] pct. efter fusionen. Hedegaard er inden fusionen den fjerdestørste aktør på markedet med en markedsandel på ca. [0-5] pct. VA og Nutrimin har markedsandele på henholdsvis ca. [5-10] og [0-5] pct., men ingen af dem kan siges at agere som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd ved fx at tilbyde lavere priser.

1153. Fusionsparterne har i anmeldelsen beskrevet, at Nutrimin er et eksempel på en virksomhed, som på kort tid har etableret sig på markedet med en vis markedsandel. [...].

1154. Høje adgangsbarrierer: Markedet for detailsalg af premix er karakteriseret ved væsentlige adgangsbarrierer, som vanskeliggør potentielle konkurrenters indtræden. Hvis en ny konkurrent selv ønsker at stå for produktion af premix, vil der eksempelvis være betydelige omkostninger forbundet med etablering af produktionsfaciliteter. Alternativt vil der være mulighed for at købe premix engros af fx de to største upstream-selskaber, som jf. ovenfor er kontrolleret af henholdsvis DA og DLG. De to grovvareselskaber vil i dette tilfælde få indsigt i den nye konkurrents indkøb.

1155. [...].[203]

1156. Endelig angiver [...] af de grovvareselskaber m.v. i styrelsens markedsundersøgelse, som ikke i forvejen sælger premix, at de vil etablere sig på markedet i tilfælde af permanente prisstigninger, jf. afsnit 4.12.2.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

1157. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af premix er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.17.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1158. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet de fire kumulative betingelser for, om den planlagte fusion indebærer en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af premix.

1159. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes bl.a. af øget koncentration, øget symmetri i markedsandele samt høj grad af produkthomogenitet og omkostningssymmetri på detailmarkedet for premix. Derudover er der en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

---

[203] [...].

1160. Markedet for detailsalg af premix er desuden kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed, hvilket bl.a. skyldes, at både DA og DLG er vertikalt integreret med henholdsvis Vilomix og Vitfoss, som begge producerer premix. Gennemsigtigheden øges som følge af fusionen på grund af bl.a. den forøgede symmetri. Dermed vurderes koordinerende virksomheder at få bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

1161. Gennemsigtigheden på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder giver desuden virksomhederne gode muligheder for hurtigt at iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd.

1162. Endelig vurderes det, at der ikke på markedet for detailsalg af premix findes stærke kunder og/eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd.

5.3.17.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af premix

1163. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for detailsalg af premix, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.17.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af premix

5.3.17.2.1 Markedsandele og HHI

1164. Af fusionsparterne er det, som anført ovenfor, kun DA, som er aktiv på markedet for engrossalg af premix, mens både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af premix. Ifølge parterne har DA en markedsandel på ca. [40-50] pct. på markedet for engrossalg af premix, og HHI på markedet er [3.800-3.900], jf. Tabel 5.15. På markedet for detailsalg af premix vil den fusionerede enhed få en samlet markedsandel på ca. [40-50] pct., jf. Tabel 5.14 ovenfor, og der er dermed tale om et vertikalt berørt marked.[204] HHI og markedsandele på markederne overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises vertikale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, jf. afsnit 5.3.5.1.[205]

---

[204] Premix indgår også i produktionen af færdigfoder, og markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af det vertikale overlap i forhold til markedet for engrossalg af premix i dette afsnit.

[205] Af retningslinjernes punkt 25 fremgår, at det er usandsynligt, at en fusion vil medføre konkurrencemæssige problemer, hvis (i) den fusionerede virksomheds markedsandele er under 30 pct. på de berørte markeder, og (ii) HHI efter fusionen er under 2000 – medmindre der foreligger særlige omstændigheder.

Tabel 5.15 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af premix, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro/Vilomix	[40-50]	[40-50]
DLG/Vitfoss	[40-50]	[40-50]
Trouw Nutrition	[5-10]	[5-10]
Premier Nutrition	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[3.800-3.900]	[3.800-3.900]
Ændring i HHI	-	
Markedets størrelse, mio. kr.	146	

Anm.: Styrelsens markedsundersøgelse indikerer, at totalmarkedets størrelse i 2013 er større end angivet ovenfor, hvorved parternes markedsandel på markedet for engrossalg af premix må forventes reelt at være lavere end angivet i tabellen (under [40-50] pct.).

Kilde: Parternes anmeldelse.

1165. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. Vertikale overlap i fusioner kan medføre konkurrencemæssige problemer i form af ensidig og/eller koordineret afskærmning af en aktuel eller potentiel konkurrents adgang til kunder eller input, jf. afsnit 5.3.5.2. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for såvel ensidige som koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af premix.

5.3.17.2.2 Ensidige virkninger

1166. Nedenfor vurderes først, om fusionen medfører risiko for ensidig kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

1167. 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.

1168. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig kundeafskærmning er sandsynlig, skal tre forhold undersøges, jf. afsnit 5.3.5.2.2.

(i) Mulighed for kundeafskærmning

1169. Hedegaard foretager allerede ca. […] pct. af værdien af sit indkøb af premix hos DA/Vilomix. Set i lyset heraf vil DA's erhvervelse af enekontrol over Hedegaard ikke ændre væsentligt ved andre konkurrenters kundegrundlag, idet Hedegaard heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhver-

velse af kontrollen med Hedegaard vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.[206]

1170. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af premix, da fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag.

Inputafskærmning

1171. Inputafskærmning kan opstå, 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.

1172. Ved vurderingen af, om en konkurrenceskadelig inputafskærmning er sandsynlig, skal tre forhold undersøges, jf. afsnit 5.3.5.2.1.

(i) Mulighed for inputafskærmning

1173. Konkurrencerådet godkendte i forbindelse med Grovvarefusion 3 bl.a. DA's erhvervelse af enekontrol over Vilomix. Fusionen blev godkendt med tilsagn, i hvilke DA har forpligtet sig til at sikre salg af premix fra Vilomix til grovvareselskaber m.v. på samme vilkår, som DA får.

1174. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at foretage ensidig inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af premix, da DA via Vilomix ikke kan give andre grovvareselskaber ringere vilkår, end DA selv har.

5.3.17.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1175. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidig kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af premix.

5.3.17.2.4 Koordinerede virkninger

1176. Nedenfor vurderes, om fusionen medfører risiko for koordineret kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

1177. Hedegaard foretager, som angivet ovenfor, allerede ca. […] pct. af sit indkøb af premix hos DA/Vilomix. Set i lyset heraf vil DA's erhvervelse af enekontrol over Hedegaard ikke ændre væsentligt ved andre konkurrenters kundegrundlag, idet Hedegaard heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for øvrige leverandører. Efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering er det således heller ikke sandsynligt, at DA og DLG kan indgå i stiltiende koordineret kundeafskærmning på markedet for engrossalg af premix efter fusionen.

---

[206] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 61, note 1).

Inputafskærmning

1178. Jf. ovenfor har DA i forbindelse med Grovvarefusion 3 afgivet tilsagn, der forpligter DA til at sikre salg af premix fra Vilomix til grovvareselskaber m.v. på samme vilkår, som DA får.

1179. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at tage del i en strategi om stiltiende koordineret inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af premix, da DA via Vilomix ikke kan give andre grovvareselskaber ringere vilkår, end DA selv har.

5.3.17.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1180. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af koordineret kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af premix.

5.3.17.3 Konklusion – markedet for salg af premix

1181. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusions horisontale overlap på markedet for detailsalg af premix – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.18 Vurdering af markedet for salg af foderråvarer

1182. Både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af foderråvarer. Derudover har DA kontrol over Scanola, som producerer og sælger foderråvarer til grovvareselskaber. I forhold til foderråvarer medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og såvel markedet for detailsalg af foderråvarer som markedet for engrossalg af foderråvarer er berørt af fusionen.[207]

1183. I det følgende foretages først en konkurrenceretlig vurdering af fusionens virkninger på markedet for detailsalg af foderråvarer, hvor fusionen medfører et horisontalt overlap. Dernæst foretages vurderingen af det vertikale overlap i relation til markedet for engrossalg af foderråvarer.

5.3.18.1 Horisontalt overlap – markedet for detailsalg af foderråvarer

5.3.18.1.1 Markedsandele og HHI

1184. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for detailsalg af foderråvarer. Ifølge parterne har DA før fusionen en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [5-10] pct., jf. Tabel 5.16. Den fusionerede virksomhed vil dermed efter fusionen opnå en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for detailsalg af foderråvarer har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.18.

---

[207] Foderråvarer indgår også i produktionen af færdigfoder, og markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af det vertikale overlap i forhold til markedet for engrossalg af foderråvarer, jf. nedenfor.

Tabel 5.16 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af foderråvarer, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[5-10]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[20-30]	[20-30]
Total	100	100

HHI	[2.300-2.400]	[2.500-2.600]
Ændring i HHI	[200-300]	
Markedets størrelse, mio. kr.	2.953	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1185. Som det ses af tabellen stiger HHI efter fusionen til et niveau på [2.500-2.600], dvs. at HHI øges med [200-300]. Kombinationen af et HHI over 2.000 – og en ændring i HHI på over 150 – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1186. På baggrund af ændringerne i markedsandele og HHI foretages der i det følgende en vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af foderråvarer. Vurderingen foretages med henblik på at vurdere, om fusionen giver anledning til konkurrencemæssige problemer, som hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.

5.3.18.1.2 Ensidige virkninger

1187. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for detailsalg af foderråvarer i Danmark. DA's markedsandel vil ifølge parternes oplysninger stige med ca. [5-10] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

1188. DLG vil fortsat have en større markedsandel ([40-50] pct.) end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA, Brødr. Ewers og Hornsyld Købmandsgaard, som har markedsandele på [0-10] pct., jf. Tabel 5.16.

1189. Særligt tilstedeværelsen af DLG på markedet for detailsalg af foderråvarer, men også de øvrige aktører vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

1190. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af foderråvarer, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i

form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.18.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1191. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af foderråvarer. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.18.1.4 Koordinerede virkninger

1192. I det følgende vil det blive vurderet, om der er en øget sandsynlighed for koordinerede virkninger mellem DLG og DA, som er henholdsvis den største og næststørste aktør på detailmarkedet for salg af foderråvarer.

1193. Ved gennemgangen af de fire koordineringsbetingelser, jf. afsnit 5.3.4.3, vil der særligt blive fokuseret på de underliggende markedskarakteristika, som adskiller sig fra forholdende på de øvrige markeder. For en udførlig gennemgang af koordineringsbetingelserne henvises derfor til den teoretiske gennemgang af koordinerede virkninger i afsnit 5.3.4.3, samt gennemgangen af koordineringsbetingelserne på markedet for salg af fjerkræfoder i afsnit 5.3.9.3.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

1194. Der kan af de samme årsager som anført ovenfor under vurderingen af markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ identificeres to mulige koordineringsmekanismer på markedet for detailsalg af foderråvarer: Pris og kundedeling. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet.

1195. Der er en række karakteristika på markedet for salg af foderråvarer, der øger sandsynligheden for, at markedets aktører kan etablere og fastholde koordineringsbetingelser med hensyn til pris og kundedeling.

1196. Koncentrationsniveau: Markedet for salg af foderråvarer er karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau, der øges som følge af fusionen, hvilket bl.a. kan ses af ændringen i HHI på [200-300]. Efter fusionen vil DA og DLG få en samlet markedsandel på [60-70] pct., jf. Tabel 5.16.

1197. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen, idet DA øger sin markedsandel til [20-30] pct. Selv om markedsandelene bliver mere symmetriske, bliver de dog ikke helt symmetriske, da DLG fortsat vil have en markedsandel på [40-50] pct. De relativt forskellige markedsandele kan gøre det vanskeligt for DA og DLG at etablere koordineringsbetingelser på markedet for salg af foderråvarer, da fx DA vil kunne have incitament til at vinde markedsandele ved at afvige fra en koordineret adfærd.

1198. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer imidlertid, at DA og DLG på trods af deres forskellige markedsandele vil kunne etablere koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af foderråvarer, da DA og DLG – jf. vurderingerne af en række af de øvrige grovvaremarkeder ovenfor – vurderes at kunne koordinere deres adfærd på flere af de berørte markeder. Koordinering på en række øvrige markeder øger DA og DLG's incitamenter til ligeledes at koordinere deres adfærd på markedet for detailsalg af foderråvarer.

1199. Produkthomogenitet: Foderråvarer betragtes som commodities og er derfor præget af høj produkthomogenitet, jf. punkt 347. Den høje grad af produkthomogenitet betyder, at grovvareselskaberne konkurrerer på pris frem for kvalitet, hvilket øger gennemsigtigheden og gør det lettere at etablere koordinering.

1200. Lav innovation: Som nævnt ovenfor betragtes foderråvarer som commodities, hvorfor der ikke er innovation af betydning på markedet for detailsalg af foderråvarer.

1201. Faste kundeforhold: 86 pct. af landmændene gør brug af kontrakter i forbindelse med indkøb af foderråvarer. Landmændene foretager deres indkøb af foderråvarer relativt ofte. Lidt over [...] af landmændene køber foderråvarer kvartalsvist eller oftere. Hertil kommer at [...] pct. af landmændene har skiftet leverandør inden for de seneste tre år. Markedet er dermed umiddelbart præget af mindre faste kundeforhold og en mindre grad af kundeloyalitet end på flere af de øvrige markeder.

1202. Omkostningssymmetri: Foderråvarer kræver ingen forarbejdning, hvorfor markedet for detailsalg af foderråvarer i høj grad er præget af omkostningssymmetri. DA og DLG's markedsandele bliver mere symmetriske, hvorfor omkostningssymmetrien mellem DA og DLG øges som følge af fusionen.

1203. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af diverse krydsejerskaber, jf. punkt 802 vurderingen af detailmarkedet for salg af fjerkræfoder samt afsnit 4.2.3.2.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

1204. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderråvarer har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

1205. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er der et forholdsvist højt koncentrationsniveau på markedet for detailsalg af foderråvarer.

1206. Produkthomogenitet: Da foderråvarer betragtes som commodities er markedet for detailsalg af foderråvarer præget af høj produkthomogenitet, jf. ovenfor.

1207. Hyppige og små transaktioner: 86 pct. af landmændene køber foderråvarer på kontrakt, heraf har 73 pct. en varighed på 1-12 mdr. Endvidere indhenter 72 pct. af landmændene altid eller for det meste tilbud hos flere grovvareselskaber ved køb af foderråvarer. Grundet de forholdsvis hyppige transaktioner samt den udbredte anvendelse af indhentning af flere tilbud, vil DA og DLG relativt hurtigt få kendskab til eventuelle afvigelser fra en koordinering omkring fx kundedeling.

1208. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: DA og DLG har allerede en betydelig grad af omkostningssymmetri, jf. ovenfor. Det bidrager yderligere til gennemsigtigheden, at landmændene indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, og at koncentration øges.

1209. Gennemsigtighed vedrørende pris: Markedet er kendetegnet ved en høj prisgennemsigtighed, særligt fordi priserne på detailmarkedet i høj grad er en spejling af verdensmarkedspriserne,

og da der ikke sker nogen form for værditilvækst af foderråvarerne, jf. punkt 351 i markedsbeskrivelsen. Hertil kommer prisinformationer via landbrugsrådgivere, landmændenes indhentning af tilbud hos flere grovvareselskaberne og leverandørers uopfordrede kontakt til landmænd i forbindelse med salg af foderråvarer.

1210. Store prisfluktuationer kan dog være problematiske i forhold til gennemsigtigheden, da det kan være vanskeligt af fastslå, om en koordinerende virksomhed nedsætter prisen, fordi den forventer, at de koordinerede priser vil falde, eller fordi den afviger fra betingelserne. Denne problematik er dog ikke særlig aktuel, da eventuelle fluktuationer i priserne på foderråvarer slår igennem med det samme på grund af gennemsigtigheden fra de store internationale råvarebørser. Hvis DA og DLG fx koordinerer deres adfærd ud fra et avancetillæg, udgør eventuelle fluktuationer i verdensmarkedspriserne ikke et koordineringsproblem.

1211. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG som følge af diverse krydsejerskaber, jf. ovenfor.

1212. Udvikling i efterspørgslen: Parterne har oplyst, at markedet kan anses for at være fuldt udviklet. Efterspørgslen på foderråvarer har ikke været præget af store efterspørgselschok. Fra 2011-2013 har efterspørgslen haft en svag stigende tendens, jf. Tabel 5.16. Med hensyn til volumen har den dog været svagt faldende over perioden.

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

1213. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for salg af foderråvarer har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af høj gennemsigtighed, og at fusionen vil øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser i koordineringen mellem DA og DLG hurtigt blive opdaget. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

1214. Gennemsigtighed: Som nævnt ovenfor er der en høj grad af gennemsigtighed. Dette kommer blandt andet til udtryk via den øgede koncentration, produkthomogenitet, gennemsigtighed vedrørende omkostninger, kundeforhold og pris samt de forholdsvis hyppige transaktioner.

1215. Hyppige og små transaktioner: Som tidligere nævnt er markedet for salg af foderråvarer præget af forholdsvis hyppige transaktioner, da der løbende indgås kontrakter, og da det blandt landmænd er udbredt at indhente flere tilbud. DA og DLG vil derfor hurtigt kunne iværksætte disciplinære foranstaltninger ved eventuelle afvigelser fra en koordinering omkring fx kundedeling.

1216. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er aktive på en lang række af de samme grovvaremarkeder i Danmark.

1217. Koordinering på flere markeder giver ligeledes koordinerende virksomheder mulighed for foretage disciplinære foranstaltninger på flere markeder. Dette mindsker sandsynligheden for, at en koordinerende virksomhed vil afvige fra koordineringen, især hvis de koordinerede virksomheder tilsammen udgør en stor del af de markeder hvorpå de koordinerer.

1218. Det er styrelsens vurdering, at DA og DLG på alle tre berørte fodermarkeder kan koordinere deres adfærd, jf. ovenfor. En eventuel afvigelse fra koordineringen på markedet for salg af foderråvarer vil være forbundet med en risiko for at blive straffet på en eller flere af fodermarkederne. Tilsammen udgør fodermarkederne 45 pct. af grovvarebranchens omsætning på

detailmarkederne, jf. Figur 4.1 i afsnit 4.2.1, hvorfor fodermarkederne – sammenlignet med markedet for salg af foderråvarer – kan betragtes som økonomisk tunge og dermed strategisk vigtige markeder. En stiltiende koordinering på flere – økonomisk tunge markeder – vil derfor give mulighed for troværdige trusler i forhold til at straffe en eventuel afvigelse fra en stiltiende koordinering på markedet for salg af foderråvarer.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

1219. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderråvarer har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd mellem DA og DLG vil kunne straffes ved hjælp af disciplinære foranstaltninger. Da truslen om gengældelse vurderes troværdig og hurtig at iværksætte, øger det stabiliteten af en stiltiende koordinering mellem DA og DLG. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

1220. Fravær af stærke kunder: Markedet for detailsalg af foderråvarer er kendetegnet ved et fravær af stærke kunder. Hverken landmænd eller indkøbsforeninger vurderes at besidde den nødvendige forhandlingsstyrke over for grovvareselskaberne til at kunne udøve et reelt prispres – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

1221. Ingen landmænd i styrelsens markedsundersøgelse har købt foderråvarer i en størrelsesorden, der tilnærmelsesvis vil kunne destabilisere en stiltiende koordinering mellem DA og DLG. Det største indkøb, der er blevet foretaget af en landmand i markedsundersøgelsen, udgjorde under 0,5 pct. af det samlede detailmarked for foderråvarer.

1222. Indkøbsforeningerne i styrelsens markedsundersøgelse har tilsammen købt foderråvarer svarende til ca. [...] pct. af totalmarkedet for detailsalg af foderråvarer i 2013. Dette tal er imidlertid inklusive indkøbsforeningernes egen import, som ikke udgør en del af detailmarkedet. Indkøbsforeningernes indkøb på det danske detailmarked for foderråvarer udgør efter styrelsens vurdering knap [...] af foreningernes samlede indkøb af foderråvarer. Indkøbsforeningerne vurderes derfor ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd mellem DA og DLG.

1223. Fravær af stærke konkurrenter: Ingen af konkurrenterne til DA og DLG er af en sådan størrelse, at de kan lægge et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på DA og DLG til at destabilisere en stiltiende koordinering mellem dem. Tilsammen vil DA og DLG få en markedsandel på knap [60-70] pct. VA, Brødr. Ewers og Hornsyld Købmandsgaard har efter fusionen hver især en markedsandel på mellem [0-10] pct. Der vurderes ikke at være nogen egentlig *maverick* til stede på markedet for detailsalg af foderråvarer.

1224. Adgangsbarrierer: Grovvareselskaberne køber primært ind via de to store indkøbsselskaber DLA og Agro Supply og kan på baggrund af deres volumen optimere deres distributionsomkostninger, når foderråvarer skal sejles til Danmark fra bl.a. Sydamerika og Baltikum, hvorved grovvareselskaberne opnår indkøbspriser, som kan være vanskelige at opnå for en tredjepart. Der kan således være en økonomisk barriere for, at en ny aktør kan komme ind på markedet med konkurrencedygtige priser.

1225. Ved import af foderråvarer til Danmark og det øvrige EU til videresalg eller eget forbrug skal virksomheden være registreret hos Fødevarestyrelsen, der herefter gennemfører kontrol i henhold til EU's hygiejneforordning.

1226. De omkostninger, som Fødevarestyrelsen har i forbindelse med kontrol, administration og implementering af foderlovgivning, betales af de registrerede fodervirksomheder. Hertil kommer at alle registrerede aktører skal indberette de indkøbte mængder til Fødevarestyrelsen på årsbasis, og betale mængdegebyr af de fodermidler der sælges til slutbrugeren. Ved import fra 3. land skal virksomheden desuden anmelde alle partier til SKAT, der herefter frigiver partierne.

1227. Der kan således være reguleringsmæssige barrierer ved at komme ind på markedet for detailsalg af foderråvarer, hvis en virksomhed selv ønsker at forestå import af foderråvarer uden om de to store indkøbsselskaber.

1228. Adgangsbarriererne understøttes af, at [...] af de grovvareselskaber som ikke er aktive på markedet for detailsalg af foderråvarer (16 grovvareselskaber), vil overveje at indtræde på dette marked, og at kun 2 ud af 20 grovvareselskaber forventer, at nye virksomheder vil indtræde på markedet for detailsalg af foderråvarer de næste 5 år.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

1229. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderråvarer er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.18.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1230. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet, at de fire kumulative koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af foderråvarer er opfyldt. Fusionen mellem DA og Hedegaard indebærer derfor en øget risiko for koordinerede virkninger mellem DA og DLG på markedet for detailsalg af foderråvarer.

1231. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Baggrunden for vurderingen er for det første, at markedet for detailsalg af foderråvarer er karakteriseret ved øget koncentration, produkthomogenitet, omkostningssymmetri samt lav innovation. Hertil kommer de strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

1232. For det andet har DA og DLG mulighed for at kontrollere hinandens afvigelser. Detailmarkedet for salg af foderråvarer er kendetegnet ved øget koncentration, produkthomogenitet, stor gennemsigtighed både hvad angår omkostninger, kundeforhold og pris samt diverse strukturelle forbindelser mellem DA og DLG. Samlet set vurderes disse aspekter at give DA og DLG mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd.

1233. DA og DLG kan for det tredje iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger over for hinanden som konsekvens af en eventuel afvigelse fra en koordineret adfærd. Den store gennemsigtighed på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder vurderes at være tilstrækkelige til, at DA og DLG hurtigt kan iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med den ene parts eventuelle afvigelse fra en koordineret adfærd.

1234. Endelig vurderes det, at der på markedet for detailsalg af foderråvarer hverken findes stærke kunder eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd mellem DA og DLG.

5.3.18.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af foderråvarer

1235. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for detailsalg af foderråvarer, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.18.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af foderråvarer

5.3.18.2.1 Markedsandele og HHI

1236. Af fusionsparterne er det, som anført ovenfor, kun DA, som er aktiv på markedet for engrossalg af foderråvarer, mens både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af foderråvarer. Ifølge parterne har DA en markedsandel på ca. [0-5] pct. på markedet for engrossalg af foderråvarer, og HHI på markedet er [3.800-3.900], jf. Tabel 5.17. På markedet for detailsalg af foderråvarer vil den fusionerede enhed få en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct., jf. Tabel 5.16 ovenfor, og der er dermed tale om et vertikalt berørt marked. Derudover gælder det, at foderråvarer indgår som et betydeligt input i produktionen af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg, hvor den fusionerede enhed vil få markedsandele på [20-50] pct., jf. Tabel 5.3, Tabel 5.7 og Tabel 5.8.[208] HHI og markedsandele på markederne overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises vertikale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.

Tabel 5.17 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af foderråvarer, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro/Scanola	[0-5]	[0-5]
Agro Supply	[40-50]	[40-50]
DLA	[30-40]	[30-40]
DLG Food Oil	[0-5]	[0-5]
Emmelev	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[3.800-3.900]	[3.800-3.900]
Ændring i HHI	-	
Markedets størrelse, mio. kr.	7.589	

Kilde: Parternes anmeldelse.

[208] Markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af det vertikale overlap i forhold til markedet for engrossalg af foderråvarer i dette afsnit.

1237. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for såvel ensidige som koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af foderråvarer.

5.3.18.2.2 Ensidige virkninger

1238. Nedenfor vurderes først, om fusionen medfører risiko for ensidig kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

(i) Mulighed for kundeafskærmning

1239. Hedegaard foretager i forvejen ca. […] pct. af sit indkøb af foderråvarer hos DA/Scanola eller DLA. Hedegaard har markedsandele på ca. [5-20] pct. på markedet for detailsalg af foderråvarer samt markederne for detailsalg af foder til svin og kvæg, hvor foderråvarer er et væsentligt input. På markedet for detailsalg af fjerkræfoder er Hedegaards markedsandel højere, nemlig ca. [20-30] pct., men fjerkræfodermarkedet er målt på omsætning det mindste af de fire markeder. DA's erhvervelse af enekontrol over Hedegaard vil ikke ændre væsentligt ved upstream-konkurrenters kundegrundlag, idet Hedegaard – markedsandelene på downstream-markederne taget i betragtning – heller ikke før fusionen vurderes at være en vigtig kunde for øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhvervelse af kontrollen med Hedegaard vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.

1240. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer, da fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag.

Inputafskærmning

(i) Mulighed for inputafskærmning

1241. DA/Scanola har, jf. ovenfor, en begrænset markedsandel på markedet for engrossalg af foderråvarer. Derudover sælger Scanola udelukkende foderråvaren rapskager til grovvareselskaber, jf. afsnit 4.2.3.2. Der er en betydelig grad af substitution mellem forskellige typer foderråvarer, herunder mellem fx rapskager og soja, jf. afsnit 5.1.9, og dermed udgør Scanolas produkter kun en begrænset del af den samlede forsyning af foderråvarer.

1242. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA ikke har mulighed for at foretage ensidig inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af foderråvarer, da en sådan strategi ikke vil påvirke det samlede udbud af foderråvarer.

5.3.18.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1243. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidig kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer.

5.3.18.2.4 Koordinerede virkninger

1244. Nedenfor vurderes, om fusionen medfører risiko for koordineret kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

1245. Hedegaard har, som angivet ovenfor, markedsandele på ca. [5-20] pct. på markedet for detailsalg af foderråvarer samt markederne for detailsalg af foder til svin og kvæg. På markedet for detailsalg af fjerkræfoder er markedsandelen væsentligt højere, men omsætningen på markedet er mindre. Hedegaard er dermed – markedsandelene på downstream-markederne taget i betragtning – heller ikke før fusionen en vigtig kunde for øvrige leverandører. Efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering er det således heller ikke sandsynligt, at DA og DLG kan indgå i stiltiende koordineret kundeafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer efter fusionen.

Inputafskærmning

1246. Jf. ovenfor har DA/Scanola en begrænset markedsandel på markedet for engrossalg af foderråvarer, ligesom Scanola udelukkende sælger én type foderråvare, rapskager, til grovvareselskaber. Dermed udgør Scanolas produkter kun en begrænset del af den samlede forsyning af foderråvarer.

1247. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at tage del i en strategi om stiltiende koordineret inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af foderråvarer, da DA kun vil kunne deltage i afskærmning af en begrænset del af det samlede udbud af foderråvarer.

5.3.18.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1248. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af koordineret kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af foderråvarer.

5.3.18.3 Konklusion – markedet for salg af foderråvarer

1249. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusions horisontale overlap på markedet for detailsalg af foderråvarer – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.19 Vurdering af markedet for salg af foderfedt

1250. Både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af foderfedt. Derudover har DA kontrol over Scanfedt, som blander og sælger foderfedt til grovvareselskaber. I forhold til foderfedt medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og såvel markedet for detailsalg af foderfedt som markedet for engrossalg af foderfedt er berørt af fusionen.[209]

1251. I det følgende foretages først en konkurrenceretlig vurdering af fusionens virkninger på markedet for detailsalg af foderfedt, hvor fusionen medfører horisontalt overlap. Dernæst foretages vurderingen af det vertikale overlap i relation til markedet for engrossalg af foderfedt.

---

[209] Foderfedt indgår også i produktionen af færdigfoder, og markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af det vertikale overlap i forhold til markedet for engrossalg af foderfedt, jf. nedenfor.

5.3.19.1 Horisontalt overlap – markedet for detailsalg af foderfedt

5.3.19.1.1 Markedsandele og HHI

1252. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for detailsalg af foderfedt. Ifølge parterne har DA før fusionen en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [5-10] pct., jf. Tabel 5.18. Den fusionerede virksomhed vil dermed efter fusionen opnå en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for detailsalg af foderfedt har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.16.

Tabel 5.18 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af foderfedt, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[5-10]	-
DLG	[50-60]	[50-60]
Vestjyllands Andel	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[5-10]	[5-10]
Total	100	100
HHI	[3.200-3.300]	[3.500-3.600]
Ændring i HHI	[300-400]	
Markedets størrelse, mio. kr.	249	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1253. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [3.500-3.600] med en ændring på [300-400], jf. Tabel 5.18. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1254. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af foderfedt.

5.3.19.1.2 Ensidige virkninger

1255. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for detailsalg af foderfedt i Danmark. DA's markedsandel vil således ifølge parternes oplysninger stige med ca. [5-10] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

1256. DLG vil fortsat have en større markedsandel end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA, som dog har en betydeligt lavere markedsandel på ca. [5-10] pct., jf. Tabel 5.18.

1257. Særligt tilstedeværelsen af DLG på markedet for detailsalg af foderfedt vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

1258. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af foderfedt, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.19.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af foderfedt. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.19.1.4 Koordinerede virkninger

1259. I det følgende gennemgås relevante markedskarakteristika og deres betydning for opfyldelsen af hver enkelt af de fire koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af foderfedt. Der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.3.4.3 samt gennemgangen for markedet for salg af fjerkræfoder ovenfor i afsnit 5.3.9.3 for yderligere detaljer om de enkelte karakteristika.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

1260. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. På markedet for detailsalg af foderfedt vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at koordineringen ligesom på markedet for fjerkræfoder kan baseres på: Kundedeling og pris. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet. Vurderingen understøttes af nedenstående markedskarakteristika.

1261. Koncentrationsniveau: Markedet er præget af et forholdsvis højt koncentrationsniveau, hvor DLG og DA allerede i dag er de største aktører på markedet. Efter fusionen vil de få en samlet markedsandel på ca. [70-80] pct., og fusionen medfører en ændring i HHI på [300-400], jf. Tabel 5.18.

1262. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen. Markedsandelene bliver dog ikke helt symmetriske, da DLG fortsat vil have en markedsandel på [50-60] pct. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer imidlertid, at DA og DLG på trods af de asymmetriske markedsandele vil kunne etablere koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af foderfedt, da DA og DLG – jf. vurderingerne på bl.a. de tre fodermarkeder ovenfor – vurderes at kunne koordinere deres adfærd på en række øvrige markeder. Koordinering på disse øvrige markeder øger DA og DLG's incitament til også at indgå i stiltiende koordinering på markedet for detailsalg af foderfedt.

1263. Produkthomogenitet: Foderfedt er en relativt homogen produktgruppe, jf. afsnit 4.13.

1264. Lav innovation: Grovvarebranchen er ifølge fusionsparterne kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[210] Dette gør sig efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende for markedet for foderfedt.

1265. Faste kundeforhold: Et stort flertal af landmændene gør brug af kontrakter i forbindelse med deres indkøb af foderfedt, og et stort flertal anvender sjældent eller aldrig flere leverandører samtidig. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at markedet er præget af en vis grad af faste kundeforhold og kundeloyalitet.

1266. Omkostningssymmetri: Omkostningssymmetrien mellem DA og DLG i forbindelse med detailsalg af foderfedt vil øges som følge af fusionen på grund af bl.a. stordriftsfordele og øget sammenlignelighed i kundebaserne.

1267. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af krydsejerskaber, jf. vurderingen på markedet for fjerkræfoder ovenfor samt afsnit 4.2.3.2. Fx har både DLG og DA ejerandele i virksomheden Nagro, der indkøber og blander foderfedt.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

1268. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderfedt har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

1269. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne.

1270. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er detailmarkedet for foderfedt meget koncentreret.

1271. Produkthomogenitet: Som nævnt ovenfor har grovvareselskaberne mulighed for at tilbyde sammenlignelige typer foderfedt, som dermed kan betragtes som homogene produkter.

1272. Hyppige og små transaktioner: Et stort flertal af landmændene indgår kontrakt om deres køb af foderfedt, jf. ovenfor, og for knap 70 pct. er kontraktvarigheden op til 6 måneder. Da der indgås kontrakter løbende hen over året, og da ca. to tredjedele af landmændene ofte indhenter tilbud fra flere grovvareselskaber, vil grovvareselskaberne kunne få kendskab til eventuelle afvigelser fra koordinering omkring fx kundedeling.

1273. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: Omkostningssymmetrien mellem DA og DLG øges som følge af fusionen, jf. ovenfor. Landmændenes indhentning af tilbud fra flere grovvareselskaber bidrager også til gennemsigtigheden.

1274. Vertikal integration: DA og DLG er begge vertikalt integrerede i forhold til upstream-selskaber, som indkøber og blander foderfedt, jf. afsnit 4.2.3.2, idet DA kontrollerer Scanfedt, mens både DLG, DA m.fl. i fællesskab ejer Nagro.[211]

---

[210] Parternes anmeldelse, side 23.

1275. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på markedet for detailsalg af foderfedt er ikke præget af store efterspørgselschok. Foderfedt anvendes af landmændene til hjemmeblanding af foder, og efterspørgslen afhænger dermed dels af den overordnede mængde dyr i Danmark og dels af omfanget af hjemmeblanding. Grovvareselskaberne har bl.a. via CHR-registeret adgang til detaljeret information om antallet af dyr på hver enkelt besætning i Danmark, jf. vurderingerne af fodermarkederne ovenfor.[212] DA og DLG får desuden på grund af den vertikale integration oplysninger om øvrige grovvareselskabers efterspørgsel efter foderfedt til foderproduktion og videresalg til landmænd.

1276. Parterne har oplyst, at detailmarkedet for foderfedt har oplevet en stigning i efterspørgslen de senere år, hvilket ifølge parterne skyldes et øget antal hjemmeblandere og en voksende brug af foderfedt blandt dem. I Tabel 4.16 har omsætningen på markedet således også været præget af en væsentlig stigning i efterspørgslen i perioden 2011-2013.[213]

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

1277. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderfedt har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

1278. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger.

1279. Ledig kapacitet: Grovvareselskaberne producerer ikke selv foderfedt til brug for detailsalg til landmændene. Både DA og DLG har dog adgang til kapacitet gennem de vertikalt forbundne selskaber Scanfedt og Nagro. Parterne har eksempelvis beskrevet, at produktionskapaciteten for Scanfedt i praksis kun er begrænset af udleveringskapaciteten, som er markant højere end den nuværende produktion.[214] Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der således ikke er noget til hinder for, at DA og DLG kan iværksætte disciplinære foranstaltninger ved at anvende ledig kapacitet hos de vertikalt forbundne selskaber.

1280. Gennemsigtighed via hyppige og små transaktioner m.v.: Der er relativt hyppige og små transaktioner på markedet for detailsalg af foderfedt, da grovvareselskaberne indgår kontrakter med landmændene løbende hen over året. Markedet er desuden præget af gennemsigtighed i relation til såvel omkostninger som udviklingen i efterspørgslen på markedet. Gennemsigtigheden med hensyn til omkostninger øges som følge af fusionen, da DA og DLG bliver mere symmetriske i forhold til stordriftsfordele m.v.

1281. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er, som det tydeligt fremgår ovenfor, begge aktive på en lang række grovvaremarkeder i Danmark.

1282. Koordinering på flere markeder giver ligeledes koordinerede virksomheder mulighed for foretage disciplinære foranstaltninger på flere markeder. Dette mindsker sandsynligheden for

---

211 [...].
212 CHR står for "Det Centrale HusdyrbrugsRegister", og det kan findes på: https://chr.fvst.dk/
213 Omsætningen på markedet for detailsalg af foderfedt målt i værdi er i perioden 2011-2013 steget med ca. 48 pct. fra 168 mio. kr. til 249 mio. kr. Markedet har udviklet sig tilsvarende med hensyn til volumen (fra 25.000 tons til 40.000 tons).
214 Parternes fusionsanmeldelse, side 36.

at en koordinerende virksomhed vil afvige fra koordineringen, især hvis de koordinerede virksomheder tilsammen udgør en stor del af de markeder hvorpå de koordinerer.

1283. Det er styrelsens vurdering, at DA og DLG på alle tre berørte fodermarkeder kan koordinere deres adfærd, jf. ovenfor. En eventuel afvigelse fra koordineringen på markedet for detailsalg af foderfedt vil være forbundet med en risiko for at blive straffet på en eller flere af fodermarkederne. Tilsammen udgør fodermarkederne 45 pct. af grovvarebranchens omsætning på detailmarkederne, jf. Figur 4.1 i afsnit 4.2.1, hvorfor fodermarkederne – sammenlignet med markedet for detailsalg af foderfedt – kan betragtes som økonomisk tunge og dermed strategisk vigtige markeder. En stiltiende koordinering på flere – økonomisk tunge markeder – vil derfor give mulighed for troværdige trusler i forhold til at straffe en eventuel afvigelse fra en stiltiende koordinering på markedet for detailsalg af foderfedt.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

1284. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderfedt har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd hurtigt vil kunne straffes ved hjælp af troværdige disciplinære foranstaltninger. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

1285. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående, hvilket indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

1286. Fravær af stærke kunder: Markedet for detailsalg af foderfedt kan være præget af to typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger og ii) store landbrug. Disse kundegrupper vurderes imidlertid ikke at være så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

1287. Med hensyn til indkøbsforeningerne er de af en vis betydning på detailmarkedet for foderfedt. Indkøbsforeningerne i styrelsens markedsundersøgelse har angivet et samlet indkøb af foderfedt på ca. [...] pct. af totalmarkedet for foderfedt, og deres betydning er dermed lavere end på markedet for premix, jf. ovenfor. Indkøbsforeningerne vurderes på den baggrund ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

1288. Med hensyn til store landbrug vil der være tale om de samme kunder, som i forhold til grovvareselskabernes detailsalg af foderråvarer og premix, da disse produkter alle er input i produktionen af hjemmeblandet foder. Det er, jf. ovenfor, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering at der ikke er store kunder på markedet, som vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering.

1289. Generelt kan det bemærkes, at DA vil få en øget markedsandel som følge af den planlagte fusion, mens kundernes styrke ikke ændres. Fusionen vil føre til elimineringen af Hedegaard som alternativ leverandør til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. DA og DLG vil efter fusionen opnå en betydelig samlet markedsandel, som gør det vanskeligere for landmændene at spille grovvareselskaberne ud mod hinanden.

1290. Samlet set er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaberne ikke står over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering mellem DA og DLG på detailmarkedet for foderfedt.

1291. Fravær af stærke konkurrenter: På konkurrentsiden er der ingen andre grovvareselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DLG og den fusionerede enhed, som tilsammen vil få en markedsandel på ca. [70-80] pct. efter fusionen. Hedegaard er inden fusionen den tredjestørste aktør på markedet med en markedsandel på ca. [5-10] pct. VA har en markedsandel på ca. [5-10] pct., men virksomheden kan ikke siges at agere som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd ved fx at tilbyde lavere priser.

1292. Høje adgangsbarrierer: For en virksomhed, som ikke selv råder over anlæg til blanding af foderfedt, vil der være betydelige omkostninger forbundet hermed. En ny aktørs indkøb gennem selskaber, der allerede forestår blanding af foderfedt, vil ikke kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering, da DA og DLG på grund af de vertikale forbindelser til disse selskaber, jf. ovenfor, vil have fuld indsigt i den indtrædende virksomheds omkostninger m.v.

1293. Derudover vurderes markedet for detailsalg af foderfedt bl.a. på grund af sine karakteristika, herunder koncentrationen på markedet, og markedets økonomiske størrelse – det er det mindste af alle berørte markeder, jf. Figur 4.1 – ikke umiddelbart at være et marked, der i sig selv vil være attraktivt for en virksomhed, som ikke i forvejen er aktiv med detailsalg af foderfedt. Foderfedt kan således betragtes som en del af det samlede sortiment for grovvareselskaberne, og det vil derfor kræve etablering på adskillige markeder, før salg af foderfedt kan antages at blive aktuelt for en ny aktør.

1294. I styrelsens markedsundersøgelse angiver [...] ud af de 20 grovvareselskaber m.v., som ikke i forvejen sælger foderfedt, at [...] vil etablere sig på markedet i tilfælde af permanente prisstigninger på markedet, og kun 1 af de nuværende aktører forventer indtræden i løbet af de kommende 5 år, jf. afsnit 4.13.2.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

1295. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af foderfedt er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.19.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1296. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet de fire kumulative betingelser for, om den planlagte fusion indebærer en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af foderfedt.

1297. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes bl.a. af øget koncentration, øget symmetri i markedsandele samt høj grad af produkthomogenitet og omkostningssymmetri på detailmarkedet for foderfedt. Derudover er der en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

1298. Markedet for detailsalg af foderfedt er desuden kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed, hvilket bl.a. skyldes, at både DA og DLG er vertikalt integreret i forhold til Scanfedt og Nagro, som blander og sælger foderfedt. Gennemsigtigheden øges som følge af fusionen på grund af bl.a. den forøgede symmetri. Dermed vurderes koordinerende virksomheder at få bedre mulighed for at kontrollere eventuelle afvigelser fra den koordinerede adfærd.

1299. Gennemsigtigheden på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder giver desuden virksomhederne gode muligheder for hurtigt at iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd.

1300. Endelig vurderes det, at der ikke på markedet for detailsalg af foderfedt findes stærke kunder og/eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd.

5.3.19.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af foderfedt

1301. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for detailsalg af foderfedt, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.19.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af foderfedt

5.3.19.2.1 Markedsandele og HHI

1302. Af fusionsparterne er det, som anført ovenfor, kun DA, som er aktiv på markedet for engrossalg af foderfedt, mens både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af foderfedt. Ifølge parterne har DA en markedsandel på ca. [40-50] pct. på markedet for engrossalg af foderfedt, og HHI på markedet er [4.600-4.700], jf. Tabel 5.19. På markedet for detailsalg af foderfedt vil den fusionerede enhed få en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct., jf. Tabel 5.18 ovenfor, og der er dermed tale om et vertikalt berørt marked.[215] HHI og markedsandele på markederne overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises vertikale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.

[215] Foderfedt indgår også i produktionen af færdigfoder, og markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg er dermed også vertikalt berørte af fusionen. Vurderingen af disse vertikale overlap følger vurderingen af det vertikale overlap i forhold til markedet for engrossalg af foderfedt i dette afsnit.

Tabel 5.19 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af foderfedt, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro/Scanfedt	[40-50]	[40-50]
Agro Supply	[50-60]	[50-60]
Øvrige	[0-5]	[0-5]
Total	100	100
HHI	[4.600-4.700]	[4.600-4.700]
Ændring i HHI	-	
Markedets størrelse, mio. kr.	574	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1303. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for såvel ensidige som koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af foderfedt.

5.3.19.2.2 Ensidige virkninger

1304. Nedenfor vurderes først, om fusionen medfører risiko for ensidig kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

(i) Mulighed for kundeafskærmning

1305. Det gælder, jf. ovenfor, at Hedegaard på markedet for detailsalg af foderfedt har en markedsandel på ca. [5-10] pct. Hedegaard foretager efter det oplyste hele sit indkøb af foderfedt hos DA/Scanfedt eller Agro Supply – dog overvejende fra Agro Supply – og sidstnævnte forsynes med foderfedt fra Nagro, hvor både Hedegaard og DA er medejere, jf. ovenfor. Set i lyset heraf vil DA's erhvervelse af enekontrol over Hedegaard ikke ændre væsentligt ved andre konkurrenters kundegrundlag, idet Hedegaard – markedsandelene på detailmarkedet taget i betragtning – heller ikke før kontrolovergangen vurderes at være en vigtig kunde for øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhvervelse af kontrollen med Hedegaard vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.

1306. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af foderfedt, da fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag.

Inputafskærmning

(i) Mulighed for inputafskærmning

1307. Konkurrencerådet godkendte i forbindelse med Grovvarefusion 3 bl.a. DA's erhvervelse af enekontrol over Scanfedt. Fusionen blev godkendt med tilsagn, i hvilke DA har forpligtet sig til at sikre salg af foderfedt fra Scanfedt til grovvareselskaber m.v. på samme vilkår, som DA får.

1308. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at foretage ensidig inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af foderfedt, da DA via Scanfedt ikke kan give andre grovvareselskaber ringere vilkår, end DA selv har.

5.3.19.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1309. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidig kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af foderfedt.

5.3.19.2.4 Koordinerede virkninger

1310. Nedenfor vurderes, om fusionen medfører risiko for koordineret kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

1311. Hedegaard har, som angivet ovenfor, en markedsandel på ca. [5-10] pct. på markedet for detailsalg af foderfedt. Hedegaard er dermed – markedsandelene på downstream-markederne taget i betragtning – heller ikke før kontrolovergangen en vigtig kunde for øvrige leverandører, og desuden aftager Hedegaard allerede hele sit behov for foderfedt fra DA eller Agro Supply, som forsynes med foderfedt fra Nagro, hvor både DLG, DA og Hedegaard har ejerandele, jf. ovenfor. Efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering er det således heller ikke sandsynligt, at DA og DLG kan indgå i stiltiende koordineret kundeafskærmning på markedet for engrossalg af foderfedt efter fusionen.

Inputafskærmning

1312. Jf. ovenfor har DA i forbindelse med Grovvarefusion 3 afgivet tilsagn, der forpligter DA til at sikre salg af foderfedt fra Scanfedt til grovvareselskaber m.v. på samme vilkår, som DA får.

1313. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at tage del i en strategi om stiltiende koordineret inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af foderfedt, da DA via Scanfedt ikke kan give andre grovvareselskaber ringere vilkår, end DA selv har.

5.3.19.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1314. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af koordineret kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af foderfedt.

5.3.19.3 Konklusion – markedet for salg af foderfedt

1315. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusions horisontale overlap på markedet for detailsalg af foderfedt – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.20 Vurdering af markedet for forædling, produktion og salg af såsæd

1316. Både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af såsæd. Derudover har DA kontrol over Nordic Seed, som forædler og sælger såsæd til grovvareselskaber. I forhold til såsæd medfører fusionen dermed både vertikale og horisontale overlap, og såvel markedet for detailsalg af såsæd som markedet for engrossalg af såsæd er berørt af fusionen.

1317. I det følgende foretages først en konkurrenceretlig vurdering af fusionens virkninger på markedet for detailsalg af såsæd, hvor fusionen medfører horisontalt overlap. Dernæst foretages vurderingen af det vertikale overlap i relation til markedet for engrossalg af såsæd.

5.3.20.1 Horisontale forbindelser – markedet for detailsalg af såsæd

5.3.20.1.1 Markedsandele og HHI

1318. DA og Hedegaard er begge aktive på markedet for detailsalg af såsæd. Dette marked kan muligvis segmenteres yderligere afhængig af de enkelte sorter, jf. afsnit 5.1.12 ovenfor. Uanset hvordan markedet afgrænses, ændrer markedsandelene sig ikke betydeligt. Den endelige markedsafgrænsning er derfor ikke afgørende for nærværende vurdering, hvorfor der i det følgende tages udgangspunkt i et samlet marked for detailsalg af såsæd.

1319. Ifølge parterne har DA før fusionen en markedsandel på ca. [10-20] pct. på markedet, mens Hedegaard har en markedsandel på ca. [5-10] pct., jf. Tabel 5.20. Den fusionerede virksomhed vil efter fusionen opnå en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct. Markedsandelene for aktørerne på markedet for detailsalg af såsæd har generelt været relativt stabile i de seneste år, jf. Tabel 4.20.

Tabel 5.20 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for detailsalg af såsæd, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro	[10-20]	[20-30]
Hedegaard Agro	[5-10]	-
DLG	[40-50]	[40-50]
Vestjyllands Andel	[5-10]	[5-10]
Brødr. Ewers	[0-5]	[0-5]
Hornsyld Købmandsgaard	[0-5]	[0-5]
Øvrige	[10-20]	[10-20]
Total	100	100
HHI	[2.600-2.700]	[2.800-2.900]
Ændring i HHI	[200-300]	
Markedets størrelse, mio. kr.	1.320	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1320. Efter fusionen stiger HHI til et niveau på [2.800-2.900] med en ændring på [200-300], jf. Tabel 5.20. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner.

1321. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for henholdsvis ensidige og koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af såsæd.

5.3.20.1.2 Ensidige virkninger

1322. Overtagelsen af Hedegaard vil styrke DA's position på markedet for detailsalg af såsæd i Danmark. DA's markedsandel vil således ifølge parternes oplysninger stige med ca. [5-10] procentpoint til en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct.

1323. DLG vil fortsat have en større markedsandel end DA**.** DA vil udover konkurrencen fra DLG også fortsat møde konkurrence fra en række af markedets øvrige aktører, fx VA, Brødr. Ewers og Hornsyld Købmandsgaard, som dog har betydeligt lavere markedsandele i niveauet ca. [0-10] pct., jf. Tabel 5.20.

1324. Særligt tilstedeværelsen af DLG på markedet for detailsalg af såsæd vil kunne sikre, at der opretholdes et vist konkurrencemæssigt pres på DA efter fusionen.

1325. Det er imidlertid ikke nødvendigt at tage endelig stilling til, om fusionen medfører konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af såsæd, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.20.1.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1326. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at det ikke kan udelukkes, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger på markedet for detailsalg af såsæd. Det er dog ikke nødvendigt at tage endelig stilling hertil, da de af parterne tilbudte tilsagn til imødekommelse af konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger, jf. nedenfor, også vil løse eventuelle konkurrencemæssige problemer i form af ensidige virkninger.

5.3.20.1.4 Koordinerede virkninger

1327. I det følgende gennemgås relevante markedskarakteristika og deres betydning for opfyldelsen af hver enkelt af de fire koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af såsæd. Der henvises til beskrivelsen i afsnit 5.3.4.3 samt gennemgangen for markedet for salg af fjerkræfoder ovenfor i afsnit 5.3.9.3 for yderligere detaljer om de enkelte karakteristika.

1. Etablering af koordineringsbetingelser

1328. Den første betingelse omhandler etableringen af koordineringsbetingelser. På markedet for detailsalg af såsæd vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at koordineringen ligesom på markedet for fjerkræfoder kan baseres på: Kundedeling og pris. Det vurderes, at selve koordineringsmekanismen vil kunne foregå på tilsvarende vis som på fjerkræfodermarkedet. Vurderingen understøttes af nedenstående markedskarakteristika.

1329. Koncentrationsniveau: Markedet er præget af et forholdsvis højt koncentrationsniveau, hvor DLG og DA allerede i dag er de største aktører på markedet. Efter fusionen vil de få en samlet markedsandel på ca. [70-80] pct., og fusionen medfører en ændring i HHI på [200-300], jf. Tabel 5.20.

1330. Symmetriske markedsandele: DA og DLG vil få mere symmetriske markedsandele som følge af fusionen. Markedsandelene bliver dog ikke helt symmetriske, da DLG fortsat vil have en markedsandel på [40-50] pct. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer imidlertid, at DA og DLG på trods af de asymmetriske markedsandele vil kunne etablere koordineringsbetingelser på markedet for detailsalg af såsæd, da DA og DLG – jf. vurderingerne på bl.a. de tre fodermarkeder ovenfor – vurderes at kunne koordinere deres adfærd på en række øvrige markeder. Koordinering på disse øvrige markeder øger DA og DLG's incitament til også at indgå i stiltiende koordinering på markedet for detailsalg af såsæd.

1331. Produkthomogenitet: Såsæd er en relativt homogen produktgruppe, jf. afsnit 4.15.

1332. Lav innovation: Grovvarebranchen er ifølge fusionsparterne kendetegnet ved, at der er en relativt lav grad af innovation på produktudvikling.[216] Dette gør sig efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering også gældende på markedet for detailsalg af såsæd.

1333. Faste kundeforhold: Et mindretal af landmændene på 30 pct. gør brug af kontrakter i forbindelse med deres indkøb af såsæd, og […] af landmændene har skiftet leverandør i løbet af de seneste tre år. I forhold til på flere af de øvrige grovvaremarkeder er markedet for detailsalg af såsæd dermed umiddelbart præget af mindre faste kundeforhold og en mindre grad af kundeloyalitet.

---

[216] Parternes anmeldelse, side 23.

1334. Omkostningssymmetri: Omkostningssymmetrien mellem DA og DLG i forbindelse med detailsalg af såsæd vil øges som følge af fusionen på grund af bl.a. stordriftsfordele og øget sammenlignelighed i kundebaserne.

1335. Strukturelle forbindelser: Der er en lang række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG i kraft af krydsejerskaber, jf. vurderingen på markedet for fjerkræfoder ovenfor samt afsnit 4.2.3.2.

Delkonklusion – etablering af koordineringsbetingelser

1336. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af såsæd har en række karakteristika, der gør, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere omkring. Den første betingelse anses herefter at være opfyldt.

2. Kontrol af afvigelser

1337. Den anden betingelse omhandler kontrol af afvigelser fra koordineringsbetingelserne.

1338. Koncentrationsniveau: Som nævnt ovenfor er detailmarkedet for såsæd relativt koncentreret.

1339. Produkthomogenitet: Som nævnt ovenfor har grovvareselskaberne mulighed for at tilbyde sammenlignelige sorter i forbindelse med detailsalg af såsæd, og produkterne på markedet kan dermed betragtes som homogene.

1340. Hyppige og små transaktioner: Der bruges i mindre grad kontrakter på markedet i forhold til de øvrige berørte markeder i fusionen, jf. ovenfor. Ca. [...] af landmændene gør deres indkøb af såsæd halvårligt, og ca. to tredjedele indhenter ofte tilbud fra flere grovvareselskaber. Da landmænd og grovvareselskaber dermed relativt ofte er i kontakt med hinanden, vil konkurrenter på markedet for detailsalg af såsæd have mulighed for at få kendskab til eventuelle afvigelser fra koordinering omkring fx kundedeling.

1341. Gennemsigtighed vedrørende omkostninger og kundeforhold: Omkostningssymmetrien mellem DA og DLG øges som følge af fusionen. Landmændenes indhentning af tilbud fra flere grovvareselskaber, jf. ovenfor, bidrager også til gennemsigtigheden.

1342. Vertikal integration: DA og DLG er begge vertikalt integrerede i forhold til upstream-markedet for forædling og engrossalg af såsæd, jf. afsnit 4.2.3.2-4.2.3.3, idet DA kontrollerer Nordic Seed, mens DLG er medejer af Sejet Planteforædling.

1343. Udvikling i efterspørgslen: Efterspørgslen på markedet for detailsalg af såsæd er ikke præget af store efterspørgselschok. Mængden af efterspurgt såsæd afhænger således primært af størrelsen på landbrugsarealet under opdyrkning, hvilket opgøres detaljeret fra år til år med oplysninger om omfanget af hver enkelt type afgrøde.[217] Grovvareselskaberne kan derfor med en vis sikkerhed fastslå, hvor stor efterspørgslen efter såsæd kan forventes at være. DA og DLG får desuden på grund af den vertikale integration oplysninger om øvrige grovvareselskabers efterspørgsel efter såsæd.

[217] Jf. Danmarks Statistik, tabel AFG07.

1344. Parterne har oplyst, at detailmarkedet for såsæd kan betragtes som fuldt udviklet. I Tabel 4.20 har omsætningen på markedet dog været præget af en moderat stigning i efterspørgslen i perioden 2011-2013.[218]

Delkonklusion – kontrol af afvigelser

1345. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af såsæd har en række karakteristika, der gør, at markedet er præget af en høj grad af gennemsigtighed, og fusionen vil medvirke til at øge gennemsigtigheden. Dermed vil eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt blive opdaget af øvrige koordinerende virksomheder. Den anden betingelse anses herefter at være opfyldt.

3. Disciplinære foranstaltninger

1346. Den tredje betingelse omhandler disciplinære foranstaltninger.

1347. Ledig kapacitet: Grovvareselskaberne opformerer selv såsæd til brug for videresalg til landmændene, jf. afsnit 4.15. I styrelsens markedsundersøgelse er der angivet en lav kapacitetsudnyttelse på godt [...] pct. på markedet for detailsalg af såsæd. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der dermed er mulighed for at iværksætte disciplinære foranstaltninger i forbindelse med afvigelser fra en eventuel stiltiende koordinering.

1348. Gennemsigtighed via hyppige og små transaktioner m.v.: Der er relativt hyppige og små transaktioner på markedet for detailsalg af såsæd, da grovvareselskaberne handler med landmændene løbende hen over året, og ca. [...] af landmændene indkøber såsæd [...]. Markedet er desuden præget af gennemsigtighed i relation til såvel omkostninger som udviklingen i efterspørgslen på markedet. Gennemsigtigheden med hensyn til omkostninger øges som følge af fusionen, da DA og DLG bliver mere symmetriske i forhold til stordriftsfordele m.v.

1349. Kontakt på flere markeder: DA og DLG er, som det tydeligt fremgår ovenfor, begge aktive på en lang række grovvaremarkeder i Danmark.

1350. Koordinering på flere markeder giver ligeledes koordinerede virksomheder mulighed for foretage disciplinære foranstaltninger på flere markeder. Dette mindsker sandsynligheden for at en koordinerende virksomhed vil afvige fra koordineringen, især hvis de koordinerede virksomheder tilsammen udgør en stor del af de markeder hvorpå de koordinerer.

1351. Det er styrelsens vurdering, at DA og DLG på alle tre berørte fodermarkeder kan koordinere deres adfærd, jf. ovenfor. En eventuel afvigelse fra koordineringen på markedet for detailsalg af såsæd vil være forbundet med en risiko for at blive straffet på en eller flere af fodermarkederne. Tilsammen udgør fodermarkederne 45 pct. af grovvarebranchens omsætning på detailmarkederne, jf. Figur 4.1 i afsnit 4.2.1, hvorfor fodermarkederne – sammenlignet med markedet for detailsalg af såsæd – kan betragtes som økonomisk tunge og dermed strategisk vigtige markeder. En stiltiende koordinering på flere – økonomisk tunge markeder – vil derfor give mulighed for troværdige trusler i forhold til at straffe en eventuel afvigelse fra en stiltiende koordinering på markedet for detailsalg af såsæd.

[218] Omsætningen på markedet for detailsalg af såsæd målt i værdi er i perioden 2011-2013 steget med ca. 10 pct. fra 1,2 mia. kr. til 1,3 mia. kr.

Delkonklusion – disciplinære foranstaltninger

1352. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af såsæd har en række karakteristika, der virker befordrende for, at eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd vil kunne straffes ved hjælp af troværdige disciplinære foranstaltninger, der hurtigt kan iværksættes. Den tredje betingelse anses herefter at være opfyldt.

4. Reaktioner fra udenforstående

1353. Den fjerde betingelse omhandler reaktioner fra udenforstående, hvilket indebærer en vurdering af, om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

1354. Fravær af stærke kunder: Markedet for detailsalg af såsæd kan være præget af tre typer potentielt stærke kundegrupper: i) indkøbsforeninger, ii) store landbrug og iii) landmænd, der selv producerer sædekorn til eget forbrug. Disse kundegrupper vurderes imidlertid ikke at være så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne – særligt henset til DA og DLG's position på markedet efter fusionen.

1355. Med hensyn til indkøbsforeningerne er de stort set uden betydning på detailmarkedet for såsæd. En større gruppe landmænd har i styrelsens markedsundersøgelse angivet, at det vil være muligt at indkøbe såsæd gennem indkøbsforeningerne eller fx selv at producere sædekorn. For indkøbsforeningernes vedkommende har de i styrelsens markedsundersøgelse angivet et samlet indkøb af såsæd på ca. [...] pct. af totalmarkedet for såsæd. Indkøbsforeningerne vurderes på den baggrund ikke at være stærke nok til at kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

1356. Med hensyn til store landbrug har parterne i anmeldelsen angivet, at ingen af DA's største såsædskunder har et indkøb, der svarer til mere end 1 pct. af DA's samlede detailsalg af såsæd. For Hedegaard udgør de 5 største kunders indkøb af såsæd samlet set under […] pct. af Hedegaards samlede salg. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at der ikke er store kunder på markedet, som vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering.

1357. Med hensyn til landmænd, som selv producerer sædekorn til eget forbrug, er der ifølge parterne p.t. tale om en produktion på ca. 20 pct. af totalmarkedet, jf. afsnit 4.15. Landmændene skal dog betale licens for den mængde såsæd, som produceres, og ved egenproduktion får de ikke adgang til nye sorter og dermed resultaterne af forædlingsprocessen. Dermed vil landmændene, for at få adgang hertil, være afhængige af – med jævne mellemrum – at få leveret det nyeste såsædsmateriale fra grovvareselskaberne. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at denne gruppe af landmænd heller ikke vil have tilstrækkelig betydning til at kunne destabilisere en stiltiende koordinering.

1358. Generelt kan det bemærkes, at DA vil få en øget markedsandel på markedet for detailsalg af såsæd som følge af den planlagte fusion, mens kundernes styrke ikke vil ændre sig. Fusionen vil føre til elimineringen af Hedegaard som alternativ leverandør til DA og DLG, hvilket giver landmændene færre leverandører at vælge imellem. DA og DLG vil efter fusionen opnå en betydelig samlet markedsandel, som gør det vanskeligere for landmændene at spille grovvareselskaberne ud mod hinanden.

1359. Samlet set er det således Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at grovvareselskaberne ikke står over for stærke kunder, der kan destabilisere en eventuel koordinering mellem DA og DLG på detailmarkedet for såsæd.

1360. Fravær af stærke konkurrenter: På konkurrentsiden er der ingen andre grovvareselskaber på det danske marked, der tilnærmelsesvis er på størrelse med DLG og den fusionerede enhed. Hedegaard er inden fusionen den fjerdestørste aktør på markedet med en markedsandel på ca. [5-10] pct. VA og Brødr. Ewers har markedsandele på henholdsvis ca. [5-10] og [0-5] pct., men ingen af dem kan siges at agere som en egentlig maverick, dvs. et selskab, der udviser en aggressiv konkurrenceadfærd ved fx at tilbyde lavere priser.

1361. Høje adgangsbarrierer: Markedet for detailsalg af såsæd er karakteriseret ved væsentlige adgangsbarrierer, som vanskeliggør en sådan indtræden. Sorter til brug på det danske marked skal godkendes af NaturErhvervstyrelsen, og derudover vil udenlandske sorter ikke nødvendigvis være udviklet og testet i forhold til de klimatiske forhold i Danmark, jf. afsnit 4.15, hvilket begrænser muligheden for import. Opformering og detailsalg af såsæd kræver desuden aftaler med fremavlere samt adgang til såsædsrenserier.

1362. DA (via Nordic Seed) og DLG har desuden betydelige samlede markedsandele på engrosmarkedet for såsæd, jf. ovenfor og Tabel 5.21, og de to selskaber vil dermed få indsigt i en ny virksomheds omkostninger m.v., hvis aktøren gør brug af indkøb af såsæd gennem selskaberne på engrosmarkedet. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at en sådan aktør ikke vil kunne destabilisere en eventuel stiltiende koordinering.

1363. I styrelsens markedsundersøgelse har [...] af de grovvareselskaber, som ikke i forvejen sælger såsæd, angivet, at [...] vil etablere sig på markedet i tilfælde af permanente prisstigninger, mens 4 ud af 21 af de nuværende aktører på markedet forventer nye virksomheders indtræden inden for 5 år, jf. afsnit 4.15.

Delkonklusion – reaktioner fra udenforstående

1364. Samlet set er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at markedet for detailsalg af såsæd er præget af et fravær af stærke kunder og et fravær af faktiske og potentielle konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd. Den fjerde betingelse anses herefter at være opfyldt.

5.3.20.1.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1365. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ovenfor vurderet de fire kumulative betingelser for, om den planlagte fusion indebærer en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for detailsalg af såsæd.

1366. Det vurderes, at pris og kundedeling kan udgøre fælles referencepunkter, som DA og DLG vil kunne koordinere deres adfærd omkring. Etableringen af koordineringsbetingelserne understøttes bl.a. af øget koncentration, øget symmetri i markedsandele samt høj grad af produkthomogenitet og omkostningssymmetri på detailmarkedet for såsæd. Derudover er der en række strukturelle forbindelser mellem DA og DLG.

1367. Markedet for detailsalg af såsæd er desuden kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed, hvilket bl.a. skyldes, at både DA og DLG er vertikalt integreret i forhold til Nordic Seed og Sejet Planteforædling, som forædler og sælger såsæd engros.

1368. Gennemsigtigheden på markedet og DA og DLG's kontaktflade på en lang række grovvaremarkeder giver desuden virksomhederne gode muligheder for hurtigt at iværksætte troværdige disciplinære foranstaltninger i forbindelse med eventuelle afvigelser fra en koordineret adfærd.

1369. Endelig vurderes det, at der ikke på markedet for detailsalg af såsæd findes stærke kunder og/eller faktiske eller fremtidige konkurrenter, som vil kunne destabilisere en stiltiende koordineret adfærd.

5.3.20.1.6 Betydning for konkurrencen på markedet for detailsalg af såsæd

1370. Samlet er det på baggrund af ovenstående Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de fire kumulative betingelser er opfyldt. Det er styrelsens vurdering, at den anmeldte fusion vil gøre det væsentligt mere sandsynligt, at DA og DLG vil indgå i en stiltiende koordinering med henblik på at hæve priserne på markedet for detailsalg af såsæd, hvilket vil hæmme den effektive konkurrence på markedet betydeligt.

5.3.20.2 Vertikalt overlap – markedet for engrossalg af såsæd

5.3.20.2.1 Markedsandele og HHI

1371. Af fusionsparterne er det, som anført ovenfor, kun DA, som er aktiv på markedet for engrossalg af såsæd, mens både DA og Hedegaard er aktive på markedet for detailsalg af såsæd. Ifølge parterne har DA en markedsandel på ca. [40-50] pct. på markedet for engrossalg af såsæd, og HHI på markedet er [2.600-2.700], jf. Tabel 5.21. På markedet for detailsalg af såsæd vil den fusionerede enhed få en samlet markedsandel på ca. [20-30] pct., jf. Tabel 5.20 ovenfor, og der er dermed tale om et vertikalt berørt marked. HHI og markedsandele på markederne overstiger de af Kommissionen fastsatte grænser for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises vertikale, konkurrencemæssige problemer, jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner.

Tabel 5.21 **Markedsandele (pct.) og HHI – Markedet for engrossalg af såsæd, 2013**

	Før fusionen	Efter fusionen
Danish Agro/Nordic Seed	[40-50]	[40-50]
DLG	[10-20]	[10-20]
Limagrain	[10-20]	[10-20]
DLF	[5-10]	[5-10]
Monsanto	[5-10]	[5-10]
KWS	[5-10]	[5-10]
Øvrige	[5-10]	[5-10]
Total	100	100
HHI	[2.600-2.700]	[2.600-2.700]
Ændring i HHI	-	
Markedets størrelse, mio. kr.	716	

Kilde: Parternes anmeldelse.

1372. På baggrund af markedsandele og HHI er det ikke muligt at udelukke, at fusionen kan give anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder. Dette gælder både ensidige og koordinerede virkninger. I det følgende foretages der en uddybende vurdering af risikoen for såvel ensidige som koordinerede virkninger på markedet for engrossalg af såsæd.

5.3.20.2.2 Ensidige virkninger

1373. Nedenfor vurderes først, om fusionen medfører risiko for ensidig kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

(i) Mulighed for kundeafskærmning

1374. Hedegaard foretager allerede ca. […] pct. af sit indkøb af såsæd hos DA/Nordic Seed. Set i lyset heraf vil DA's erhvervelse af enekontrol over Hedegaard ikke ændre væsentligt ved andre konkurrenters kundegrundlag, idet Hedegaard heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for øvrige leverandører. Det er således ikke sandsynligt, at DA efter erhvervelse af kontrollen med Hedegaard vil have mulighed for ensidigt at gennemføre en strategi om kundeafskærmning.[219]

1375. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke medfører risiko for ensidig kundeafskærmning på markedet for engrossalg af såsæd, da fusionen ikke vil ændre DA's muligheder for at afskærme konkurrenter fra et tilstrækkeligt kundegrundlag.

[219] Jf. Kommissionens retningslinjer for ikke-horisontale fusioner, punkt 61, note 1).

Inputafskærmning

(i) Mulighed for inputafskærmning

1376. Konkurrencerådet godkendte i forbindelse med Grovvarefusion 3 bl.a. DA's erhvervelse af enekontrol over Nordic Seed. Fusionen blev godkendt med tilsagn, i hvilke DA har forpligtet sig til at sikre salg af såsæd fra Nordic Seed til grovvareselskaber m.v. på samme vilkår, som DA får.

1377. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at foretage ensidig inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af såsæd, da DA via Nordic Seed ikke kan give andre grovvareselskaber ringere vilkår, end DA selv har.

5.3.20.2.3 Delkonklusion – ensidige virkninger

1378. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af ensidig kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af såsæd.

5.3.20.2.4 Koordinerede virkninger

1379. Nedenfor vurderes, om fusionen medfører risiko for koordineret kunde- og/eller inputafskærmning.

Kundeafskærmning

1380. Hedegaard foretager, som angivet ovenfor, allerede ca. […] pct. af sit indkøb af såsæd hos DA/Nordic Seed. Set i lyset heraf vil DA's erhvervelse af enekontrol over Hedegaard ikke ændre væsentligt ved andre konkurrenters kundegrundlag, idet Hedegaard heller ikke før kontrolovergangen var en væsentlig kunde for øvrige leverandører. Efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering er det således heller ikke sandsynligt, at DA og DLG kan indgå i stiltiende koordineret kundeafskærmning på markedet for engrossalg af såsæd efter fusionen.

Inputafskærmning

1381. Jf. ovenfor har DA i forbindelse med Grovvarefusion 3 afgivet tilsagn, der forpligter DA til at sikre salg af såsæd fra Nordic Seed til grovvareselskaber m.v. på samme vilkår, som DA får.

1382. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA dermed ikke har mulighed for at tage del i en strategi om stiltiende koordineret inputafskærmning i forbindelse med downstream-konkurrenters indkøb af såsæd, da DA via Nordic Seed ikke kan give andre grovvareselskaber ringere vilkår, end DA selv har.

5.3.20.2.5 Delkonklusion – koordinerede virkninger

1383. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer på den baggrund, at den planlagte fusion ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer i form af koordineret kunde- eller inputafskærmning på markedet for engrossalg af såsæd.

5.3.20.3 Konklusion – markedet for forædling, produktion og salg af såsæd

1384. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusions horisontale overlap på markedet for detailsalg af såsæd – som følge af øget risiko for koordinerede samt eventuelt ensidige virkninger – hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.3.21 Samlet konklusion på vurderingerne

1385. Det er, jf. ovenfor, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at den planlagte fusion giver anledning til konkurrencemæssige problemer på følgende markeder:

- salg af færdigfoder til fjerkræ
- salg af færdigfoder til svin
- salg af færdigfoder til kvæg
- salg af planteværn (detail)
- salg af gødning (detail)
- salg af premix (detail)
- salg af foderfedt (detail)
- salg af foderråvarer (detail)
- salg af såsæd (detail)

1386. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer dermed, at fusionen – hvis den godkendes uden kompenserende foranstaltninger – vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt på ovenstående markeder, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2.

5.4 Effektivitetsgevinster

1387. Som angivet ovenfor i afsnit 5.3.6 skal tre kumulative betingelser være opfyldt, før der kan tages hensyn til eventuelle effektivitetsgevinster ved vurderingen af en fusion.[220] Effektivitetsgevinsterne skal være i) til gavn for forbrugerne, ii) fusionsspecifikke og iii) påviselige. Der skal dermed være rimelig sikkerhed for, at effektivitetsgevinsterne realiseres, og at gevinsterne er tilstrækkelige til at opveje fusionens potentielle skadelige virkninger for forbrugerne.

5.4.1 Fusionsparternes angivelse af effektivitetsgevinster

1388. Parterne har i fusionsanmeldelsen anført, at de forventer at kunne høste effektivitetsgevinster i niveauet [...] mio. kr. i forbindelse med fusionen. Gevinsterne baserer sig i vidt omfang på, at [...]. Der er tale om effektivitetsgevinster i forhold til såvel faste som variable omkostninger, og gevinsterne relaterer sig bredt til hele fusionen og dermed alle de af fusionen berørte markeder. Parterne baserer bl.a. sine forventninger til effektivitetsgevinsterne på erfaringer fra tidligere fusioner, hvorefter parterne har gennemført en række rationaliseringer med henblik på at sænke omkostningerne.

---

[220] Jf. Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner, punkt 76-88.

1389. I 2013 havde DA og Hedegaard omkostninger til produktion, distribution og administration på henholdsvis […] mio. kr. og […] mio. kr.[221] De anførte effektivitetsgevinster udgør dermed omkring […] pct. af de totale årlige omkostninger.

1390. Jf. punkt 80 i Kommissionens retningslinjer for horisontale fusioner vil det være mere sandsynligt, at effektivitetsgevinster, der fører til reduktion i de variable eller marginale omkostninger, vil være relevante for vurderingen af effektivitetsgevinsterne end en reduktion i de faste omkostninger. Parterne har specifikt i relation til produktion af færdigfoder estimeret effektivitetsgevinsterne som følge af fusionen i forhold til de marginale omkostninger i foderproduktionen.

1391. I foderproduktionen forventer parterne via sammenlægning af DA's og Hedegaards produktion at kunne høste en effektivitetsgevinst på ca. […] mio. kr. De samlede variable omkostninger forbundet med foderproduktionen er af parterne opgjort til […] mio. kr., og den estimerede effektivitetsgevinst udgør dermed ca. […] pct. heraf.

5.4.2 Vurdering af effektivitetsgevinster

1392. Parterne har efter Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens umiddelbare vurdering sandsynliggjort, at fusionen vil kunne føre til effektivitetsgevinster i relation til produktion af færdigfoder. Størrelsen heraf har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen dog ikke taget stilling til. De anførte effektivitetsgevinster ville særligt kunne komme parterne til gode, hvis Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens analyser af fusionen havde givet anledning til betænkeligheder i form af ensidige virkninger.

1393. I forhold til betænkelighederne omkring risikoen for koordinerede virkninger vil de af parterne anførte effektivitetsgevinster ikke have betydning for vurderingen, da effektivitetsgevinsterne – selvom de ville kunne påvises – bl.a. er et udtryk for stordriftsfordele, som vil medføre øget symmetri mellem de to største aktører på de berørte markeder, DA og DLG. Betydningen af den øgede symmetri er behandlet ovenfor i forbindelse med vurderingen af koordinerede virkninger på de berørte markeder. Selv hvis effektivitetsgevinsterne vurderes at leve op til de tre ovenstående betingelser, vil de konkurrencemæssige problemer i form af koordinerede virkninger på flere af de berørte markeder således ikke ændre sig.

1394. Under alle omstændigheder er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at det – særligt henset til de konkurrencemæssige problemer ved fusionen, som er beskrevet ovenfor – ikke er godtgjort, hvordan de af parterne anførte effektivitetsgevinster, hvis de realiseres, vil komme forbrugerne til gode.

1395. Da fusionsparterne har afgivet tilsagn til eliminering af de konkurrencemæssige problemer ved fusionen, jf. nedenfor, har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen dog ikke taget endelig stilling til, om de anførte effektivitetsgevinster kan anses for at være til gavn for forbrugerne, fusionsspecifikke og påviselige.

---

[221] Der er tale om produktions-, distributions- og administrationsomkostninger i henholdsvis DA's og Hedegaards aktiviteter som grovvareselskaber, jf. selskabernes årsrapporter for 2013 (for DA er der tale om omkostningerne for moderselskabet, som dermed ikke inkluderer omkostningerne fra øvrige selskaber i koncernen).

5.5 Vurdering af tilsagn

1396. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har, som beskrevet ovenfor, identificeret konkurrencemæssige problemer ved den anmeldte fusion på markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg samt på markederne for salg af planteværn, gødning, premix, foderråvarer, foderfedt og såsæd.

1397. Det er på den baggrund Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionen ikke kan godkendes, medmindre de konkurrenceskadelige virkninger af fusionen kan fjernes med tilsagn, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, og § 12 e, stk. 1 og 2.

1398. Konkurrencerådet kan kun acceptere tilsagn, der forhindrer, at fusionen vil hæmme den effektive konkurrence betydeligt. Tilbudte tilsagn skal fuldstændigt fjerne konkurrenceproblemerne, og de skal i enhver henseende være komplette og effektive. Desuden skal tilsagnene kunne implementeres effektivt på kort tid, eftersom konkurrencen på markedet ikke vil blive bevaret, før tilsagnene er opfyldt.[222]

1399. Fusionsparterne har på den baggrund afgivet følgende tilsagn:

Fusion med Dan Agro Holding A/S - Tilsagnserklæring

Den 20. januar 2014 anmeldte Danish Agro a.m.b.a. overtagelsen af enekontrol med Dan Agro Holding A/S samt dettes helejede datterselskab, Hedegaard Agro A/S (herefter kaldet "Fusionen") til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen efter konkurrencelovens § 12 b, stk. 1.

I forbindelse med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens behandling af Fusionen har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udtrykt konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for produktion og salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg, salg af premix, foderfedt, foderråvarer, såsæd, gødning og planteværn. Hertil kommer, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udtrykt betænkelighed for Danish Agro a.m.b.a.'s adgang til indsigt i sine konkurrenters omkostninger og indkøb gennem Danish Agro-kontrollerede forsyningsselskaber.

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

1. Betingelse for tilsagnene

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

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

2. Definitioner

2.1. I nærværende tilsagnserklæring er anvendt følgende definitioner:

”Closing”	betyder den 24. juni 2015.
”DA”	betyder Danish Agro a.m.b.a., CVR-nr. 59 78 93 17, Køgevej 55, 4653 Karise og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DA.
”Dan Agro”	betyder Dan Agro Holding A/S, CVR-nr. 31 37 46 18, Kornmarken 1, 8464 Galten.
”DLA”	betyder DLA Agro a.m.b.a., CVR-nr. 28 89 24 38, Kornmarken 1, 8464 Galten og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DLA.
”DLG”	betyder Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a., CVR-nr. 24 24 69 30, Vesterbrogade 4 A, 1620 København V og de til enhver tid værende virksomheder, der er Koncernforbundne med DLG.
”Foderfabrik 1”	betyder produktionsfaciliteten Skive, som kan producere færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ med en produktionskapacitet på 120.000 tons pr. år, og som er miljøgodkendt til produktion af 120.000 tons færdigfoder pr. år, der er beliggende Strandvejen 6-12, 7800 Skive, matr.nr. 2n Krabbesholm, Skive Jorder, med samtlige tilhørende bygninger m.v., herunder administrationsbygning, 3 fabrikshaller, betonsilo samt 2 runde stålsiloer med alle tilhørende installationer. Foderfabrik 1 er og vil pr. Closing være godkendt til produktion af fjerkræfoder, herunder æglæggerfoder, efter Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder.
”Foderfabrik 2”	betyder produktionsfaciliteten Gødstrup, som kan producere færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ med en produktionskapacitet på 120.000 tons pr. år, og som er miljøgodkendt til produktion af 100.000 tons færdigfoder pr. år, der er beliggende Vildbjergvej 55, Gødstrup, 7400 Herning, matr.nr. 1s Næsholt Gd, Snejbjerg, med samtlige tilhørende bygninger m.v., herunder 5 fabrikshaller samt 4 runde stålsiloer med alle tilhørende installationer. Foderfabrik 2 er og vil pr. Closing være godkendt til produktion af fjerkræfoder, herunder æglæggerfoder, efter Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder.
”Foderfabrikkerne”	betyder Foderfabrik 1 og Foderfabrik 2, som DA under dette tilsagn forpligter sig til at frasælge.

”Fusionen”	betyder DA’s overtagelse af enekontrollen med Dan Agro samt Hedegaard.
“Going Concern”	betyder, at Foderfabrikkerne pr. Closing bliver overdraget i en stand og med den knowhow om foderfremstilling, som sikrer, at Hornsyld Købmandsgaard og Mollerup Mølle fra Closing kan videreføre aktiviteten med produktion af færdigfoder til produktionsdyr på konkurrencedygtigt grundlag, samt at der ikke fortages frasalg eller anden ændring af aktiver i eller medarbejdere ansat på Foderfabrikkerne i perioden indtil Closing.
”Hedegaard”	betyder Hedegaard Agro A/S, CVR-nr. 34 72 87 12, Nordre Havnegade 3, 9400 Nørresundby.
”Hedegaard Foods”	betyder Hedegaard Foods A/S, CVR-nr. 32 44 20 72, Glerupvej 5, 9560 Hadsund.
”Hornsyld Købmandsgaard”	betyder Hornsyld Købmandsgaard A/S, CVR-nr. 45 52 08 11, Nørregade 28, 8783 Hornsyld.
”Koncernforbundne”	betyder virksomheder, der til enhver tid anses for tilknyttede virksomheder i henhold til § 3 i bekendtgørelse nr. 808 af 14. august 2009 om beregning af omsætning i konkurrenceloven og/eller virksomheder kontrolleret i henhold til artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser og/eller virksomheder i henhold til Bilag 1 i lovbekendtgørelse nr. 1253 af 1. november 2013 om årsregnskabsloven.
”Kontrol”	betyder det kontrolbegreb, som bestemmes af artikel 3 i Rådets forordning nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser.
”Kostpris”	betyder alle direkte og indirekte omkostninger til indkøb, produktion, håndtering og administration samt renter og afskrivninger uden tillæg af avance.
”Mollerup Mølle”	betyder Mollerup Mølle A/S, CVR-nr. 51 65 88 17, Østervang 51, Mollerup, 7900 Nykøbing M.
”Nøglemedarbejdere”	betyder samtlige de medarbejdere, som er ansat på Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 pr. Closing.
”Styrelsen”	betyder Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

3. Tilsagnene

3.1. Tilsagn 1 - Frasalg af Foderfabrikkerne

3.1.1. DA har via Hedegaard som en fix-it-first-betingelse forpligtet sig til at gennemføre frasalg af Foderfabrik 1 og Foderfabrik 2 som Going Concern til Mollerup Mølle henholdsvis Hornsyld Købmandsgaard, som Styrelsen under særskilt procedure har forhåndsgodkendt som erhververe af Foderfabrikkerne. Overdragelsesaftalerne, der er indgået med Mollerup Mølle henholdsvis Hornsyld Købmandsgaard, er betinget af, at Fusionen godkendes i overensstemmelse med punkt 1.1, og at Mollerup Mølle henholdsvis Hornsyld Købmandsgaard hver især opnår fusionsgodkendelse i henhold til Konkurrencelovens kapitel 4, såfremt erhvervelsen af Foderfabrik 1 og/eller Foderfabrik 2 er anmeldelsespligtig.

3.1.2. Ved overdragelsen af Foderfabrikkerne medfølger de aktiver og aktiviteter, som tilhører Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 eller som hver af Foderfabrikkerne disponerer over henholdsvis driver pr. Closing, herunder men ikke begrænset til:

(i) Alle materielle og immaterielle aktiver, som Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 har ejendomsretten til, og som fremgår af overdragelsesaftalerne, som DA har indgået med Mollerup Mølle og Hornsyld Købmandsgaard;

(ii) Alle offentlige tilladelser og godkendelser, der er udstedt af statslige og kommunale myndigheder til fordel for Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2;

(iii) Godkendelse efter Det Danske Fjerkræråd og DAKOFO's regelsæt om "God produktionspraksis for fremstilling og transport af fjerkræfoder" af 1. juli 2009 som senest revideret pr. juni 2014;

(iv) Alle lejemål, medarbejdere ansat på hver Foderbrik samt lagerfaciliteter, der samtidig sikrer, at køberne kan videreføre aktiviteten med produktion af færdigfoder til produktionsdyr på konkurrencedygtigt grundlag.

3.1.3. En nærmere beskrivelse af Foderfabrik 1 henholdsvis Foderfabrik 2 er foretaget i **bilag 1-2**, som er vedlagt nærværende tilsagnserklæring.

3.1.4. Overdragelsesaftalen indgået den 28. maj 2015 med Mollerup Mølle om frasalg af Foderfabrik 1 og overdragelsesaftalen indgået den 4. juni 2015 med Hornsyld Købmandsgaard om frasalg af Foderfabrik 2 er vedlagt nærværende tilsagnserklæring som **bilag 3-4**.

3.1.5. Indtil Closing forpligter DA og Hedegaard sig til ikke at træffe beslutninger, som kan have en negativ indflydelse på ledelsen og værdien af Foderfabrikkerne. Desuden forpligter DA og Hedegaard sig til at udføre planlagte investeringer og foretage den sædvanlige løbende vedligeholdelse, således at aktiverne holdes i funktionsdygtig stand. Endelig forpligter DA og Hedegaard sig til at iværksætte de tiltag, som man med rimelighed kan forvente for at sikre, at alle Nøglemedarbejdere forbliver ansat hos Foderfabrikkerne.

3.1.6. DA forpligter sig til ikke at erhverve eller på anden vis opnå indflydelse på Foderfabrikkerne, eller dele heraf, efter frasalget i en periode på 10 år fra Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen.

3.1.7. DA forpligter sig til ikke aktivt at hverve Nøglemedarbejdere, der overdrages med henholdsvis Foderfabrik 1 og Foderfabrik 2, efter frasalget i en periode på 2 år fra Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen.

3.1.8. DA forpligter sig yderligere til at sikre, at det fremgår af overdragelsesaftalerne, at Mollerup Mølle og Hornsyld Købmandsgaard, og eventuelt fremtidige købere af Foderfabrikkerne, forpligter sig til ikke at sælge Foderfabrikkerne, eller dele heraf, til DLG i en periode på 10 år fra Konkurrencerådets godkendelse af Fusionen.

3.2. Tilsagn 2 - Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA

Indkøb engros

3.2.1. DA forpligter sig til at producere, sælge og levere svinefoder, kvægfoder samt fjerkræfoder og hermed forbundne serviceydelser engros til såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende.

3.2.2. Ved engroshandel med disse produkter og serviceydelser forpligter DA sig til at gennemføre denne til DA's Kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår som DA produkt for produkt. For så vidt angår produktionsomkostninger baseres beregningen af Kostpris på grundlag af et gennemsnit for samtlige DA's foderfabrikker. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA være forpligtet til på anmodning fra Styrelsen eller fra en kunde, der handler i henhold til tilsagnet, at dokumentere, at prissætningen svarer til DA's Kostpris på det pågældende tidspunkt. Til verifikation af DA's dokumentation heraf vil det generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma for DA, p.t. Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, udstede påtegnet revisionserklæring, der bekræfter, at prisfastsættelsen svarer til DA's Kostpris. Revisionsfirmaets revisionserklæring skal foreligge senest 1 måned efter anmodningens fremsættelse og udarbejdes for DA's regning.

3.2.3. Engroshandel på baggrund af tilsagnet skal gennemføres på mindst ligeså fordelagtige vilkår som for DA's øvrige kunder. Når DA leverer solgt færdigfoder, skal DA sikre, at prisen leveret er den samme for samme produktmængder, uanset hvor de pågældende produkter geografisk er produceret i DA's netværk af foderfabrikker i Danmark. DA er ikke forpligtet til at oplagre færdigproduceret foder på vegne af kunden, der skal aftage produkterne til den aftalte leveringsdag.

Lønproduktion

3.2.4. DA forpligter sig til at gennemføre lønproduktion af svinefoder, kvægfoder og fjerkræfoder for såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende. Ved lønproduktion i dette tilsagn forstås:

3.2.5. Aftale. Ved aftaleindgåelsen mellem den ordregivende virksomhed og DA bliver der aftalt en fast pris på produktion af en given foderblanding læsset på den ordregivende virksomheds køretøj ab fabrik svarende til DA's Kostpris, der beregnes på grundlag af et gennemsnit af produktionsomkostningerne for samtlige DA's foderfabrikker. Endvidere fastsætter parterne i aftalen prissætningen af foderråvarer, som indgår i foderblandingerne, for aftaleperioden med henblik på afstemning og afregning i punkt 3.2.8.

På anmodning fra den ordregivende virksomhed forpligter DA sig til at oplyse hvilke af DA's foderfabrikker, der aktuelt producerer den pågældende type foderblanding, og såfremt der er ledig produktionskapacitet på to eller flere af disse, kan den ordregivende virksomhed heriblandt vælge den foderfabrik, som lønproduktionen ønskes gennemført på.

3.2.6. Produktion og afhentning. Den ordregivende virksomhed afgiver ved bestillingen en recept på den pågældende foderblanding, som ønskes produceret. Recepten indeholder en opregning af alle de komponenter og råvarer, som skal iblandes foderet. På anmodning fra den ordregivende virksomhed forpligter DA sig til at tilbyde lønproduktion på DA's egne foderrecepter.

3.2.7. Råvarer og lagerleje. Den ordregivende virksomhed skal selv levere alle råvarer til foderblandingen til DA, medmindre der træffes anden aftale. Når den ordregivende virksomhed leverer råvarer til DA, udsteder den ordregivende virksomhed en faktura til DA herfor baseret på det aftalte prissæt. På anmodning fra den ordregivende virksomhed kan der indgås aftale om, at DA leverer alle eller en del af råvarerne, dog kun såfremt DA er tilstrækkelig lagerførende heraf. Handlen med råvarer sker i henhold til det prissæt, som parterne har fastsæt i deres aftale.

DA beregner ikke lagerleje for råvarer, som den ordregivende virksomhed leverer til DA, såfremt oplagringen har en varighed på højst 1 måned. Ved opbevaring for en længere periode er DA berettiget til at opkræve markedskonform lagerleje. Råvarer af samme type holdes ikke adskilt fra DA's øvrige råvarer af samme kategori, men opbevares samlet. Fra det tidspunkt DA har modtaget råvarer fra den ordregivende virksomhed, er risikoen overgået, og DA er ansvarlig for råvarerne.

3.2.8. Afstemning og afregning: Ved hver månedsafslutning afstemmes produktion og råvareleveringer. Den samlede månedsproduktion opgøres ud fra de anvendte foderrecepter, hvorefter det faktiske råvareforbrug beregnes. Råvareforbruget stemmes op imod de råvarer, som den ordregivende virksomhed har leveret til DA. I tilfælde af, at den ordregivende virksomhed har leveret råvarer, der overstiger råvareforbruget i de producerede foderblandinger, foretager DA enten differenceafregning heraf, alternativt kan den ordregivende virksomhed vælge at afhente de overskydende råvarer henholdsvis levere de manglende råvarer.

3.2.9. Prissætning. Aftalen om lønproduktion skal for den pågældende periode indeholde en prissætning af de enkelte råvarer. Prissætningen skal svare til de markedspriser, som er gældende i den aftalte periode. Ud fra denne prissætning afregnes de råvarer, som den ordregivende virksomhed har leveret til DA's foderfabrik.

Til prissætningen af råvarerne aftales endvidere et produktionstillæg, som DA opkræver den ordregivende virksomhed. Produktionstillægget skal svare til DA's Kostpris, der beregnes på grundlag af et gennemsnit af produktionsomkostningerne for samtlige DA's foderfabrikker.

Serviceydelser

3.2.10. DA forpligter sig til at sælge og levere serviceydelser fra DA's kvalitetssikringsafdeling og knowhow inden for produktion af fjerkræfoder. Disse services vil blive leveret til en timepris svarende til DA's Kostpris for de pågældende services. Med indkøbet af serviceydelser fra DA vil den ordregivende virksomhed selv kunne etablere egen produktion af fjerkræfoder, såfremt den ordregivende virksomhed i øvrigt råder over de fornødne produktionsfaciliteter.

3.3. Tilsagn 3 - Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter

3.3.1. DA forpligter sig til at sikre, at Hedegaard Foods, senest 14 dage efter Closing, ophæver punkt 5 i de producentaftaler, som Hedegaard Foods har indgået med sine selvstændige ægproducenter, hvorved disse ægproducenter frigøres fra forpligtelsen til, at de skal indkøbe deres fjerkræfoder fra Hedegaard.

3.3.2. DA forpligter sig til at sikre, at Hedegaard Foods, senest 14 dage efter Closing, informerer sine selvstændige ægproducenter om, at tilsagnet giver producenterne mulighed for at vælge en anden foderleverandør end Hedegaard.

3.3.3. Hedegaard Foods ægproducenter kan i henhold til tilsagnet indkøbe sit foderforbrug hos en foderleverandør på følgende objektive og ikke-diskriminerende vilkår, som samtlige leverandører af foder, inklusiv DA og Hedegaard, skal opfylde:

(i) Foderet skal produceres på grundlag af Hedegaard Foods krav til råvarer, kvalitet samt blandingssammensætninger. Kravene fastsættes via Hedegaard Foods kvalitetsstyringssystem baseret udelukkende på hensynet til fødevaresikkerhed og hønens ernæringsmæssige behov. Kravene skal kun sikre, at foderet ikke er kontamineret med salmonella og ikke indeholder rester af sundhedsskadelige stoffer, såsom Dioxin. Kravene tilpasses løbende i forhold til den aktuelle risikovurdering;

(ii) Hedegaard Foods skal godkende foderrecepterne, der skal sikre, at blandingsforholdet ikke kan give afsmag i ægget og påvirke blommefarven, og at hønernes trivsel ikke påvirkes ved manglende eller utilstrækkelig ernæring/energi i foderet, der kan udløse fjerpilning og i yderste konsekvens kannibalisme;

(iii) Hedegaard Foods skal modtage dokumentation for, at foderet produceres i henhold til "Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder" samt yderligere objektive sikkerhedskrav, der opstilles af kvalitetsstyringssystemet i Hedegaard Foods;

(iv) Foderleverandøren skal efter "Regelsæt for god produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder" være i løbende dialog med Hedegaard Foods i relation til foderanalyseresultater samt resultater vedrørende salmonella- og hygiejneprøver. Hedegaard Foods skal have adgang til analyseresultater;

(v) Foderleverandøren skal have tegnet en produktansvarsforsikring med en passende minimumsdækning p.t. på DKK 25 mio.; og

(vi) Hedegaard Foods skal være berettiget til at opkræve et gebyr hos de pågældende foderleverandører på objektive og ikke-diskriminerende vilkår til dækning af sine udgifter, som er forbundet med sikring af, at foderleverandørerne opfylder ovenstående punkter.

3.3.4. Med virkning fra Closing forpligter DA sig til at sikre, at Hedegaard Foods ikke udveksler eller videregiver konkurrencefølsomme oplysninger, eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter til DA og Hedegaard.

3.4. Tilsagn 4 – Ekstraordinær opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter

3.4.1. Opsigelse. DA forpligter sig til at sikre, at DA og Hedegaard tildeler sine detailkunder en ret til med øjeblikkeligt varsel at opsige de fjerkræfoderkontrakter, som er tegnet med DA og/eller Hedegaard inden eller på Closing.

3.4.2. Udnyttelsesperiode. De fjerkræfoderkontrakter, som er omfattet af tilsagn 4, kan opsiges i et vindue fra Closing og frem til kontraktperiodens udløb, dog senest den 1. november 2015.

3.4.3. Differenceafregning. Ved detailkundernes opsigelse af en fjerkræfoderkontrakt efter tilsagn 4 kan DA og Hedegaard foretage differenceafregning for restmængden i overensstemmelse med DAKOFO's salgs- og leveringsbetingelser, juli 2015, punkt 2 (**bilag 5**). Det beløb, hvormed DA kan differenceafregne detailkunden, skal opdeles i lige store afdrag baseret på det antal måneder, som svarer til restløbetiden for den opsagte fjerkræfoderkontrakt. Afdragene på differenceafregningen forfalder til betaling hver den 15. i måneden i restløbetiden og tilskrives ikke renter.

3.4.4. Informationsbrev. Senest 7 dage efter Closing forpligter DA sig til at sikre, at DA og Hedegaard ved særskilt brev til de detailkunder, som inden eller på Closing har tegnet fjerkræfoderkontrakter med DA henholdsvis Hedegaard, at informere om, at de er tildelt ret til med øjeblikkelig varsel at opsige fjerkræfoderkontrakterne.

3.5. Tilsagn 5 - Indkøb gennem DLA

3.5.1. DA forpligter sig til at sikre, at DLA producerer, sourcer, sælger og leverer foderråvarer, gødning samt planteværn til såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende.

3.5.2. Ved engroshandel med disse produkter forpligter DA sig til at sikre at denne gennemføres til DLA's Kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår produkt for produkt, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA foretager deres indkøb af de omfattede produktgrupper hos DLA.

3.5.3. Virksomheder, som handler hos DLA på baggrund af tilsagnet, men uden at være medlemmer af DLA, opnår de dertil knyttede medlemsfordele, herunder ret til udbetaling af bonus bortset fra overskudsdisponering i form af konsolidering samt rentetilskrivning på andelskapitalen, der efter DLA's vedtægter maksimalt udgør diskontoen med tillæg af 5 %. Overskudsdisponering skal i alle tilfælde ske med respekt for, at DA ikke foretager retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA og øvrige virksomheder ved at give medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, f.eks. ved at foretage konsolidering, der fraviger det sædvanlige niveau.

3.5.4. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA på anmodning fra Styrelsen eller en virksomhed, som det forudgående regnskabsår har handlet med DLA på baggrund af tilsagnet, lade det for DLA generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma, p.t. Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, udarbejde et revisionspåtegnet review af det forudgående regnskabsårs faktiske afholdte omkostninger, renter og afskrivninger for de 3 vareformidlinger. I review'et skal indgå de bonusbetalinger, som DLA oppebærer for det pågældende regnskabsårs indkøb hos DLA's leverandører. Revisionsfirmaets review skal foreligge senest 1 måned efter anmodningens fremsættelse, dog tidligst ved aflæggelse af DLA's årsregnskab for det pågældende regnskabsår, og udarbejdes for DLA's regning. DA udleverer en kopi

af review'et som erklæring for, at virksomhedens indkøb er sket til DLA's Kostpris det pågældende regnskabsår. DLA skal aflægge årsregnskab for et afsluttet regnskabsår senest den 31. maj det følgende år.

3.5.5. Ved samhandel med de omfattede produkter, uanset om DLA handler med medlemmer eller øvrige virksomheder, skal der tages højde for sædvanlige omsætnings- samt mængdebaserede rabatter, hvorefter bonussen til udbetaling udgøres af overskuddet pr. enhed af produktet multipliceret med antallet af købte enheder.

3.5.6. De virksomheder, som ønsker at indkøbe gødning og planteværn gennem DLA, skal følge de retningslinjer, der gælder for medlemmernes handel for disse produkter med DLA, som er eller bliver fastsat af medlemmerne på generalforsamlingen i DLA, der dog skal ske på ikke-diskriminerende grundlag og således, at intentionerne med tilsagnet i alle tilfælde fastholdes.

(i) Retningslinjer for indkøb af gødning: De mængder og typer af gødning, som ønskes indkøbt gennem DLA, skal ske på basis af et indkøbsbudget fra de virksomheder, som ønsker at benytte tilsagnet, forud for hvert gødningsår (1. juli – 30. juni). Virksomhederne skal udarbejde et juridisk bindende indkøbsbudget for det kommende gødningsår, der skal sendes til DLA senest den 30. april. I tilfælde af mangel på gødning skal DA sikre, at de disponible mængder tilbydes forholdsmæssigt på baggrund af indkøbsbudgetterne fra DLA-medlemmer såvel som øvrige virksomheder for gødningsåret. Virksomheder, der ikke rettidigt har indsendt indkøbsbudget til DLA, har ikke krav på at indkøbe gødning fra DLA for det pågældende gødningsår.

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

3.5.7. I det omfang DLA undtagelsesvist er lagerførende på gødning og/eller planteværn, vil medlemmer såvel som øvrige virksomheder have mulighed for at afgive supplerende ordrer. Aftale herom skal indgås på forespørgsel fra medlemmer og øvrige virksomheder. Handel uden for indkøbsbudget sker til varens markedspris og uden beregning af bonus baseret på back-to-back handel. Til varens pris tillægges DLA's omkostninger til administration og håndtering svarende til DLA's Kostpris.

3.5.8. For virksomheder, der ønsker at handle de omfattede produkter gennem DLA på baggrund af tilsagnet, gælder intet loyalitetskrav eller krav om at føre fuldt sortiment indkøbt fra DLA bortset fra, at virksomheder, som har afgivet bindende indkøbsbudgetter, er forpligtede til at aftage disse mængder.

3.5.9. Såfremt DA på tidspunktet for Closing ikke udøver Kontrol over DLA, eller efter Closing ikke længere måtte udøve Kontrol over DLA, forpligter DA sig til at etablere en tilsvarende funktion, der sikrer tilsvarende vilkår og foranstaltninger som nærværende tilsagn. Etableringen af en sådan tilsvarende funktion kræver Styrelsens godkendelse.

3.5.10. Ophører DA med at udøve Kontrol over DLA ved et salg heraf, herunder et delvist salg, forpligter DA sig yderligere til at sikre, at det fremgår af aftaledokumentationen for et sådan salg, at køber og for eventuelt fremtidige købere forpligter sig til at foranledige, at DLA fortsat overholder og opretholder tilsagnet.

3.6. Tilsagn 6 – Etablering af Chinese walls i DLA

3.6.1. DA forpligter sig til med virkning fra Closing til at etablere Chinese walls i DLA mellem den organisation, som varetager upstream-funktionen inklusive engrossalget til DA's konkurrenter efter tilsagn nr. 5 og nr. 7, og den øvrige downstream-organisation i DA, der skal modvirke udveksling eller videregivelse af konkurrencefølsomme oplysninger, eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, om DA's konkurrenter til DA.

3.6.2. DA vil blandt andet sikre, at der pr. Closing etableres separate forretningsgange med den fornødne tilpasning i DLA's it-system, så alene medarbejdere med stilling i upstream-funktionen, har adgang til it-systemet for upstream-funktionen. Det sikres, at adgangen til det separate it-system kræver password og login fra det udpegede antal medarbejdere, som skal varetage upstream-funktionen.

3.6.3. DA vil sikre, at der pr. Closing udleveres tillæg til ansættelseskontrakterne for de medarbejdere, som skal varetage funktioner omkring sourcing og engros salg i upstream-funktionen, hvorefter der vil være forbud mod, at pågældende medarbejdere udveksler informationer omkring specifikke kunde- eller indkøbsforhold, eller i øvrigt konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger der kan mindske effektiviteten af tilsagnene, i upstream-funktionen til DA's downstream-organisation. Såfremt det sker overtrædelse heraf, vil det medføre ansættelsesretlige konsekvenser for pågældende medarbejder(e), og DA forpligter sig til straks at destruere sådanne oplysninger, som ikke må anvendes af DA på nogen måde.

3.6.4. DA forpligter sig til at sikre, at der med virkning fra Closing etableres en forretningsgang for upstream-funktionen, hvor der foretages en nærmere regulering af omgangen med de i pkt. 3.6.3 nævnte oplysninger, forsvarlig fysisk opbevaring samt makulering af de i pkt. 3.6.3 nævnte oplysninger. Upstream-funktionen etableres fysisk adskilt fra DA's downstream-organisation i egne afgrænsede og aflåste kontorområder. Forretningsgang for Upstream-funktionen skal fungere som instruks til de personer, som er ansat i upstream-funktionen, og skal udgøre et bilag til ansættelseskontrakten.

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

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

3.6.7. Forpligtelserne i tilsagn nr. 6 er afgivet med respekt for afrapporteringspligter fastsat i gældende lovgivning, f.eks. skatte-, told- og momslovgivningen, samt øvrige relevante bestemmelser i selskabslovgivningen om ledelsesansvar for korrekt bogføring og regnskabsaflæggelse, dog således at intentionerne med tilsagnet i videst muligt omfang skal realiseres.

3.6.8. Punkt 3.5.9 og punkt 3.5.10 gælder tilsvarende for tilsagn 6.

3.7. Tilsagn 7 – Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA

3.7.1. DA forpligter sig til pr. Closing via DLA at foranledige, at såvel danske som udenlandske grovvareselskaber og øvrige kundegrupper, der har til hensigt at udøve detailhandel med danske slutbrugere/landmænd, og som ikke består af sammenslutninger af landmænd i form af indkøbsforeninger og lignende, gennem upstream-funktionen i DLA kan foretage indkøb af premix, såsæd samt foderfedt fra henholdsvis Dansk Vilomix A/S, Nordic Seed A/S og Scanfedt A/S eller de selskaber, der under DA måtte træde i stedet herfor.

3.7.2. DA forpligter sig til at sikre, at Dansk Vilomix A/S, Nordic Seed A/S og Scanfedt A/S, senest 14 dage efter Closing, informerer sine kunder om, at tilsagnet giver kunderne mulighed for at vælge at foretage indkøb hos upstream-selskaberne gennem brug af modellen i tilsagn nr. 7 med Chinese walls.

3.7.3. Hvis kunder i DA's upstream-selskaber ikke ønsker at gøre brug af modellen i tilsagn nr. 7 kan de pågældende virksomheder fortsat foretage handel direkte gennem førnævnte upstream-selskaber. Uafhængigt af om ordregivende virksomheder foretager indkøb via DLA eller direkte med de omfattede upstream selskaber, forpligter DA sig til at behandle de ordregivende virksomheder på mindst lige så fordelagtige vilkår, hvorpå DA og de til enhver tid værende medlemmer af DLA foretager deres indkøb af de omfattede produktgrupper hos de omfattede upstream selskaber.

3.7.4. Tilsagnet indebærer, at faktura udstedes fra det pågældende upstream selskab, dvs. Dansk Vilomix A/S, Scanfedt A/S eller Nordic Seed A/S, til DLA, der herefter viderefakturerer back-to-back til den konkrete ordregivende virksomhed. DLA's administration, kreditrisiko og involvering i denne back-to-back handel er vederlagsfri for de ordregivende virksomheder, således at DA forpligter sig til at sikre, at det vil være neutralt, hvorvidt virksomheder vælger at handle direkte hos upstream-selskaberne eller via DLA på basis af tilsagn nr. 7.

3.7.5. Punkt 3.5.9 og punkt 3.5.10 gælder tilsvarende for tilsagn 7.

3.8. Tilsagn 8 – Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA

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

3.9. Tilsagn 9 - Trustee

3.9.1. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7 om Chinese walls udpeges en trustee, der skal være det til enhver tid af generalforsamlingen i DLA valgte statsautoriserede revisionsfirma. Omkostningerne til trustee afholdes af DA.

3.9.2. Trustee skal en gang årligt i maj måned afgive en skriftlig afrapportering til Styrelsen om DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7. Afrapporteringen skal indeholde en redegørelse for, om DA via DLA blandt andet opretholder de forretningsgange henholdsvis –orden, ansættelsesretlige forhold, fysisk placering af upstream-organisationen i DLA samt IT-systemet for upstream-organisationen, som er beskrevet i tilsagn 6. Såfremt trustee identificerer overtrædelser af tilsagnene om Chinese walls, skal trustee særskilt give omgående meddelelse til Styrelsen herom.

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

3.9.4. Forpligtelsen i tilsagn 9 om trustee's afrapportering af overholdesen af tilsagnene om Chinese walls er åremålsbegrænset til 10 år at regne fra Closing. Dog kan Styrelsen efter udløbet af 10-års perioden fortsat kræve, at trustee skal afgive skriftlig afrapportering efter punkt 3.9.2.

4. Ikrafttræden

4.1. Tilsagn 1-9 træder i kraft på tidspunktet for Konkurrencerådets afgørelse om at godkende Fusionen og forudsat, at Fusionen som beskrevet i fusionsanmeldelsen gennemføres.

5. Offentlighed

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

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

_____	_____
Jørgen H. Mikkelsen	Christian Junker

1401. Tilsagnene består, som det ses, af ni elementer:

1) Frasalg af foderfabrikker
2) Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA
3) Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter
4) Ekstraordinær mulighed for opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter
5) Indkøb gennem DLA
6) Etablering af Chinese walls i DLA
7) Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA
8) Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA
9) Trustee i relation til tilsagn 6 og 7

1402. I det følgende gennemgås de tilbudte tilsagn for at vurdere, om tilsagnene eliminerer de konkurrencemæssige problemer, som er identificeret ved fusionen, og om tilsagnene kan anses for at være komplette og effektive. Tabel 5.24 nedenfor giver desuden en oversigt over de foreslåede tilsagns sammenhæng med de identificerede konkurrencemæssige problemer.

1403. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennemført en markedstest af parternes afgivne tilsagn blandt grovvareselskaber og andre selskaber, som er aktive på et eller flere af de af fusionen berørte markeder, og som derfor efter styrelsens vurdering vil kunne vurdere betydningen af de tilbudte tilsagn. Styrelsen har modtaget svar fra 20 ud af 25 virksomheder, hvoraf nogle dog ikke har set sig i stand til at afgive bemærkninger i forhold til samtlige tilsagn, da enkelte tilsagn eksempelvis drejer sig om markeder, hvor de pågældende virksomheder ikke har aktiviteter. De væsentligste input fra markedstesten er gengivet umiddelbart efter vurderingen af hvert enkelt tilsagn nedenfor.

1404. Det skal indledningsvist bemærkes, at der ovenfor i vurderingen af de konkurrencemæssige virkninger af den planlagte fusion er taget udgangspunkt i, at DA ikke har kontrol over Hedegaard. Inden fusionen har DA imidlertid en ejerandel i Hedegaard på ca. 51 pct., jf. Figur 3.1, men på grund af et stemmeloft har DA efter det af parterne oplyste ikke kontrol over Hedegaard. DA har dermed allerede før fusionen haft interesse i driften af Hedegaard, hvorfor DA's konkurrencepres på Hedegaard må antages at have været lavere, end hvis selskaberne havde været helt uafhængige. Derudover kan DA – selvom der ikke har været tale om kontrol – antages at have haft en vis indflydelse på Hedegaards strategi. De relativt lave diversion ratios mellem de to selskaber på markedet for fjerkræfoder, jf. afsnit 5.3.9.2.2, kan være et udtryk herfor.

1405. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at DA's delvise ejerskab over Hedegaard samt de to selskabers strukturelle forbindelser i DLA m.v., jf. Tabel 4.1, kan antages at have betydning for konkurrencen mellem DA og Hedegaard. Det vurderes, at konkurrencen mellem DA og Hedegaard som udgangspunkt ikke kan antages at være på niveau med konkurrencen mellem fx DA og et helt uafhængigt grovvareselskab, jf. afsnit 5.2.4. Der er ved vurderingen af tilsagnene nedenfor taget hensyn til dette forhold.

5.5.1 Tilsagn 1: Frasalg af foderfabrikker

1406. Med tilsagn 1 vil DA frasælge to foderfabrikker med en kapacitet på henholdsvis 100.000 og 120.000 tons. Fabrikkerne er godkendt til produktion af fjerkræfoder og opfylder bl.a. Hedegaard Foods' krav til produktion af æglæggerfoder. Fabrikkerne vil desuden kunne producere svine- og/eller kvægfoder. Endelig er det et krav, at relevante nøglemedarbejdere m.v. med væsentlig viden i relation til produktionen af fjerkræfoder også følger med fabrikken.

1407. Frasalget sker som en såkaldt fix-it-first-løsning, hvor fusionsparterne inden fusionens godkendelse har indgået bindende købsaftaler med to af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forhåndsgodkendte købere af fabrikkerne. Den ene foderfabrik er beliggende i Skive og har en produktionskapacitet på 120.000 tons pr. år. Den ønskes overtaget af grovvareselskabet Mollerup Mølle. Den anden fabrik er beliggende i Gødstrup ved Herning og har en produktionskapacitet på 100.000 tons pr. år, idet parterne dog har igangsat de nødvendige skridt for at opnå en miljøgodkendelse til 120.000 tons. Den nye godkendelse ventes udstedt i oktober 2015, men på grund af usikkerheden herom tages der i det følgende udgangspunkt i en kapacitet på 100.000 tons. Fabrikken ønskes overtaget af grovvareselskabet Hornsyld Købmandsgaard.

1408. Med henblik på at blive forhåndsgodkendt af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen som egnede købere af de to fabrikker har begge grovvareselskaber bl.a. indsendt forretningsplaner med en beskrivelse af, hvordan virksomhederne påtænker at benytte foderfabrikkerne. Hver af de to virksomheders forretningsplaner, som altså har dannet grundlag for styrelsens forhåndsgodkendelse af de to købere, gennemgås og vurderes kort nedenfor.

5.5.1.1 Mollerup Mølle

1409. Mollerup Mølle er et privatejet grovvareselskab, som i 2014 realiserede en omsætning på ca. 865 mio. kr. Virksomhedens hovedafdeling i Mollerup på Mors har bl.a. foderproduktion, såsædsproduktion, opsækning af diverse foderrelaterede varer, gødning, korn, planteværn m.v. Virksomheden har desuden en række mindre produktions- og lagerfaciliteter beliggende i det nordlige Jylland.

1410. Mollerup Mølles foderfabrik, der er godkendt til produktion af svine- og kvægfoder, [...].

1411. Mollerup Mølle har fremlagt en forretningsplan vedrørende købet af Skive foderfabrik, som beskriver Mollerup Mølles strategi for den videre drift af Skive foderfabrik.

1412. Det fremgår af forretningsplanen, at Mollerup Mølle især har fokus på to punkter.

1) [...]

1413. [...].

2) [...]

1414. [...].

1415. I det følgende vurderes Mollerup Mølles egnethed som køber.

5.5.1.1.1 Vurdering af Mollerup Mølle som køber

1416. Der stilles normalt følgende krav til køberen for at denne kan anses for egnet:[223]

a) Køberen skal være uafhængig af og uden forbindelse til parterne
b) Køberen skal være i besiddelse af de finansielle midler, den dokumenterede sagkundskab og det incitament, der skal til for at bevare og udvikle den afhændede virksomhed som en rentabel og aktiv konkurrent til parterne og andre aktører på markedet
c) Den foreslåede købers overtagelse af virksomheden må hverken kunne skabe nye konkurrenceproblemer eller føre til en risiko for, at tilsagnenes opfyldelse vil blive forsinket.

[223] Kommissionens meddelelse om løsningsforslag, der kan accepteres (2008/C 267/01), punkt 48.

Den foreslåede køber skal med rimelighed forventes at kunne opnå alle nødvendige godkendelser fra de relevante myndigheder til overtagelse af den virksomhed, der skal afhændes

Ad a) Køberen skal være uafhængig af og uden forbindelse til parterne

1417. Mollerup Mølle er et privatejet grovvareselskab, og selskabet er uafhængig af parterne. Ligesom parterne og en større gruppe af andre danske grovvareselskaber, er Mollerup Mølle, jf. afsnit 4.2.3.2, andelshaver i indkøbsselskabet DLA.

Ad b) Køberen skal kunne bevare og udvikle den afhændede virksomhed som en rentabel og aktiv konkurrent

1418. Mollerup Mølle har genereret overskud i de seneste fem regnskabsår, og selskabet har en soliditetsgrad på godt 50 pct. [...]. Virksomheden har i sin forretningsplan angivet, hvordan den påtænker at anvende foderfabrikken i Skive. Parterne og Mollerup Mølle har aftalt en samlet købesum på […] kr. for fabrikken.

1419. Mollerup Mølle producerer allerede færdigfoder til henholdsvis svin og kvæg. Med overtagelsen af foderfabrikken i Skive vil selskabet få adgang til produktionskapacitet, som er godkendt til produktion af fjerkræfoder, [...]. Derudover vil den øgede produktionskapacitet give virksomheden mulighed for at producere mere svine- og/eller kvægfoder, [...].

1420. Mollerup Mølle forventer, jf. ovenfor, [...].

1421. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at Mollerup Mølle vil være i stand til at bevare og udvikle foderfabrikken i Skive som en rentabel og aktiv konkurrent til de øvrige grovvareselskaber, herunder fusionsparterne. Der er i vurderingen lagt vægt på følgende:

- [...]
- [...]
- [...]

ad c) Køberens overtagelse skaber ikke nye konkurrenceproblemer og vil ikke forsinke tilsagnenes opfyldelse

1422. [...].

1423. [...].

5.5.1.2 Hornsyld Købmandsgaard

1424. Hornsyld Købmandsgaard er et privatejet grovvareselskab, som i 2014 realiserede en omsætning på ca. 1,2 mia. kr. og en egenkapital på 98 mio. kr. Virksomheden har to foderfabrikker, såsædsfabrik og lagerfaciliteter til [...] tons korn. Derudover sælger Hornsyld Købmandsgaard en række andre grovvarer, herunder gødning, planteværn m.v.

1425. Hornsyld Købmandsgaard producerer udelukkende færdigfoder til svin [...] og kvæg på de to foderfabrikker [...].

1426. Hornsyld Købmandsgaard har fremlagt en forretningsplan vedrørende købet af Gødstrup foderfabrik, som beskriver virksomhedens strategi for den videre drift af foderfabrikken.

1427. Det fremgår af forretningsplanen, at Hornsyld Købmandsgaard især har fokus på tre forhold.

1) [...]

1428. [...].

1429. [...].

2) [...]

1430. [...].

1431. [...].

3) [...]

1432. [...].

1433. I det følgende vurderes Hornsyld Købmandsgaards egnethed som køber.

5.5.1.2.1 Vurdering af Hornsyld Købmandsgaard som køber

1434. Der stilles normalt følgende krav til køberen for at denne kan anses for egnet, jf. ovenfor.

Ad a) Køberen skal være uafhængig af og uden forbindelse til parterne

1435. Hornsyld Købmandsgaard er et privatejet grovvareselskab, og selskabet er uafhængig af parterne. Selskabet har – på linje med en række andre grovvareselskaber, herunder parterne – ejerandele i virksomhederne Nagro og DanGødning, jf. afsnit 4.2.3.2.

Ad b) Køberen skal kunne bevare og udvikle den afhændede virksomhed som en rentabel og aktiv konkurrent

1436. Hornsyld Købmandsgaard har genereret overskud i de seneste fem regnskabsår, og selskabet har en soliditetsgrad på ca. 30 pct. Selskabet har tredoblet sin omsætning i løbet af de seneste ti år. Overtagelsen af foderfabrikken i Gødstrup vil give Hornsyld Købmandsgaard mulighed for at øge sin foderproduktion og dermed virksomhedens position på grovvaremarkederne. Virksomheden har i sin forretningsplan angivet, hvordan den påtænker at anvende foderfabrikken i Gødstrup. Parterne og Hornsyld Købmandsgaard har aftalt en samlet købesum på […] kr. for fabrikken.

1437. Hornsyld Købmandsgaard producerer allerede færdigfoder til henholdsvis svin og kvæg. Med overtagelsen af foderfabrikken i Gødstrup vil selskabet få adgang til produktionskapacitet, som er godkendt til produktion af fjerkræfoder, [...].

1438. Hornsyld Købmandsgaard forventer, jf. ovenfor, [...].

1439. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at Hornsyld Købmandsgaard vil være i stand til at bevare og udvikle foderfabrikken i Gødstrup som en rentabel og aktiv konkurrent til de øvrige grovvareselskaber, herunder fusionsparterne. Der er i vurderingen lagt vægt på følgende:

- [...]
- [...]
- [...]
- [...]

ad c) Køberens overtagelse skaber ikke nye konkurrenceproblemer og vil ikke forsinke tilsagnenes opfyldelse

1440. [...].

1441. [...].

5.5.1.3 Vurdering af tilsagn 1

1442. På markedet for fjerkræfoder blev der i 2013 solgt ca. 600.000 tons færdigfoder, mens der blev solgt ca. 2.700.000 tons svinefoder og 990.000 tons kvægfoder. De frasolgte foderfabrikker med en samlet produktionskapacitet på 220.000 tons vil dermed kunne producere ca. 37 pct. af foderbehovet på fjerkræfodermarkedet, hvis de udnyttes fuldt ud og udelukkende producerer denne fodertype. Hvis der i stedet udelukkende produceres svinefoder, vil der kunne produceres ca. 8 pct. af foderbehovet på markedet, mens fabrikkerne i alt vil kunne producere ca. 22 pct. af foderbehovet på markedet for kvægfoder.

1443. Et grovvareselskab vil imidlertid ofte producere svinefoder og fjerkræfoder på samme fabrik – således producerer ingen danske foderfabrikker efter det oplyste udelukkende fjerkræfoder – og de frasolgte foderfabrikkers forventede andel af fjerkræfodermarkedet må derfor antages at blive lavere. Hvis fabrikkerne udnyttes fuldt ud, mens andelen af produceret fjerkræfoder på de frasolgte fabrikker antages at svare til Hedegaards nuværende gennemsnitlige fordeling på sine tre foderfabrikker (ca. […] pct.), vil de frasolgte fabrikker kunne producere ca. [10-20] pct. af foderbehovet på fjerkræfodermarkedet. Fjerkræfoderandelen vil afhænge af markedsudvikling, køberens øvrige produktion og produktionsudnyttelse m.v.

1444. Hverken Mollerup Mølle eller Hornsyld Købmandsgaard er p.t. aktive på markedet for salg af fjerkræfoder. Frasalget af de to fabrikker vil dermed betyde, at to aktører uden produktionsfaciliteter med de nødvendige godkendelser til produktion af fjerkræfoder får adgang til sådanne faciliteter. [...].

1445. Ud over fjerkræfoder vil de to købere af foderfabrikkerne desuden kunne producere svine- og /eller kvægfoder på fabrikkerne. Frasalgenes betydning for situationen på hvert af de tre fodermarkeder vil således især afhænge af købernes produktionsvalg. Hvis de fx udelukkende vælger at producere fjerkræfoder på de to fabrikker, vil frasalgene få stor betydning på fjerkræfodermarkedet, hvor en sådan produktionsmængde, jf. ovenfor, svarer til ca. 37 pct. af markedet. Til gengæld vil markederne for svine- og kvægfoder i så fald ikke blive direkte påvirket af frasalgene.

1446. Til illustration af betydningen af frasalgene viser Tabel 5.22 en oversigt over de to frasolgte foderfabrikkers potentielle styrke på hvert af de tre fodermarkeder set i forhold til Hedegaards nuværende position på markederne. For det første viser tabellen frasalgets potentielle styrke på hvert af markederne, hvis de frasolgte fabrikker udelukkende bliver brugt til produktion af henholdsvis fjerkræfoder, svinefoder og kvægfoder (scenarie 1). Dermed ses det, hvilket konkurrencemæssigt pres køberne bliver i stand til at lægge i tilfælde af en prisstigning, idet de dog naturligvis ikke vil kunne indtræde med denne styrke på alle tre markeder samtidig. For at tage højde herfor viser tabellen også betydningen af frasalget, hvis de to foderfabrikker producerer samme andele af henholdsvis fjerkræfoder, svinefoder og kvægfoder, som Hedegaard gjorde i 2013 (scenarie 2). Der er tale om […] pct. fjerkræfoder, […] pct. svinefoder og […] pct. kvægfoder.

Tabel 5.22 **Overblik over de frasolgte foderfabrikkers potentielle styrke på fodermarkederne – markedsandele baseret på volumen (pct.)**

	Scenarie 1†		Scenarie 2‡	
	Hedegaard	**Frasolgte fabrikker**	**Hedegaard**	**Frasolgte fabrikker**
Fjerkræfoder	[20-30]	37	[20-30]	[10-20]
Svinefoder	[5-10]	8	[5-10]	[0-5]
Kvægfoder	[10-20]	22	[10-20]	[5-10]

Note: † Det antages, at køberne af foderfabrikkerne udelukkende producerer *enten* fjerkræfoder, svinefoder *eller* kvægfoder på fabrikkerne og at fabrikkerne udnyttes fuldt ud.

‡ Det antages, at de frasolgte foderfabrikker producerer de tre fodertyper med en fordeling, der svarer til Hedegaards nuværende: […] pct. fjerkræfoder, […] pct. svinefoder og […] pct. kvægfoder.

Anm.: Opgørelserne i denne tabel er i modsætning til ovenstående tabeller opgjort på baggrund af volumen for at kunne estimere betydningen af frasalgene af kapacitet på i alt 220.000 tons. Markedsandelene kan derfor afvige lidt fra opgørelserne i de øvrige tabeller.

Kilde: Parternes anmeldelse.

1447. Det ses af Tabel 5.22, at de frasolgte foderfabrikker isoleret set vil være i stand til som minimum at erstatte Hedegaards position på hvert enkelt af de tre fodermarkeder, hvis fabrikkerne udelukkende producerer én fodertype. Hvis fabrikkerne – som et mere realistisk scenarie – i stedet producerer foder i overensstemmelse med Hedegaards nuværende fordeling, vil de to foderfabrikker kunne servicere en mindre andel af markederne.

1448. Det er Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de to foderfabrikker især i forhold til fjerkræfodermarkedet, hvor begge fabrikker er godkendt til produktion af foder, vil gøre køberne i stand til at producere en betydelig del af foderbehovet på markedet, hvorved de kan lægge et vist konkurrencemæssigt pres i forbindelse med eventuelle prisstigninger efter fusionen. På markedet for salg af svinefoder vil frasalgene være af mere marginal betydning, idet den samlede volumen på dette marked er betydeligt større. Under alle omstændigheder vil begge købere på baggrund af erhvervelsen af de to foderfabrikker blive i stand til i) at træde ind på markedet for salg af fjerkræfoder med en væsentlig volumen og/eller ii) at udvide engagementet på markederne for svine- og kvægfoder.

1449. Tilsagn 1 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer på detailmarkederne for færdigfoder til henholdsvis fjerkræ, svin og kvæg. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet (i kombination med tilsagn 2, 3 og 4, jf. nedenfor) vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markedet for fjerkræfoder. Det gælder, uanset om der ses på et geografisk marked snævert afgrænset til Vestdanmark (vest for Storebælt) eller på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark. Det vurderes, at den frasolgte kapacitet sammenholdt med adgangen til bl.a. lønproduktion, knowhow og en øget kundebase, som behandles nedenfor under tilsagn 2, 3 og 4, vil give køberne mulighed for at etablere sig på markedet for salg af fjerkræfoder og være med til at sikre et tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres på markedet efter fusionen. Det understøttes bl.a. af bemærkninger fra [...].[224]

1450. Hedegaards foderproduktion (i alt […] tons i 2013, heraf […] tons fjerkræfoder) kan ikke fuldt ud erstattes af den frasolgte kapacitet, og DA's markedsandele på de tre fodermarkeder vil

[224] [...].

derfor selv med frasalg forventes øget som følge af fusionen. Det vurderes imidlertid, at kapaciteten vil være tilstrækkelig til at have en disciplinerende effekt i forhold til risikoen for stiltiende koordinering mellem DA og DLG på de tre fodermarkeder, når det ses i sammenhæng med de øvrige tilsagn, jf. nedenfor.

1451. Det kan i den forbindelse bemærkes, at DA og Hedegaard, jf. afsnit 5.3.9.2.2 ovenfor, ikke umiddelbart af landmændene vurderes at være tætte konkurrenter. På grund af DA's ejerandel i Hedegaard – og fordi begge selskaber er medlem af DLA – vurderes de to ikke umiddelbart at have konkurreret lige så intenst med hinanden, som hvis fx den ene havde stået uden for DLA-samarbejdet, jf. også afsnit 5.2. Det vurderes derfor, at Mollerup Mølle, som er DLA-medlem, og Hornsyld Købmandsgaard, som ikke er medlem af DLA – på trods af adgangen til en mindre produktionskapacitet end Hedegaard – samlet set vil kunne lægge et konkurrencemæssigt pres på DA, der i det væsentligste modsvarer det, som forsvinder med DA's overtagelse af Hedegaard.

1452. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer desuden, at tilsagn 1 – set i sammenhæng med tilsagn 5, 6 og 7, jf. nedenfor, der giver andre grovvareselskaber adgang til diverse råvarer på samme vilkår, som DA får, og med indførsel af Chinese walls – vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markederne for svinefoder og kvægfoder, hvor Hedegaards position i forvejen er væsentligt mere begrænset end inden for fjerkræfoder. Det gælder, uanset om der ses på et geografisk marked snævert afgrænset til Vestdanmark (vest for Storebælt) eller på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark. Adgangen til produktionskapacitet og adgangen til råvarer på samme vilkår, som DA opnår, vil give såvel de to købere som øvrige konkurrenter mulighed for at reagere på en eventuel strategi om stiltiende koordinering mellem DA og DLG.

5.5.1.4 Markedstest af tilsagn 1

1453. Blandt de 13 virksomheder, som har besvaret Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens spørgsmål om tilsagn 1, angiver samtlige respondenter, at et frasalg af foderfabrikker med den angivne kapacitet vil være tilstrækkeligt til at etablere sig på markedet for salg af fjerkræfoder.

1454. Det noteres bl.a., at frasalget forventeligt vil føre til øget konkurrence på fjerkræfodermarkedet. Fra et par virksomheders side bemærkes det dog også, at frasalget kan vise sig at have begrænset effekt, da der er betydelig ledig kapacitet på fodermarkederne. En enkelt betoner vigtigheden af, at køberen er uafhængig af såvel DA som DLA, hvis frasalget skal øge konkurrencen på markedet.

5.5.2 Tilsagn 2: Indkøb af færdigfoder, lønproduktion og serviceydelser gennem DA

1455. Med tilsagn 2 forpligter DA sig til at sælge færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg engros til andre grovvareselskaber. Salget vil ske til kostpris og i øvrigt på mindst lige så fordelagtige vilkår som DA's. Derudover forpligter DA sig til at foretage lønproduktion til kostpris af alle tre fodertyper for grovvareselskaber. Grovvareselskaberne skal som udgangspunkt selv levere råvarerne til lønproduktionen. Ordregiver vil kunne vælge mellem de produktionssteder, hvor der er produktionsfacilitet og -kapacitet til produktion af den pågældende fodertype. Endelig forpligter DA sig med tilsagn 2 til at sælge og levere serviceydelser i relation til knowhow og kvalitetssikring af produktion af fjerkræfoder, hvis et grovvareselskab selv ønsker at stå for produktionen på eget anlæg, men hvor den nødvendige viden m.v. til igangsætning af produktionen ikke på forhånd er til stede.

1456. DA forpligter sig til at dokumentere, at prissætningen svarer til DA's kostpris. Dette vil ske med verifikation af DA's generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma.

1457. Tilsagn 2 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer på markederne for detailsalg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer for det første, at tilsagnet (i kombination med tilsagn 1, jf. ovenfor, og tilsagn 3 og 4, jf. nedenfor) vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markedet for fjerkræfoder. Tilsagn 2 vil supplere tilsagn 1, 3 og 4, idet tilsagnet vil give andre aktører end dem, der overtager produktionskapacitet fra DA, mulighed for at agere på fjerkræfodermarkedet. Det kan ske ved hjælp af lønproduceret foder eller foder købt engros hos DA eller alternativt ved at igangsætte egen produktion på eksisterende kapacitet efter modtagelse af rådgivning m.v. Dermed vil grovvareselskaber, som ikke i forvejen har en foderfabrik med godkendelse til produktion af fjerkræfoder, have mulighed for alligevel at indtræde og få fodfæste på markedet.

1458. For det andet vurderer Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, at tilsagn 2 (i kombination med tilsagn 1, jf. ovenfor, og tilsagn 5 og 6, jf. nedenfor) vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markederne for svinefoder og kvægfoder. Ligesom med hensyn til fjerkræfoder vil tilsagn 2 give andre grovvareselskaber end dem, der overtager produktionskapacitet fra DA, mulighed for at øge afsætningen af svine- og kvægfoder.

1459. Lønproduktion og engrossalg vil som udgangspunkt kunne føre til en øget ensretning af omkostninger og dermed priser på de tre fodermarkeder. Der er imidlertid tale om særlige markeder, hvor især indkøbsstyrke er af afgørende betydning. For det første vurderes der allerede at være en betydelig symmetri mellem de to største grovvareselskaber (DA og DLG), jf. ovenfor, og det er netop de to selskaber, som bekymringen om stiltiende koordinering relaterer sig til. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer det som usandsynligt, at andre grovvareselskaber på egen hånd vil kunne indtræde med konkurrencedygtige produkter uden adgang til samme indkøbsstyrke. Sådanne aktører vil ved hjælp af tilsagn 2 i kombination med tilsagn 5 – hvorefter de kan få adgang til de samme vilkår i foderproduktionen som DA – få bedre mulighed for at etablere sig på markedet for salg af fjerkræfoder, hvis de fx ikke allerede er aktive på dette marked. Derudover vil grovvareselskaberne få mulighed for at udvide salget af andre fodertyper, uden at have behov for at udvide sin egen produktionskapacitet. Tilsagn 2 vurderes således at give andre grovvareselskaber bedre mulighed for at destabilisere en eventuel stiltiende koordinering mellem DA og DLG på fodermarkederne.

1460. For det andet vil grovvareselskaber, der benytter muligheden for lønproduktion, som udgangspunkt selv skulle levere råvarerne til produktionen. Da råvarerne udgør størstedelen af værdien af de færdige foderblandinger, vil selskaberne således fortsat have mulighed for at differentiere sig.

1461. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet dermed vil være egnet til at modvirke koordinering mellem DA og DLG på markederne for salg af færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg. [...].[225]

5.5.2.1 Markedstest af tilsagn 2

1462. [...] ud af 14 virksomheder svarer, at de vil være interesseret i at indkøbe færdigfoder engros hos DA. [...] ud af 15 angiver, at de vil være interesseret i lønproduktion, og [...] svarer "måske".

[225] [...].

For de virksomheder, som ikke ønsker at gøre brug af enten muligheden for engrosindkøb eller lønproduktion, er de primære årsager, at virksomhederne selv producerer foder i forvejen, eller at de ikke er aktive på fodermarkederne. Der er således indikationer på, at tilsagn 2 vil blive benyttet af nogle af grovvareselskaberne.

1463. Blandt kommentarerne bemærkes det, at det er væsentligt at sikre, at produktionen er konkurrencedygtig. Nogle vil være interesseret i at få produceret såvel fjerkræfoder som svine- og kvægfoder, mens andre fx udelukkende vil være interesseret i fjerkræfoder. Én respondent angiver, at den geografiske placering af lønproduktionen vil have betydning, da man fx ikke vil være interesseret i produktion i umiddelbar nærhed af egen foderfabrik.

1464. Hvad angår modellen for de praktiske forhold omkring engrosindkøb og lønproduktion er der overvejende positive tilkendegivelser. Det bemærkes, at det vil være vigtigt at overvåge modellen, og at det har stor betydning, at et grovvareselskab selv leverer egne råvarer i forbindelse med lønproduktion.

5.5.3 Tilsagn 3: Frit valg af foderleverandør for Hedegaard Foods' producenter

1465. Med tilsagn 3 forpligter DA sig til at ophæve punkt 5 i de producentaftaler, som det DA-kontrollerede Hedegaard Foods har indgået med sine selvstændige ægproducenter. Aftalen betyder, at ægproducenterne p.t. som udgangspunkt skal købe fjerkræfoder fra Hedegaard, jf. afsnit 4.4. Ægproducenterne vil derefter få mulighed for at indkøbe fjerkræfoder fra andre grovvareselskaber. Målt i forhold til volumen vil tilsagnet have betydning for ca. […] pct. af det samlede fjerkræfodermarked – ca. […] pct. i forhold til foder til æglæggere.

1466. Alle grovvareselskaber, som sælger fjerkræfoder til Hedegaard Foods-leverandører, vil være forpligtet til at leve op til en række vilkår. Der er bl.a. tale om, at selskaberne skal have tegnet en produktansvarsforsikring til dækning af omkostninger i forbindelse med eksempelvis salmonellaudbrud, at Hedegaard Foods har visse krav til råvarer og fodersammensætning, og at Hedegaard Foods skal godkende foderrecepterne. I forhold til oplysninger fra foderrecepterne vil disse ikke blive udvekslet med hverken DA eller Hedegaard.

1467. Tilsagn 3 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer på detailmarkedet for færdigfoder til fjerkræ. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet (i kombination med tilsagn 1 og 2, jf. ovenfor, og tilsagn 4, jf. nedenfor) vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markedet for fjerkræfoder. Bindingen af Hedegaard Foods' ægleverandører til foderindkøb hos Hedegaard hindrer adgangen til […] pct. af fjerkræfodermarkedet for øvrige aktuelle og potentielle aktører. Ved at give denne gruppe ægleverandører mulighed for selv at vælge foderleverandør vil andre grovvareselskaber få adgang til en større potentiel kundebase.

5.5.3.1 Markedstest af tilsagn 3

1468. [...] ud af 14 respondenter angiver, at de vil være interesseret i at levere foder til Hedegaard Foods' ægproducenter på de vilkår, som er oplistet i tilsagn 3. Blandt de selskaber, der ikke er interesseret, er der næsten udelukkende tale om, at de ikke producerer fjerkræfoder. Flere grovvareselskaber vil således være indstillet på at levere fjerkræfoder til de pågældende ægproducenter. Blandt landmænd i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedsundersøgelse er det bl.a. angivet, at netop forpligtelsen til at købe foder ved Hedegaard afholder dem fra at kunne få leverancer fra andre grovvareselskaber.

1469. Grovvareselskaberne angiver forskellige bemærkninger til de opstillede vilkår. Nogle anser ikke vilkårene som en hindring for at kunne levere foder til Hedegaard Foods' ægproducenter, mens andre noterer, at visse vilkår kan være problematiske eller bør præciseres nærmere, herunder for at tydeliggøre, at DA skal leve op til de samme krav.

1470. Fusionsparterne har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forklaret, at der er tale om objektive og ikke-diskriminerende vilkår. Parterne har efter det oplyste ikke fx unikke produktionsfaciliteter eller -metoder, som reelt vil kunne udelukke andre aktører fra at kunne levere foder i henhold til vilkårene. I øvrigt har parterne anført, at vilkårene i høj grad relaterer sig til forbrugerbeskyttelse, og at kravene derfor eksempelvis kan stamme fra Hedegaard Foods' kunder.

5.5.4 Tilsagn 4: Ekstraordinær mulighed for opsigelse af tegnede fjerkræfoderkontrakter

1471. Med tilsagn 4 forpligter DA sig til, at alle DA og Hedegaards eksisterende kunder på markedet for detailsalg af fjerkræfoder tildeles en ret til med øjeblikkeligt varsel at opsige de fjerkræfoderkontrakter, som er indgået med DA og Hedegaard. Den ekstraordinære mulighed for opsigelse gælder kun allerede tegnede og indgåede fjerkræfoderkontrakter på tidspunktet for Konkurrencerådets godkendelse af fusionen. For disse kontrakter kan opsigelsen afgives i indtil udløbet af de pågældende fjerkræfoderkontrakter – dog senest den 1. november 2015.

1472. I forbindelse med opsigelsen af en fjerkræfoderkontrakt foretages differenceafregning for restmængden i den hidtidige kontrakt i overensstemmelse med DAKOFO's salgs- og leveringsbetingelser.[226] For restmængden vil kunden – hvis markedspriserne er faldet siden kontraktens indgåelse – dermed skulle betale forskellen mellem den i kontrakten aftalte enhedspris og markedsprisen på tidspunktet for opsigelsen af kontrakten. I den nye kontrakt, som kunden dernæst kan indgå med en alternativ leverandør, vil kunden til gengæld skulle betale en lavere pris på grund af faldet i markedsprisen. Kunden vil dog omvendt ikke blive kompenseret, hvis markedspriserne skulle være steget siden kontraktens indgåelse. Differenceafregningen opdeles i lige store afdrag baseret på det antal måneder, som der er tilbage af den opsagte fjerkræfoderkontrakt. Afdragene forfalder til betaling hver den 15. i måneden i restløbetiden og tilskrives ikke renter.

1473. Tilsagn 4 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer på detailmarkedet for færdigfoder til fjerkræ. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet (i kombination med tilsagn 1, 2 og 3, jf. ovenfor) vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markedet for fjerkræfoder. Fjerkræfodermarkedet er, jf. punkt 796-797, præget af faste kundeforhold, men tilsagn 4 vil give bedre mulighed for at få adgang til fjerkræfoderkunder. Således vil samtlige af DA's og Hedegaards fjerkræfoderkunder – svarende til ca. [40-50] pct. af markedet – umiddelbart efter fusionen være omfattet af tilsagn 4, idet en del af disse dog vil have naturligt kontraktudløb i månederne efter fusionens gennemførsel. Adgangen til fjerkræfoderkunder er af særlig betydning i en situation, hvor grovvareselskaber, der ikke tidligere har været aktive med salg af fjerkræfoder, træder ind på markedet, da de vil få adgang til en større potentiel kundebase.

1474. Det bemærkes, at tilsagnet forventeligt vil have en mindre effekt, hvis markedspriserne stiger i forhold til priserne i de allerede indgåede kontrakter, da kunderne ikke bliver kompenseret i

[226] DAKOFO er en brancheforening for korn- og foderstofhandelen i Danmark. Foreningens salgs- og leveringsbetingelser findes på: http://www.dakofo.dk/Handelsbetingelser/

et sådant scenarie, jf. ovenfor. Det må forventes, at meget få kunder vil være interesseret i at skifte leverandør i et sådant scenarie, som vil indebære en meromkostning for dem. Til gengæld vil tilsagnet kunne være attraktivt for kunderne, hvis markedspriserne i stedet udviser en faldende tendens eller er stabile.

1475. Derudover kan det bemærkes, at en stor andel af fjerkræfoderkunderne typisk tegner kontrakter i perioden fra juli-oktober. Tabel 5.23 giver til illustration heraf et overblik over kontrakttegningen blandt DA's fjerkræfoderkunder i perioden fra juli 2014 til december 2014. Det ses af tabellen, at en stor del af DA's samlede kontraktvolumen på fjerkræfodermarkedet i 2014 blev tegnet i perioden juli-oktober, hvilket bl.a. hænger sammen med tendensen til at indgå foderkontrakt umiddelbart efter høst i forbindelse med salg af korn, jf. afsnit 4.11. Udover muligheden for at indgå aftale med eksisterende kunder hos DA og Hedegaard, der som følge af tilsagn 4 gælder uanset kontraktvarigheden, vil en betydelig andel af fjerkræfodermarkedet desuden normalt tegne nye kontrakter i månederne umiddelbart efter den planlagte fusions gennemførelse, og der vil derfor også af den grund være adgang til en væsentlig mulig kundebase.

Tabel 5.23 **Overblik over kontrakttegning blandt DA's fjerkræfoderkunder fra juli 2014 (pct.)**

	Jul.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
Kontrakttegning i forhold til DA's samlede kontraktvolumen på fjerkræfoder i 2014	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Akkumuleret	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Note: Tabellen viser kontrakttegning af fjerkræfoder blandt DA's kunder i hver enkelt måned fra juli til december i 2014 set i forhold til den samlede kontraktvolumen i 2014. I juli 2014 blev der således tegnet kontrakter for en samlet volumen svarende til [...] pct. af den totale volumen, som DA i hele 2014 indgik kontrakter om. Det skal bemærkes, at den volumen, der indgås kontrakt om, som oftest fordeler sig ud på en kontraktperiode af typisk indtil et års varighed.

Kilde: Parternes oplysninger.

5.5.4.1 Markedstest af tilsagn 4

1476. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har sendt tilsagn 4 til [...] udvalgte grovvareselskaber, for hvem markedet for salg af fjerkræfoder og dermed adgangen til kunder på det pågældende marked er relevant. [...] ud af [...] angiver, at tilsagnet efter deres vurdering vil have betydning for adgangen til kunderne, da det giver mulighed for at forhandle og indgå kontrakter med fjerkræfoderkunder før kundernes oprindelige kontraktudløb med DA eller Hedegaard. Det gælder fx landmænd, som i forvejen er kunder hos de udvalgte grovvareselskaber på andre produktområder. [...] angiver dog, at det kan vise sig vanskeligt at overføre kunder, hvis markedspriserne er stigende. [...].

1477. [...] mener ikke, at kunderne vil gøre brug af tilsagnet, og at det derfor ikke ville få betydning. [...] angiver, at det er vigtigere at få muligheden for at tegne kontrakter med Hedegaard Foods' ægproducenter, jf. tilsagn 3 ovenfor.

5.5.5 Tilsagn 5: Indkøb gennem DLA

1478. Med tilsagn 5 vil andre grovvareselskaber m.v. få adgang til engrosindkøb af foderråvarer, planteværn og gødning til DLA's kostpris. Grovvareselskaberne vil dermed få mulighed for at købe ind på samme vilkår, som DA får. I forvejen er DA som følge af de afgivne tilsagn i Grovvarefusion 3 forpligtet til – via datterselskaberne Scanfedt, Vilomix og Nordic Seed – at sikre andre grovvareselskaber m.v. leverancer af henholdsvis foderfedt, premix og såsæd på samme vilkår, som DA opnår.

1479. Grovvareselskaber, der ønsker at benytte sig af muligheden for engrosindkøb gennem DLA/DA, skal – på linje med nuværende DLA-medlemmer – afgive indkøbsbudget for et år ad gangen for planteværn og gødning. Med hensyn til foderråvarer vil det være muligt at foretage indkøb ad hoc.

1480. I modsætning til nuværende DLA-medlemmer vil kunden frit kunne vælge at købe én eller flere af produktgrupperne, og kunden vil ikke være bundet af at skulle dække hele sit behov inden for den enkelte produktgruppe hos DLA/DA, idet det afgivne indkøbsbudget dog skal følges.

1481. Virksomheder, som handler hos DLA, men ikke er medlemmer af DLA, opnår ret til udbetaling af bonus i forhold til deres køb. Bonus beregnes for den enkelte kunde ved, for hvert produkt, at udregne udbetalt bonus pr. enhed af produktet og herefter gange dette beløb med kundens faktiske antal købte enheder. Det betyder, at alle kunder af overskuddet pr. enhed af produktet får den samme bonus pr. enhed, men at der naturligvis er forskel på det totale udbetalte bonusbeløb til hver enkelt kunde afhængig af den aftagne mængde.

1482. Ikke-medlemmer af DLA modtager ikke overskudsdisponering i form af rentetilskrivning på andelskapitalen/konsolidering. DA forpligter sig i den forbindelse til ikke at foretage retlig eller faktisk diskriminering mellem medlemmer af DLA og andre grovvareselskaber ved at give DLA-medlemmerne økonomiske eller faktiske fordele, fx ved at foretage udlodning på andelskapitalen, der fraviger det sædvanlige niveau.

1483. Ved salg til kostpris forpligter DA sig til, at DLA's salg af de relevante produkter sker til en pris, der modsvarer de faktiske, afholdte omkostninger til indkøb, produktion, håndtering og administration samt renter og afskrivninger– og således uden tillæg af avance. Til monitorering af DA's opfyldelse af tilsagnet skal DA på anmodning fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen eller en virksomhed, som det forudgående regnskabsår har handlet med DLA på baggrund af tilsagnet, lade det generalforsamlingsvalgte statsautoriserede revisionsfirma udarbejde et revisionspåtegnet review af det forudgående regnskabsårs faktiske afholdte omkostninger, renter og afskrivninger for de tre vareformidlinger. I reviewet skal indgå de bonusbetalinger, som DLA oppebærer for det pågældende regnskabsårs indkøb hos DLA's leverandører.

5.5.5.1 Vurdering af tilsagn 5

1484. Tilsagn 5 adresserer primært de identificerede konkurrencemæssige problemstillinger på detailmarkederne for foderråvarer, planteværn og gødning. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 5 (i kombination med tilsagn 6, jf. nedenfor) – ved at give andre grovvareselskaber adgang til indkøb på de tre markeder på samme vilkår, som DA får – vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på disse markeder.

1485. Adgang til råvarer til konkurrencedygtige priser er af stor betydning for grovvareselskabernes konkurrenceevne downstream, jf. ovenfor. For at kunne opnå konkurrencedygtige priser er det nødvendigt med en tilstrækkelig indkøbsvolumen, og mindre grovvareselskaber vil sæd-

vanligvis ikke på egen hånd have mulighed for at indkøbe foderråvarer, gødning og planteværn på samme vilkår som fx DA og DLG.

1486. Tilsagn 5 kan medføre en risiko for øget omkostningssymmetri, da flere grovvareselskaber får adgang til indkøb af væsentlige input på samme vilkår, som DA får. Der er dog en række helt særlige forhold, som gør sig gældende på markederne for foderråvarer, gødning og planteværn, og som betyder, at indkøb på lige vilkår vil imødekomme de konkurrencemæssige problemer ved fusionen.

1487. For det første vurderes der allerede at være en betydelig symmetri mellem de to største grovvareselskaber (DA og DLG), jf. ovenfor, og det er netop de to selskaber, som bekymringen om stiltiende koordinering relaterer sig til. Adgangen til de væsentlige input på samme vilkår, som DA får, vil gøre andre grovvareselskaber bedre i stand til at imødegå en eventuel stiltiende koordinering mellem DA og DLG. Det er i den forbindelse væsentligt at notere, at tilsagn 5 vil give et grovvareselskab, som ikke er medlem af DLA, og som ikke er en del af indkøbssamarbejdet i regi af DLG/Agro Danmark, adgang til foderråvarer, gødning og planteværn på konkurrencedygtige vilkår. Tilsagn 5 vil således bidrage til at styrke et potentielt konkurrencepres, som ikke har forbindelse direkte til de to grupperinger.

1488. For det andet vil mindre grovvareselskaber, jf. ovenfor, have vanskeligt ved på egen hånd at opnå de samme vilkår i forbindelse med indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn, som større grovvareselskaber får. Dette er baggrunden for, at flere grovvareselskaber har etableret en række fælles indkøbsselskaber. Det kan være muligt for grovvareselskaber uden for disse samarbejder at foretage spotindkøb af visse produkter, men det vil være vanskeligt at få adgang til et fuldt produktsortiment – særligt på konkurrencedygtige vilkår – og spothandel anses derfor ikke for at være et reelt alternativ.

1489. For det tredje vil fx tilsagn omhandlende frasalg af kapacitet m.v. ikke være en mulighed på markederne for foderråvarer, gødning og planteværn, da grovvareselskaberne ikke selv foretager produktion af disse produktgrupper. I stedet kan muligheden for at foretage indkøb af de pågældende produkter på samme vilkår, som DA får, give andre grovvareselskaber, herunder særligt mindre aktører, bedre mulighed for at lægge et konkurrencemæssigt pres på markederne.

1490. For det fjerde har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen lagt vægt på, at de grovvareselskaber, som gør brug af tilsagn 5, ikke bliver forpligtet til at købe hele deres behov for foderråvarer, gødning og planteværn hos DLA, hvilket nuværende DLA-medlemmer er forpligtet til. De har dermed også har mulighed for at indkøbe (en del af) behovet for foderråvarer, gødning og planteværn uden om DLA, fx ved at udnytte spottilbud m.v. Dette vil kunne medvirke til at give mindske omkostningssymmetrien.

1491. Detailmarkederne for foderråvarer, planteværn og gødning er overordnet set af stor økonomisk betydning for grovvareselskaberne, jf. Figur 4.1, hvorfor adgang til disse input på lige vilkår også vil give konkurrerende grovvareselskaber bedre mulighed for også at styrke positionen på de øvrige grovvaremarkeder, herunder bl.a. detailmarkederne for premix, foderfedt og såsæd, hvor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen ligeledes har identificeret konkurrencemæssige problemer ved fusionen.

1492. Endelig bemærkes det, at tilsagnet har betydning i forhold til markederne for færdigfoder til fjerkræ, svin og kvæg, hvor foderråvarer er et væsentligt input. I forhold til fodermarkederne er det dog primært tilsagn 1, 2, 3 og 4, der bidrager til imødekommelsen af de konkurrencemæssige problemer, jf. ovenfor.

1493. Tilsagn 5 skal i øvrigt ses i sammenhæng med tilsagn 6, jf. nedenfor, hvorefter DA forpligter sig til at indføre Chinese walls i DLA, sådan at DA bliver afskåret fra detaljeret viden om andre grovvareselskabers indkøb af foderråvarer, planteværn og gødning.

5.5.5.2 Markedstest af tilsagn 5

1494. Et større antal grovvareselskaber er allerede medlem af DLA, hvor de foretager indkøb af de af tilsagn 5 omfattede produkter. Af disse selskabers svar på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedstest fremgår det, at [...] forventer at fortsætte med at foretage indkøb hos DLA, hvilket som følge af tilsagn 5 vil ske med sikkerhed for, at de får samme vilkår, som DA får.

1495. Derudover udtrykker en række virksomheder, som ikke foretager indkøb hos DLA, at de vil være interesseret i at gøre brug af tilsagn 5. Det gælder særligt muligheden for at indkøbe foderråvarer, men der noteres også interesse for indkøb af planteværn og gødning. Det bemærkes bl.a., at det at have muligheden for at foretage indkøb, som beskrevet i tilsagn 5, vil øge konkurrencekraften på sigt.

1496. Hvad angår selve modellen for, hvordan indkøbene skal foretages, har respondenterne afgivet delte bemærkninger. Af de kritiske kommentarer fremgår det især, at indkøbsbudgetterne for planteværn og gødning skal indgives på et tidligt tidspunkt (to måneder forud for sæsonstart), og/eller at den endelige pris for produkterne ikke er kendt i forbindelse med indgivelse af indkøbsbudget. Det skyldes, at den endelige pris vil afhænge af den bonus, som DLA hjemtager på baggrund af indkøbsselskabets samlede indkøb af hver enkelt produktgruppe.

1497. Parterne har over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forklaret, at ovenstående vilkår allerede gælder for de grovvareselskaber, som i dag foretager indkøb af foderråvarer, gødning og planteværn hos DLA. Derudover har parterne for det første anført, at det er nødvendigt at modtage indkøbsbudgetter forud for sæsonstart, da DLA skal kunne forhandle aftaler med leverandørerne, sådan at leverancerne kan finde sted fra sæsonstart. For det andet vil det ifølge parterne ikke være muligt på dette tidlige tidspunkt at angive endelige priser, da disse bl.a. vil afhænge af det samlede indkøb i DLA.

5.5.6 Tilsagn 6: Etablering af Chinese walls i DLA

1498. Med tilsagn 6 forpligter DA sig til at etablere Chinese walls i DLA mellem den organisation, som varetager upstream-funktionen inklusive engrossalget til DA's konkurrenter efter tilsagn 5, jf. ovenfor, og tilsagn 7, jf. nedenfor, og den øvrige downstream-organisation i DA.

1499. Det vil som udgangspunkt ske ved, at indkøbene foretages via DLA, hvor der med hensyn til personale, IT m.v. vil blive etableret separate forretningsgange og ske fuld adskillelse mellem upstream-funktionen i DLA og downstream-aktiviteterne i DA, således at alene medarbejdere med stilling i upstream-funktionen, har adgang til it-systemet for upstream-funktionen. Der vil desuden blive udarbejdet tillæg til ansættelseskontrakterne for de relevante medarbejdere, der sikrer, at der ikke udveksles informationer om de enkelte kunder mellem upstream-funktionen og DA's downstream-funktionen.

1500. Det sikres desuden, at afrapportering til bestyrelsen i DLA om driften i upstream-funktionen ikke indeholder konkurrencefølsomme oplysninger eller oplysninger, der i øvrigt kan mindske effektiviteten af tilsagnene. Dermed forhindres det, at specifikke oplysninger om konkurrenter udveksles.

1501. Tilsagn 6 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer på detailmarkederne for foderråvarer, gødning og planteværn, hvor DA's kendskab til konkurrenternes kommerci-

elt følsomme oplysninger vedrørende indkøbsbudgetter og faktiske indkøb kunne gøre det lettere for DA at opdage og straffe afvigelser fra en stiltiende koordinering.

1502. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 6 om Chinese walls udpeges en trustee, jf. tilsagn 9 nedenfor.

1503. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 6 (i kombination med tilsagn 5, jf. ovenfor), vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markederne for foderråvarer, gødning og planteværn. Hindringen af DA's adgang til detaljeret information om sine konkurrenters indkøb mindsker risikoen for koordinerede virkninger på markederne.

1504. For det første vil tilsagn 6 gøre tilsagn 5 mere effektfuldt, idet DA ikke vil få detaljerede informationer om, hvornår og hvilke andre grovvareselskaber der køber ind på samme vilkår som DA, hvilket vil øge attraktiviteten af tilsagn 5. For det andet vil tilsagn 6 i sig selv gøre de pågældende markeder mindre gennemsigtige i forhold til situationen før den planlagte fusion.

1505. Selvom der indføres Chinese walls i DLA, vil DA naturligvis – bl.a. da selskabet er aktiv på downstream-markederne – stadig have adgang til indikationer på fx en aktørs ekspansion, når landmændene indhenter tilbud m.v., eller hvis de mister kunder. DA vil dog ikke få adgang til samme detaljerede informationer, som hvis DA havde fuld indsigt i konkurrenternes indkøb gennem DLA, og eksempelvis vil identiteten på en konkurrent, der øger sit indkøb – fx med henblik på at bryde en eventuel koordinering – ikke blive kendt.

1506. Styrelsen har ved vurderingen af tilsagnet lagt vægt på, at etableringen af Chinese wall vil hindre DA's adgang til detaljeret information om sine konkurrenters indkøb. Der er lagt vægt på, at der etableres et lukket system, hvor såvel de relevante medarbejdere som DLA er pålagt fortrolighed omkring oplysninger om DA's konkurrenters faktiske køb og indkøbsbudgetter.

5.5.6.1 Markedstest af tilsagn 6

1507. Flere af respondenterne foretager allerede indkøb gennem DLA, og deriblandt angiver flere, at etableringen af Chinese walls ikke vil have betydning for, om virksomheden ønsker at fortsætte indkøbene hos DLA. Andre grovvareselskaber, heriblandt selskaber, der ikke er medlem af DLA, betoner vigtigheden af tilsagn 6 i sammenhæng med tilsagn 5, da det vil skabe tryghed i indkøbssamarbejdet. En enkelt aktør mener, at ideen om Chinese walls er god, men at beslutningen om at foretage indkøb gennem DLA også vil afhænge af betingelserne forbundet med selve indkøbet, idet virksomheden ser kritisk på at skulle indgive indkøbsbudget på et tidligt tidspunkt, jf. tilsagn 5.

5.5.7 Tilsagn 7: Etablering af Chinese walls i DA's upstream-selskaber via DLA

1508. Med tilsagn 7 forpligter DA sig til at foranledige, at grovvareselskaber kan foretage indkøb af premix, foderfedt og såsæd fra henholdsvis Vilomix, Scanfedt og Nordic Seed gennem DLA. Indkøbende vil dermed vil omfattet af Chinese walls i DLA, jf. tilsagn 6 ovenfor.

1509. De tre produktgrupper er allerede omfattet af tilsagn fra Grovvarefusion 3 om engrosindkøb på samme vilkår, som DA opnår. Grovvareselskaber vil med tilsagn 7 kunne foretage disse indkøb, uden at DA får adgang til detaljeret information om indkøbene. Der vil ikke være nogen omkostning forbundet med brugen af Chinese walls, og DA forpligter sig til at behandle virksomhederne på lige og ikke-diskriminerende vilkår, uanset om de benytter Chinese walls eller ej. Det vil dog fortsat være muligt – for de kunder, som ønsker det – at foretage indkøb direkte hos DA's upstream-selskaber.

1510. Tilsagn 7 adresserer de identificerede konkurrencemæssige problemer på detailmarkederne for premix, foderfedt og såsæd. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagnet vil eliminere de konkurrencemæssige problemer på markederne. Det skyldes, at DA hindres i at få adgang til detaljeret information om sine konkurrenters indkøb af de tre produktgrupper, hvilket mindsker risikoen for koordinerede virkninger på markederne. For de grovvareselskaber, som vælger at gøre brug af tilsagn 7, vil DA således ikke længere få eksakt information om de enkelte selskabers indkøb, hvilket vil gøre det vanskeligere at føre kontrol med eventuelle afvigelser fra en stiltiende koordinering på de tre markeder.

1511. Til kontrol af DA's efterlevelse af tilsagn 7 om Chinese walls udpeges – ligesom for tilsagn 6 ovenfor – en trustee, jf. tilsagn 9 nedenfor.

5.5.7.1 Markedstest af tilsagn 7

1512. Ligesom ovenfor under markedstesten af tilsagn 6 indkøber flere af respondenterne i markedstesten allerede de produkter, som indgår i tilsagn 7. Blandt de virksomheder, som allerede køber ind hos Vilomix, Scanfedt og/eller Nordic Seed, angiver [...], at de vil gøre brug af muligheden for at foretage indkøbene via DLA, hvorefter indkøbene vil være omfattet af Chinese walls.

1513. Blandt de virksomheder, som allerede foretager indkøb hos et eller flere af de tre selskaber, og som ikke vil gøre brug af modellen, angives det bl.a., at det vil medføre besvær, og at der er et godt samarbejde med de pågældende virksomheder. Blandt de øvrige mener nogle, at Chinese walls vil have stor betydning, mens andre vil gøre brug af modellen, selvom de ikke umiddelbart kan se nødvendigheden.

1514. En anden gruppe virksomheder foretager ikke i forvejen indkøb hos Vilomix, Scanfedt og/eller Nordic Seed, og blandt disse angiver flere, at etableringen af Chinese walls ikke vil have betydning for deres beslutning om at købe ind hos de tre selskaber. Det skyldes bl.a., at det giver bedst mening for dem at handle direkte med selskaberne, i stedet for at skulle købe ind via DLA. Andre forventer efter etableringen af Chinese walls at påbegynde indkøb af et eller flere af produktgrupperne, og ét selskab angiver det som en forudsætning for sådanne indkøb.

5.5.8 Tilsagn 8: Nedlæggelse af stående indkøbsudvalg i DLA

1515. DA forpligter sig til at ophæve og nedlægge de fire indkøbsudvalg, der p.t. eksisterer under DLA på produktområderne foderråvarer, gødning, planteværn samt ensilerings- og høstprodukter.

1516. Tilsagn 8 er en naturlig følge af tilsagn 6, idet man ikke ville kunne sikre Chinese walls, hvis DA og de øvrige grovvareselskaber fortsat mødtes i indkøbsudvalg, hvor formålet er at drøfte markedsudvikling og forventninger til indkøb.

5.5.8.1 Markedstest af tilsagn 8

1517. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke modtaget særskilte bemærkninger i relation til tilsagn 8, der, jf. ovenfor, ses som en naturlig følge af tilsagn 6.

5.5.9 Tilsagn 9: Trustee

1518. Med tilsagn 9 forpligter DA sig til at udpege en trustee, der skal kontrollere DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7 om Chinese walls. Som trustee udpeges det til enhver tid af generalforsamlingen i DLA valgte statsautoriserede revisionsfirma. Omkostningerne til trustee afholdes af DA. Tru-

stee skal én gang årligt i maj afgive en skriftlig afrapportering til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om DA's efterlevelse af tilsagn 6 og 7. Afrapporteringen skal ske fast i en tiårig periode, hvorefter styrelsen kan anmode trustee om afrapportering efter behov.

1519. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vurderer, at tilsagn 9 vil sikre kontrol med parternes efterlevelse af tilsagn 6 og 7 om Chinese walls.

1520. I Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens markedstest er der ikke indkommet særskilte bemærkninger i relation til tilsagn 9.

5.5.10 Konklusion

1521. Det er samlet set Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at fusionsparternes tilbudte tilsagn imødekommer de konkurrencemæssige problemer ved fusionen, som er præsenteret ovenfor i afsnit 5.2.

1522. Der gøres opmærksom på, at de fleste af enkelttilsagnene i sig selv ikke umiddelbart ville have været tilstrækkelige til at imødekomme de konkurrencemæssige problemer i relation til de markeder, hvor de adresserer konkurrenceproblemer, men at den samlede tilsagnspakke – indeholdende såvel strukturelle som adfærdsmæssige elementer – vurderes at eliminere de skadelige virkninger af fusionen.

1523. Det er, jf. ovenfor, væsentligt at bemærke, at DA inden den planlagte fusion har en ejerandel i Hedegaard, og at DA dermed allerede før fusionen har haft interesse i driften af Hedegaard. På den baggrund, og fordi de to selskaber bl.a. begge er DLA-medlemmer, kan konkurrencen mellem DA og Hedegaard som udgangspunkt ikke antages at være på niveau med konkurrencen mellem fx DA og et helt uafhængigt grovvareselskab, jf. afsnit 5.2.4. Tilsagnene og vurderingen heraf skal ses i dette lys.

1524. Ved vurderingen af tilsagnene er derudover lagt særlig vægt på følgende forhold:

- at grovvareselskaber vil få flere forskellige muligheder for at indtræde på fjerkræfodermarkedet, hvilket kan appellere til en bredere gruppe af virksomheder, end hvis der eksempelvis udelukkende havde været tale om et frasalg

- at grovvareselskaber på fjerkræfodermarkedet vil få mulighed for at tegne kontrakt med en betydelig del af kunderne på markedet umiddelbart efter fusionen

- at grovvareselskaber vil få adgang til input på samme vilkår som DA, hvilket vil give dem bedre mulighed for at bryde en eventuel stiltiende koordinering

- at DA vil ikke have adgang til viden om konkurrenternes indkøb, herunder oplysninger om konkurrenternes identitet og indkøbte mængder

1525. Styrelsens markedstest af tilsagnene har for det første bekræftet, at de frasolgte foderfabrikker har en tilstrækkelig kapacitet, til at køberne vil kunne etablere sig på markedet for salg af fjerkræfoder. Flere af respondenterne forventer, at frasalget vil føre til øget konkurrence på fjerkræfodermarkedet.

1526. Derudover har en række respondenter i markedstesten angivet, at de vil være interesserede i at gøre brug af et eller flere af de øvrige tilsagn. Det gælder bl.a. muligheden for at afsætte fjerkræfoder til Hedegaard Foods' ægproducenter, muligheden for at få lønproduceret færdig-

foder samt muligheden for at foretage indkøb af diverse råvarer gennem DLA, hvor der etableres Chinese walls.

1527. Set i lyset heraf er det Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vurdering, at de af parterne tilbudte tilsagn eliminerer de konkurrencemæssige problemer ved den planlagte fusion.

Tabel 5.24 **Sammenhæng mellem konkurrencemæssige problemer og tilsagn**

Detailmarked	**Markedsandel** Fusioneret enhed (DA før fusion)	**Markedsandel** CR_2 – top 2 efter fusion	**Konkurrenceproblemernes art, HHI og delta-HHI**	**Tilsagn til imødekommelse af konkurrenceproblemer**
Færdigfoder til fjerkræ	[40-50] pct. ([10-20] pct.)	[90-100] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger: Koncentreret marked; øget symmetri; Hedegaard er en betydelig aktør (p.t. næststørst); adgangsbarrierer mht. godkendelser, kvalitet og kundegrundlag. HHI: [4.200-4.300] – Ændring i HHI: [900-1.000]	**Tilsagn 1** sikrer frasalg af en vis produktionskapacitet med godkendelse til fjerkræfoder. **Tilsagn 2** giver konkurrenter uden nødvendige faciliteter og godkendelser adgang til lønproduktion m.v. af fjerkræfoder samt knowhow til egen produktion. **Tilsagn 3** og **4** fjerner bindinger på en del af den potentielle kundegruppe. Endelig giver **tilsagn 5, 6, 7 og 9** adgang til indkøb af råvarer til foderproduktion m.v. på samme vilkår, som DA får, uden at DA får adgang til detaljeret information om indkøbet.
Færdigfoder til svin	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger: Koncentreret marked; øget symmetri; gennemsigtighed og øvrige markedskarakteristika understøtter Airtours-betingelserne. HHI: [2.700-2.800] – Ændring i HHI: [300-400]	**Tilsagn 1** sikrer frasalg af en vis produktionskapacitet, som kan anvendes til produktion af såvel fjerkræfoder som svinefoder. Derudover giver **tilsagn 5, 6, 7 og 9** adgang til indkøb af råvarer til foderproduktion m.v. på samme vilkår, som DA får, uden at DA får adgang til detaljeret information om indkøbet.
Færdigfoder til kvæg	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [2.800-2.900] – Ændring i HHI: [300-400]	**Tilsagn 1** sikrer frasalg af en vis produktionskapacitet, som kan anvendes til produktion af såvel fjerkræfoder som kvægfoder. Derudover giver **tilsagn 5, 6, 7 og 9** adgang til indkøb af råvarer til foderproduktion m.v. på samme vilkår, som DA får, uden at DA får adgang til detaljeret information om indkøbet.
Foderråvarer	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [2.500-2.600] – Ændring i HHI: [200-300]	**Tilsagn 5** giver adgang til indkøb af foderråvarer på samme vilkår, som DA får. **Tilsagn 6 og 9** sikrer, at DA's downstream-enheder ikke får adgang til detaljeret information om indkøbene af foderråvarer.
Foderfedt	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [3.500-3.600] – Ændring i HHI: [300-400]	Tilsagn fra DA's overtagelse af NA m.fl. i 2011 sikrer allerede indkøb af foderfedt på samme vilkår, som DA opnår. Nærværende konkurrenceproblemer adresseres med **tilsagn 7 og 9**, som skal hindre DA's adgang til information om indkøb. Derudover giver **tilsagn 5** adgang til øvrige råvarer på lige vilkår.
Premix	[40-50] pct. ([30-40] pct.)	[80-90] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [3.500-3.600] – Ændring i HHI: [300-400]	Tidligere tilsagn sikrer jf. ovenfor indkøb af premix på samme vilkår, som DA opnår. Nærværende konkurrenceproblemer adresseres med **tilsagn 7 og 9**, som skal hindre DA's adgang til information om indkøb. Derudover giver **tilsagn 5** adgang til øvrige råvarer på lige vilkår.
Gødning	[20-30] pct. ([20-30] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [2.800-2.900] – Ændring i HHI: [200-300]	**Tilsagn 5** giver adgang til indkøb af gødning på samme vilkår, som DA får. **Tilsagn 6 og 9** sikrer, at DA's downstream-enheder ikke får adgang til detaljeret information om indkøbene af gødning.
Planteværn	[30-40] pct. ([20-30] pct.)	[60-70] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [2.500-2.600] – Ændring i HHI: [200-300]	**Tilsagn 5** giver adgang til indkøb af planteværn på samme vilkår, som DA får. **Tilsagn 6 og 9** sikrer, at DA's downstream-enheder ikke får adgang til detaljeret information om indkøbene af planteværn.
Såsæd	[20-30] pct. ([10-20] pct.)	[70-80] pct.	Forøget risiko for **koordinerede** virkninger, jf. ovenfor. HHI: [2.800-2.900] – Ændring i HHI: [200-300]	Tidligere tilsagn sikrer jf. ovenfor indkøb af såsæd på samme vilkår, som DA får. Nærværende konkurrenceproblemer adresseres med **tilsagn 7 og 9**, som skal hindre DA's adgang til information om indkøb. Derudover giver **tilsagn 5** adgang til øvrige råvarer på lige vilkår.

Kilde: Parternes anmeldelse (med hensyn til markedsandele).

6. Konklusion

1528. Fusionen mellem DA og Dan Agro/Hedegaard godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionens godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1 og 2, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.