21-05-2010

MES
4/0120-0401-0048
4/0120-0401-0049

AWF/ EMS/ JF/ LG/
MER/ SA/ TWJ

Punkt 2
Rådsmødet den 25. februar 2010

Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a.s og Danish Agro a.m.b.a.s overtagelse af Aarhusegnens Andel a.m.b.a.

KONKURRENCESTYRELSEN

ØKONOMI- OG ERHVERVSMINISTERIET

1. Resumé 4

1.1 Fusionssagerne 4

1.2 Parterne og andre aktører 4

1.3 Samarbejder 6

1.4 Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelser 6

1.5 Markedsafgrænsning 7

1.6 Vurdering 8
1.6.1 Kontrafaktiske scenarier 8
1.6.2 Vurdering af markederne 10

1.7 Tilsagn 14
1.7.1 Beskrivelse af tilsagn 14
1.7.2 Vurdering af tilsagn 14

2. Afgørelse 16

3. Sagsfremstilling 17

3.1 Indledning 17

3.2 Parterne 17
3.2.1 Aarhusegnens Andel a.m.b.a. 17
3.2.2 Danish Agro a.m.b.a. 19
3.2.3 Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a 20

3.3 Andre aktører 21
3.3.1 Vestjyllands Andel a.m.b.a. 21
3.3.2 Nordjysk Andel a.m.b.a. 21
3.3.3 Aller Mølle A/S 21
3.3.4 Hedegaard Agro 21
3.3.5 S.A.B. a.m.b.a. Landbrugets Andel 22
3.3.6 Mollerup Mølle A/S 22
3.3.7 HC Handelscenter, Venslev A/S 22
3.3.8 Brødr. Ewers A/S 22
3.3.9 Hornsyld Købmandsgård A/S 22
3.3.10 ATR Landhandel 22

3.4 Samarbejder ... 24
3.4.1 DLA Group ... 24
3.4.2 DLG/AD-indkøbssamarbejdet ... 24

3.5 Grovvareselskabernes kunder ... 25

3.6 Anmeldelsespligt ... 25

3.7 Transaktionen ... 26
3.7.1 Aftalen ... 26
3.7.2 Aktiver som overdrages til DA ... 27
3.7.3 Aktiver som overdrages til DLG ... 31
3.7.4 Overordnet forskydning af ejerforhold ... 33

3.8 AAA's økonomiske situation forud for fusionerne ... 36

3.9 Markedsbeskrivelse ... 37
3.9.1 Grovvarebranchens omsætning med landbruget ... 37
3.9.2 Grovvareselskabernes indkøb af afgrøder ... 39
3.9.3 Foder (produktion, salg og distribution) ... 41
3.9.4 Premix- og mineralblandinger ... 48
3.9.5 Gødning ... 50
3.9.6 Planteværn ... 52
3.9.7 Såsæd ... 53
3.9.8 Øvrige markeder ... 54
3.9.9 Lagre ... 54

3.10 Informationsindsamling ... 55

3.11 Høring ... 56

4. Vurdering ... 57

4.1 Afgrænsning af de relevante markeder ... 57
4.1.1 Markedet for salg af færdigfoder til svin ... 58
4.1.2 Markedet for salg af færdigfoder til kvæg ... 62
4.1.3 Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ ... 64
4.1.4 Markedet for salg af premix- og mineralblandinger ... 65
4.1.5 Markedet for salg af foderråvarer ... 67
4.1.6 Markedet for salg af planteværn ... 68
4.1.7 Markedet for salg af såsæd ... 70
4.1.8 Markedet for salg af gødning ... 71
4.1.9 Grovvareselskabernes indkøb af korn ... 73

4.2 Horisontalt samarbejde ... 73
4.2.1 DLA-samarbejdet ... 74
4.2.2 DLG/AD-samarbejdet ... 76
4.2.3 Konklusion – horisontalt samarbejde ... 77

4.3 Kontrafaktisk scenarie ... 77
4.3.1 Indledning ... 77
4.3.2 Failing Firm Defence ... 78
4.3.3 Sandsynligt scenarie, hvis fusionerne bliver forbudt ... 78
4.3.4 Det kontrafaktiske scenaries betydning for de relevante markeder ... 81
4.3.5 Sammenfatning ... 82

4.4 Ensidige og koordinerede virkninger – teoretisk baggrund ... 82
4.4.1 Ensidige virkninger – teoretisk baggrund ... 83
4.4.2 Koordinerede virkninger – teoretisk baggrund ... 85

4.5 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin ... 92

4.5.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 92
4.5.2 Virkninger af fusionerne 4.9
4.5.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til svin 106

4.6 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kalve 107
4.6.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 107
4.6.2 Virkninger af fusionerne 109
4.6.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kalve 110

4.7 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kræ 111
4.7.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 111
4.7.2 Virkninger af fusionerne 113
4.7.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kræ 114

4.8 Vurdering af markedet for salg af premix- og mineralblandinger 115
4.8.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 115
4.8.2 Konklusion – markedet for salg af premix- og mineralblandinger 115

4.9 Vurdering af markedet for salg af foderråvarer 116
4.9.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 116
4.9.2 Virkninger af fusionerne 118
4.9.3 Konklusion – markedet for salg af foderråvarer 121

4.10 Vurdering af markedet for salg af planteværn 122
4.10.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 122
4.10.2 Virkninger af fusionerne 123
4.10.3 Konklusion – markedet for salg af planteværn 127

4.11 Vurdering af markedet for salg af såsæd 128
4.11.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 128
4.11.2 Virkninger af fusionerne 130
4.11.3 Konklusion – markedet for salg af såsæd 133

4.12 Vurdering af markedet for salg af gødning 134
4.12.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 134
4.12.2 Virkninger af fusionerne 135
4.12.3 Konklusion – markedet for salg af gødning 139

4.13 Konklusion for vurdering 139

5. Tilsagn 140

5.1 Vurdering af tilsagn 140
5.1.1 Fase 1: Foderfabrikken i mulig kombination med lager på Århus Østhavn 146
5.1.2 Fase 2: Fabrikken i Galten 148

5.2 Risici i forbindelse med frasalg 149
5.2.1 Risiko 1: Frasalget kan ikke gennemføres 150
5.2.2 Risiko 2: Køber ønsker ikke at udøve et konkurrenceprincip 150

5.3 Konklusion 151

21-05-2010

MES
4/0120-0401-0048
4/0120-0401-0049

AWF/ EMS/ JF/ LG/
MER/ SA/ TWJ

Punkt 2
Rådsmødet den 25. februar 2010

Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a.s og Danish Agro a.m.b.a.s overtagelse af Aarhusegnens Andel a.m.b.a.

KONKURRENCESTYRELSEN

ØKONOMI- OG ERHVERVSMINISTERIET

1. Resumé 4

1.1 Fusionssagerne 4

1.2 Parterne og andre aktører 4

1.3 Samarbejder 6

1.4 Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelser 6

1.5 Markedsafgrænsning 7

1.6 Vurdering 8
1.6.1 Kontrafaktiske scenarier 8
1.6.2 Vurdering af markederne 10

1.7 Tilsagn 14
1.7.1 Beskrivelse af tilsagn 14
1.7.2 Vurdering af tilsagn 14

2. Afgørelse 16

3. Sagsfremstilling 17

3.1 Indledning 17

3.2 Parterne 17
3.2.1 Aarhusegnens Andel a.m.b.a. 17
3.2.2 Danish Agro a.m.b.a. 19
3.2.3 Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a 20

3.3 Andre aktører 21
3.3.1 Vestjyllands Andel a.m.b.a. 21
3.3.2 Nordjysk Andel a.m.b.a. 21
3.3.3 Aller Mølle A/S 21
3.3.4 Hedegaard Agro 21
3.3.5 S.A.B. a.m.b.a. Landbrugets Andel 22
3.3.6 Mollerup Mølle A/S 22
3.3.7 HC Handelscenter, Venslev A/S 22
3.3.8 Brødr. Ewers A/S 22
3.3.9 Hornsyld Købmandsgård A/S 22
3.3.10 ATR Landhandel 22

4.5.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 92
4.5.2 Virkninger af fusionerne 4.9
4.5.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til svin 106

4.6 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kalve 107
4.6.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 107
4.6.2 Virkninger af fusionerne 109
4.6.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kalve 110

4.7 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kræ 111
4.7.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 111
4.7.2 Virkninger af fusionerne 113
4.7.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kræ 114

4.8 Vurdering af markedet for salg af premix- og mineralblandinger 115
4.8.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 115
4.8.2 Konklusion – markedet for salg af premix- og mineralblandinger 115

4.9 Vurdering af markedet for salg af foderråvarer 116
4.9.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 116
4.9.2 Virkninger af fusionerne 118
4.9.3 Konklusion – markedet for salg af foderråvarer 121

4.10 Vurdering af markedet for salg af planteværn 122
4.10.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 122
4.10.2 Virkninger af fusionerne 123
4.10.3 Konklusion – markedet for salg af planteværn 127

4.11 Vurdering af markedet for salg af såsæd 128
4.11.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 128
4.11.2 Virkninger af fusionerne 130
4.11.3 Konklusion – markedet for salg af såsæd 133

4.12 Vurdering af markedet for salg af gødning 134
4.12.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionens gennemførelse 134
4.12.2 Virkninger af fusionerne 135
4.12.3 Konklusion – markedet for salg af gødning 139

4.13 Konklusion for vurdering 139

5. Tilsagn 140

5.1 Vurdering af tilsagn 140
5.1.1 Fase 1: Foderfabrikken i mulig kombination med lager på Århus Østhavn 146
5.1.2 Fase 2: Fabrikken i Galten 148

5.2 Risici i forbindelse med frasalg 149
5.2.1 Risiko 1: Frasalget kan ikke gennemføres 150
5.2.2 Risiko 2: Køber ønsker ikke at udøve et konkurrenceprincip 150

5.3 Konklusion 151

5. Trustee, udbud og øvrige bestemmelser

5.1. Trustee udpeges af Konkurrencestyrelsen efter indstilling fra Konsortiet, DA og DLG. Trustee handler på vegne af Konkurrencestyrelsen og er alene underlagt Konkurrencestyrelsens instruktionsbeføjelse, herunder ansættelse/afskedigelse. Konkurrencestyrelsen udarbejder et mandat for Trustee.

5.2. Trustee skal være uafhængig af Konsortiet, DA og DLG, disses forbundne dattervirksomheder, associerede virksomheder og indkøbssamarbejder. Trustee skal endvidere opfylde principperne i § 3 i forvaltningsloven om habilitet.

5.3. Trustee forestår i samarbejde med Konsortiet, DA, DLG og AAA fremvisning af de i pkt. 3.1. og 4.1. beskrevne aktiver. Trustee forestår endvidere udarbejdelsen af udbudsbetingelser, udbudsmateriale samt udbudsprocedurer, der gælder for salget og salgets gennemførelse under hensyntagen til nærværende tilsagn.

5.4. Samtlige aktiver nævnt i pkt. 3.1. og pkt. 4.1. udbydes på åbne, gennemsigtige og ikke-diskriminerende vilkår således, at virksomheder der opfylder pkt. 3.3. henholdsvis pkt. 4.4 har adgang til at afgive skriftlige bud på de af Trustee fastsatte tidspunkter. Det påhviler Trustee ved tilrettelæggelsen og gennemførelsen af udbudene at sørge for, at udbudene respekterer ligebehandlingsprincippet, således at alle aktører behandles lige gennem alle faser af udbudene.

5.5. I udbudsbetingelserne skal angives fristerne for modtagelse af bud. Fristerne skal være tilstrækkeligt lange til at give de bydende rimelig tid til at afgive bud. Budene skal være skriftlige og afleveres til Trustee i lukket brev. Budene åbnes på et forud fastsat tidspunkt. De bydende er berettigede til at være til stede ved åbningen af budene og til at blive bekendt med vinderbudet.

5.6. Bud må ikke indeholde forbehold af nogen slags - ud over forbehold for Konkurrencemyndighedernes godkendelse, hvis en sådan godkendelse kræves efter konkurrencelovens kap. 4 eller andre landes konkurrenceregler, herunder EU-konkurrencereglerne. Alle bud skal indeholde en entydig pris.

5.7. Trustee skal påse, at udbudene sker i henhold til samtlige disse tilsagn og i overensstemmelse med udbudsbetingelserne. Trustee skal straks orientere Konkurrencestyrelsen, såfremt Trustee konstaterer forhold, der kan være en afvigelse fra den proces, som disse tilsagn, udbudsbetingelserne og Trustees mandat fastlægger. Trustee skal desuden løbende redegøre for udbudsprocessen over for Konkurrencestyrelsen, jf. § 17 i konkurrenceloven.

5.8. Trustee skal behandle alle oplysninger fra interesserede virksomheder fortroligt. Fortrolighedskravet gælder ikke i forhold til Konkurrencestyrelsen, jf. pkt. 5.7.

5.9. Konsortiet, DA og DLG afholder alle omkostninger til Trustee.

5.10. Konsortiet, DA og DLG forpligter sig til at samarbejde loyalt med Trustee, herunder udlevere al relevant materiale om aktiver nævnt i pkt. 3.1. og 4.1. til brug for interesserede virksomheder.

5.11. Konsortiet, DA og DLG forpligter sig frem til tidspunktet for tredjemands overtagelse af aktiver under pkt. 3.1 og 4.1. at drive aktiverne på samme måde, som disse hidtil blev drevet af AAA, herunder ved at udføre planlagte investeringer

og foretage den sædvanlige løbende vedligeholdelse, således at aktiverne holdes i funktionsdygtig stand.

5.12. Aktiverne overdrages køber i den stand, hvori de er og forefindes og uden ansvar for Konsortiet for eventuelle fejl og mangler, bortset fra vanhjemmel. De i pkt. 3.2., pkt. 4.2. og pkt. 4.3. bud og købesummer er under forudsætning af, at aktiverne er i gældfri stand.

5.13. Konsortiet, DA og DLG forpligter sig til ikke at forringe eller fjerne dele af aktiverne under pkt. 3.1. og 4.1.

5.14. Konsortiet, DA og DLG forpligter sig til ikke at erhverve aktiver nævnt i pkt. 3.1. og 4.1. i en periode på 10 år fra Konkurrencerådets godkendelse af fusionen. De nævnte parter forpligter sig endvidere til at gøre alt, hvad der står i deres magt for at sikre, at heller ikke virksomheder omfattet af pkt. 3.3. (i) og (ii) erhverver de pågældende aktiver i den nævnte periode.

5.15. Medarbejdere, der er ansat ved ét eller flere af aktiverne under pkt. 3.1 henholdsvis 4.1, overgår til køberen af aktiverne i overensstemmelse med bestemmelserne i lov om lønmodtagernes retsstilling ved virksomhedsoverdragelse.

6. Offentlighed

6.1. Tilsagnene er offentlige og offentliggøres samtidig med Konkurrencerådets godkendelse af fusionen.

7. Ikrafttræden

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

8. Juridisk struktur

8.1. Den nærmere tilrettelæggelse af fusionen er endnu ikke endeligt fastlagt, idet der er en række selskabsretlige, regnskabs- og skattemæssige overvejelser, som vil være styrende herfor.

Som beskrevet i konsortieaftalen af 9. februar d.å. vil parterne søge at overdrage Aarhusegnens aktiver og aktiviteter til et fælles ejet aktieselskab, som skal forestå fordelingen henholdsvis afvikling af aktiverne. I givet fald vil det civilretligt være pågældende aktieselskab, der på vegne af Konsortiet formelt vil være

sælger af foderfabrikken.

Med venlig hilsen

Bilag 1

Aarhusegnens Andel a.m.b.a.
Kornmarken 1
8464 Galten
CVR-nr. 24202879

Danish Agro a.m.b.a.
Køgevej 55
4653 Karise
CVR-nr. 59789317

Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a.
Vesterbrogade 4A, 3
1503 København V
CVR-nr. 24246930

Tilsagn fra Konsortiet består af:

AAA's produktionsfaciliteter på Århus Sydhavn (Foderfabrikken Møllen)
Kovnogade 2 og Polensgade 2-3
8000 Århus C
Bygninger på lejet grund af matr. nr. 2148k Århus Bygrunde
Bilag 1A - Lejekontrakt og tegning for Kovnogade 2
Bilag 1B - Lejekontrakt og tegning for Polensgade 2
Lejekontrakt for Polensgade 3 foreligger ikke.

AAA's lager og skibsanløbsfaciliteter på Århus Østhavn
Samoavej 4 - 4A
8000 Århus C
Bygninger på lejet grund af matr. nr. 2148k Århus Bygrunde
Bilag 1C - Lejekontrakt og tegning for Samoavej 4
Bilag 1D - Lejekontrakt og tegning for Samoavej 4A

AAA's produktions, lager og administrationsfaciliteter i Galten
Kornmarken 1
8464 Galten
Matr. nr. 38m Galten By, Galten
Bilag 1E - Tegning

Bilag 1F - Oversigt over bogførte værdier

Vurdering af tilsagn
Tilsagnene sikrer god mulighed for, at en udenlandsk aktør kan få et stærkt brohoved i Danmark og udøve et væsentligt konkurrencepres på de danske grovvaremarkeder. I denne forbindelse lægges særlig vægt på, at frasalget omfatter betydelig kapacitet, at ATR og en anden udenlandsk aktør har vist interesse for de berørte aktiver, og at opbygningen af tilsagnene sikrer betydelig fleksibilitet for så vidt angår pris og købers muligheder for at vælge aktiver.

Fusionen med tilsagn, hvor enten produktionsanlægget i Galten eller faciliteterne på Århus Havn bliver frasolgt, kan umiddelbart forekomme konkurrencemæssigt ringere end det kontrafaktiske scenarie, hvor både fabrikken i Galten og faciliteterne på Århus Havn bliver købt af en udenlandsk aktør. I det kontrafaktiske scenarie forudsættes imidlertid en konkurs med risiko for forfald af aktiver og tab af viden og medarbejdere, mens fusionerne med tilsagn bygger på en overtagelse uden konkurs. Ved en konkurs er der tillige risiko for, at AAA's tidligere kunder overgår til de store aktører på markedet. I givet fald kan det være sværere at vinde kunderne tilbage på grund af kundernes akutte behov for foderleverancer, fordi der kan være opbygget en vis loyalitet i de nye kundeforhold.

Tilsagnene vurderes at medføre, at de to anmeldte grovvarefusioner ikke hæmmer den effektive konkurrence på de berørte markeder betydeligt, idet tilsagnene gør det muligt for en tredjepart at komme ind på markederne og udøve det fornødne konkurrencepres.

Konklusion
På baggrund af ovenstående konkluderes det, at en gennemførelse af de anmeldte fusioner med de afgivne tilsagn ikke vil føre til, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt på de af de anmeldte fusioner berørte markeder.

De anmeldte fusioner (DLG/AAA og DA/AAA) kan derfor godkendes med de af parterne afgivne tilsagn, der samtidig gøres til vilkår for fusionernes godkendelse, jf. konkurrencelovens § 12 e, stk. 1, jf. § 12 c, stk. 1 og 2.

Afgørelsen vil blive offentliggjort på www.ks.dk d.d. En uddybende sagsfremstilling og vurdering af fusionerne vil blive sendt i høring efterfølgende, og en endelig version vil blive offentliggjort på www.ks.dk.

Afgørelsen kan i henhold til konkurrencelovens 19, stk. 1, påklages til Konkurrenceankenævnet, Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, Kampmannsgade 1, 1780 København V.

3.2.2 Danish Agro a.m.b.a.

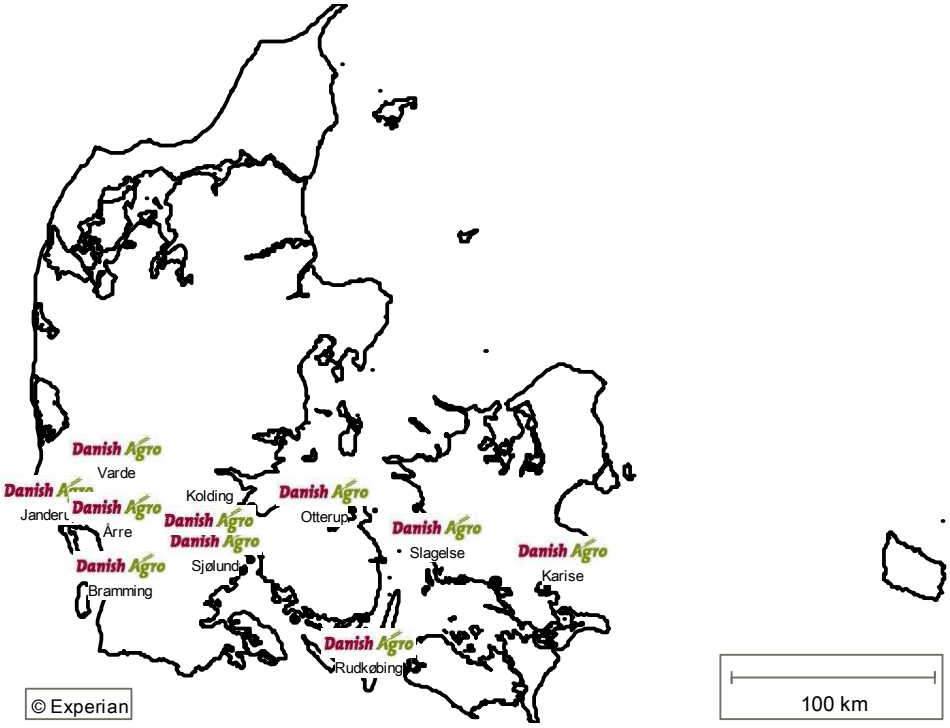
69. **DA** er et andelsejet grovvareselskab med hovedkontor i Karise. DA har ca. 6.800 andelshavere. Selskabet er dannet ved en lang række fusionen med mindre grovvareselskaber på Sjælland, Fyn og i det sydlige Jylland. DA beskæftiger ca. 400 medarbejdere.

70. DA opkøber korn og forsyner landmænd i Danmark, dog med undtagelse af Nordjylland, med korn, foderstoffer, gødning, planteværn, premix- og mineralblandinger m.v.

71. Parterne har oplyst, at DA's samlede omsætning i 2009 i Danmark udgjorde 3,6 mia. kr. DA's samlede omsætning i 2009 i EU udgjorde kr. 4,17 mia. kr.

72. DA har 10 fabrikker, der producerer færdigfoder, jf. Figur 2.

Figur 2: Placering af DA's foderfabrikker



Kilde: Parterne.

73. DA er medlem af **DLA-samarbejdet** (DLA) og samarbejder om indkøb gennem DLA Agro, jf. afsnit 3.4.

74. DA er gennem DLA-samarbejdet medejer af en række forsyningsselskaber, hvoraf de vigtigste er Nordic Seed A/S, Scanola, Scanfedt, Vilomix

Holding. DA er desuden medejer af andre grovvareselskaber via Dan Agro Holding og Dan Aller Holding.

75. DA har ejerandele i DPL Invest A/S, der investerer i og udvikler svineproduktionsprojekter, og DanHatch, der driver rugeri af daggamle kyllinger. DLG har ligeledes ejerandele i disse to selskaber, jf. nedenfor. Herudover er DA og DLG begge medejere af Fredericia Grain Terminal (FGT), Dangødning A/S samt Nagro A/S.

3.2.3 Dansk Landbrugs Grovvareselskab a.m.b.a

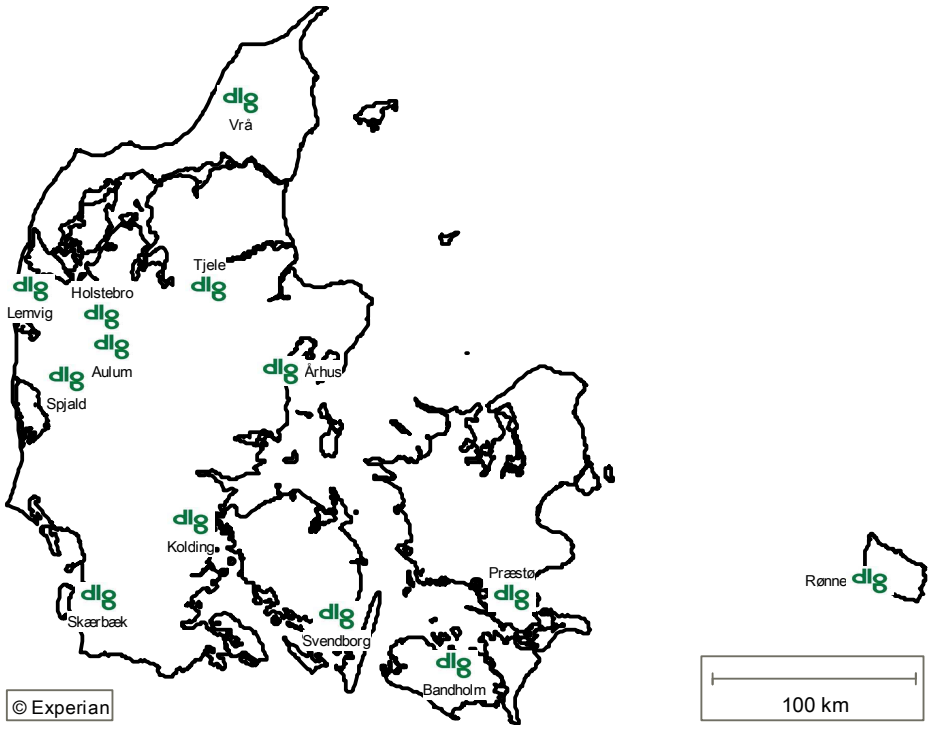
76. **DLG** er Danmarks største grovvareselskab. DLG har ca. 28.000 andelshavere og beskæftiger ca. 5000 medarbejdere.

77. DLG opkøber korn og forsyner landmænd i hele Danmark med korn, foderstoffer, gødning, planteværn, premix- og, mineraler m.v.

78. Parterne har oplyst, at DLG i 2009 omsatte for 14,5 mia. kr. i Danmark og havde en samlet omsætning i EU på 32,5 mia. kr.

79. DLG har 13 fabrikker, der producerer færdigfoder. Fabrikkerne ligger spredt over det meste af Danmark, jf. Figur 3.

Figur 3: Placering af DLG's foderfabrikker



Kilde: Parterne.

80. Sammen med Agro Danmark (AD) deltager DLG i indkøbssamarbejderne Agro Supply A/S, SweDane Crop Protection A/S og European Fertilizer A/S (se nedenfor).

81. DLG har en række datterselskaber og associerede selskaber, herunder Sejet Planteforædling I/S, Svenska Foder AB, SweDane Crop Protection A/S, European Fertilizer A/S, Tjørnehøj Mølle, Vitfoss A/S, Agro Supply m.fl.

82. DLG har endvidere ejerandele i selskaber, som DA ligeledes har ejerandele i, se ovenfor.

3.3 Andre aktører

3.3.1 Vestjyllands Andel a.m.b.a.

83. **Vestjyllands** er et grovvareselskab med hovedsæde i Ringkøbing. Vestjyllands opererer primært i Vestjylland. Selskabet har 3.226 andelshavere. I 2008/09 var virksomhedens omsætning 1,2 mia. kr. Vestjyllands er medlem af DLA-samarbejdet.

3.3.2 Nordjysk Andel a.m.b.a.

84. **Nordjysk** er et grovvareselskab med hovedkontor i Vrå. Nordjysk opererer primært i Nordjylland. Virksomhedens nettoomsætning i 2008/09 var på ca. 1,3 mia. kr. Nordjysk er medlem af DLA-samarbejdet.

3.3.3 Aller Mølle A/S

85. **Aller Mølle A/S** (herefter kaldet Aller) driver grovvarevirksomhed i det øst- og sønderjyske område centreret omkring Christiansfeld. Aller blev købt af Dan Aller Holding A/S i 2009, som er ejet af medlemmer af DLA. I 2008 var Allers omsætning på 288 mio. kr. Aller er medlem af indkøbssamarbejdet i DLA.

3.3.4 Hedegaard Agro

86. **Hedegaard** er et grovvareselskab med hovedkontor i Nørresundby. Hedegaard opererer i en stor del af Jylland. Hedegaard blev i 2008 opkøbt af Dan Agro Holding A/S, som blandt andet er ejet af medlemmer af DLA. I 2008 omsatte Hedegaard for ca. 1,9 mia. kr. Hedegaard er medlem af indkøbssamarbejdet i DLA.

3.3.5 S.A.B. a.m.b.a. Landbrugets Andel

87. **SAB** er et fynsk baseret grovvareselskab. Selskabet driver sine aktiviteter i Danmark ekskl. Nordjylland. SAB har ca. 1.600 medlemmer. Omsætningen i Danmark var i 2008 1,3 mia. kr. SAB er medlem af DLA-indkøbssamarbejdet.

3.3.6 Mollerup Mølle A/S

88. **Mollerup Mølle A/S** (herefter kaldet Mollerup) er et familieforetagende, der driver grovvarevirksomhed primært på Mors og i Thy og Salling. Mollerup omsatte i 2007/08 for ca. 606,2 mio. kr. Mollerup er medlem af indkøbssamarbejdet i DLA Agro.

3.3.7 HC Handelscenter, Venslev A/S

89. **HC Handelscenter, Venslev A/S** (herefter kaldet HCH) er et sjællandsk grovvareselskab med hovedsæde i Skibby. HCH opererer udelukkende på Sjælland. HCH omsatte i 2008 for ca. 354 mio. kr. HCH er medlem af indkøbssamarbejdet i DLA Agro.

3.3.8 Brødr. Ewers A/S

90. **Brødr. Ewers A/S** (herefter kaldet Ewers) er et privatejet grovvareselskab med hovedsæde i Sønderborg. Ewers opererer primært i det sønder- og midtjyske område. Ewers har en årlig omsætning på ca. 800 mio. kr. Gennem AD indgår Ewers i et indkøbssamarbejde med DLG.

3.3.9 Hornsyld Købmandsgård A/S

91. **Hornsyld Købmandsgård A/S** (herefter kaldet Hornsyld) er et privatejet grovvareselskab med hovedsæde i Hornsyld. Hornsyld har primært aktiviteter i Østjylland, men har også aktiviteter i Midt- og Sønderjylland samt på Fyn. Virksomheden omsatte i 2008/09 for ca. 900 mio. kr. Gennem AD indgår Hornsyld i et indkøbssamarbejde med DLG.

3.3.10 ATR Landhandel

92. **ATR** er et privatejet, tysk grovvareselskab med 5 foderfabrikker i Tyskland. Virksomheden er primært aktiv i Nord- og Østtyskland. I 2008 havde ATR en samlet omsætning på […].

93. Virksomheden har tillige et salgskontor i Aulum i Jylland og sælger i Syd- og Midtjylland og på Fyn, men har dog ingen produktions- eller lagerfaciliteter i Danmark. ATR sælger hovedsageligt foder og opkøber korn i

Danmark, men har også en lille dansk omsætning af planteværn og gødning. ATR har oplyst, at ca. […] pct. af deres omsætning kommer fra Danmark.

94. ATR's fabrikker i Husum og Sollerup-Mühle ligger omtrent 50 km. fra den dansk-tyske grænse. ATR's forretning i Danmark afhænger i nogen grad af udviklingen i transportomkostningerne. De seneste år har det eksempelvis ikke kunnet betale sig for ATR at sælge foder i Nordjylland pga. de høje brændstofpriser. ATR indgår ikke i et dansk indkøbssamarbejde.

3.4 Samarbejder

3.4.1 DLA Group

95. **DLA**-samarbejdet blev startet af en række grovvareselskaber, for at de kunne matche DLG på indkøbssiden. I 2007 blev samarbejdet organiseret i DLA Group.

96. DLA er et fælles indkøbs- og markedsføringsselskab for en række lokalforeninger og private grovvareforretninger i Danmark, Norge, Sverige, Island, Finland, Estland, Letland og Litauen. DLA har 37 medlemmer, hvoraf 16 er danske. DA har en direkte ejerandel på 39 pct. i DLA. Tilsvarende har Vestjyllands og Nordjysk en direkte ejerandel på hhv. 11,7 pct. og 13,5 pct. Hertil kommer en indirekte ejerandel gennem associerede selskaber.

97. De fælles indkøb håndteres af DLA Agro, som i 2008 håndterede varer for 7 mia. kr. inden for produktområderne foderråvarer (fx soja), gødning, planteværn, såsæd, energiprodukter, plastik, bindegarn m.v.

98. DLA Agro er et rent formidlingsselskab, dvs. at DLA samler medlemmernes indkøb. Medlemmerne har påtaget sig en loyalitetsforpligtelse over for DLA til at foretage en lang række af sine indkøb af grovvarer gennem DLA.

99. En række af DLA's medlemmer ejer Vilomix Holding, som producerer og sælger mineraler, vitaminer og premix til brug i foder. Tillige ejer en række af DLA's medlemmer Nordic Seed A/S, som forædler og markedsfører såsæd.

100. Følgende selskaber er desuden ejet af en række af DLA's medlemmer: Baltic Agro Holding, Dan Agro Holding (som ejer Hedegaard A/S, der yderligere har ejerandele i bl.a. DanHatch og Dangødning), Dan Aller Holding, Scanola, Scanfedt, DLA Agro Energy og DGF Sikring a.m.b.a. (en række af selskabets andelshavere er ikke medlemmer af DLA).

3.4.2 DLG/AD-indkøbssamarbejdet

101. DLG samarbejder om indkøb med AD. Samarbejdet omfatter kun indkøb og er således ikke lige så omfattende som samarbejdet i DLA Group. Samarbejdet sker gennem Agro Supply A/S, SweDane Crop Protection A/S og European Fertilizer A/S.

102. Agro Supply A/S blev dannet i 2000 af DLG og AD. Agro Supply A/S indkøber, lagrer og distribuerer råvarer.

103. SweDane Crop Protection A/S indkøber planteværn til DLG, AD, Svenska Lantmännen (Sverige) og Odal (Sverige).

104. European Fertilizer A/S har til formål at købe al gødning direkte hos producenterne. DLG, AD og Svenska Lantmännen deltager i samarbejdet.

105. Der gælder indkøbspligt i Agro Supply og European Fertilizer. Medlemmerne af AD er forpligtet til at købe hele deres forbrug af bl.a. gødning gennem AD.

3.5 Grovvareselskabernes kunder

106. Grovvareselskabernes kunder er primært landmænd, og hovedparten køber ind hver for sig.

107. Nogle landmænd har organiseret sig i indkøbsforeninger, der foretager samlede indkøb af grovvarer. 3S og B2B Agro er blandt de største indkøbsforeninger.

108. **3S** er en indkøbsforening, der er ejet af organisationen Danske Svineproducenter og omkring 600 aktionærer. 3S indkøber og videresælger primært råvarer til den gruppe landmænd, der selv blander sit foder på den enkelte bedrift.

109. **B2B Agro** er en andelsejet indkøbsforening med 90 andelshavere, der alle er svineproducenter. Disse producenter har til sammen ca. […] pct. af Danmarks svineproduktion. B2B Agro indkøber og videresælger foder, energi, realkreditlån m.m. Foreningen har en årlig omsætning på […].

3.6 Anmeldelsespligt

110. En fusion er anmeldelsespligtig i Danmark, jf. konkurrencelovens § 12, stk. 1, når

- de deltagende virksomheder tilsammen har en samlet årlig omsætning i Danmark på mindst 3,8 mia. kr., og mindst 2 af de deltagende virksomheder hver især har en samlet årlig omsætning på mindst 300 mio. kr. eller

- 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.

111. Parterne har oplyst, at DA's koncernomsætning i 2009 udgjorde ca. 3,6 mia. kr. i Danmark, 4,17 mia. kr. i EU og 4,2 mia. kr. på verdensplan.

Parterne har desuden oplyst, at omsætningen i den del af AAA, som forventes overtaget af DA, vurderes at være i omegnen af 1,8 mia. kr. Endelig har parterne oplyst, at DA's overtagelse af dele af AAA opfylder de danske tærskelværdier, men ikke opfylder tærskelværdierne i EU-forordningen.

112. Parterne har endvidere oplyst, at DLG's koncernomsætning i 2009 udgjorde ca. 14,5 mia. kr. i Danmark, 32,5 mia. kr. i EU og 34,5 mia. kr. på verdensplan. Parterne har desuden oplyst, at omsætningen i den del af AAA, som forventes overtaget af DLG, vurderes at være i omegnen af 900 mio. kr. Endelig har parterne oplyst, at DLG's overtagelse af dele af AAA opfylder de danske tærskelværdier, men ikke opfylder de tærskelværdierne i EU-forordningen.

113. På baggrund af ovenstående konkluderes det, at DA's og DLG's overtagelse af AAA overstiger tærskelværdierne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, nr. 1 og derfor er anmeldelsespligtig. Samtidig konkluderes det, at DA's og DLG's overtagelse af AAA ikke skal anmeldes til Kommissionen, jf. fusionskontrolforordningens artikel 1(2) og 1(3).

114. Den 1. februar 2010 dispenserede Konkurrencestyrelsen fra konkurrencelovens forbud mod, at fusioner ikke må gennemføres, før de er godkendt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 6. Konkurrencestyrelsen godkendte konkret, at konsortiet indtrådte i en leveringskontrakt på soja indgået mellem en udenlandsk leverandør og AAA. Indtrædelsen skete med henblik på, at AAA kunne fortsætte driften med levering af foder til landbruget.

3.7 Transaktionen

3.7.1 Aftalen

115. Den 13. januar 2010 indgik AAA en rammeaftale med et konsortium bestående af DA og DLG om, at disse skulle erhverve samtlige aktiver, aktiviteter og passiver med undtagelse af andelskapitalen i AAA. Fusionerne gennemføres ved:

- AAA apportindskyder sine aktiver, aktiviteter og passiver med undtagelse af andelskapitalen på 83 mio. kr. til et aktieselskab, kaldet NewCo.

- Samtidig med apportindskuddet skal der indgås en aktieoptionsaftale mellem konsortiet og AAA, som i forening tillægger DLG og DA en uigenkaldelig køberet og -pligt til aktierne i NewCo.

- Som alternativ til at gennemføre overdragelsen via apportindskud til NewCo har DLG og DA ret til at erhverve samtlige aktiver og aktiviteter ved salg direkte fra AAA til de respektive

konsortiedeltagere eller et eller flere selskaber anvist af konsortiet og mod samtidig overtagelse af samtlige AAA's passiver og forpligtelser, bortset fra andelskapitalen.

- DLG og DA har forpligtet sig til at optage ethvert medlem af AAA, som fremsætter anmodning herom, som ny andelshaver i pågældende konsortiumdeltager (DLG eller DA) ved udstedelse af ny andelskapital svarende til 33,3 pct. af medlemmets nuværende registrerede andelskapital i AAA.

116. Der er en række aktiviteter, som konsortiedeltagerne ikke ønsker at overtage, og som afvikles i NewCo. Disse er Flex Foder A/S og 3A Kemi A/S samt kapitalandele i OK Olie a.m.b.a., Apovet Holding A/S og SF Invest A/S.

3.7.2 Aktiver som overdrages til DA

117. Det fremgår af Tabel 3, hvilke materielle anlægsaktiver som bl.a. DA overtager fra AAA.

Tabel 3: DA's, Vestjyllands og Nordjysks overtagelse af materielle anlægsaktiver

Sted		Kapacitet og produktion (tons)
Galten (produktion, lager og salg og Alt til dyr)	Produktionskapacitet i alt Svinefoderproduktion 2009 Fjerkræfoderproduktion 2009 Lager Opsækningsanlæg Kontordomicil	[…] […] […] […] […]
Århus Sydhavn (produktion)	Produktionskapacitet i alt Svinefoderproduktion 2009 Kvægfoderproduktion 2009 Lager	[…] […] […] […]
Århus Østhavn (lager til gødning og soja. Skibsanløb)	Sojalager Gødning Opsækning gødning	[…] […] […]
J.B. Møller A/S (Produktion, lager og salg)	Produktionskapacitet i alt Svinefoderproduktion 2009 Kvægfoderproduktion 2009 Lager	[…] […] […] […]
J.B. Møller A/S (Lager og salg)	Lager	[…]
Skovby (Produktion af såsæd)	Produktionskapacitet Såsædsproduktion	[…] […]
Deles 50/50 med DLG:		
Hasselager (Lager)	Lager	[…]
Overgår til Vestjyllands Andel:		
Vildbjerg Mølle (økologisk produktion og salg)	Produktionskapacitet i alt Svinefoderproduktion 2009 Kvægfoderproduktion 2009 Fjerkræfoderproduktion 2009 Lager	[…] […] […] […] […]
Sunds (lager)	Lager Afdelingen er lukket	[…]
Overgår til Nordjysk Andel:		
Lyngby (Lager og salg)	Lager	[…]
Selling (Lager og salg)	Lager	[…]

Kilde: Parterne

118. DA overtager produktionsanlæggene i Galten. Fabrikken er opført efter en storbrand i det tidligere anlæg i 2002. I 2009 blev der produceret færdigfoder til både svin og fjerkræ på fabrikken i Galten.

119. I første omgang overtager DA alle faciliteter i Galten. Det er imidlertid planen, at DLA efterfølgende skal overtage kontordomicilet i Galten, der blev indviet i 2009. DLA kan herved undgå en foranstående investering i nyt hovedkontor i Fredericia.

120. DA overtager ligeledes de produktionsfaciliteter på Århus Sydhavn, som AAA erhvervede ved opsplitningen af KFK i 2002. På fabrikken produceres der foder til kvæg og svin. Havnen umiddelbart ud for fabrikken er ikke dyb nok til, at skibe med stor dybgang kan anløbe.

121. På Århus Østhavn overtager DA desuden lagerfaciliteter, ud for hvilke skibe med stor dybgang kan anløbe. Vanddybden i Østhavnen er 13,5 meter. DA planlægger at lade DLA benytte disse faciliteter. Tanken er således at lukke gruppens aktiviteter i Fredericia og flytte dem til Århus. Herved kan bl.a. Nordjysk, Vestjyllands, Hedegaard, Aller og DA m.fl. distribuere varer direkte til selskabernes respektive detailkunder og dermed effektivisere distributionssystemerne.

122. DA har oplyst, at DA's målsætning er at opretholde en størrelse, så foreningen er på omgangshøjde med primærlandbrugets strukturudvikling. Efter en overtagelse af AAA's foderfabrik i Galten samt aktiviteterne på Århus Øst- og Sydhavn forventer DA at kunne styrke sin markedsandel i Østjylland. DA har på nuværende tidspunkt hverken salgsafdelinger eller foderfabrikker i Nordøstjylland.

123. DA overtager AAA's datterselskab J.B. Møller A/S, som er en grovvarevirksomhed i Sønderjylland. J.B. Møllers primære forretningsområder er produktion og salg af konventionelle og økologiske foderblandinger til svin og kvæg. J.B. Møller handler desuden med gødning, såsæd, planteværn, olier m.v. J.B. Møller trådte i betalingsstandsning den 3. februar 2010.

124. DA overtager AAA's faciliteter til produktion af såsæd i Skovby, Galten. DA har i forvejen egen produktion af sædekorn, idet DA ejer 35 pct. af Nordic Seed A/S.

125. Lageret i Hasselager deles 50/50 mellem DA og DLG. Parterne påtænker at drive lageret efter samme principper, som parterne driver Fredericia Grain Terminal I/S. Der er således efter det oplyste alene tale om et lagersamarbejde uden involvering i driftsmæssige forhold. AAA anvender i dag lageret til industriafgrøder, men DA og DLG har til hensigt at anvende lageret som bulkterminal for korneksport samt oplagring, knusning og udlevering af sojaskrå til landmandskunder.

126. I første omgang overtager DA AAA's datterselskab Vildbjerg Mølle A/S. Det er imidlertid planen, at Vestjyllands efterfølgende skal overtage disse faciliteter. Produktionsanlægget blev i 2008 ombygget til økologisk produktion af foder, og i 2009 blev der både produceret økologisk foder til svin, kvæg og fjerkræ på anlægget. I Vildbjerg findes endvidere en salgsafdeling.

127. Vestjyllands producerer og sælger i forvejen økologisk foder. Parterne angiver, at før fusionerne har Vestjyllands en markedsandel på […] pct. på markedet for økologisk kvægfoder og AAA tilsvarende en markedsandel på […] pct.

128. DA overtager endvidere et lager i Sunds, som DA planlægger at sælge videre til Vestjyllands.

129. I første omgang overtager DA lagerfaciliteter og salgskontorer i Lyngby (ved Trustrup) og Selling. Det er imidlertid planen, at Nordjysk skal overtage disse faciliteter.

130. DA og DLG har aftalt, at varebeholdninger, driftsmateriale, indkøbskontrakter, salgskontrakter og medarbejdere overdrages til den part, der overtager den tilhørende aktivitet.

131. DA og DLG har således fordelt kontrakter på foder og mineraler. AAA har på anmeldelsestidspunktet ikke indgået kontrakter med landmændene om såsæd. Parterne har oplyst, at det endnu er uvist, om AAA's kontraktportefølje på råvarer er baseret på råvarer, som skal leveres til landbruget, eller om der er tale om finansielle kontrakter (futures).

132. DA overtager endelig en række kapitalandele i AAA's associerede selskaber, jf. Tabel 4.

Tabel 4: Kapitalandele som DA overtager i AAA's associerede selskaber

AAA associerede selskaber	Bogført værdi af AAA's kapitalandele pr. 1/1 2010 i kr.
GrovFin	[…]
DGF Sikring a.m.b.a.	[…]
Danhatch	[…]
Danhatch, lånekapital	[…]
Scanfedt A/S	[…]
Scanfedt A/S, indskudskapital	[…]
KFK Administrator A/S	[…]
Dan Gødning A/S	[…]

Kilde: Parterne

133. Grovfin er et it-system udviklet til grovvarebranchen af Logica.

134. Gennem DGF Sikring a.m.b.a., også kaldet Andelssikring, kan DLA Agros medlemmer tegne forsikring hos Topdanmark på fordelagtige vilkår. DA's ejerandel i DGF Sikring stiger fra 45,4 pct. til 58,2 pct. ved overtagelsen af AAA's ejerandele.

135. DanHatch A/S er et af Europas største rugerier inden for udrugning af daggamle slagtekyllinger. DA's ejerandel i DanHatch A/S stiger fra 30 pct. til 36 pct. ved overtagelsen af AAA's ejerandele.

136. Scanfedt A/S indkøber og blander vegetabilske fedttyper til foderproduktion. DA's ejerandel stiger fra 34,4 pct. til 56,1 pct. ved overtagelsen af AAA's ejerandele. Dog indebærer dette ikke, at der sker et konkurrencemæssigt kontrolskifte, idet der i Scanfedt A/S' vedtægter gælder et stemmeloft på 45 pct.

137. KFK Administrator A/S var et komplementarselskab i KFK Fællesdrift K/S. Selskabet er i dag omdannet til et ApS og er uden selvstændige aktiviteter.

138. Dan Gødning A/S producerer flydende gødning. DA's ejerandel stiger fra 8,5 pct. til 10,1 pct.

3.7.3 Aktiver som overdrages til DLG

139. Det fremgår af Tabel 5, hvilke materielle anlægsaktiver DLG overtager fra AAA.

Tabel 5: DLG's overtagelse af materielle anlægsaktiver

Sted		Kapacitet og produktion (tons)
Axel Toft Foods A/S	Foderproduktion 2009	[…]
(salg af kerner, mel og frø til fødevareindustrien)	Lager	[…]
Nutrio A/S	Premixproduktion, svin, 2009	[…]
(produktion af premix)	Premixproduktion, kvæg, 2009	[…]
	Kapacitet	[…]
Brædstrup (Produktion, lager, salg og Alt til Dyr A/S)	Svinefoderproduktion 2009	[…]
	Produktionskapacitet	[…]
	Lager	[…]
Boulstrup (Produktion toaster)	Lager	[…]
Malling (Butik Alt til dyr A/S)		
Odder (Lager, salg og Alt til dyr A/S)	Lager	[…]
Sevel (Lager og salg)	Lager	[…]
Silkeborg (lager)	Lager	[…]
Ørsted (lager og salg)	Lager	[…]
Deles 50/50 med DA:		
Hasselager	Lager	[…]

Kilde: Parterne

140. DLG overtager AAA's datterselskab Axel Toft Foods A/S. Axel Toft Foods har tidligere produceret konventionel foder, men denne del af fabrikken er primo 2009 lukket ned. I dag sælger Axel Toft Foods fødevarer, bl.a. kerner, mel, frø og bælgprodukter til fødevareindustrien, herunder til bagere og cateringsfirmaer. I 2009 havde Axel Toft Foods en omsætning på […], heraf […] til eksport.

141. DLG har oplyst, at DLG gennem en årrække har opbygget en konsumforretning inden for forarbejdede og uforarbejdede plantebaserede fødevarer i DLG's fødevaredivision Agrova Food. Disse produkter markedsføres til industrikunder, foodservice-sektoren samt detailhandlen primært i Danmark og i mindre omfang til vores nabolande. Agrova Food er derfor i daglig kontakt med en række af de kunder, som Axel Toft i dag betjener.

142. DLG forventer derfor at kunne skabe en række synergier inden for salg og administration, ligesom Axel Toft passer godt ind i Agrova Foods strategi om at operere inden for plantebaserede fødevarer. Hertil kommer, at Agrova Food via Danært A/S producerer specialiserede ærtemelsprodukter til fødevareindustrien, der sælges i små volumener rundt om i verden. Det er DLG's hensigt at fusionere denne aktivitet med Axel Toft og flytte produktionen til Axel Toft i Durup.

143. Ifølge DLG konkurrerer Danært A/S og Axel Tofts produkter ikke direkte, men med sammenlægning af de to virksomheder er der grobund for driftsudvidelse af DLG's konsumområde.

144. Udover fødevareproduktionsfaciliteterne har Axel Toft lagerkapacitet til ca. […] tons afgrøder. Den kapacitet vil umiddelbart kunne afløse lejet lagerkapacitet samt integreres i DLG's samlede danske logistikplan.

145. Det andet af AAA's datterselskaber, som DLG overtager, er Nutrio A/S. Nutrio producerer premix- og mineralblandinger på sin fabrik i Brædstrup. DLG har oplyst, at de selv producerer premix- og mineralblandinger gennem datterselskaberne Vitfoss A/S og Deutche Vilomix GmbH, men at DLG mangler produktionskapacitet.

146. DLG overtager foderproduktionsanlægget i Brædstrup. Fabrikken producerer på nuværende tidspunkt svinefoder.

147. DLG overtager en række af AAA's lagre. Den samlede lagerkapacitet, der overgår til DLG, er […] tons. Ifølge DLG har selskabet i stigende omfang manglet lagerkapacitet, og med overtagelsen af AAA's lagre kan DLG reducere sine planlagte investeringer i lagerfaciliteter i AAA's område med […]. DLG havde planlagt at etablere nye lagerfaciliteter i […].

148. Lageret i Hasselager deles 50/50 mellem DA og DLG. Parterne påtænker at drive lageret efter samme principper, som parterne driver Fredericia Grain Terminal I/S. Der er således efter det oplyste alene tale om et lagersamarbejde uden involvering i driftsmæssige forhold. AAA anvender i dag lageret til industriafgrøder, men DA og DLG har til hensigt at anvende lageret som bulkterminal for korneksport samt oplagring, knusning og udlevering af sojaskrå til landmandskunder.

149. Som nævnt har DA og DLG aftalt, at varebeholdninger, driftsmateriale, indkøbskontrakter, salgskontrakter og medarbejdere overdrages til den part, der overtager den tilhørende aktivitet.

150. DLG overtager endelig en række kapitalandele i AAA's associerede selskaber, jf. Tabel 6.

Tabel 6: Kapitalandele som DLG overtager i AAA's associerede selskaber

AAA associerede selskaber	Bogført værdi af AAA's kapitalandele pr. 1/1 2010 i kr.
DLG	[…]
Aktieselskabet KFK (BTC)	[…]
BTC indskudskapital	[…]
JSC Rezekne	[…]
DanGrønt A/S	[…]
KFK Administrator A/S	[…]
Danhatch	[…]
Danhatch, lånekapital	[…]
Dan Gødning A/S	[…]

Kilde: Parterne

151. Baltic Transhipment Center (BTC) er aktiv på markedet for salg af planteavlsprodukter og råvarer til foder i Letland. JSC Rezekne hører ligeledes hjemme i Letland.

152. DanGrønt A/S driver Nordeuropas største grønttørringsvirksomhed og dyrker i samarbejde med danske landmænd græs og lucerne. Selskabet er endvidere leverandør af alle former for foder til heste.

153. KFK Administrator A/S var et komplementarselskab i KFK Fællesdrift K/S. Selskabet er i dag omdannet til et ApS og er uden selvstændige aktiviteter.

154. DanHatch A/S er en af Europas største rugerikoncerner. DLG's ejerandel i DanHatch A/S stiger fra 38 pct. til 44 pct. ved overtagelsen af AAA's ejerandele.

155. Dan Gødning A/S producerer flydende gødning. DLG's ejerandel stiger fra 33,3 pct. til 34,9 pct.

3.7.4 Overordnet forskydning af ejerforhold

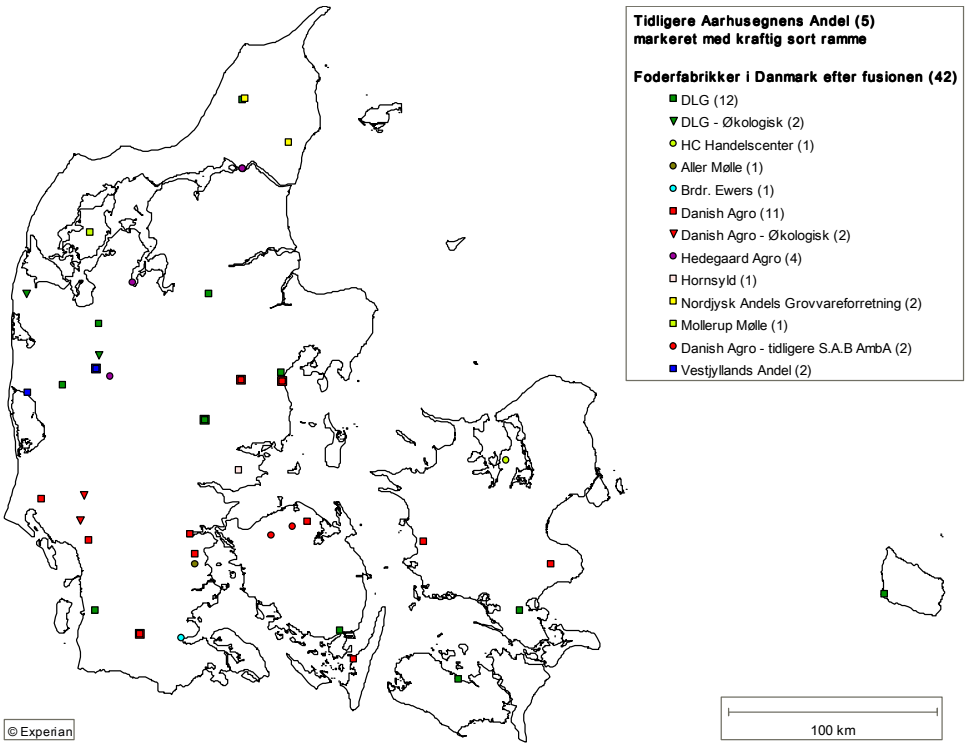
156. Som det vil fremgå af vurderingsafsnittet, vil fusionen mellem DA og AAA særligt kunne have betydning for markederne for produktion og salg

af færdigfoder. Før de tre fusioner havde DA produktionsfaciliteter på Sjælland, Fyn og i den sydlige halvdel af Jylland. Efter fusionerne får DA to store produktionsanlæg i Århusområdet og kan derved producere foder højere oppe i Jylland. Endvidere udvider DA sin produktionskapacitet på Fyn, jf. Figur 4.

157. Før de tre fusioner havde DLG foderproduktion over hele Danmark. Efter fusionerne overtager DLG et mindre produktionsanlæg i Brædstrup.

158. Vestjyllands havde før fusionerne foderproduktion i Vestjylland. Efter fusionerne overtager Vestjyllands endnu et produktionsanlæg i Vestjylland.

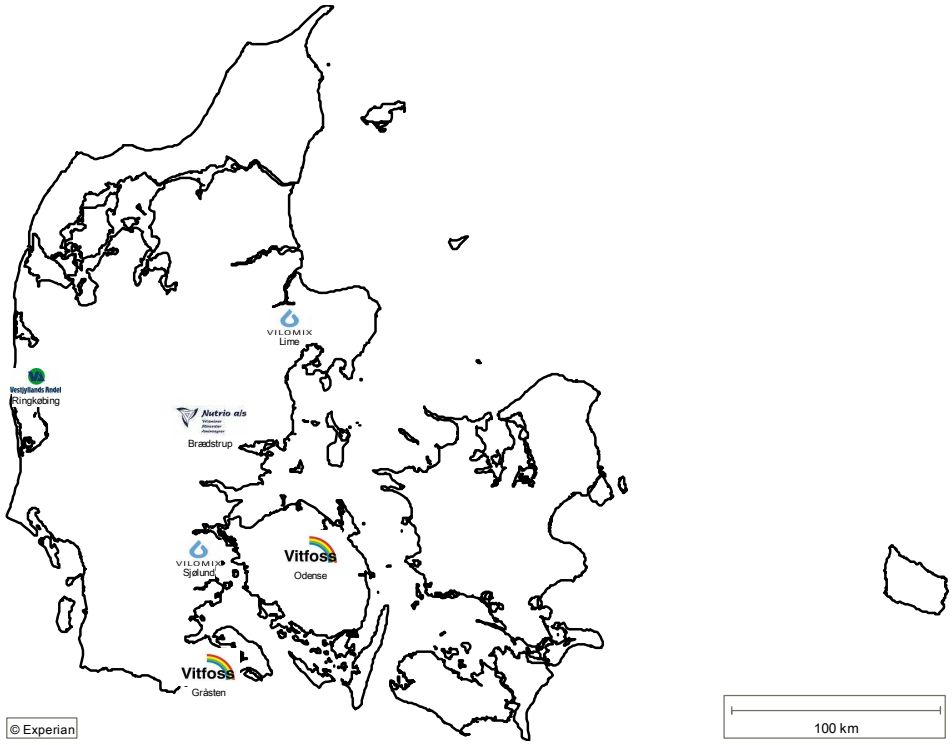
Figur 4: Foderfabrikker i Danmark efter fusionerne



Kilde: Konkurrencestyrelsens tilvirkning.

159. Fusionen mellem DLG og AAA vil særligt kunne have betydning for markederne for premix- og mineralblandinger. Før fusionerne var der tre store producenter af premix- og mineralblandinger i Danmark: Vilomix A/S, Vitfoss A/S og Nutrio A/S. Herudover er Vestjyllands en lille aktør på markedet. Efter fusionerne overtager DLG Nutrio A/S. Da Vitfoss A/S er et DLG-datterselskab, bliver der derfor efter fusionerne kun to store premix- og mineralblandingsproducenter i Danmark jf. Figur 5 nedenfor.

Figur 5: Placering af premixfabrikker i Danmark



Kilde: Parterne

160. Derudover overtager DLG en række af AAA's lagerfaciliteter i AAA's tidligere kerneområde i og omkring Århus. Dette vil dog ikke blive berørt i vurderingsafsnittet, da overtagelsen af lagerplads i sig selv ikke vurderes som væsentlig for fusionernes virkning på den effektive konkurrence i markedet.

3.8 AAA's økonomiske situation forud for fusionerne

161. Ifølge parternes oplysninger stod det i slutningen af 2009 og starten af januar 2010 klart for ledelsen i AAA, at AAA var i alvorlige økonomiske vanskeligheder.

162. Den 22. december 2009 meddelte AAA's hovedbankforbindelse, at der skulle iværksættes markante tiltag for at undgå, at AAA kom i en finansiel og likviditetsmæssig krise, som kunne true den økonomiske overlevelsesevne.

163. I den første uge af januar og i forbindelse med forberedelsen af årsafslutningen viste en foreløbig intern opgørelse, at driftsunderskuddet for

2009 var omkring 140-150 mio. kr. Årsagen til underskuddet er ifølge parterne ineffektiv drift, manglende risikostyring kombineret med, at AAA har gennemført væsentlige og underskudsgivende tilkøb af nye aktiviteter.

164. Ifølge parterne forværres de økonomiske problemer af yderligere to forhold: 1) AAA har store indeståender på anfordring fra sine andelshavere og kunder. Disse indskud kan hæves fra dag til dag, så hvis andelshaverne blev betænkelige ved situationen, kunne de trække deres penge ud til stor skade for AAA's likviditet. 2) AAA har oplagt korn, såsæd og gødning for andelshavere og kunder samt forudbetalinger hertil. I tilfælde af en konkurs vil den enkelte landmand miste sine indeståender, oplagte kornbeholdninger samt forudbetalinger og være henvist til at anmelde et simpelt krav i det konkursramte selskab.

165. Den 11. januar kontaktede AAA DA og DLG med henblik på at afdække mulighederne for en fusion, der skulle redde AAA fra økonomisk sammenbrud. Den 13. januar 2010 indgik AAA en rammeaftale med et konsortium bestående af DA og DLG om overtagelse af AAA.

166. Den 22. januar 2010 har AAA's revisor opgjort driftsunderskuddet til 211,6 mio. Parterne har tilkendegivet at det reelle driftsunderskud nærmere skal opgøres til 234,7 mio. kr., da revisorernes opgørelse ikke tager højde for yderligere varelagernedskrivning, nedskrivning af goodwill og betaling af fratrædelsesgodtgørelse til den tidligere direktør i AAA.

167. Den 1. februar 2010 trådte AAA i betalingsstandsning. Parterne har anført, at der ikke er mulighed for en akkordløsning, og at alternativet til fusionerne er, at AAA går konkurs.

3.9 Markedsbeskrivelse

3.9.1 Grovvarebranchens omsætning med landbruget

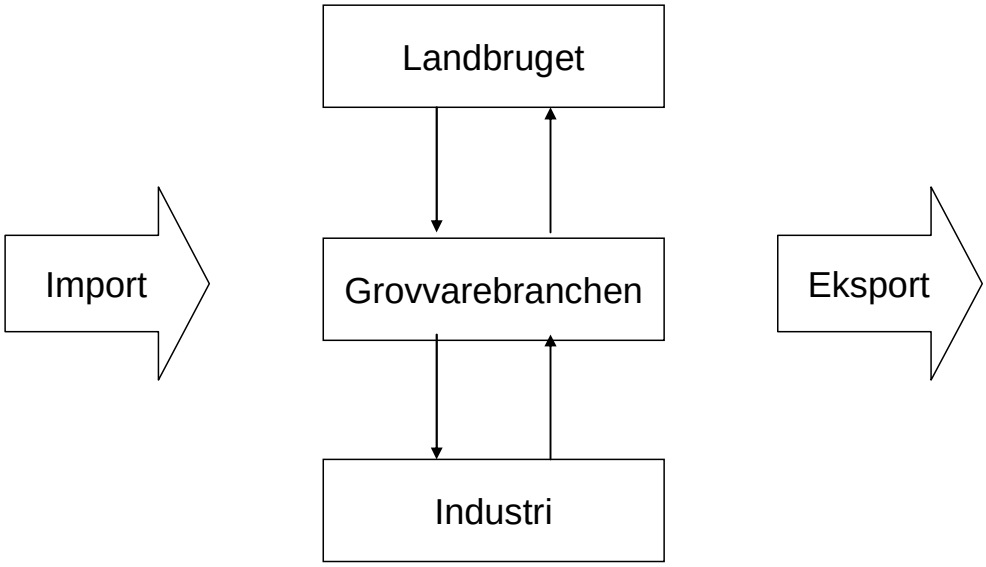
168. Grovvarebranchens hovedopgave er at forsyne landbruget med et bredt sortiment af råvarer, der bruges i landbrugsproduktionen, samt at aftage landbrugets overskydende produktion af vegetabilske produkter.

169. Grovvareselskabernes hovedaktiviteter består i indkøb af afgrøder fra landmændene, produktion og salg af foderstoffer og såsæd samt salg af gødning og planteværn. Derudover beskæftiger en del af grovvareselskaberne sig med en række andre aktiviteter, såsom energi, forsikring mv. Nogle selskaber ejer/er medejere af aktiviteter inden for andre dele af fødevareproduktionen.

170. Der er en nær tilknytning mellem landbruget og grovvarebranchen, som beror på, at grovvareselskaberne opkøber landbrugets produktion af

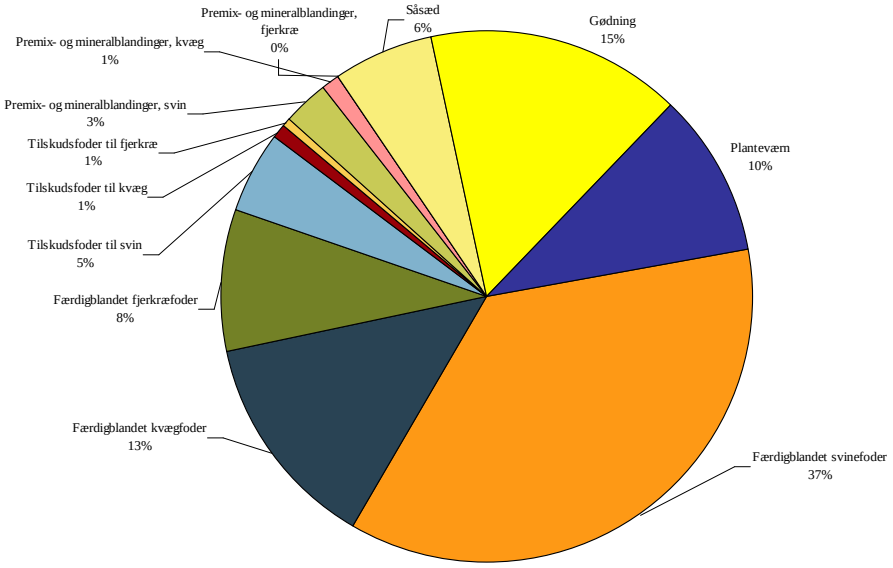
bl.a. korn, samtidig med at grovvareselskaberne leverer foder, foderråvarer, gødning, såsæd og planteværn mv. til landbruget. Grovvareselskaberne spiller en central rolle i landbruget, hvilket illustreres i Figur 6 nedenfor. Endvidere er landmændene i stor udstrækning andelshavere i grovvareselskaberne.

Figur 6: Omsætningsvejene i grovvarebranchen



171. Salg af foder udgør langt den største del af omsætningen i grovvarebranchen og udgør branchens væsentligste produktion. Omsætningen i branchen af færdigblandet foder, tilskudsblandinger, premix- og mineralblandinger, gødning, såsæd og planteværn er fordelt som angivet i Figur 7.

Figur 7: Fordeling af grovvarebranchens salg af færdigblandet foder, tilskudsblandinger, premix- og mineralblandinger, gødning, såsæd og planteværn (2009)



Kilde: Konkurrencestyrelsens beregninger.

3.9.2 Grovvareselskabernes indkøb af afgrøder

3.9.2.1 Korn

172. Det danske landbrug producerer omkring 9 mio. tons korn om året. Korn er langt den vigtigste afgrøde. Betydningen af korn fremgår af, at 76 pct. af de danske landbrugsbedrifter har korn, heraf har 41 pct. udelukkende korn.

173. Der har i hele landbrugssektoren været en betydelig strukturudvikling hen imod færre, men større landbrug, herunder også i landbrug, der alene dyrker korn.

Tabel 7: Den danske kornhøsts omsætningsveje (2008)

	Mio. kg	Pct.
Høst efter svind	8.801	
Import	1.690	
Til disposition	10.491	
Såsæd	285	3
Salg til foderblandinger	6.504	73
Salg til mølleindustri	516	6
Salg til industrien	321	4
Eksport	1.248	14
I alt anvendt	8.874	100

Note: Forskellen mellem "Til disposition" og "I alt anvendt" er lagerforskydning.
Kilde: Danmarks Statistik.

174. Der skelnes mellem foderkorn og brødkorn. Landmanden skal allerede beslutte ved indkøb af såsæden, om han vil producere korn til foder eller brød. Korn, der anvendes til brød, skal være proteinrigt, for at brødet kan hæve. Det kræver dels særlige sorter, dels meget gødning. Af den samlede kornhøst anvendes 73 pct. til foderblandinger, jf. Tabel 7.

175. Tidligere var der områder i Danmark, der havde et betydeligt korn-overskud, mens andre havde underskud. Det medførte omkostninger til transport og prisforskelle. Der er i dag overskud i alle områder, og der er derfor ikke behov for væsentlige transporter mellem landsdelene, og prisforskellene mellem landsdelene er udlignet.

176. Kornpriserne svinger over tid (også inden for det enkelte høstår), bl.a. afhængigt af priserne på verdensmarkedet.

3.9.2.2 Foderråvarer / proteinråvarer

177. Grovvareselskaberne importerer foderråvarer til brug for deres egen produktion af færdigfoder, samt til brug for landmændenes hjemmeblanding af foder.

178. Landmændene køber foderråvarer hos grovvareselskaberne, og soja er langt den vigtigste foderråvare. Dette gælder især ved hjemmeblanding af svinefoder, jf. herom senere, idet soja er en bedre proteinkilde end raps. Ved produktion af foder til kvæg kan der i højere grad skiftes mellem soja og raps.

179. Det spiller imidlertid en rolle for landmandens omkostninger, hvis han vælger begge foderråvarer, idet det kræver 2 lagre, og en del landmænd vælger derfor kun at anvende soja, der er den vigtigste råvare.

180. Sojaskrå og sojakager importeres typisk fra Sydamerika, og landes i havne i Jylland, hvorfra det fordeles med bil til hele landet (inkl. foderfabrikkerne på Sjælland). Udover soja importeres også solsikke, mens rapsprodukter primært indkøbes i Danmark.

181. For at minimere transportomkostninger sker importen af foderråvarer i store portioner på skibe, der kræver adgang til havne med stor dybde.

3.9.3 Foder (produktion, salg og distribution)

182. Svinefoder kan enten bestå af færdigfoder eller hjemmeblandet foder på basis af tilskudsfoderblandinger eller på basis af premix- eller mineralblandinger. Godt halvdelen af det foder, der bruges i svineproduktionen er hjemmeblandet.

183. Kvæg fodres med grovfoder og kraftfoder og/eller råvarer samt mineralblandinger. Grovfoderet, som landmanden selv producerer, består hovedsagelig af majsensilage, men kan også være korn- eller græsensilage[1].

184. Da grovfoder ikke kan opfylde 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 selv producerer), indkøbte råvarer som sojaskrå, roepiller og rapskager samt mineralblandinger, eller alternativt købe færdig kraftfoder hos grovvareselskaber (pelleteret kraftfoder).

185. Fjerkræ fodres primært med færdigfoder, men kan alternativt fodres med korn og premix- og mineralblandinger. Produktionen af fjerkræfoder skal opfylde en række krav med henblik på at bekæmpe salmonella.

3.9.3.1 Produktion af foder

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

187. *Færdigblandet foder* udgør den største andel af omsætningen i grovvarebranchen, dvs. foder til fjerkræ, kvæg og svin.

188. Råvarerne i færdigfoderblandinger omfatter bl.a. korn, oliekager eller -skrå, roer, vitaminer og mineraler. Den nærmere sammensætning afhænger af en række forhold, herunder hvilke dyr, foderet er til, samt om der er tale

[1] Ensilage er dyrefoder fremstillet ved hjælp af en gødningsproces.

om små eller store dyr. En gris skal fx have byg, foderhvede, sojaskrå, fedt, vitaminer og mineraler, mens kvæg skal have roer, græs og oliekager/skrå, vitaminer og mineraler. Der er forskel på størrelsen af de foderpiller, som dyrene indtager.

189. Grovvareselskaberne producerer foderblandinger og har mulighed for at tilbyde et differentieret produkt, idet en foderblanding kan sættes sammen på mange forskellige måder. Det er særligt indholdet af mineraler, vitaminer og proteiner, der kan variere, og landmanden kan vælge den sammensætning, der passer bedst til avlsprogrammet på den enkelte bedrift. Overordnet set er foderblandingerne imidlertid forholdsvis ens, og alle grovvareselskaber kan mere eller mindre tilbyde de samme produkter til landmændene.

190. Foder til det danske marked fremstilles stort set udelukkende på danske anlæg. Der er knap 50 anlæg og en samlet kapacitet i Danmark på godt […] tons. Derudover forsynes danske landmænd via importeret foder, primært fra Nordtyskland.

191. Overordnet kan foder til svin, fjerkræ og kvæg produceres på samme fabrik. Opdeling af foderproduktionen på forskellige fabrikker eller linjer på fabrikkerne skyldes bl.a., at der i Danmark kun må produceres fjerkræfoder på fabrikker, som er HACCP-godkendt[2] ifølge reglerne for ”God produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder”[3]. Der er godkendt 20 fjerkræfoderfabrikker pr. 1. kvartal 2010.

192. Dertil kommer opdeling af foderproduktionen i forbindelse med anvendelse af fiskemel. Som udgangspunkt betyder dette, at en virksomhed, der fremstiller foder med indhold af fiskemel (svine- og fjerkræfoder) ikke lovligt kan fremstille foder til kvæg på samme fabrik. Tilladelse kan imidlertid opnås, hvis produktion sker separat, men der er kun ganske få virksomheder på landsplan, der har en sådan særlig godkendelse.

193. For kvægfoder findes der desuden frivillige aftaler mellem foderstofproducenterne og Dansk Kvæg om brugen af aflatoxin, antibiotika og animalsk fedt i foder til kvæg.

194. Under forudsætning af overholdelse af ovennævnte regler og principper, kan der veksles mellem produktion af hhv. fjerkræ-, kvæg- og svinefoder, idet der dog skal udskiftes matricer af hensyn til størrelsen af foderpil-

---

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

[3] Regelsæt for "God produktionspraksis for fremstilling af fjerkræfoder" er en aftale indgået mellem Det Danske Fjerkræraad og DAKOFO (Danske Korn- og Foderstof- Im- og Eksportørers Fællesorganisation). Formålet med aftalen er at definere overordnede regler for god produktionspraksis ved fremstilling af fjerkræfoderblandinger til den erhvervsmæssige fjerkræproduktion med henblik på at bekæmpe og kontrollere forekomst af salmonella i foderet.

lerne. Det vil dog være nemmere at skifte fra produktion af kvægfoder til produktion af svinefoder pga. begrænsningerne vedrørende fiskemel.

195. *Fodertilskudsblandinger* er et koncentrat af mineraler og vitaminer samt protein, typisk i form af soja. Tilskudsblandingen skal kun tilsættes korn, før den gives til grisene. Denne form for foderblanding bruges typisk på landbrug med få grise, og afsætningen af tilskudsfoder er stærkt faldende til fordel for premix- og mineralblandinger.

196. *Premix- og mineralstofblandinger* er en kombination af vitaminer og mineraler, som i landmandens hjemmeblandeanlæg tilsættes protein i form af soja samt korn og fedt. Premix- og mineralstofblandinger købes af grovvareselskaberne. Hjemmeblanding på basis af premix- og mineralblandinger eller ved brug af enkeltprodukter svarer stort set til produktionen af en foderblanding på foderstoffabrikkerne.

197. Det er især med hensyn til svinefoder, at spørgsmålet om valg af færdigfoder/hjemmeblanding har betydning. Det skyldes, at det er på dette område, at 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.

198. Et anlæg til brug for hjemmeblanding af foder til svin kan løbe op i betydelige summer afhængigt af, hvad der i forvejen er af udstyr på gården. En investering på omkring 1-2 mio. DKK er ikke urealistisk.[4]

199. En slagtesvineproducent med en besætning på over 1.000 slagtesvin og en besætning på over 3-400 søer vil størrelsesmæssigt kunne være potentiel hjemmeblander, men der er også andre forhold der har indflydelse på valget om at blive hjemmeblander.[5] Der er bl.a. et højt tidsmæssigt forbrug forbundet med hjemmeblanding, idet det tager 2-3 timer om dagen at producere hjemmeblandet foder. Herudover skal de fleste landbrug uddanne deres personale til at anvende hjemmeblandingsanlægget.[6]

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

201. Kornprisen kan derfor være en medvirkende faktor for landmandens beslutning om selv at blande foderet eller ej. Grovvareselskaberne har tidli-

---

[4] Kilde: Dansk Svineproduktion – Rapport nr. 34. Hjemmeblanding af foder.
[5] Kilde: Landbrugets Rådgivningscenter, Skejby.
[6] Kilde: Bl.a. referat fra møde med Nordjysk den 2. februar 2010.

gere oplyst, at flere landmænd vælger at blive hjemmeblandere, når kornprisen er lav.[7]

3.9.3.2 Salg af foder

202. Grovvarebranchen omsatte i 2009 samlet for ca. […] kr. foder.

203. Foder sælges af grovvareselskaberne på kontrakt af kortere eller længere varighed. Førhen blev der hovedsageligt tegnet 12 måneders kontrakter på svine- og fjerkræfoder, mens der på kvægfoder blev tegnet 6 måneders kontrakter. Der er dog for alle fodertyper sket en ændring, da kornpriserne steg i 2007/08. En del landmænd er gået over til kortere kontrakter på 6 eller 3 måneder. Nogle er endda gået over til handler på dagsbasis.

204. Der har i de sidste 20-25 år været en kontinuerlig stigning i antallet af svin, men i 2008 er der sket et fald, primært som følge af en betydelig eksport af smågrise. Antallet af besætninger er faldet fra omkring 44.000 til knap 6.000 i løbet af de sidste 20-25 år. Der er således flere svin fordelt på færre besætninger i dag end for knap 20 år siden. Strukturudvikling i landbruget har betydet, at knap 12 pct. af besætningerne i 2008 havde knap 42 pct. af svinene.

205. Fjerkræbestanden har været jævnt faldende i en årrække, mens kvægbestanden er stagneret efter ligeledes at være faldet[8]. Strukturudviklingen i landbruget har også her betydet færre besætninger med flere dyr.

206. 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. I forbindelse med valg af foderleverandør benytter landmændene ofte rådgivere[9] for at kunne inkludere de seneste resultater omkring fodringsmetoder og foderblandinger. Foderrådgivernes primære opgave er at vejlede om den rigtige type foder (indhold og substans) samt om optimering af økonomien hos landmanden. Ifølge det oplyste,[10] er rådgiverne ofte medvirkende ved valg af foderleverandør, idet de sammenligner priser og foderkvalitet fra forskellige udbydere,[11] og evt. indhenter tilbud for landmanden. Nogle landmænd går sammen i indkøbsforeninger. De tre største

---

[7] Jf. Grovvarefusionen 2002.
[8] Kilde: Danmarks statistik og statistik fra Danske Slagterier
[9] Grovvarevirksomhederne har rådgivere, men mange landmænd benytter sig af uafhængige rådgivere fra landboforeningerne eller landbrugets organisationer.
[10] Kilde: Landbrugsrådgiverne.
[11] De rådgivere styrelsen har været i kontakt med, udarbejder webbaserede optimeringsprogrammer, som landmændene kan købe sig adgang til i forbindelse med sit indkøb. Derudover har Landbrug og Fødevarer en vejleding om indgåelse af foderkontrakter på deres hjemmeside.

indkøbsforeninger står tilsammen for […] pct. af det samlede indkøb af færdigfoder til svin, og deres omsætning er stigende. Indkøbsforeningerne er ikke sammensat efter geografiske kriterier, men har medlemmer fra hele landet. Foreningerne benytter ofte licitation, hvor flere grovvareselskaber indbydes til at afgive tilbud. Resultater fra de seneste licitationer viser, at vinderne skifter fra gang til gang.

207. Grovvareselskaberne opererer ikke med prislister, men prisen beregnes som tilbud på dagsbasis. Prisen for foderet fastsættes ud fra priserne på råvarer med et tillæg til faste og variable produktions- og salgsomkostninger, jf. Tabel 8. Dertil kommer grovvarevirksomhedernes avance. Prisen fastsættes ud fra genafskaffelsesprisen på råvarer. Derudover spiller aftalens varighed, leveringshyppighed, ordrernes størrelse mv. en rolle for prisen. Prisen kan være fast i hele perioden, eller der kan aftales en regulering.

Tabel 8: Kalkulation af prisen ekskl. avance på en foderblanding til svin

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

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

3.9.3.3 Distribution af foder

208. DLG og DA har fabrikker spredt over det meste af landet. Det er væsentligt flere fabrikker der producerer svinefoder end de øvrige fodertyper. De øvrige danske grovvareselskabers fabrikker er koncentreret i visse regioner. Placeringerne af fabrikkerne er til dels historisk betinget, hvor mange tidligere har tilhørt mindre, lokale grovvareselskaber. Efterhånden er en stor del af disse via fusioner indgået i større enheder. Der er også blevet nedlagt en ikke ubetydelig andel af fabrikkerne. Branchen har som helhed overskudskapacitet på produktionsanlæggene.

209. Importen sker primært gennem ATR, der ikke har produktionsfaciliteter i Danmark, samt via DLG's import fra egne fabrikker i Nordtyskland.

210. Grovvareselskabernes afsætningsmønster viser, at en stor del af kunderne forsynes fra den nærmeste fabrik. Det er dog ikke entydigt. […] Dette hænger ifølge det oplyste sammen med, at de grovvareselskaber, der har fle-

re fabrikker – ved hver ordre – optimerer produktionen i forhold til afstand, kapacitet, kapacitetsudnyttelse og kørselsruter.[12]

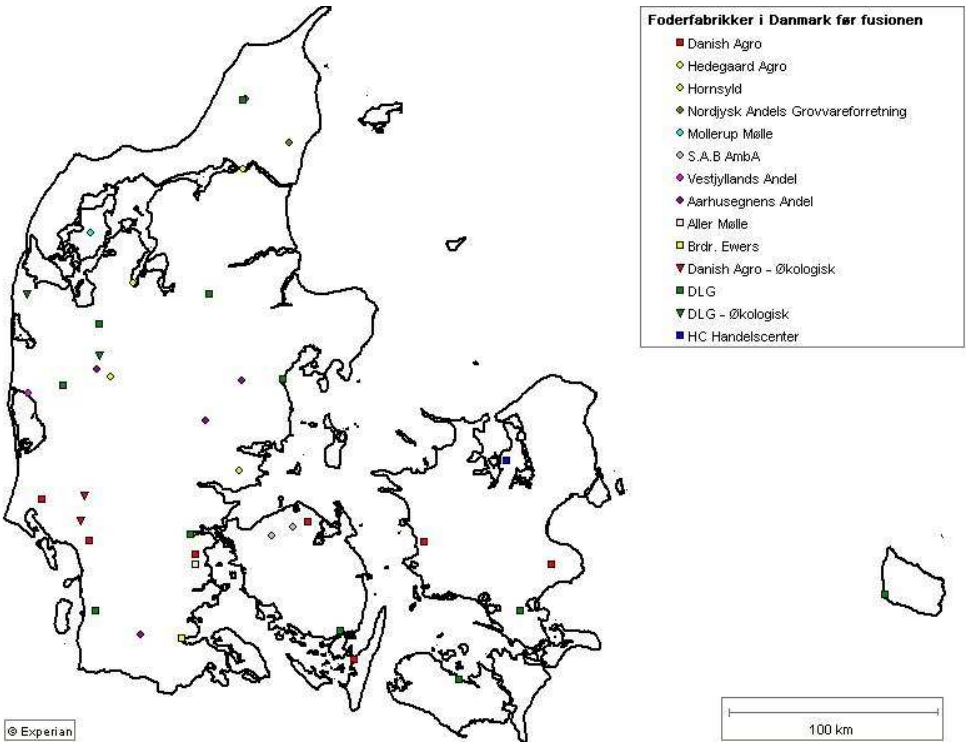
211. For de øvrige større aktører, der ikke har samme spredning af fabriksfaciliteter som DLG og DA, gælder det, at:

- SAB forsyner området fra Vestjylland til Sjælland fra fabrikker på Fyn.
- AAA forsyner sine kunder i Jylland, på Fyn og Sjælland fra fabrikker beliggende vest for Århus.
- ATR forsyner kunderne fra fabrikker beliggende 40-50 km syd for den danske grænse. ATR dækker hovedparten af Jylland og Fyn.

212. Foderfabrikkernes placering og ejerskab før fusionerne fremgår af Figur 8.

[12] Kilde: Parterne m.fl.

Figur 8: Kort over produktionsfaciliteter



Kilde: Konkurrencestyrelsens tilvirkning.

213. Transportomkostninger spiller en vis rolle for prisen på foder, jf. Tabel 8 ovenfor, hvoraf det fremgår, at transportomkostninger udgør 4-5 pct. af prisen på svinefoder.

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

215. Selskaberne har opgjort gennemsnitstransportafstanden for svinefoder til 65-90 km. Kvægfoder og fjerkræfoder transporteres 100-150 km i gennemsnit. De store variationer i de gennemsnitlige transportafstande mellem virksomhederne er begrundet i, at der er stor forskel på den geografiske placering og spredning af selskabernes anlæg og betyder, at transportomkostningerne udgør en større del af prisen på kvæg- og fjerkræfoder end svinefoderprisen, jf. Tabel 9.

Tabel 9: Transportomkostninger ved foder

	Gns. pris i kr./100 kg	Transport andel af prisen i %	Pct.-forøgelse ved 100 km
Svin	150 – 160	4,5 - 5	2,0 - 2,5
Kvæg	150 – 170	6,5 - 7,5	2,0 - 2,3
Fjerkræ	180 – 190	5,0 - 6,0	1,8 - 2,0

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

216. Hvis der skal transporteres foder over Storebælt, betyder det ekstra omkostninger i form af broafgift. Fragtomkostninger over Storebælt udgør 2,3 kr. pr. 100 kg. med en fuldt lastet foderbil med 25-30 tons.[13] Hvis en sjællandsk landmand, der producerer korn og svin, handler både korn og færdigfoder med et jysk grovvareselskab, så skal kornet først transporteres over Storebælt, hvorefter færdigfoderet (der indeholder kornet) skal transporteres tilbage over Storebælt. Denne dobbelte transport betyder, at transportomkostningerne øges med 4 pct. Disse ekstra omkostninger reduceres dog ved, at transporten af råvarerne fra havne i Jylland til Sjælland kan spares. Da råvarerne vægtmæssigt udgør omkring 35-40 pct. vil nettoekstraomkostningerne ved transporten til Sjælland, ifølge styrelsens beregning, blive reduceret til ca. 2,5 pct.

3.9.4 Premix- og mineralblandinger

217. Premix- og mineralblandinger er blandinger af et antal forskellige koncentrerede vitaminer, mineraler, enzymer etc. Blandingerne tilsættes et såkaldt bærestof/fyldstof, der bevirker, at produktet kan håndteres i store industrielle foderproduktionsanlæg eller i de hjemmeblandingsanlæg, der findes i primærlandbruget. Premix- og mineralblandinger er således blandinger af tilsætningsstoffer og er ikke egnet som direkte føde til dyr, men tilsættes derimod en blanding af korn, proteinråvarer og fedt i produktionen af færdigfoder til dyr. Tilsætningen sker for at øge væksten, ydeevnen eller sundheden hos dyr.

218. Premix- og mineralblandinger varierer med hensyn til indholdet af vitaminer, mineraler og koncentrationsgrad. Koncentrationsgraden er stigende, jo mere teknisk foderanlægget er. Der er forskel på en premixblanding og en mineralblanding.

219. En premixblanding er en højkoncentreret blanding af vitaminer, et bærestof og mikromineraler. Den anvendes i foderstofindustrien og hos enkelte

[13] Kilde: DLG

landmænd med registrering i plantedirektoratet. Premixblandinger indgår som regel med 0,2 pct. af indholdet i *færdigfoderblandinger* produceret på industrielle foderproduktionsanlæg.

220. En mineralblanding er en blanding af vitaminer, et bærestof, mikromineraler og makromineraler, der har en lavere koncentrationsgrad end premixblandinger. Mineralblandinger kan anvendes uden særlig tilladelse i landbruget og er det mest almindelige, når landmændene laver hjemmeblandet svinefoder. Mineralblandinger indgår med 2-4 pct. af indholdet i det færdige foder, der blandes på landmændenes hjemmeblandingsanlæg.[14]

221. Handelsmønstret for mineralblandinger er kendetegnet ved, at nogle landmænd køber på kontrakt, mens andre landmænd køber fra dag til dag. De senere år har der været en udvikling hen imod kortere kontrakter. Eksempelvis sker over […] pct. af fusionsparternes salg af kvægmineraler på 0-6 måneders-kontrakter og over […] pct. af salget på 0-3 måneders-kontrakter.[15]

222. De tre største europæiske producenter af premix- og mineralblandinger er DSM, Nutreco og Provimi, der ifølge parterne har mere end 50 pct. af det europæiske marked. Selskaberne er alle børsnoterede.

223. I Danmark findes seks produktionsanlæg til produktion af premix- og mineralblandinger, hvoraf DLG og DLA-medlemmerne ejer de to største anlæg. DLG (Vitfoss A/S) har to produktionsanlæg i henholdsvis Gråsten ([…] tons) og Odense ([…] tons) med en samlet kapacitet på […] tons. DLA-medlemmerne (Dansk Vilomix A/S) har to produktionsanlæg i henholdsvis Lime på Djursland og i Sjølund med en samlet kapacitet på […] tons. Vestjyllands har et produktionsanlæg i Ringkøbing med en produktionskapacitet på ca. […] tons. AAA's datterselskab, Nutrio, har et produktionsanlæg i Brædstrup med en produktionskapacitet på ca. […] tons.

224. Vitfoss A/S har ikke direkte salg til landmændene i Danmark. Selskabets produkter sælges udelukkende gennem grovvareindustrien, herunder DLG, Ewers, Hornsyld og Mollerup. Dansk Vilomix A/S sælger dels direkte til landmændene i Danmark, dels gennem grovvareindustrien, herunder DA, Vestjyllands, Nordjysk, Hedegaard samt øvrige medlemmer af DLA. Af Vitfoss A/S' samlede omsætning udgjorde eksporten knap […] pct. i 2009, mens Nutrio A/S eksporterede […] pct. af selskabets samlede produktion i 2009.

225. De premix- og mineralblandingerne, der produceres af Vitfoss A/S og Nutrio A/S kan opdeles i en række hovedkategorier. Det drejer sig om (i) mineralblandinger til svin til anvendelse i primærlandbruget, dvs. hjemme-

[14] Kilde: COMP/M.4617 Nutreco/BASF, pkt. 13. (premixes og basemixes).
[15] Kilde: Parterne

blanding, (ii) mineralblandinger til kvæg til anvendelse i primærlandbruget, og (iii) premixblandinger til forblanding i industrielle foderproduktionsanlæg, dvs. til produktion af færdigfoder.

226. Parterne har oplyst, at der stort set ikke er begrænsninger i muligheden for at substituere en premixblanding fra en leverandør med en premixblanding fra en anden leverandør, idet det er de samme næringsstoffer (råvarer), der anvendes i alle lande, og idet fremstillingsprocessen grundlæggende er ens. Foderoptimeringsprincipperne og vurderingen af, hvad der er den optimale ernæringsmæssige sammensætning, varierer dog fra land til land.

227. Parterne har endvidere oplyst, at der inden for EU ikke er hindringer for varernes frie bevægelighed i form af told og afgifter, importkvotaordninger eller nationale reguleringer, og at der ikke gælder særlige nationale myndighedskrav, der kan hindre varernes frie bevægelighed. Regelsættene i de øvrige europæiske lande, som ikke er medlem af EU, er ofte forskellige fra reglerne i EU.

228. Parterne har herudover oplyst, at omkostningerne til transport af premix- og mineralblandinger ikke udgør en hindring for import, da disse omkostninger kun udgør en relativ lille andel af den samlede pris for færdigfoder. Det skyldes, at premix- og mineralblandingerne kun udgør en meget lille del af færdigfoderet, jf. ovenfor.

229. Importen til Danmark af premix- og mineralblandinger er dog meget begrænset. Dette skyldes ifølge parterne to forhold: For det første, at størstedelen af produkterne sælges af de danske grovvareselskaber, der har opbygget produktionskapacitet til premix- og mineralblandinger for at kunne servicere egen produktion af færdigfoder og for at kunne servicere hjemmeblanderne. For det andet, at import til Danmark ikke er særlig lukrativt, da avancerne ved salg i Danmark er lavere end ved salg i resten af Europa.

230. Der importeres en større mængde hollandsk produceret premix- og mineralblandinger til kvæg end til svin. Dette skyldes, at der blandt de danske kvægavlere er en relativt stor andel, der enten har hollandske rødder eller har præferencer for fodringskoncepter, der er udviklet i Holland.

3.9.5 Gødning

231. Gødning anvendes i landbrugets vegetabilske produktion.[16] Grovvareselskaberne omsatte i 2009 samlet gødning for ca. […] kr.

232. Landmanden kan vælge enten handelsgødning (kunstgødning) eller husdyrgødning, og husdyrgødning kan ofte erstatte handelsgødning.

[16] For yderligere uddybning se Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006 – The creation of Ferti Supply.

3.9.5.1 Husdyrgødning

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

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

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

3.9.5.2 Handelsgødning

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

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

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

239. Grovvareselskaberne indkøber gødning fra disse selskaber, som hovedregel i fællesskab gennem indkøbsselskaber. De vigtigste indkøbsselskaber er European Fertilizer, der står for hovedparten af indkøbet til DLG m.fl., og DLA Agro, der køber ind til DLA-selskaberne. Derudover er der enkelte andre importører, bl.a. B2B, ligesom landmændene også – enten alene eller i fællesskab – køber gødning direkte fra fabrikker eller grovvareselskaber i Polen eller Baltikum. Alle de virksomheder, som ønsker at importere gødning, skal være registreret hos Plantedirektoratet.

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

241. Gødning handles på kontrakter og hjemtages i perioden september til april forud for vækstsæsonen i marts/april. Der kan hjemtages supplerende mængder, men hovedmængden hjemtages én gang årligt. Grovvareselskaberne sælger typisk gødning til landmændene én gang om året.

3.9.6 Planteværn

242. 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.

243. Grovvareselskaberne omsatte i 2009 planteværn for samlet set […] kr.

244. Danmarks forsyning af planteværn kommer fra store udenlandske producenter af planteværn med datterselskaber i Danmark. De vigtigste er Bayer A/S (Tyskland), BASF A/S Crop Protection (Tyskland), DuPont Danmark ApS (Frankrig), Syngenta Crop Protection A/S (Schweiz), Monsanto Crop Sciences Denmark A/S (USA) og Cheminova A/S (Danmark). Kun Cheminova A/S har produktionsfaciliteter i Danmark, mens de øvrige importerer planteværnet eller evt. blot aktivstofferne fra deres moderselskab i udlandet.

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

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

247. Grovvareselskaberne har organiseret sig i indkøbsfællesskaber for at få forhandlingsstyrke over for de store udenlandske producenter af plante-

værn. Kontrakterne mellem producenterne og grovvareselskaberne om levering af planteværn indgås normalt i januar-februar måned. Nogle landmænd har organiseret sig i indkøbsfællesskaber, som indkøber planteværn direkte hos producenterne/importørerne af planteværn.

248. Grovvareselskaberne opbevarer planteværnet på centrallagere, hvorfra det distribueres til landmændene i pakker enten direkte eller via et detaillager. Grovvareselskaberne indgår typisk årskontrakter med landmændene, men leveringen til landmændene sker løbende, primært i perioden april-juni.

249. Planteværn er underlagt offentlig regulering. Et planteværnsmiddel må hverken importeres, sælges eller bruges i Danmark, medmindre midlet er godkendt af Miljøstyrelsen og har dansk etikette. Virksomheder, der omsætter midlerne, skal ligeledes godkendes. Endvidere er der regler for landmandens opbevaring mv. af planteværn.

250. Planteværn er pålagt afgift bl.a. med henblik på at regulere forbruget. Produkterne påsættes prismærker, der angiver detailprisen inkl. afgift. Prismærkeprisen er en maksimalpris, som detailhandlen ikke må overskride. Til gengæld må de gerne sælge produkterne billigere end angivet på mærket, men de skal stadig betale afgift af den mærkede pris.

251. Afgiftspligten påhviler producenten/importøren. Enhver virksomhed, der producerer planteværn eller importerer dem fra udlandet til videresalg, skal lade sig registrere hos SKAT som oplagshaver.

252. Importørerne har mulighed for at overlade afregningen af afgift til grovvareselskabernes indkøbere (fx DLG/AD eller DLA), hvis disse også er registreret. Flere af de store importører har benyttet denne adgang for at undgå den administrative byrde og ansvaret for at påføre mærker er derfor allerede i dag i mange tilfælde overladt til detailhandelens indkøbere.

3.9.7 Såsæd

253. Landmænd har brug for såsæd til udsåning på markerne med henblik på høst af såvel korn som andre afgrøder. Den enkelte landmands behov for sædekorn afhænger af bedriftens art, herunder bedriftens besætning og størrelse samt beliggenhed.

254. Grovvareselskaberne omsatte i 2009 såsæd for samlet set ca. […] kr.

255. Såsæd produceres af både danske og udenlandske producenter og distribueres til landmændene via grovvareselskaberne. Grovvareselskaberne kan forhandle alle de sorter, der er afprøvet og offentliggjort.

256. Sejet Planteforædling, Nordic Seed og AAA17 udøver forædlervirksomhed i Danmark. De danske forædlingsstationer har repræsentantaftaler med et antal udenlandske planteforædler.

257. Der forædles og udvikles løbende nye typer såsæd for derved at øge udbyttet og opnå mere hårdføre sorter. Således er udbyttet pr. hektar i Danmark øget markant over de seneste mange år.

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

259. Herefter skal materialet opformeres, hvilket er en slags masseproduktion og sker hos udvalgte landmænd på kontrakt. Dette sædekorn oprenses og bejdses herefter på grovvareselskabernes såsædsanlæg inde det sælges til landmændene til brug for udsåning.

260. Landmændenes valg af sort skifter fra år til år og afhænger i høj grad af resultaterne fra ”landsforsøgene”, da hovedparten af landmændene vælger deres sædekorn herudfra. Typisk vil en sort være forældet efter to til fire år.

3.9.8 Øvrige markeder

261. Fusionerne berører herudover en række andre markeder, herunder it-systemer, forsikring, udrugning af daggamle kyllinger, forsyning af fedt og olieprodukter til foder, energi samt veterinærmedicin.

262. Da det imidlertid er vurderingen, at disse markeder ikke i væsentlig grad påvirkes af fusionerne, er der ikke fokuseret yderligere på beskrivelse og efterfølgende afgrænsning heraf.

3.9.9 Lagre

263. Det har betydning for grovvareselskaberne, at de kan lagre store mængder af korn, da landmændene gerne vil af med kornet umiddelbart efter høst, hvorved landmændene undgår at investere i tørrings- og lagerfaciliteter. Da der er tale om større mængder, der først skal transporteres fra landmand til lager og derefter til fabrikkerne kan det være en fordel at lagrene ligger spredt geografisk og dermed i umiddelbar nærhed af landman-

[17] Sejet Planteforædling er hovedsageligt ejet af DLG, mens Nordic Seed er ejet af Abed Fonden, Pajbjerg A/S og en række af DLA gruppens medlemmer, herunder DA, Nordjysk og Vestjyllands.

den. Derved kan der spares transportomkostninger. Udover lagring af høstet korn er der behov for lagerplads til blandt andet gødning og foderråvarer (bl.a. soja) og sækkevarer.

264. For tiden mangler grovvareselskaberne lagerkapacitet. Det skyldes den gode høst i 2009. Manglende lagerkapacitet forekommer særligt i høstperioden og kan være et temporært, regionalt problem.

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

266. Hvis et grovvareselskab ønsker at udvide sin lagerkapacitet, kan det enten opkøbe eksisterende lagerfaciliteter eller opføre nye lagre. Overtagelse af eksisterende lagre frem for nyopførelse har den fordel, at der ikke skal indhentes byggetilladelser fra myndighederne. Opførelse af lagerfaciliteter kan nødvendiggøre udarbejdelse af en ny lokalplan afhængig af anlæggets størrelse. Udarbejdelse af nye lokalplaner er ifølge planloven en skønsmæssig beføjelse for den enkelte kommune. Kommunerne er dog forpligtet til at udarbejde lokalplansforslag og fremme sagen mest muligt, såfremt lokalplanen er inden for rammerne af de eksisterende kommuneplaner. Dog kan det være vanskeligt at opnå tilladelse, idet kommunerne grundet tung trafik og højden af siloerne i begrænset omfang giver tilladelse til nybyggeri af denne type[18].

267. Der er ikke afgrænset et marked for oplagring af korn.

3.10 Informationsindsamling

268. Konkurrencestyrelsen har i forbindelse med behandlingen af fusionerne indsamlet oplysninger fra fusionsparterne samt en række øvrige aktører, herunder grovvareselskaber, indkøbssamarbejder, møller og landbrugsrådgivere.

269. Den 2. og 3. februar 2010 blev der afholdt møder med (1) DLA Agro a.m.b.a., (2) Hornsyld Købmandsgaard A/S, (3) Hedegaard Agro, (4) Nordjysk Andel a.m.b.a, (5) 3S A/S, (6) LandboNord, (7) Brødr. Ewers A/S, (8) Gefion, (9) B2B Bonus a.m.b.a., (10) Lantmännen Cerealia, (11) Valsemøllen A/S og (12) Vestjyllands Andel a.m.b.a. Efter hvert møde blev der udfærdiget og godkendt et referat.

270. Den 1. februar 2010 offentliggjorde Konkurrencestyrelsen de planlagte fusioner på www.ks.dk og opfordrede tredjeparter til at komme med bemærkninger til fusionerne inden 5. februar 2010. Konkurrencestyrelsen har fået henvendelser fra virksomheder, branchesammenslutninger samt enkelt-

[18] Kilde: Fusionsparterne og møde med Brdr. Ewers den 3. februar 2010.

personer. Endvidere har Danske Svineproducenter og Landsforeningen af Danske Mælkeproducenter afgivet bemærkninger til fusionerne.

271. Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelser er mindre omfangsrige, end det sædvanligvis er tilfældet i fusionssager. Det skyldes, at parterne under hele forløbet har understreget sagens meget hastende karakter, idet der har været risiko for, at AAA ville gå konkurs. For at opnå en hurtig afgørelse har parterne ønsket at tilbyde tilsagn og få sagen afgjort på dette grundlag. Herved kunne Konkurrencestyrelsen afslutte informationsindsamlingen.

3.11 Høring

272. Konkurrencestyrelsen har foretaget partshøring af både DLG, DA og AAA i medfør af konkurrencelovens § 15 a, stk. 2. Parterne har alene afgivet bemærkninger til sagens faktiske forhold. Disse bemærkninger er indarbejdet i afgørelsen.

4. Vurdering

4.1 Afgrænsning af de relevante markeder

273. Det relevante marked for vurdering af et givet konkurrencemæssigt problem afgrænses ved en kombination af produktmarkedet og det geografiske marked.[19]

274. 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.

275. 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.

276. Der findes tre hovedårsager til de konkurrencemæssige pres, som virksomhederne udsættes for, nemlig efterspørgselssubstitution, udbudssubstitution og potentiel konkurrence. Ved afgrænsningen af det relevante marked har efterspørgselssubstitutionen ud fra et økonomisk synspunkt den mest umiddelbare og effektive disciplinerende indflydelse på leverandørerne af et givet produkt og især på deres prissætning. En virksomhed eller en gruppe af virksomheder kan ikke få nogen mærkbar indflydelse på de gældende salgsvilkår, som fx priserne, hvis kunderne uden vanskeligheder kan skifte til andre, substituerbare produkter eller til leverandører i andre geografiske områder. Markedsafgrænsningen går dybest set ud på at fastslå, om de pågældende virksomheders kunder i praksis har alternative forsyningskilder, og dette gælder både med hensyn til produkterne/tjenesteydelserne og med hensyn til leverandørernes geografiske beliggenhed.

277. Nedenfor afgrænses de for nærværende fusioner relevante produktmarkeder. For hvert produktmarked afgrænses det relevante geografisk marked.

278. Det vurderes samlet, at der kan afgrænses følgende relevante produktmarkeder i nærværende sag:

- Markedet for salg af færdigfoder til svin
- Markedet for salg af færdigfoder til kvæg
- Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

[19] Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EF-Tidende nr. C 372 af 9.12.1997, s. 5-13, pkt. 7-9.

- Markedet for salg af premix- og mineralblandinger
- Markedet for salg af foderråvarer
- Markedet for salg af planteværn
- Markedet for salg af såsæd
- Markedet for salg af gødning
- Markedet for indkøb af korn

4.1.1 Markedet for salg af færdigfoder til svin

4.1.1.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

279. Konkurrencerådet fandt i fusionen mellem DLG og KFK i 2002 (herefter Grovvarefusionen)[20], at der kunne afgrænses et produktmarked for færdigfoder til svin. Dette marked kunne afgrænses fra markedet for færdigfoder til henholdsvis kvæg og fjerkræ.

280. Kommissionen har tidligere afgrænset et overordnet produktmarked for alle fodertyperne uden hensyn til, hvilket dyr foderet skal anvendes til.[21] Kommissionen lod dog den endelige markedsafgrænsning stå åben, da markedsafgrænsningen ikke havde betydning for vurderingen af den pågældende fusionssag.

281. For så vidt angår efterspørgselssubstitution vil en landmand, der skal have færdigfoder til svin, ikke kunne anvende øvrige fodertyper, såsom færdigfoder til kvæg eller fjerkræ. Det skyldes bl.a., at foderet har en forskellig sammensætning. Der er således ikke efterspørgselssubstitution mellem færdigfoder til svin og færdigfoder til andre dyr, hvilket taler for, at der kan afgrænses et særskilt produktmarked for færdigfoder til svin.

282. For så vidt angår udbudssubstitutionen, fremstilles færdigfoder til hhv. svin, kvæg og fjerkræ på fabrikker indrettet efter samme principper.

283. Anlæg til produktion af færdigfoder til kvæg og fjerkræ kan som følge heraf, uden særligt besvær, omstilles til produktion af færdigfoder til svin, idet der dog er forskel på matricestørrelsen og til en vis grad valget af råvarer. Der er derfor en vis udbudssubstitution fra færdigfoder til kvæg og fjerkræ over til færdigfoder til svin.

284. Et grovvareselskab, der ønsker at skifte fra produktion af færdigfoder til kvæg eller fjerkræ til færdigfoder til svin skal imidlertid overveje, om omstillingen skal være permanent. Det er dyrt kun at omstille for en kort pe-

[20] Konkurrencerådets afgørelse af 27. november 2002.
[21] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag Comp/M.2271 – Cargill/Agribrands, pkt. 8.

riode, idet der stilles større krav til produktion af færdigfoder til kvæg og fjerkræ end til produktion af færdigfoder til svin. Hvis grovvareselskabet efter en kort periode ønsker at omstille produktionen tilbage til færdigfoder til kvæg eller fjerkræ, skal disse krav opfyldes på ny. Disse overvejelser mindsker udbudssubstitutionen fra færdigfoder til kvæg og fjerkræ over til færdigfoder til svin.

285. På baggrund af efterspørgsels- og udbudssubstitutionen vurderes det herefter samlet, at der kan afgrænses et produktmarked for salg af færdigfoder til svin, som kan afgrænses fra øvrige typer færdigfoder. Der findes ikke efterspørgselssubstitution mellem de pågældende fodertyper, og udbudssubstitutionen fra færdigfoder til kvæg og fjerkræ over til færdigfoder til svin er begrænset.

286. Det kan overvejes, om markedet for salg af færdigfoder til svin yderligere kan opdeles i henholdsvis færdigfoder og tilskudsfoder.

287. Den enkelte landmand har 3 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.

288. 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.

289. 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 (inkl. 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.

290. 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 udbudssubstitution mellem færdigfoder og tilskudsfoder.

291. Der er således holdepunkter for, at færdigfoder til svin og tilskudsfoder til svin udgør samme produktmarked. Premix- og mineralblandinger, der anvendes i landmændenes hjemmeblandinger, udgør et selvstændigt marked, jf. nedenfor.

292. Det kan endelig overvejes, om færdigfoder evt. kan opdeles i konventionelt og økologisk foder. Konkurrencestyrelsen har f.eks. tidligere afgrænset et særskilt marked for indvejning af økologisk mælk.[22]

293. For den landmand, der efterspørger økologisk foder, er det ikke et alternativ at købe konventionelt foder, mens en konventionel besætning godt kan fodre 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.

294. Fusionsparterne oplyser, at en fabrik, der producerer konventionelt færdigfoder til svin, uden større omkostninger kan overgå til produktion af økologisk færdigfoder. En fabrik kan ligeledes omstilles fra økologisk færdigfoder til konventionelt færdigfoder. Der er således umiddelbart udbudssubstitution mellem økologisk og konventionelt færdigfoder.

295. På denne baggrund vurderes det samlet, at der kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til svin. Dette marked kan eventuelt yderligere segmenteres. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, også eksisterer ved alle relevante alternative markedsdefinitioner.

4.1.1.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

296. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at der kunne afgrænses seks regionale markeder for færdigfoder til svin. Det drejede sig om Sjælland, Fyn, Nordjylland, Østjylland, Vestjylland og Sydjylland.

297. Kommissionen[23] 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 markedsafgrænsningen stå åben:

> *"Transport costs are high, as such limiting the distance over which compound animal feed can be economically transported to 150-300 km from a supply point. The market investigation has indicated that it would not be appropriate to define the geographical market narrower than national, because supply areas overlap which may lead to a chain effect, possibly across the EU. It is, however, not necessary for the Commission to decide on the precise market definition as no matter the exact delineation of the geographical market, effective compe-*

[22] Konkurrencerådets afgørelser af 21. april 1999 og 24. januar 2000.
[23] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag . Comp/M.2271 – Cargill/Agribrands, pkt. 10.

tition would not be significantly impeded in the EEA or any substantial part of it." (styrelsens understregning)

298. Styrelsens undersøgelser viser, at der ikke længere er forhold, der kan begrunde den tidligere opdeling i seks regionale områder, men at der muligvis fortsat kan afgrænses et geografisk marked for henholdsvis Vestdanmark og Østdanmark (afgrænset ved Storebælt).

299. Transportomkostningerne er væsentlige for grovvareselskabernes konkurrenceevne. Det betyder, at afstanden fra fabrik til landmand spiller en rolle for udbudssubstitutionen.

300. Kommissionen har angivet en transportafstand på mellem 150 og 300 km som værende økonomisk rentabel og anfører, at som følge af overlap mellem områderne kan der næppe afgrænses regionale markeder. Da foder stort set kan transporteres i hele Danmark inden for en afstand af 300 km, og styrelsens undersøgelser har vist, at der er overlap i samtlige områder, taler det umiddelbart for, at det geografiske marked som minimum kan afgrænses til hele Danmark.

301. De gennemsnitlige omkostninger til transport af færdigfoder til svin udgør 4-5 pct. af prisen (fra fabrik til landmand). En del af denne omkostning er afstandsuafhængig. Disse gennemsnitstransportomkostninger forøges med broafgift samt forøgede transportomkostninger, hvis der køres fra fabrikker i Jylland eller på Fyn til Sjælland, jf. markedsbeskrivelsen.

302. Beregningen af denne økonomisk rentable transportafstand er baseret på de generelle transportomkostninger. Ved transport over Storebælt øges transportomkostningerne med broafgiften. Broafgiften betyder, at det ikke er økonomisk rentabelt at transportere færdigfoder til svin over Storebælt. Dette underbygges af de oplysninger, som styrelsen har fået fra markedet.

303. Styrelsens markedsundersøgelser viser således, at ingen andre selskaber end de eksisterende selskaber (DA, DLG og HCH) ønsker at være til stede på det sjællandske marked pga. bl.a. broafgiften. Aktørerne nævner transportomkostningerne, herunder navnlig broafgiften til Storebæltsbroen, som den væsentligste hindring for at indtræde på det sjællandske marked.

304. Dette kunne tale for at afgrænse to regionale markeder, afgrænset til hhv. Øst- og Vestdanmark.

305. Det skal desuden undersøges, om de to regionale markeder kan udvides til at omfatte (dele af) hhv. det svenske og tyske marked. Hovedparten af de danske svin er placeret i Øst-, Vest- og Nordjylland. Det er derfor begrænset, hvor langt fra den danske grænse det vil være rentabelt at have en foderfabrik. Det underbygges af, at den faktiske konkurrence, der er fra Tyskland, kommer fra fabrikker 40-50 km syd for grænsen, og at denne

konkurrent er etableret med et salgskontor i Danmark. Der er ingen faktisk konkurrence fra svensk side. De aktuelle foderfabrikker ligger i betydelig afstand fra Danmark. Desuden er svensk foder dyrere end dansk.

306. Samlet kan det relevante geografiske marked for salg af færdigfoder til svin derfor afgrænses til Danmark. Markedet kan eventuelt yderligere segmenteres i øst (Sjælland) og vest (Fyn og Jylland) Danmark. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, både gælder på et marked snævert geografisk afgrænset til vest for Storebælt og på et geografisk marked afgrænset bredt til hele Danmark. Styrelsen har ikke betænkeligheder på markedet snævert geografisk afgrænset til øst for Storebælt, da AAA's markedsandel på dette marked var meget begrænset, jf. nedenfor.

4.1.2 Markedet for salg af færdigfoder til kvæg

4.1.2.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

307. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at der kunne afgrænses et produktmarked for færdigfoder til kvæg, der kunne afgrænses separat fra markedet for færdigfoder til henholdsvis svin og fjerkræ.

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

309. For en landmand, der skal have færdigfoder til kvæg, udgør de øvrige typer færdigfoder (svinefoder og fjerkræfoder) ikke noget alternativt. Der foreligger derfor ingen efterspørgselssubstitution mellem færdigfoder til kvæg og de øvrige typer færdigfoder.

310. Kvægfoder må som udgangspunkt ikke fremstilles på fabrikker, hvor der fremstilles færdigfoder, der indeholder fiskemel (altså svine- og fjerkræfoder). Der kan imidlertid opnås tilladelse til at producere begge typer foder, hvis virksomheden har to separate produktionsanlæg. Der er kun ganske få virksomheder på landsplan, der har en sådan særlig godkendelse.

311. Anlæg til fremstilling af færdigfoder til svin og fjerkræ kan som følge heraf ikke umiddelbart omstilles til produktion af færdigfoder til kvæg. Ved en større prisstigning på kvægfoder vil det være muligt at omstille til en mere permanent produktion, mens en mere jævnlig omstilling mellem kvæg- og svine-/fjerkræfoder vil påføre omkostninger og indebære en betydelig mindre optimal udnyttelse af anlægget. Der er derfor kun begrænset udbudssubstitution fra færdigfoder til svin og fjerkræ til færdigfoder til kvæg.

312. På baggrund af analysen af efterspørgsels- og udbudssubstitutionen kan der afgrænses et produktmarked for salg af færdigfoder til kvæg, som

kan afgrænses fra øvrige typer færdigfoder. Der findes ikke efterspørgselssubstitution mellem de pågældende fodertyper, og udbudssubstitutionen fra færdigfoder til svin og fjerkræ over til færdigfoder til kvæg er begrænset.

313. Det kan overvejes, om markedet for salg af færdigfoder til kvæg yderligere kan opdeles i hhv. økologisk færdigfoder og konventionelt færdigfoder, jf. ovenfor vedrørende færdigfoder til svin. Af samme årsager som ovenfor under svinefoder vurderes dette ikke at være nødvendigt.

314. Det vurderes på denne baggrund samlet, at der kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til kvæg. Dette marked kan eventuelt yderligere segmenteres. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, også eksisterer ved alle relevante alternative markedsdefinitioner.

4.1.2.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

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

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

317. Styrelsens undersøgelser viser, at der ikke længere er forhold, der kan begrunde den tidligere opdeling i seks regionale områder, men at det geografiske marked er nationalt.

318. Der er et færre antal fabrikker til kvægfoder end til svinefoder, og kvægfoderet skal derfor transporteres over større afstande. 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. Der opnås fx en effektivitetsgevinst fra store serier ved udnyttelse af stordriftsfordele. De gennemsnitlige transportomkostninger andrager uden broafgift 6-7 pct. af prisen på foderet. Med broafgiften stiger transportomkostningerne med ca. 2 pct.-point.

319. Samlet kan det relevante geografiske marked for salg af færdigfoder til kvæg afgrænses til Danmark.

4.1.3 Markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

4.1.3.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

320. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at der kunne afgrænses et produktmarked for færdigfoder til fjerkræ. Dette marked kunne afgrænses fra markedet for foder til henholdsvis svin og kvæg.

321. Kommissionen har afgrænset et overordnet produktmarked for alle færdigfodertyper, jf. ovenfor.

322. For en landmand, der skal have foder til fjerkræ, udgør de øvrige fodertyper (svinefoder og kvægfoder) ikke noget alternativt. Der foreligger derfor ingen efterspørgselssubstitution mellem færdigfoder til fjerkræ og øvrige typer færdigfoder.

323. For så vidt angår udbudssubstitutionen, fremstilles færdigfoder til fjerkræ på fabrikker certificeret gennem HACCP-systemet. Dette medfører meromkostninger til indretningen. Anlæg til produktion af færdigfoder til svin og kvæg kan som følge heraf ikke umiddelbart omstilles til produktion af færdigfoder til fjerkræ. Der er derfor kun begrænset udbudssubstitution fra færdigfoder til svin og kvæg til færdigfoder til fjerkræ.

324. På baggrund af analysen af efterspørgsels- og udbudssubstitutionen kan der afgrænses et produktmarked for salg af færdigfoder til fjerkræ, som kan afgrænses fra øvrige typer færdigfoder. Der findes ikke efterspørgselssubstitution mellem de pågældende fodertyper, og udbudssubstitutionen fra færdigfoder til svin og kvæg over til færdigfoder til fjerkræ er begrænset.

325. Det kan overvejes, om markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ yderligere kan opdele i hhv. økologisk færdigfoder og konventionelt færdigfoder, jf. ovenfor vedrørende færdigfoder til svin.

326. På denne baggrund vurderes det samlet, at der kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af færdigfoder til fjerkræ. Dette marked kan eventuelt yderligere segmenteres. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, også eksisterer ved alle relevante alternative markedsdefinitioner.

4.1.3.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

327. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at der kunne afgrænses seks regionale markeder for færdigfoder til fjerkræ. Det drejede sig om Sjælland, Fyn, Nordjylland, Østjylland, Vestjylland og Sydjylland.

328. Kommissionen har tidligere anført, at markedet for foder sandsynligvis kan afgrænses nationalt, jf. ovenfor.

329. Styrelsens undersøgelser viser, at der ikke længere er forhold, der kan begrunde den tidligere opdeling i seks regionale områder, men at det geografiske marked som minimum er nationalt.

330. Der er færre fjerkræfoderfabrikker end svine- og kvægfoderfabrikker, og fjerkræfoderet transporteres over større afstande end såvel svine- som kvægfoder. Transportomkostningerne andrager 5-6 pct. af prisen på foderet. For produktionen af færdigfoder til fjerkræ er det imidlertid afgørende, at fabrikken er 100 pct. salmonellafri, hvilket stiller høje betingelser til råvarehåndtering og rengøring. Fabrikken skal endvidere være godkendt til produktion af fjerkræfoder. 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.

331. Samlet kan det relevante geografiske marked for salg af færdigfoder til fjerkræ derfor afgrænses til Danmark.

4.1.4 Markedet for salg af premix- og mineralblandinger

4.1.4.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

332. Rådet har ikke tidligere taget stilling til afgrænsningen af et eller flere relevante produktmarkeder omfattende premix- og mineralblandinger, men alene til afgrænsningen af markedet for færdigfoder.

333. Kommissionen har i sine seneste beslutninger[24] fundet, at der er en vis grad af udbuds- og efterspørgselssubstitution mellem premix- og mineralblandinger, men har ladet afgrænsningen af det relevante produktmarked stå åben.

334. I *Nutreco/BASF*[25] anførte Kommissionen vedrørende efterspørgselssubstitutionen, at kundernes valg mellem premix- og mineralblandinger hovedsageligt afhænger af, hvor tekniske kundernes blandingsanlæg er:

> *"[T]he market investigation showed that for many customers, the choice between a premix and a basemix mainly depends on the nature of their mixing facilities. Some customers indicated that the complexity of high capacity modern feed mills, where animal compound feed is produced, would not allow for the use of basemixes. Basemixes would however be used in more simple on farm mixing operations."*

[24] 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.
[25] Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 – Nutreco/BASF, pkt. 13-19.

335. Vedrørende udbudssubstitutionen anførte Kommissionen, at alle hovedleverandørerne af premix- og mineralblandinger producerer de fleste typer blandinger:

> *"The Commission's market investigation generally confirmed the notifying party's submission as regards supply-side substitutability [*parterne havde anført, at der er en høj grad af udbudssubstitution mellem premix- og mineralblandinger*] and furthermore revealed that all of the main suppliers of mixes can and do produce most of the many different mixes recipes."*

336. Kommissionen har herudover i sine seneste beslutninger fundet, at der eventuelt eksisterer separate markeder for blandinger til kæledyr og blandinger til fisk.[26] Denne opdeling har ikke relevans i nærværende sag.

337. Kommissionens praksis taler således for, at premix- og mineralblandinger er en del af det samme produktmarked, og at premix- og mineralblandinger til andre husdyr end kæledyr og fisk er en del af det samme marked.

338. Der vurderes på den baggrund, at der kan afgrænses et overordnet marked for premix- og mineralblandinger. Dette marked kan eventuelt segmenteres yderligere i premixblandinger og mineralblandinger og/eller i blandinger til henholdsvis kæledyr, fisk og andre husdyr end kæledyr og fisk. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder ved nogen af de relevante alternative markedsdefinitioner, jf. vurderingen nedenfor i afsnit 4.8.

4.1.4.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

339. Kommissionen har i *Nutreco/BASF*[27] fundet, at markedet for premix- og mineralblandinger kan være nationalt, men lod i denne sag og efterfølgende beslutninger[28] afgrænsningen af det geografiske marked stå åben.

340. Parterne har 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*

---

[26] Id.

[27] Kommissionens afgørelse af 25. september 2007 i sag COMP/M.4617 Nutreco/BASF, pkt.22-25.

[28] 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

kun udgør en relativ lille andel af den samlede pris", og at *"de pågældende varer endvidere kun udgør 0,2 pct. af det færdige foder"*.

341. Kommissionens praksis samt parternes kommentarer taler således for, at det geografiske marked mindst skal afgrænses nationalt til Danmark. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder ved den snævrest mulige afgrænsning af det geografiske marked, jf. vurderingen nedenfor i afsnit 4.8.

4.1.5 Markedet for salg af foderråvarer

4.1.5.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

342. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at der kunne afgrænses et produktmarked for foderråvarer bestående af sojaskrå, sojakager, rapsprodukter og solsikkeolie.

343. Kommissionen har tidligere afgrænset et produktmarked for "Oilseed Meal" anvendt til produktion af foder til dyr. "Oilseed Meal" dækker hovedsageligt over soja-, raps- og solsikkeprodukter. Kommissionen finder ikke, at der kan afgrænses et særskilt marked for hvert af disse produkter, da der er såvel efterspørgsels- som udbudssubstitution, gensidig afhængig prisudvikling og sammenlignelig ernæringsværdi.[29]

344. Foderråvarerne anvendes både i fremstilling af alle typer færdigfoder og i landmændenes hjemmeblandinger (svin og kvæg). I nærværende sag er det landmændenes efterspørgsel på foderråvarer, der undersøges.

345. Soja er langt den vigtigste foderråvare. Ved produktion af foder til kvæg er der fuld substitution mellem soja og raps. Ved produktion af foder til svin er der derimod kun begrænset substitution mellem soja og raps, idet soja er en bedre proteinkilde for svin end raps. Herudover gælder for hjemmeblanding, at en blanding bestående af en kombination af soja og raps kræver 2 lagre. Der er således ved produktion af svinefoder kun en begrænset efterspørgselssubstitution mellem soja og raps.

346. På denne baggrund vurderes det samlet, at der kan afgrænses et overordnet produktmarked for salg af foderråvarer til landmændene. Dette marked kan eventuelt yderligere segmenteres. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, også eksisterer ved alle relevante alternative markedsdefinitioner.

---

[29] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag Comp/M.2271 – Cargill/Agribrands, pkt. 8.

4.1.5.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

347. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at markedet upstream er internationalt, da foderråvarer i stor udstrækning importeres fra bl.a. Sydamerika. Der kunne derimod afgrænses et nationalt marked for salg og distribution af foderråvarer. Dette var begrundet i, at foderråvarerne (soja), der importeres pr. skib, landes i havnene i Århus og Fredericia og distribueres fra terminaler i disse havne til grovvareselskabernes foderfabrikker og til landmændenes hjemmeblanding, samt at der er store transportomkostninger forbundet med importen, således at den enkelte landmand ikke selv kan handle på de internationale markeder.

348. Kommissionen[30] har tidligere anført, at upstream-markedet for foderråvarer kan afgrænses til i hvert fald EU og muligvis bredere. Kommissionen har ikke afgrænset et marked for salg af foderråvarer til landmændene.

349. Styrelsens markedsundersøgelse tyder på, at der er grundlag for at opretholde den geografiske markedsafgrænsning fra Grovvarefusionen. Herefter er der afgrænset et internationalt upstream-marked og et nationalt marked downstream for salg af foderråvarer til landmændene. Det skyldes, at indkøb af foderråvarer fra udlandet (upstream) ifølge aktørerne på markedet kræver meget stor indkøbsstyrke. Det betyder, at det kun er grovvareselskaber, der foretager dette indkøb. Ofte foretages indkøbet i fællesskab. Grovvareselskaberne sælger herefter foderråvarerne (downstream) til landmændene i Danmark.

350. Samlet kan det relevante geografiske marked for salg af foderråvarer afgrænses til Danmark.

4.1.6 Markedet for salg af planteværn

4.1.6.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

351. Rådet fandt i Grovvarefusionen, 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 afgrænses yderligere:

> *"Der er således begrænset substitution mellem produkterne, og derfor kunne det overvejes, om produktmarkedet skulle opdeles yderligere. Der er imidlertid ingen grund til at overveje dette nærmere i denne sag, da det ikke fører til en ændret vurdering."*

[30] Kommissionens afgørelse af 19. februar 2001 i sag Comp/M.2271 – Cargill/Agribrands, pkt. 10.

352. Kommissionen har tidligere fundet, at der eksisterer flere forskellige planteværn, og at der for hvert planteværn kan defineres flere separate produktmarkeder alt afhængig af deres anvendelsesformål[31]. I AstraZeneca/Novartis[32] henviste Kommissionen bl.a. til, at:

> *"Crop protection products protect crops against all forms of damage which might be caused by weeds, insects or fungi. Crop protection products are normally subdivided according to what they are designed to control."*

353. Parterne har i anmeldelsen angivet, at markedet overordnet kan afgrænses til planteværn.

354. Der kan – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af planteværn til landmændene. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i en række underliggende markeder. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at de betænkeligheder, som styrelsen har ved fusionerne, også eksisterer ved alle relevante alternative markedsdefinitioner.

4.1.6.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

355. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at det overordnede marked for planteværn kunne afgrænses geografisk til Danmark. Rådet lagde navnlig vægt på, *at* der gælder særlige regler for import og salg af planteværn i Danmark, *at* alle planteværnsprodukter skal etikeres med dansk brugsanvisning og et prismærke, der angiver den maksimale salgspris, samt *at* planteværn er afgiftsbelagt.

356. Kommissionen har tilsvarende afgrænset det geografiske marked for de forskellige planteværnsmidler som nationalt.[33] 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.

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

---

[31] 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.

[32] Kommissionens afgørelse af 26. juli 2000 i sag COMP/M.1806 – AstraZeneca/Novartis, pkt. 11.

[33] Id.

358. Det vurderes på denne baggrund – og i overensstemmelse med tidligere praksis – at det relevante geografiske marked for salg af planteværn kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.1.7 Markedet for salg af såsæd

4.1.7.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

359. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at der kunne afgrænses et produktmarked for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder samt salg af sorterne. Rådet henviste bl.a. til, at landmændenes behov for såsæd varierede efter bedriftens produktion, og at teknologien ved forædling var specificeret i forhold til enkelte sorter.

360. Kommissionen har ligeledes afgrænset produktmarkedet til forskellige sorter af korn og andre afgrøder (bl.a. majs, hvede og byg).[34] Kommissionen henviser bl.a. til mulighederne for udbuds- og efterspørgselssubstitution.

361. Parterne har i anmeldelsen angivet, at produktmarkedet overordnet kan afgrænses til såsæd. Parterne har bl.a. henvist til Rådets afgørelse i Grovvarefusionen.

362. For så vidt angår efterspørgselssubstitution, varierer landmændenes behov for såsæd fortsat efter bedriftens produktion (fx raps eller byg) og egenskaber (jordbundsforhold, vejrforhold, sygdomme). Der er derfor ikke fuldstændig efterspørgselssubstitution mellem de forskellige sorter. Dette taler for, at der kan ske en segmentering i forhold til de forskellige sorter af korn og andre afgrøder.

363. For så vidt angår udbudssubstitution gælder, at teknologien ved forædling fortsat er specialiseret, hvorfor forædlingsteknikken fra en kornsort eller afgrøde ikke umiddelbart kan anvendes ved forædling af andre kornsorter eller afgrøder. Der er derfor ikke fuldstændig udbudssubstitution.

364. Der kan – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for forædling af forskellige korn og andre afgrøder samt salg af sorterne til landmændene (salg af såsæd). Dette overordnede marked kan opdeles yderligere i en række underliggende markeder afhængig af de enkelte sorter. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder ved nogle af de relevante alternative markedsdefinitioner, jf. vurderingen i afsnit 4.11 nedenfor.

---

[34] 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.

4.1.7.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

365. Rådet fandt i Grovvarefusionen, at markedet for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder samt salg af sorterne kunne afgrænses geografisk til Danmark. Rådet henviste bl.a. til, at forædlingen af sorterne blev tilpasset de regionale forhold.[35]

366. Kommissionen[36] har ligeledes afgrænset det geografiske marked nationalt.

367. Parterne har i anmeldelsen angivet, at markedet kan afgrænses nationalt til Danmark. Parterne har bl.a. henvist til Rådets afgørelse i Grovvarefusionen.

368. Der er ikke over for styrelsen fremkommet nye oplysninger, der indikerer, at det relevante marked ikke fortsat skal afgrænses nationalt til Danmark. De enkelte sorter skal således fortsat tilpasses de regionale forhold, ligesom efterspørgslen bl.a. relaterer sig til landmændenes efterspørgsel på forskelligt såsæd med forskellige egenskaber, som er tilpasset de forskellige jordbundsforhold, vejrforhold, sygdomme etc. Hertil kommer, at prisniveauet mellem EU-medlemslandene er forskelligt,[37] hvilket indikerer, at markedet ikke skal afgrænses bredere end nationalt.

369. Det vurderes på denne baggrund – og i overensstemmelse med tidligere praksis – at det relevante geografiske marked for forædling af forskellige sorter af korn og andre afgrøder samt salg af sorterne (salg af såsæd) kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.1.8 Markedet for salg af gødning

4.1.8.1 Afgrænsning af det relevante produktmarked

370. Rådet fandt i Grovvarefusionen og *Ferti Supply-afgørelsen*,[38] at der kunne afgrænses et produktmarked for handelsgødning.

371. Kommissionen har tidligere overvejet, hvorvidt produktmarkedet skulle afgrænses yderligere til enkelte segmenttyper, fx kvælstofgødning og fosforgødning eller til enkeltgødninger over for kombinationsgødninger.[39] I

---

[35] Grovvarefusionen, s. 170.

[36] 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.

[37] Kommissionens afgørelse af 17. august 2004 i sag COMP/M.3465 – Syngenta CP/ Advanta.

[38] Konkurrencerådets afgørelse af 22. februar 2006 i ”The Creation of Ferti Sypply” afsnit 114-118.

[39] Kommissionens afgørelse af 25. oktober 1996 i sag IV/M.832 – Norsk Hydro/Enichem Agricoltura- Terni (II) og Kommissionens afgørelse af 29. juli 2996 i sag IV/M.769 – Norsk Hydro/Arnyca (Enichem Agricoltura).

de konkrete sager har Kommissionen imidlertid ladet afgrænsningen stå åben henset til, at den ikke var afgørende for sagens vurdering.

372. De enkelte segmenttyper af gødning har individuelle karakteristika, eksempelvis virkning ved høje temperaturer, i fugtig jord, i syreholdig jord mv. Der vil derfor ikke altid være efterspørgselssubstitution mellem gødningstyperne. Dette taler for, at der kan afgrænses flere produktmarkeder i forhold til de enkelte segmenter af gødningstyper.

373. For så vidt angår udbudssubstitution fremstilles enkelte segmenttyper på forskellige typer af produktionsanlæg. Også dette taler umiddelbart for, at der kan afgrænses flere produktmarkeder segmenteret ud fra gødningstyper. Imod dette taler, at næsten alle producenter producerer en bred vifte af de enkelte segmenttyper, da råmaterialerne typisk er sammenfaldende. Dette indikerer, at der er udbudssubstitution.

374. Parterne har i anmeldelsen angivet, at produktmarkedet overordnet kan afgrænses til gødning. Parterne har i den forbindelse bl.a. henvist til Rådets afgørelse i Grovvarefusionen.

375. Der kan – i overensstemmelse med tidligere praksis – afgrænses et overordnet marked for salg af gødning til landmændene. Dette overordnede marked kan muligvis opdeles yderligere i en række underliggende markeder. Til brug for nærværende sag kan den endelige markedsafgrænsning imidlertid stå åben. Det skyldes, at fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder ved nogle af de relevante alternative markedsdefinitioner.

4.1.8.2 Afgrænsning af det relevante geografiske marked

376. Rådet fandt i Grovvarefusionen, 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, var der er 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.

377. I *Ferty Supply-afgørelsen*[40] fandt Rådet, at der er mange indikationer på, at det geografiske marked er Danmark, men lod den præcise afgrænsning stå åben. Rådet lagde bl.a. vægt på, at dansk landbrugsjord adskiller sig fra andre landes ved at kræve særlig store mængder svovlholdig gødning.

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

378. Kommissionen[41] har afgrænset det geografiske marked til mindst EØS-landene. Det er sket med henvisning til, at der fandtes at være omfattende handel med gødning mellem medlemslandene. Kommissionen bemærkede dog samtidig, at der i nogle medlemsstater, herunder Danmark, var særlige krav til opbevaring, fragt og anvendelse af gødning. Der fandtes fx at være visse forskelle på anvendelsen af gødning i Danmark og Tyskland, idet Tyskland fx havde et forbud mod anvendelse af ammoniumnitrat, mens dette stof i visse tilfælde var tilladt at anvende i Danmark.

379. Parterne har i anmeldelsen angivet, at markedet for gødning geografisk kan afgrænses til Danmark. Parterne har bl.a. henvist til Rådets afgørelse i Grovvarefusionen.

380. Der er til brug for nærværende sag ikke fremkommet nye oplysninger, der taler for, at det geografiske marked skal afgrænses snævrere eller bredere end Danmark. Der er således f.eks. fortsat landsdækkende tilstedeværelse og ens priser i Danmark. Der ses dermed ikke at være grundlag for at fravige Rådets tidligere praksis.

381. Det vurderes på denne baggrund – og i overensstemmelse med tidligere praksis – at det relevante geografiske marked for salg af gødning kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.1.9 Grovvareselskabernes indkøb af korn

382. Grovvareselskabernes indkøb af korn fra landmændene er ikke vurderet nærmere. Landmændene har ingen omsætningsforpligtelse med det grovvareselskab, de er andelshavere i, og de kan frit handle foderkontrakter, uanset hvem der køber deres korn.

383. Ud over at afsætte kornet til grovvareselskaberne kan landmændene afsætte kornet til møllerne, til eksport, eller ved indbyrdes handel mellem landmændene. Det er derfor vurderingen, at uanset hvordan markedet for grovvareselskabernes indkøb af korn afgrænses, vil fusionerne ikke have betydning for konkurrencen om indkøb af korn. Den endelige afgrænsning af markedet for indkøb af korn kan derfor stå åben.

4.2 Horisontalt samarbejde

384. Grovvaremarkedet er kendetegnet ved, at der er to overordnede grupperinger af markedets aktører. Den ene består af DLG samt AD's medlemmer (Ewers og Hornsyld), og den anden består af DLA Group. Inden for

[41] Kommissionens afgørelse af 25. oktober 1996 i sag IV/M.832 – Norsk Hydro/Enichem Agricoltura- Terni (II) og Kommissionens afgørelse af 29. juli 2996 i sag IV/M.769 – Norsk Hydro/ Arnyca (Enichem Agricoltura).

hver af disse to grupper foregår der et samarbejde på en række områder i større eller mindre grad.

385. Ved vurderingen af, om de anmeldte fusioner vil hæmme konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12c, stk. 2, har det betydning, i hvilket omfang markederne skal anskues som bestående af 2 store aktører eller som bestående af en række supplerende aktører.

4.2.1 DLA-samarbejdet

386. Det vurderes, at DLA-samarbejdet har en karakter, der gør, at de danske medlemmer af DLA Group i et vist omfang fremstår som én aktør, selvom samarbejdet består af en række selvstændige grovvareselskaber.

387. Der lægges herved bl.a. vægt på, at DLA-medlemmerne indgår i et omfattende indkøbssamarbejdet, og har fælles investeringer i produktionsselskaber, således at hele indkøbssiden er organiseret gennem det fællesejede DLA Agro. Der lægges i den forbindelse vægt på, at der er købspligt for medlemmerne, og at købspligten omfatter stort set alt indkøb. Der købes således foderråvarer, rapskager, foderfedt, fodermineraler og vitaminer, såsæd, gødning, planteværn, plast- og bindegarn og træpiller gennem indkøbssamarbejdet.

388. Indkøbet af foderråvarer til brug for det enkelt medlems produktion af færdigfoder betyder, at medlemmerne af indkøbssamarbejdet i det væsentligste har samme omkostninger. Korn og foderråvarer udgør den største del af færdigfoderprisen, og da prisen på korn til dels følger verdensmarkedspriserne, betyder det, at omkostningsstrukturen for samtlige råvarer er ens for alle medlemmerne. Grovvareselskaberne kan herefter konkurrere på effektivitet og avance. Endvidere indkøbes en væsentlig del af DLA Agros produktsortiment gennem fællesejede, associerede selskaber som f.eks. Vilomix, Scanola etc.

389. Der lægges endvidere vægt på, at indkøbssamarbejdet indebærer, at alle DLA Groups danske medlemmer har adgang til de fællesejede anlæg og lagre, der er i Fredericia Havn. Fredericia Havn er væsentlig, fordi importen af foderråvarer kræver adgang til havne med stor dybde. Endvidere kræver indskibning af foderråvarer og gødning adgang til betydelige havnefaciliteter, der udover kajanlæg også omfatter lagre, læsse- og losseudstyr.

390. Nødvendigheden af at adgangen til store havne for at skabe rentabilitet i produktionen underbygges yderligere af oplysninger fra Hedegaard. Hedegaard har således anført, at selvom selskabet har adgang til havnefaciliteter i Nørresundby, kan det ofte betale sig at anvende havnen i Fredericia, og så transportere råvarerne til Nørresundby.

391. Karakteren af DLA Group underbygges endvidere af, at der er tale om et ganske tæt samarbejde mellem samarbejdets medlemmer. Af DA's årsberetning fra 2008, fremgår det f.eks. således:

> *"Selvom medlemmerne i DLA Group er selvstændige virksomheder, glæder det os at se den forståelse og samhørighed, der udvises i gruppen. Vi er enige om retningen og målene. I lyset heraf er det en styrkelse af gruppen, at vi fra 2009 vil markedsføre os under fællesbetegnelsen DLA Group.*
>
> *I Danish Agro er vi sikre på, at DLA Group har et så stærkt fællesskab og samarbejde blandt sine medlemmer, at vi også på europæisk plan vil kunne markere os som en effektivt, seriøst og konkurrencedygtig partner til fremtidens landmænd.*
>
> *I de senere år har vi vist, at vi også økonomisk tør løfte i flok, når relevante investeringsprojekter har vært aktuelle.*
>
> *Udviklingen vil ikke stoppe her – også fremover vil man se medlemmerne i DLA Group rykke tættere sammen, når der er et behov herfor. Det integrerede i DLA Group vil blive udbygget såvel nationalt som internationalt i årene der kommer.*" (Konkurrencestyrelsens understregning)

392. Den geografiske placering af de danske DLA Groups medlemmers anlæg og det forhold, at medlemmerne primært markedsfører sig i hver sin region, indikerer også, at der er betydelig fælles forståelse internt i samarbejdet. Således sælger Vestjyllands hovedsageligt i det vestjyske område fra fabrikkerne i området, og den fabrik, som Vestjyllands ifølge fusionsparterne ønsker at overtage, er placeret i deres kerneområde og påfører således ikke de øvrige medlemmer nævneværdig konkurrence. Nordjysk sælger primært i Nordjylland, hvor også Hedegaard er aktiv, mens Nordjylland er det eneste område i Danmark, hvor DA slet ikke er aktiv. DA er stærkt repræsenteret i Sønderjylland, på Fyn og Sjælland, hvor hverken Vestjyllands eller Nordjysk er til stede i nævneværdig grad.

393. Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelse viser endvidere, at der er et stærkt samarbejde inden for DLA Group. Det er således oplyst, at DA's videresalg af Vildbjerg til Vestjyllands er et udtryk for "*det gode samarbejde i DLA*"[42], ligesom DA har oplyst, at konkurrencen mellem medlemmerne ikke er intens. Tilsvarene forhold gjorde sig gældende ved DA's overtagelse af SAB, idet det fremgår af anmeldelsen, at "*den overordnede vision bag transaktionen mellem S.A.B. og Danish Agro er at sikre og styrke sammenholdet i DLA Group*". I tråd hermed oplyste en markedsaktør i forbindelse med Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelse, at aktøren ikke skelner

[42] Kilde: Referat fra møde med Vestjyllands den 3. februar 2010.

mellem DA og DLA Group. Ifølge aktøren agerer de danske DLA Group-selskaber kun individuelt i enkelte geografiske områder, og der er fuld gennemsigtighed mellem selskaberne i gruppen. En rådgivningsvirksomhed oplyste, at hvorvidt det er DA, Vestjyllands, Nordjysk, der opkøber AAA er ren formalitet, da det er det samme.[43]

394. Det vurderes derfor samlet, at DLA Group-samarbejdet har en karakter, hvor virkningerne af fusionerne skal vurderes ud fra det udgangspunkt, at medlemmerne af DLA Group-samarbejdet i et vist omfang fremstår som én samlet økonomisk enhed, der er stærkt repræsenteret i de enkelte regionale områder.

4.2.2 DLG/AD-samarbejdet

395. DLG samarbejder med AD. Samarbejdet omfatter kun indkøb og er således ikke lige så omfattende som samarbejdet i DLA Group.

396. Indkøbssamarbejdet sker gennem Agro Supply A/S (foderråvarer og fedt), European Fertilizer A/S (gødning), SweDane Crop Protection A/S (planteværn) og SweDaNo Trade (bindegarn, plastik, emballage og ensilagemidler). I indkøbssamarbejderne SweDane deltager udover DLG og AD også Svenska Lantmännen.

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

398. Der gælder således samme forhold her omkring kendskab til omkostninger, som er anført under DLA-samarbejdet.

399. Det fremgår endvidere af Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelse, at f.eks. en markedsaktør angiver, at selskabet ikke ville opnå ligeså fordelagtige indkøbspriser, hvis aktøren ikke var i indkøbssamarbejde med DLG. Aktøren må således i et vist omfang antages at være i et afhængighedsforhold til DLG. Udover indkøbssamarbejdet markedsfører aktøren Vitfoss' mineralblandinger, der er ejet af DLG. Der er således også i dette tilfælde fælles interesser mellem DLG og aktøren.

400. Det vurderes på den baggrund, at DLG på den ene side er en meget stor aktør på det danske grovvaremarked, men at DLG også har tætte samarbejder med andre aktører som […] og […].

[43] Jf. referat af møde afholdt med LandBo Nord

4.2.3 Konklusion – horisontalt samarbejde

401. Ved vurderingen af, om fusionerne hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12c, stk. 2, og afsnittene 4.5 til 4.12 nedenfor, vil der blive taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele. Der tages dog hensyn til, at DLA og DLG/AD i et vist omfang agerer som to samlede, økonomiske enheder.

4.3 Kontrafaktisk scenarie

4.3.1 Indledning

402. En fusion, der ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, navnlig som følge af skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling, skal godkendes, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2. Det skal derfor vurderes, om de anmeldte fusioner hæmmer den effektive konkurrence betydeligt.

403. Til brug for denne vurdering, skal der foretages en kontrafaktisk analyse af, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på markedet *uden* fusionernes gennemførelse sammenlignet med, hvordan konkurrencesituationen forventes at være *med* fusionernes gennemførelse. Med andre ord skal der foretages en analyse af, hvorledes den sandsynlige konkurrencesituation vil være på de af fusionerne berørte markeder, hvis fusionerne ikke gennemføres. Hvis det vurderes, at konkurrencesituationen på markedet med fusionernes gennemførelse ikke hæmmes betydeligt sammenlignet med en situation uden fusionernes gennemførelse, skal fusionerne godkendes.

404. I tilfælde af, at der kan opstilles mere end ét sandsynligt scenarie for, hvordan konkurrencesituationen ville være uden fusionernes gennemførelse, skal det mest sandsynlige scenarie lægges til grund. Dette scenarie holdes herefter op mod den forventede konkurrencesituation på markedet med fusionerne.

405. Fusionsparterne har påberåbt sig failing firm defence som begrundelse for, at de anmeldte fusioner skal godkendes, uanset de konkurrencemæssige virkninger af fusionerne. Fusionsparterne har gjort gældende, at hvis AAA *”[brød] sammen [ville] væsentlige dele af selskabets aktiviteter i den situation blive overtaget af DLG og DA som de nærmeste konkurrenter.”*

406. Det vil i det følgende blive undersøgt, om betingelserne for at anvende failing firm defence er opfyldt, og om fusionerne derfor skal godkendes. Hvis betingelserne for at anvende failing firm defence ikke er opfyldt, skal det vurderes, hvilket scenarie, der mest sandsynligt vil opstå, hvis fusionerne ikke gennemføres.

4.3.2 Failing Firm Defence

407. Failing firm defence giver mulighed for, under visse betingelser, at godkende en ellers problematisk fusion. Ideen bag doktrinen er, at konkurrencesituationen på markedet vil blive forringet i mindst samme omfang, hvis fusionerne ikke blev gennemført, som hvis fusionerne gennemføres.[44]

408. Følgende tre betingelser skal være opfyldt for, at en virksomhed kan påberåbe sig failing firm defence:

(i) Den overtagne virksomhed vil inden længe blive tvunget ud af markedet på grund af finansielle vanskeligheder, hvis den ikke overtages af en anden virksomhed,
(ii) Den overtagne virksomheds aktiver vil definitivt forlade markedet, hvis ikke fusionen gennemføres, og
(iii) Der findes ikke noget andet overtagelsesalternativ, der vil virke mindre konkurrencebegrænsende.

409. Efter Konkurrencestyrelsen havde offentliggjort de anmeldte fusioner, blev styrelsen uopfordret kontaktet af to udenlandske aktører, der oplyste at være interesserede i en overtagelse af dele af AAA's virksomhed. Igennem styrelsens behandling af fusionerne har de udenlandske aktører vedvarende udtrykt interesse for at overtage forskellige dele af AAA. Parterne har tilsvarende under tilsagnsforhandlingerne fremført, at en række udenlandske aktører vil være interesseret i at overtage produktionsanlægget på Århus Sydhavn.

410. På den baggrund kan det lægges til grund, at AAA's aktiver ikke definitivt vil forlade markedet, hvis fusionerne ikke gennemføres. Det kan således konkluderes, at betingelse nr. 2 ikke er opfyldt. Allerede af den grund, kan fusionsparterne således ikke med rette påberåbe sig failing firm defence som begrundelse for, at de anmeldte fusioner skal godkendes.

4.3.3 Sandsynligt scenarie, hvis fusionerne bliver forbudt

411. Da der ikke er grundlag for at anvende et failing firm defence, skal det vurderes, hvilket scenarie der mest sandsynligt vil opstå, hvis fusionerne ikke gennemføres.

412. Fusionsforhandlingerne mellem AAA og konsortiet (DA og DLG) blev indledt for at redde AAA fra et økonomisk sammenbrud. Den 1. februar 2010 trådte AAA i betalingsstandsning. Parterne har anført, at der ikke er

[44] Retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner efter Rådets forordning om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser, EU-Tidende nr. C 031 af 05/02/2004 s. 0005 – 0018, pkt. 89.

mulighed for en akkordløsning, og at alternativet til fusionerne er, at AAA går konkurs.

413. Hvis fusionerne forbydes, er det mest sandsynlige scenarie således, at AAA går konkurs. Det skal derfor først undersøges, hvilke aktiver tredjemand kunne være interesseret i at overtage fra konkursboet. Det skal dernæst undersøges, om DA og DLG under hensynstagen til fusionskontrolreglerne, ville kunne erhverve de individuelle aktiver fra konkursboet, som tredjemand er interesseret i.

4.3.3.1 Forskellige scenarier

Fuld overtagelse
414. Konkurrencestyrelsen har i sin markedsundersøgelse været i kontakt med en række tredjeparter for at afdække, om de kunne være interesserede i at overtage AAA. Ingen danske eller udenlandske aktører har vist interesse i en samlet overtagelse af AAA. Der er derfor ikke et sandsynligt scenarie, at AAA overtages helt af en anden aktør på grovvaremarkedet.

415. Endvidere kan DLG eller DA tænkes at overtage AAA hver for sig eller sammen. Såfremt DLG eller DA imidlertid ønsker at overtage AAA's virksomhed fra konkursboet, vil overtagelsen af AAA være omfattet af fusionskontrolreglerne. Det må i den forbindelse lægges til grund, at hvis konkurrencemyndighederne ikke kan godkende de anmeldte fusioner, vil myndighederne heller ikke kunne godkende en overtagelse af AAA's virksomhed fra konkursboet. Det er derfor ikke et sandsynligt scenarie, at DLG eller DA overtager hele AAA, hvis de anmeldte fusioner forbydes.

Delvis overtagelse
416. To af de udenlandske grovvarevirksomheder, som Konkurrencestyrelsen har været i kontakt med, har udvist stor interesse for at overtage dele af AAA's virksomhed. […] har oplyst at være interesseret i at […]. En anden udenlandsk aktør har oplyst at være interesseret i […]. Begge virksomheder er store udenlandske grovvarevirksomheder og vurderes at have den finansielle styrke til en overtagelse af produktionsanlægget i Galten eller aktiviteterne på Århus Øst- og Sydhavn. […] For begge virksomheder vil det således umiddelbart være en fornuftig business case at købe et produktionsanlæg i Midtjylland og herved udvide deres geografiske forretningsområde.

417. […]

418. […]

419. […]

420. Det kan endvidere overvejes, om DLG og DA sammen eller hver for sig vil købe AAA's produktionsanlæg i Galten og/eller AAA's lagerfacilite-

ter på Samoavej fra konkursboet. Et køb af enten produktionsanlægget i Galten (omsætning […][45]) eller lagerfaciliteterne på Samoavej (omsætning […]) vil imidlertid overstige omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1, og dermed være omfattet af fusionskontrolreglerne.

421. Det må i den forbindelse lægges til grund, at hvis konkurrencemyndighederne ikke kan godkende nærværende fusionsanmeldelse, vil myndighederne heller ikke kunne godkende en overtagelse fra DA's eller DLG's side af de attraktive aktiver i AAA, som en udenlandsk aktør netop finder interessante og nødvendige for at indtræde på markedet. Det er således ikke umiddelbart et sandsynligt scenarie, at DA og/eller DLG overtager de produktionsanlæg og havnefaciliteter, som udenlandske aktører er interesseret i (dvs. produktionsanlægget i Galten, havnefaciliteterne på Samoavej og produktionsanlægget på Århus Sydhavn (omsætning […])).

422. Fusionerne betyder bl.a., at DLG overtager Nutrio A/S. Der er ikke nogen aktører, der har udvist interesse i at overtage Nutrio A/S, og det kan derfor ikke udelukkes, at DLG måtte ønske at overtage virksomheden fra et konkursbo. En sådan overtagelse vil ikke være omfattet af fusionskontrolreglerne, idet Nutrio A/S's omsætning ikke overstiger omsætningstærsklerne i konkurrencelovens § 12, stk. 1. DLG vil derfor frit kunne overtage Nutrio A/S fra konkursboet.

423. I det følgende lægger styrelsen det mest sandsynlige, kontrafaktiske scenarie til grund. Det kontrafaktiske scenarie er derfor, at produktionsanlægget i Galten og lagerfaciliteterne på Samoavej på Århus Østhavn vil blive overtaget af én udenlandsk aktør, hvis fusionerne forbydes, og konkursboet skal sælge aktiverne. Produktionsanlægget på Århus Sydhavn overtages ikke af en udenlandsk aktør i det kontrafaktiske scenarie. Herudover er det mest sandsynligt, at DLG overtager Nutrio A/S uden om fusionskontrolreglerne.

424. Ved vurderingen af, om fusionerne hæmmer den effektive konkurrence betydeligt, jf. konkurrencelovens § 12 c, stk. 2, udgør det kontrafaktiske scenarie alternativet til fusionerne.

425. Der findes andre muligheder for overtagelse af aktiverne end dem, der er inddraget i det kontrafaktiske scenarie. Den udenlandske aktør vil fx muligvis også overtage produktionsanlægget på Århus Sydhavn. Det lægges imidlertid til grund, at når der ikke er en aktør, der ønsker at overtage hele AAA, jf. ovenfor, er det heller ikke sandsynligt, at en udenlandsk aktør ønsker at overtage begge produktionsanlæg i hhv. Galten og på Århus Sydhavn, da det er AAA's to største produktionsfaciliteter, der producerer 85 pct. af AAA's samlede produktion.

[45] Omsætningen er alene opgjort for salg til kunder og ikke for interne flytninger til andre lagre.

4.3.4 Det kontrafaktiske scenaries betydning for de relevante markeder

426. En udenlandsk aktør har oplyst, at virksomheden ser overtagelsen af et produktionsanlæg i Danmark som en mulighed for […]. Den udenlandske aktør vil ved sin tilstedeværelse i Midtjylland være i stand til at levere til en langt større del af landet end i dag. I det følgende foretages en analyse af, hvordan konkurrencesituationen forventes at være på de relevante markeder uden fusionernes gennemførelse, hvis anlægget i Galten og lagerfaciliteterne på Samoavej overtages af én og samme udenlandske aktør.

427. Der produceres *færdigfoder til svin* på produktionsanlægget i Galten. Dermed vil den udenlandske aktør ved overtagelsen af anlægget i Galten kunne videreføre denne produktion. Det mest sandsynlige scenarie er således, at den udenlandske aktør vil producere svinefoder på anlægget i Galten og dermed levere svinefoder til landmænd længere nordpå i Jylland og med en større volumen, end den udenlandske aktør har mulighed for i dag.

428. Der produceres ikke *færdigfoder til kvæg* på produktionsanlægget i Galten. Der er dog mulighed for, at den udenlandske aktør vil omstille den nuværende produktion af fjerkræfoder til produktion af kvægfoder. Dette skulle ifølge fusionsparterne være forholdsvis nemt og billigt.

429. Det er usikkert om en udenlandsk aktør vil producere *færdigfoder til fjerkræ* i Danmark. Der er en mulighed for produktion af færdigfoder til fjerkræ på produktionsanlægget i Galten, men denne produktion kan den udenlandske aktør omstille til produktion af færdigfoder til kvæg, hvis dette skulle være et ønske, jf. ovenfor.

430. En udenlandsk aktør vil med overtagelsen af produktionsanlægget i Galten kunne producere op til […] tons færdigfoder om året. Hvordan den præcise fordeling bliver mellem svine-, kvæg- og fjerkræfoder er usikkert og må bl.a. formodes at afhænge af udviklingen i de relative markedspriser på de tre fodertyper. I beregningerne af markedsandele og HHI i vurderingerne nedenfor lægges det til grund, at der i Galten produceres ca. […] tons færdigfoder til svin og ca. […] tons færdigfoder til fjerkræ, samt at der ikke produceres færdigfoder til kvæg i Galten. Denne fordeling svarer til AAA's produktionsmønster i Galten i 2009.

431. *Gødning og planteværn* er handelsvarer, der importeres til Danmark fra udlandet. Gødning importeres normalt via skib, medens planteværn importeres ad landvejen. *Såsæd* er en handelsvare, men fremavles i Danmark. Salget af gødning, planteværn og såsæd foregår gennem grovvareselskaberne. […] Hvis den udenlandske aktør overtager produktionsanlægget i Galten, er det derfor muligt, at aktøren i tillæg til foderproduktionen vil forsøge at blive leverandør af gødning, planteværn og såsæd til landmændene. La-

gerfaciliteterne på Samoavej er primært af betydning for importen af gødning.

432. *Soja* transporteres normalt til Danmark i store skibe via vandvejen. Idet skibene med soja normalt kun kan gå ind i dybtvandshavne, er adgang til en dybtvandshavn som udgangspunkt en forudsætning for levering af soja til landmændene. Galten ligger ikke tæt på havnefaciliteter med dybvandsbassin, hvorimod lagerfaciliteterne på Samoavej ligger direkte ud til dybtvandshavnen på Århus Østhavn. Den udenlandske aktør vil derfor formentlig forsøge at blive leverandør af soja til de danske landmænd, hvis virksomheden erhverver lagerfaciliteterne på Samoavej.

433. For så vidt angår *premix- og mineralblandinger* har den udenlandske aktør oplyst, at virksomheden ikke umiddelbart ser det som en mulighed at producere premix- og mineralblandinger i Danmark. Som nævnt vil DLG kunne overtage Nutrio A/S, uden at overtagelsen ville blive omfattet af fusionskontrolreglerne. DLG kan således overtage virksomheden, uanset om de anmeldte fusioner bliver en realitet eller ej. Der vil i forhold til premix- og mineralblandinger således ikke være forskel på konkurrencesituationen med og uden de anmeldte fusioner, idet DLG i begge tilfælde vil kunne overtage Nutrio A/S.

4.3.5 Sammenfatning

434. Hvis fusionerne forbydes, vil det mest sandsynlige scenarie være, at en udenlandske aktør overtager produktionsanlægget i Galten, og denne aktør eller en anden udenlandsk aktør overtager lagerfaciliteterne på Samoavej. Dermed vil den udenlandske aktør blive i stand til rentabelt at levere færdigfoder m.v. længere nordpå og med en større volumen end i dag.

4.4 Ensidige og koordinerede virkninger – teoretisk baggrund

435. I dette afsnit gennemgås den teoretiske baggrund for en vurdering af en fusions virkninger på de berørte markeder. I afsnittene 4.5 til 4.12 foretages en konkret vurdering af de markeder, der berøres af fusionerne mellem DA og AAA og DLG og AAA.

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

"a) fusionen kan fjerne et betydeligt konkurrencemæssigt pres på en eller flere virksomheder, som dermed får større markedsmagt uden at anvende en koordineret adfærd [ensidige virkninger]

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)."[46]

437. Hvis en fusion fører til øget markedsmagt, som sætter den fusionerende virksomhed i stand til ensidigt at udøve denne markedsmagt, fx ved at hæve priserne, er der tale om ensidige virkninger. Dette hænger typisk sammen med skabelsen eller styrkelsen af en dominerende stilling for den fusionerende virksomhed. Ensidige virkninger uddybes i afsnit 4.4.1.

438. 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. Koordinerede virkninger uddybes i afsnit 4.4.2.

4.4.1 Ensidige virkninger – teoretisk baggrund

439. Den underliggende sammenhæng mellem en fusion og øget markedsmagt kan illustreres med et eksempel: På et givent marked findes en række konkurrerende virksomheder. Konkurrencen blandt virksomhederne begrænser den enkelte virksomheds markedsmagt og dermed virksomhedens mulighed for at sætte for høje priser. Hvis en virksomhed alligevel hæver priserne, vil en del af virksomhedens kunder foretrække at købe fra virksomhedens konkurrenter. På et sådant marked kan det derfor ikke betale sig for virksomhederne at tage for høje priser, idet de derved mister omsætning.[47]

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

[46] Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punkt 22.
[47] Se fx Motta, M., Competition Policy – Theory and Practice, 2004, Cambridge University Press for en mere udførlig beskrivelse af ensidige virkninger.

ikke risikerer at miste den samme omsætning som før fusionen, hvis de hæver priserne.

441. I forbindelse med ensidige virkninger er en række forhold vigtige at undersøge. Det gælder især (1) markedets koncentrationsniveau (antallet af konkurrenter), (2) barrierer for adgang til markedet og (3) markedsandele og kapaciteter.

4.4.1.1 Koncentrationsniveau (antallet af konkurrenter)

442. Jo færre virksomheder, der er tilbage efter fusionen, og jo flere virksomheder, der indgår i fusionen, desto større bliver de ensidige virkninger af fusionen. Eksempelvis vil en fusion, som fører til monopol med blot én tilbageblivende virksomhed medføre mulighed for meget betydelige ensidige virkninger. Modsat vil en fusion på et meget fragmenteret marked, det vil sige med mange konkurrerende virksomheder, næppe føre til nævneværdige ensidige virkninger.

443. Som indikatorer på markedets koncentrationsgrad anvender Kommissionen tal for HHI, jf. Boks 1 nedenfor.

Boks 1: Om HHI fra Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner

”19. Det er usandsynligt, at Kommissionen vil påvise horisontale konkurrencemæssige problemer på et marked med et HHI efter fusionen på under 1000. Sådanne markeder vil normalt ikke kræve en indgående undersøgelse.

20. Det er også usandsynligt, at Kommissionen vil påvise horisontale konkurrencemæssige problemer ved et HHI efter fusionen på mellem 1000 og 2000 og et delta under 250, eller et HHI efter fusionen på over 2000 og et delta under 150, medmindre der foreligger særlige omstændigheder, som for eksempel hvis en eller flere af følgende faktorer gør sig gældende:

a) en fusion involverer en potentiel ny virksomhed på markedet eller en virksomhed, der for nylig er kommet ind på markedet, og som har en beskeden markedsandel

b) en eller flere af fusionsparterne er særdeles innovative, uden at det giver sig udslag i markedsandelene

c) der er betydeligt krydsejerskab blandt markedsdeltagerne

d) en af fusionsparterne er en egenrådig ("maverick") virksomhed, som med stor sandsynlighed vil ødelægge en koordineret adfærd

e) der er tegn på tidligere eller eksisterende koordinering eller praksis, der letter koordinering på markedet

f) en af fusionsparterne har en markedsandel på mindst 50 % inden fusionen.

21. Hver af disse HHI-niveauer kan sammen med de relevante deltaværdier anvendes som et indledende tegn på, at der ikke er tale om konkurrencemæssige problemer. De giver dog ikke anledning til en formodning om, hvorvidt der foreligger sådanne problemer eller ej.”

Kilde: Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punkt 19-21.

4.4.1.2 Adgangsbarrierer

444. Jo større adgangsbarrierer, desto større bliver sandsynligheden for ensidige virkninger. Den fusionerede virksomheds øgede markedsmagt efter fusionen kan blive undermineret, hvis nye virksomheder let kan træde ind på markedet, fx tiltrukket af et højere prisniveau efter fusionen.

4.4.1.3 Markedsandele og kapaciteter

445. Jo større markedsandel for de fusionerede virksomheder og jo mindre ledig kapacitet hos de fusionerede virksomheders konkurrenter, desto større bliver de ensidige virkninger. Hvis de fusionerende virksomheder har store markedsandele, reduceres betydningen af deres konkurrenter og dermed kundernes mulighed for at skifte til konkurrenterne. Hvis de fusionerende virksomheders konkurrenter mangler ledig kapacitet, reduceres konkurrenternes mulighed for at møde efterspørgslen fra de kunder, som måtte skifte væk fra de fusionerende virksomheder.

4.4.2 Koordinerede virkninger – teoretisk baggrund

446. I afsnit 4.4.2.1 beskrives *først* hvad der forstås ved koordinerede virkninger. I afsnit 4.4.2.2 beskrives *dernæst* de generelle markedskarakteristika der på et givent marked øger risikoen for koordinerede virkninger.

447. I afsnit 4.4.2.3 beskrives, hvordan de generelle karakteristika på et givent marked kan lægges til grund for en egentlig vurdering af, hvorvidt en given fusion øger risikoen for koordinerede virkninger. Denne vurdering følger af Kommissionens horisontale retningslinjer, der bl.a. er udledt af de såkaldte Airtours-betingelser.

4.4.2.1 Hvad er koordinerede virkninger?

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

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

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

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

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

453. Ifølge Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, er der

> *"[…] størst sandsynlighed for koordinering på markeder, hvor det er forholdsvis enkelt at etablere koordineringsbetingelserne. Desuden skal tre kriterier være opfyldt, for at koordineringen kan være bæredygtig. For det første skal de koordinerende virksomheder kunne kontrollere i tilstrækkeligt omfang, om koordineringsbetingelserne overholdes. For det andet må der være indført en vis form for troværdige disciplinære foranstaltninger, som kan iværksættes, når der afsløres afvigelser. For det tredje bør udenforstående virksomheder, såsom nuværende og fremtidige konkurrenter, der ikke deltager i koordineringen, og kunderne ikke kunne bringe de forventede resultater af koordineringen i fare. [..,]*
>
> *Kommissionen undersøger, om det vil være muligt at etablere koordineringsbetingelser, og om der er sandsynlighed for, at koordineringen er bæredygtig. […]*
>
> *Når Kommissionen undersøger sandsynligheden for koordinerede virkninger, tager den hensyn til alle foreliggende relevante oplysninger om de berørte markeders karakteristika, herunder både strukturbestemte karakteristika og virksomhedernes tidligere adfærd".*[48]

[48] Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punkt. 41-43.

4.4.2.2 Relevante markedskarakteristika

454. En undersøgelse af risikoen for koordinerede virkninger som følge af en fusion på et givent marked tager udgangspunkt i en indledende økonomisk vurdering af det pågældende markeds karakteristika.

455. Efter en gennemgang af et markeds karakteristika, jf. Boks 2, er det muligt at danne et overordnet billede af, om der kan være risiko for koordinerede virkninger på et givent marked eller ej. Det skal understreges, at det er meget usandsynligt, at alle karakteristika på et givent marked peger i samme retning, det vil sige enten i retning mod eller i retning væk fra koordinering. I stedet vil der være tale om en afvejning.

456. Hvis det ikke i forbindelse med den indledende økonomiske vurdering kan afvises, at der kan være risiko for koordinering på et givent marked, bør der foretages en konkret vurdering af fusionens påvirkning af risikoen for koordinering. I Boks 2 gennemgås en række markedskarakteristika, som skal inddrages i en sådan indledende økonomisk vurdering.

Boks 2: Markedskarakteristika i en indledende økonomisk vurdering

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 i på markedet og bryde koordineringen. Derfor betyder høje adgangsbarrierer, at koordineringen bliver mere stabil, idet kun virksomheder, som allerede findes på markedet, kan true koordineringen.

3) Gennemsigtighed
Jo større gennemsigtighed, der findes på et marked, desto lettere bliver det for virksomheder, som indgår i koordinering, at (1) observere og tilpasse sig det aktuelle koordinationsniveau, fx prisniveau, og (2) identificere virksomheder, som afviger fra koordinationsniveauet.

Gennemsigtighed kan have mange forskellige dimensioner og er en af de helt grundlæggende forudsætninger for koordinering. Det vigtige er, at der er gennemsigtighed om præcis det eller de forhold, som koordineringen sigter efter. Hvis koordineringen drejer sig om priser, skal de koordinerende virksomheder have kendskab til hinandens priser. Det kan fx ske ved (1) faste, offentligt tilgængelige prislister, (2) hyppige udbud, der kan afprøve prisniveauet, (3) kunder, som indhenter tilbud fra flere leverandører og bruger dem til at forhandle om priserne, (4) prisindeks, fx på udenlandske råvarebørser, som danner grundlag for prisen på forarbejdede varer, (5) prisportaler på Internettet udviklet af kunde-/forbrugerorganisationer eller (6) branchestatistik om priser eller omsætning.

Gennemsigtigheden på et marked påvirkes af en lang række forskellige faktorer. I de følgende tre punkter gives nogle eksempler:

3a) Udvikling i efterspørgslen
Jo mere stabilt efterspørgslen udvikler sig, desto lettere bliver det at identificere afvigelser fra koordineringen. Dette skyldes, at afvigelser ikke vil blive forvekslet med fald i efterspørgslen. Eksempelvis vil en virksomhed, der indgår i koordinering og pludselig mister en væsentlig del af sin omsætning, straks tro, at en konkurrent må have afveget fra koordineringen, hvis efterspørgslen normalt udvikler sig stabilt. Således bidrager en stabil udvikling i efterspørgslen til gennemsigtigheden. Omvendt vil store udsving i efterspørgslen underminere efterspørgslen.

3b) Størrelse og hyppighed af transaktioner
Jo mindre og jo hyppigere transaktionerne på et marked er, desto bedre vil koordinerende virksomheder kunne observere koordinationsniveauet, fx prisniveauet, og tilpasse sig hertil, og desto hurtigere vil koordinerende virksomheder opdage eventuelle afvigelser fra koordineringen. Således bidrager små og hyppige transaktioner til at øge gennemsigtigheden. Hertil kommer, at det gør det mindre attraktivt at afvige fra koordineringen, idet der ikke vil være en stor gevinst forbundet med at afvige, fx en stor og langvarige kontrakt. På denne måde gør små og hyppige transaktioner koordineringen mere stabil.

3c) Produkthomogenitet
Jo større produkthomogenitet, desto lettere kan koordinerende virksomheder sammenligne deres produkter og rette sig ind efter et fælles niveau for koordineringen. Eksempelvis kan det være vanskeligt for to producenter af henholdsvis low- og high-end produkter på det

samme marked at koordinere priserne. Det skyldes, at det vil være vanskeligt at finde én pris at koordinere om. Således vil en høj grad at produkthomogenitet øge gennemsigtigheden og dermed mulighederne for koordinering.

4) Symmetri af markedsandele
Jo mere symmetriske markedsandele blandt de koordinerende virksomheder, desto mere symmetriske incitamenter til at fortsætte koordineringen blandt de koordinerende virksomheder. Virksomheder med små markedsandele har, alt andet lige, et større incitament til at afvige fra koordineringen end virksomheder med store markedsandele. Det skyldes, (1) at virksomheder med små markedsandele får en mindre del af gevinsten ved at koordinere end virksomheder med store markedsandele, og (2) at virksomheder med små markedsandele potentielt kan kapre flere nye kunder og dermed store gevinster ved at afvige fra koordineringen end virksomheder med store markedsandele.

Alt i alt indebærer symmetri af markedsandele, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Dermed virker symmetri af markedsandele, og særligt fravær af virksomheder med små markedsandele, befordrende for koordinering.

5) Symmetri af omkostninger
Jo mere symmetriske omkostninger, desto lettere vil koordinerende virksomheder have ved at finde et fælles niveau for koordineringen, fx et prisniveau. Et sådant niveau for koordineringen kunne opstå ved brug af en fast fælles mark-up i forbindelse med prissætningen.

Hertil kommer, at symmetriske omkostninger, ligesom det var tilfældet med symmetriske markedsandele, har den effekt, at gevinster og tab ved henholdsvis koordinering og afvigelse vil være nogenlunde lige store for de koordinerende virksomheder. Alt i alt virker symmetriske omkostninger befordrende for koordinering.

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

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

8) Gengældelsesmuligheder
Jo bedre muligheder for gengældelse mod virksomheder, der afviger fra koordineringen, desto mindre risiko for afvigelser i det hele taget, og desto bedre mulighed for at opretholde koordineringen. Gode gengældelsesmuligheder er kendetegnet ved, at (1) de gør ondt på den virksomhed, som har afveget fra koordineringen, og at (2) de ikke gør (for) ondt på de virksomheder, som udfører gengældelsen. Kun på denne måde er truslen om gengældelse troværdig. Gengældelse kan fx bestå i en lokal priskrig i et geografisk afgrænset område, hvor den afvigende virksomhed hører hjemme, eller en priskrig rettet specifikt mod den afvigende virksomheds kunder.

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

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

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

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

12) Kapacitetsbegrænsninger
Jo højere grad af kapacitetsudnyttelse, desto ringere mulighed har de koordinerende virksomheder for at afvige fra koordineringen. Dermed vil fuld kapacitetsudnyttelse blandt alle koordinerende virksomheder betyde, at koordineringen bliver meget stabil.

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

4.4.2.3 Muligt at etablere koordineringsbetingelser?

457. I en undersøgelse af risikoen for koordinerede virkninger på et givent marked skal det på basis af den indledende økonomiske vurdering af en række markedskarakteristika vurderes, om der foreligger en konkret risiko for koordinering på det pågældende marked, samt om risikoen for koordinering på det pågældende marked forventes at stige som følge af en fusion.

458. Den konkrete vurdering foretages ved at undersøge, om de betingelser, som er beskrevet i Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner[49] er opfyldt, dvs. om markedet er tilstrækkeligt gennemsigtigt for markedsaktørerne til at de kan gennemskue og etablere koordineringsbetingelserne, om det er muligt at opdage og "straffe" afvigelser fra den stiltiende koordinerede adfærd, samt at det ikke er muligt for udenforstående virksomheder at underminere den stiltiende koordinering.

[49] Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner, punkt. 44-57.

4.4.2.4 Etablering af koordineringsbetingelser

459. Det er ikke tilstrækkeligt, at virksomheder, der ønsker at koordinere, har stor gennemsigtig med hensyn til hinandens forhold. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis de underliggende strukturer på markedet er indrettet således, at der findes en fælles reference, som virksomhederne kan gøre til genstand for koordineringen. Det kan fx være priser, geografiske områder. Således er opfyldelsen af denne betingelse nødvendig for, at koordinering overhovedet kan opstå.

4.4.2.5 Gennemsigtighed

460. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis gennemsigtigheden omkring referencepunktet for koordineringen, fx priser, er tilstrækkelig stor til, at eventuelle afvigelser fra koordineringen hurtigt vil blive opdaget. Muligheden for hurtigt at opdage eventuelle afvigelser er essentiel for stabiliteten af koordinering. Dette skyldes, at virksomheder, der indgår i koordinering, konstant vil være fristede af at afvige fra koordineringen, fx ved at sænke priserne. Det er således nødvendigt præcist at redegøre for, hvordan de koordinerende virksomheder løbende kan overvåge hinanden og skelne mellem fx efterspørgselschok og faktiske afvigelser fra koordineringen.

4.4.2.6 Troværdige gengældelsesmekanismer

461. Denne betingelse er sammen med betingelsen om kontrol af afvigelser nødvendig for at sikre, at de koordinerende virksomheder ikke fristes til at afvige fra koordineringen. Betingelsen kan kun være opfyldt, hvis der kan redegøres for, hvordan de koordinerende virksomheder kan straffe en afvigende virksomhed på en måde, der gør ondt på afvigeren (gengældelsen), uden samtidig at gøre for ondt på de virksomheder, der udfører gengældelsen, det vil sige, uden at truslen om gengældelse bliver til en tom trussel (troværdigheden).

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

4.4.2.7 Effektive modvægte

463. 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.

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

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

4.5 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin

466. Der kan afgrænses et produktmarked for salg af færdigfoder til svin og tilskudsfoder til svin (herefter markedet for færdigfoder til svin), jf. afsnit 4.1.1. Den geografiske markedsafgrænsning står åben med hensyn til, om der er tale om regionale markeder (øst og vest for Storebælt), eller om der er tale om et nationalt marked, jf. ovenfor. Der vil i det følgende blive foretaget en vurdering af markedet for salg af færdigfoder til svin vest for Storebælt, da fusionerne ikke fører til konkurrencemæssige betænkeligheder på markedet geografisk afgrænset snævert til øst for Storebælt pga. AAA's beskedne markedsandel (ca. […] pct.).

4.5.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

467. Vurderingerne af markederne for færdigfoder til hhv. kvæg, fjerkræ og svin er indbyrdes afhængige. Det skyldes, at det er muligt at omstille produktionen af foder på de enkelte anlæg fra én type foder til en anden. I det følgende er det lagt til grund, at køberen af et anlæg fortsætter med at producere samme type foder, som AAA har produceret i 2009, jf. afsnit 4.3.4.

468. *Uden fusionerne*, dvs. i det kontrafaktiske scenarie, overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør produktionsanlægget i Galten og dermed langt størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til svin, jf. ovenfor. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager produktionsanlægget i Galten med henblik på at vurdere de størst mulige negative effekter af fusionerne. For så vidt angår Vestjyllands tages der udgangspunkt i, at selskabet overtager produktionsfaciliteterne i Vildbjerg. AAA's markedsandel bliver på denne baggrund fordelt med ca. […] pct. til ATR og […] pct. til Vestjyllands.[50]

469. *Med fusionerne* overtager DA produktionsanlægget i Galten, virksomheden JB Møller og lager- og produktionsfaciliteter i Århus Øst- og Sydhavn, mens Vestjyllands overtager produktionsanlægget i Vildbjerg, og DLG overtager produktionsanlægget i Brædstrup. AAA's markedsandel

[50] Når AAA's markedsandele i det følgende bliver fordelt mellem de enkelte aktører, anvendes de produktionstal fra 2009, som fusionsparterne har oplyst for de enkelte produktionsanlæg.

fordeles således, at DA, Vestjyllands og DLG overtager hhv. […] pct., […] pct. og […] pct.

470. Markedsandelene med og uden (kontrafaktisk) fusionerne fremgår af Tabel 10 nedenfor.

Tabel 10: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for færdigfoder til svin i Vestdanmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie			Med fusion
DLG (DLG/AD)	[30-40]		DLG + AAA (ca. […] pct.)	[30-40]
DA/SAB (DLA)	[10-20]		DA/SAB + AAA (ca. […] pct.)	[20-30]
Nordjysk (DLA)	[0-10]		Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[0-10]		Hedegaard	[0-10]
HCH (DLA)	[0-10]		HCH	[0-10]
Vestjyllands + […] pct. af AAA's andel (Vildbjerg) (DLA)	[0-10]		Vestjyllands + AAA (ca. […] pct.)	[0-10]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]		Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]		Hornsyld	[0-10]
ATR + […] pct. af AAA's andel (Galten)	[10-20]		ATR	[0-10]
Mollerup (DLA)	[0-10]		Mollerup	[0-10]
Aller (DLA)	[0-10]		Aller	[0-10]
HHI	**1988**		**HHI**	**2164**
Ændring i HHI				**176**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).

471. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 2.164 med en ændring på 176 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 10. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

472. På baggrund af det horisontale samarbejde i henholdsvis DLG/AD's og DLA's indkøbssamarbejder er det imidlertid ligeledes relevant at betragte indkøbssamarbejderne under ét, jf. ovenfor. En sådan opdeling fremgår af tabel 11 nedenfor.

Tabel 11: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for færdigfoder til svin i Vestdanmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[40-50]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[40-50]
DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]	DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]
ATR	[10-20]	ATR	[0-10]
HHI	**3981**		**4596**
Ændring i HHI			**615**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. AAA's markedsandel er fordelt som i Tabel 10. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

473. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 4.596 med en ændring på 615 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. tabel 11. HHI – og ændringen heri – overstiger klart de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

4.5.2 Virkninger af fusionerne

4.5.2.1 Ensidige virkninger

474. På baggrund af afsnit 4.2 om horisontalt samarbejde bliver der i det følgende både taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele og i de to indkøbssamarbejders samlede markedsandele.

475. Hvis det lægges til grund, at aktørerne på markedet er uafhængige (og der således ikke tages højde for, at aktørerne i en vis grad er horisontalt forbundne i DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne), er der ved fusionerne ikke tale om, at en enkelt virksomhed etablerer eller styrker en dominerende stilling. Dette skyldes, at DLG's markedsandel på salg af færdigfoder til svin vil være den samme, både hvis fusionerne gennemføres, og hvis de ikke gennemføres, jf. tabel 10.

476. Hvis det omvendt inddrages, at aktørerne på markedet i en vis grad er horisontalt forbundne gennem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdet, kan det ikke afvises, at der kan være tale om ensidige virkninger. Det skyldes primært, at fusionerne fører til, at indkøbssamarbejdernes markedsmagt øges. Indkøbssamarbejderne vil efter fusionerne muligvis være i stand til ensidigt at udøve denne markedsmagt, f.eks. ved at hæve priserne.

477. Der vil imidlertid ikke blive foretaget en nærmere vurdering af, om der er ensidige virkninger, idet det på baggrund af markedets strukturer og karakteristika må anses for mere sandsynligt, at der opstår risiko for koordi-

nerede virkninger som følge af fusionerne, end at der opstår ensidige virkninger.

4.5.2.2 Koordinerede virkninger

478. I det følgende gennemgås de relevante markedskarakteristika, som kan have betydning for risikoen for stiltiende koordinering. På baggrund af den indledende analyse af markedets karakteristika vurderes det efterfølgende, om der foreligger en konkret risiko for koordinering på markedet. Den konkrete vurdering foretages ved at undersøge, om betingelserne i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt.

4.5.2.2.1 Markedskarakteristika

479. Som følge af fusionerne kan der opstå koordinerede virkninger mellem DLG og DA som den største og den næststørste aktør på markedet for salg af færdigfoder til svin. Der kan ligeledes opstå risiko for koordinerede virkninger mellem de to indkøbssamarbejder DLG/AD og DLA. Der vil derfor i det følgende blive foretaget en vurdering af risikoen for koordinerede virkninger både imellem DA og DLG og imellem indkøbssamarbejderne.

480. *For det første* er markedet for færdigfoder til svin karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau. Ved fusionerne øges denne koncentration sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie. Desuden bliver DA's og DLG's markedsandele mere symmetriske efter fusionerne, idet DLG opnår en markedsandel på [30-40] pct., og DA opnår en markedsandel på [20-30] pct., jf. tabel 10 ovenfor. Tages der højde for indkøbssamarbejderne DLA og DLG/AD bliver markedsandelene fuldstændig symmetriske med [40-50] pct. af markedet til både DLA og DLG/AD, jf. tabel 11 ovenfor. Den øgede koncentration forårsager en øget risiko for koordinering på markedet, idet der bliver færre aktører at koordinere imellem. En øget symmetri betyder, at aktørernes gevinst både ved at afvige og ved at koordinere er ens, hvilket ligeledes er befordrende for koordinering.

481. *For det andet* er der væsentlige adgangsbarrierer på markedet for færdigfoder. Det skyldes, at transportomkostninger er en væsentlig parameter for muligheden for at sælge færdigfoder på markedet. Det er derfor afgørende at være i besiddelse af lagerkapacitet og produktionskapacitet for at kunne konkurrere i hele landet. Imidlertid er opførelse af ny lager- og produktionskapacitet i Danmark omkostningstungt og forbundet med vanskeligheder, jf. afsnit 3.9.9 med beskrivelse af lagre. Grovvareselskaberne kan ikke være sikre på at få tilladelse til nybyggerier af denne type, fordi kommunerne tager højde for tung trafik og højden af siloerne.[51] […] har anført, at de *"[ikke] kan bygge et nyt anlæg/lager, idet der er restriktioner i bl.a. planlo-*

[51] Fusionsparternes besvarelse af 9. februar 2010 af styrelsens spørgsmål af 8. februar 2010.

ven vedr. bygning i højden og idet kommunerne er afvisende for at give byggetilladelser."

482. Hertil kommer, at der er tale om et vigende marked med overkapacitet, hvilket i sig selv gør det mere attraktivt at købe eksisterende faciliteter end at opbygge nye faciliteter.

483. Hvis fusionerne gennemføres, bliver adgangsbarriererne øget sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie. Det skyldes, at sandsynligheden for, at en uafhængig tredjepart kan opkøbe produktionskapacitet og lagerkapacitet i Danmark, vurderes at være lavere efter fusionerne. Det tætte samarbejde mellem selskaberne i indkøbssamarbejderne DLG/AD og DLA må antages at indebære, at selskaber, der skulle ønske at frasælge kapacitet, foretrækker at sælge disse kapaciteter til ét af selskaberne i indkøbssamarbejdet frem for til en uafhængig tredjepart. […]

484. Hvis fusionerne gennemføres, vil det betyde, at alt lager- og produktionskapacitet i Danmark er ejet af enten DLA eller DLG/AD-indkøbssamarbejderne. Dette medfører, at adgangsbarriererne til markedet øges sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor ATR overtager produktionsanlægget i Galten og lagerfaciliteterne på Århus Østhavn. Det vil efter fusionerne blive vanskeligere for en uafhængig tredjepart at købe lager- og produktionsfaciliteter i Danmark.

485. *For det tredje* er markedet for færdigfoder til svin kendetegnet ved en høj grad af omkostningssymmetri. Omkostningssymmetri gør det lettere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af f.eks. prisniveau.

486. Den høje omkostningssymmetri skyldes, at indkøbet af korn og foderråvarer, herunder bl.a. soja, handles til en pris, der knytter sig tæt op af verdensmarkedspriserne. Foderråvarerne udgør langt størstedelen af færdigfoderblandingen, jf. ovenfor. Den resterende del af grovvareselskabernes omkostninger udgør kun en mindre del af de samlede omkostninger og må desuden forventes at være nogenlunde konstante på tværs af grovvareselskaberne. Den resterende del af grovvareselskabernes omkostninger omfatter bl.a. løn, transport, energi, afskrivninger og forrentning af kapital.

487. Hertil kommer, at foderråvarerne – på nær korn – indkøbes gennem indkøbssamarbejder, hvilket ensretter omkostningerne yderligere for de aktører, der deltager i samarbejdet. Ved konkurrencestyrelsens møde med DLA gav selskabet udtryk for, at medlemmerne i indkøbssamarbejdet har næsten ens omkostninger på en række områder, jf. nedenfor.[52]

> *"DLA Agro har samme priser til alle medlemmer (dog plus transportomkostninger). Alle medlemmer har derfor næsten samme omkostninger til den del af deres produktion. For grovvareselskaberne kommer der ved foderproduktion yderlige-*

[52] Referat af møde med DLA den 2. februar 2010.

re omkostninger til korn, produktion og administration."

488. På verdensmarkedet er forhandlingsstyrke i vid udstrækning lig med volumen, hvilket indikerer, at der næppe er væsentlig forskel på indkøbspriserne i de to indkøbssamarbejder.

489. Fusionerne vil føre til en øget omkostningssymmetri i forhold til det kontrafaktiske scenarie, hvor det uafhængige ATR øger sin markedsandel. Aktørernes omkostninger vil – i det kontrafaktiske scenarie – blive mere asymmetriske, end hvis fusionerne gennemføres, fordi ATR ikke deltager i et indkøbssamarbejde.

490. *For det fjerde* vil de foreslåede fusioner føre til, at markedsstyrken for konkurrenten med egentlige "*maverick*" egenskaber vil blive svækket. AAA har været kendetegnet ved at udvise en aggressiv konkurrenceadfærd ved f.eks. at tilbyde landmændene fordelagtige priser og ved at opsøge nye kunder på trods af transportomkostningerne, bl.a. ved at krydse Storebæltsbroen.

491. Det tyske grovvareselskab ATR kan have karakter af en maverick, men selskabet mangler essentiel lagerkapacitet og produktionskapacitet for at kunne agere som egentlig maverick på hele markedet for færdigfoder til svin. Blandt andet har […] oplyst, at *"ATR kan i øjeblikket gå efter de 10 pct. største landmænd."*[53] ATR er således begrænset i selskabets mulighed for at konkurrere om samtlige landmænd i Danmark. […].

492. Ved AAA's exit fra markedet vil markedet miste en maverick. I det kontrafaktiske scenarie overtager ATR produktionsanlægget i Galten og kan således agere som maverick på markedet, idet ATR vil få mulighed for at levere svinefoder til landmænd længere nordpå i Jylland og med en større volumen, end de har mulighed for i dag. Hvis fusionerne gennemføres, vil ATR på grund af mangel på produktions- og lagerfaciliteter fortsat have begrænsede muligheder for at agere maverick.

493. Det vurderes ikke, at en eller flere aktører i enten DLA- eller DLG/AD-indkøbssamarbejdet kan agere maverick på markedet. Dette skyldes, at der er tale om selskaber, der i en vis udstrækning er indbyrdes afhængige, jf. ovenfor.

494. Det må på baggrund af det indbyrdes afhængighedsforhold mellem aktørerne i både DLA's og DLG/AD's indkøbssamarbejde, anses som umiddelbart usandsynligt, at aktørerne i DLA- eller DLG/AD-indkøbssamarbejdet kan/vil agere maverick på markedet, hvis fusionerne gennemføres.

---

[53] Referat af møde med […] den 2. februar 2010.

495. Fusionen fører dermed til, at den eneste aktør på markedet, som er uafhængig af de to store indkøbssamarbejder, har en mindre markedsstyrke end i det kontrafaktiske scenarie og ikke har adgang til produktions- og lagerkapacitet. Det svækker muligheden for, at ATR agerer som en maverick, der kan destabilisere en evt. koordinering. En maverick er kendetegnet ved at have en aggressiv adfærd på markedet og derigennem udøve et væsentligt konkurrencepres.

496. *For det femte* kan fraværet af stærke kunder øge sandsynligheden for koordinerede virkninger, fordi stærke kunder vil kunne presse koordinerende virksomheder til f.eks. at sænke priserne. Grovvareselskaberne handler for det meste direkte med landmændene. Derfor er kundeforholdet ofte ulige, fordi den enkelte landmand er uden den store styrke i forhold til grovvareselskaberne. Fusionerne ændrer ikke på kundernes styrke. Derimod øges DA's markedsandele, hvorved deres forhandlingsstyrke øges, og deres position over for landmændene styrkes.

497. Markedet for færdigfoder til svin er dog præget af tre typer af potentielt stærke kundegrupper – *indkøbsforeninger, store landbrug* og *hjemmeblandere*. Disse kundegrupper er imidlertid endnu ikke så stærke, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne, men for alle kundegrupperne gælder, at de har fået en større betydning de senere år, og at det er en stigende tendens.

498. Årsagen til, at *store landbrug* og *indkøbsforeninger* ikke udgør et reelt prispres er, at de er en undtagelse i markedet. F.eks. dækker de tre største indkøbsforeninger alene ca. […] pct. af markedet. De store landbrug og indkøbsforeninger er lette at identificere. Hvis grovvareselskaberne yder dem særlige rabatter, betyder det derfor ikke nødvendigvis, at en eventuel koordinering på den øvrige – og langt største del – af markedet bliver brudt.

499. For så vidt angår *hjemmeblanding* er det dyrt at investere i et hjemmeblandingsanlæg, og det indebærer et højt tidsforbrug. Som nævnt koster det 1-2 mio. kr. at etablere et hjemmeblandingsanlæg, og det tager 2-3 timer pr. dag at hjemmeblande foderet, jf. udtalelse fra […]: *"På en typisk stor besætning vil hjemmeblanding tage 2-3 timer om dagen"*. Hertil kommer, at der skal uddannes personale til at håndtere produktionen af hjemmeblandet foder.

500. […] har desuden anført at: *"Efter finanskrisen er der endnu færre landmænd, der har råd til hjemmeblandingsanlæg."* Den enkelte landmands økonomi spiller således en afgørende rolle ved beslutningen om at overgå til hjemmeblanding.

501. Endvidere er der stort set ingen landmænd, der foretager hjemmeblanding på samtlige bedrifter (de store svineproducenter har typisk 3-6 bedrif-

ter), så landmændene vil fortsat – i et vist omfang – skulle købe færdigfoder hos grovvareselskaberne.

502. […] har anført: *"det [er] kun … de store svineproducenter, der har råd til at investere i hjemmeblandingsanlæg, og … de store svineproducenter [har] typisk … 3-6 bedrifter, hvor det kun kan betale sig at hjemmeblande på de store af bedrifterne."*[54]

503. […] har ligeledes anført, at *"… de landmænd, der hjemmeblander gør det ofte ikke på alle bedrifter."*

504. Endelig vil også hjemmeblandere fortsat være afhængige af grovvareselskaberne, særligt i form af indkøb af premix, der benyttes i hjemmeblandet foder, men også i form af indkøb af såsæd, planteværn, gødning osv.

505. Samlet set står grovvareselskaberne således kun i mindre grad over for stærke kunder, der kan destabilisere en evt. koordinering.

506. *For det sjette* er ordrefrekvensen højere end førhen, dvs. at der foretages hyppigere og mindre transaktioner end tidligere. Tidligere tegnede langt hovedparten af landmændene 12-måneders kontrakter, men pga. stigningerne i kornpriserne, jf. ovenfor, er en del af landmændene i dag gået over til kortere foderkontrakter. Nogle er endda gået over til handler på dagsbasis.

507. […] har anført følgende: *"Nu har foderkontrakter typisk en varighed på 4 måneder, dvs. 3 kontrakter på et år. For to år siden var den typiske kontraktperiode på 12 måneder. Andre køber i dag ligefrem på dagsbasis"*.[55]

508. […] har anført følgende:*"Stigningen i kornpriserne for 4 år siden har betydet, at kontrakterne er gået fra 1-årige til halvårlige/månedlige/fra dag til dag."*[56]

509. […] har anført, at kontraktlængden på færdigfoder til svin i dag fordeler sig som følger: *"1/3 [indgås som] helårskontrakter, 1/3 handles til dagspris, 1/6 [indgås som] halvårskontrakter og 1/6 [indgås som] 3-månederskontrakter."*

510. En høj ordrefrekvens kan medføre en øget gennemsigtighed på markedet, hvilket er befordrende for koordinering.

511. Dertil kommer, at landmændene ikke skal have fornyet deres kontrakter samtidig. Grovvareselskaberne indgår derfor handler på svinefoder dagligt med forskellige landmænd, hvilket ligeledes øger gennemsigtigheden.

---

[54] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010
[55] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010
[56] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010

512. Endelig er markedet præget af forholdsvis faste kundeforhold. Kundeforholdene er imidlertid blevet mindre faste, end de var førhen, og denne tendens må antages at fortsætte.

513. Ifølge […] skifter 20-25 pct. af deres kunder foderleverandør om året:

> *"Af* […] *landmænd er ca. 20-25 pct. "i spil" (forstået på den måde, at de skifter foderleverandør) hvert år."* [57]

514. […] anfører imidlertid, at *"95 pct. af handlerne opstår via udfarende sælgere"*. Det betyder, at grovvareselskabet ikke forventer, at kundeforholdene er så faste, at de vil fortsætte uden tæt opfølgning fra sælgerne.

515. Markeder med hyppige kundekontakter og i et vist omfang faste kundeforhold fører til en høj grad af gennemsigtighed, fordi leverandøren vil opdage, hvis kunden skifter leverandør eller ændrer sin efterspørgsel væsentligt. Dette virker befordrende på koordinering.

516. *For det syvende* er der forholdsvis høj produkthomogenitet. Grovvareselskaberne forestår typisk selv produktionen af foderblandinger, hvilket umiddelbart giver mulighed for at tilbyde et differentieret produkt, idet en foderblanding kan sættes sammen på mange forskellige måder.

517. Der er imidlertid fuldt kendskab til, hvad de enkelte foderblandinger består af. Derfor kan alle grovvareselskaber mere eller mindre tilbyde de samme produkter til landmændene.

518. Landbrugsrådgiverne, der tester foderblandingerne, har angivet, at foderblandingerne er relativt ens, eller at de i givet fald nemt kan kopieres.

519. […] har anført følgende: *"Alle produkter kan kopieres. Tilsætning af et særligt enzym eller smagsstof gør kun foderblandingerne marginalt forskellige… Landbrugsrådgiverne tester produkterne og nedbryder landmændenes eventuelle tro på, at der er forskel på produkterne."*[58]

520. Dette understøttes af […] udtalelse: *"Til en vis grad kan der differentieres på kvalitet, fx foderpillernes konsistens, men konkurrenterne vil hurtigt forsøge at følge efter med tilsvarende produkter."*

521. […] har desuden anført, at: *"produkterne fra de forskellige konkurrenter ligner hinanden meget. Differentiering på produkter og pris er svær. Der kan derimod differentieres på service."*[59]

---

[57] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010
[58] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010
[59] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010

522. Endelig har […] anført: *"En af årsagerne til, at AAA og en række af andre selskaber er gået fallit, er produkternes sammenlignelighed, som gør det svært at opretholde en tilstrækkelig indtjening. Samtidig hermed kan der ikke skabes nicheprodukter, der kan tjenes penge på."*[60]

523. En høj produkthomogenitet medfører, at virksomhederne på markedet i høj grad konkurrerer på prisen og ikke på kvaliteten, og dermed øges gennemsigtigheden og stabiliteten af den koordinerede adfærd.

524. *For det ottende* øger det gennemsigtigheden, at grovvareselskaberne samarbejder omkring samlastning af råvarer. Det gør, at de er mere afhængige af hinanden. Samtidig kan samlastningen give dem indsigt i, hvilke indkøb de hver især foretager.

525. *For det niende* er der strukturelle forbindelser mellem virksomhederne via krydsejerskab. Det kan øge gennemsigtigheden, bl.a. fordi virksomhederne via ejerskab kan få indgående kendskab til konkurrenternes strategier m.v. Der er strukturelle forbindelser mellem DA og DLG via fælles ejerandele i en række virksomheder på de forskellige markeder, herunder på markedet for færdigfoder til svin via Nagro A/S, der har som aktivitet på lønproduktionsbasis at oplagre og blande vegetabilske fedttyper og olie til brug i foderproduktionen. Gennemsigtigheden på markedet som følge af det fælles ejerskab i Nagro A/S ændres dog ikke af fusionernes gennemførelse.

526. *For det tiende* er der vertikal integration mellem hhv. DA, DLG og det primære landbrug. DA og DLG ejer i fællesskab bl.a. DPL Invest A/S (Dansk Primær Landbrug), som er ejer eller medejer af 15 svineproduktionsselskaber. Vertikal integration øger gennemsigtigheden på markedet, idet DA og DLG herigennem får mere viden om, hvad der foregår i andre omsætningsled i landbruget. Dette øger gennemsigtigheden, hvilket er befordrende for koordinering.

527. *For det ellevte* har virksomhederne kontakt på flere markeder, idet langt de fleste af selskaberne er full-liners, dvs. at de er i stand til at levere alle grovvareprodukter til deres kunder, såsom foderblandinger, gødning, såsæd, planteværn m.v. Hvis virksomhederne har kontakt på flere markeder, øger det sandsynligheden for gengældelse, fordi gengældelsen kan målrettes bedre, f.eks. på det marked, hvor det gør mest ondt for den afvigende virksomhed.

528. *For det tolvte* er markedet kendetegnet ved at have en høj grad af ledig kapacitet. På den ene side kan det friste koordinerende virksomheder til at afvige fra koordineringen, fordi virksomheder med ledig kapacitet vil have større incitamenter til at bryde den koordinerede adfærd, f.eks. ved at sænke priserne og forøge de udbudte mængder. På den anden side sættes de

[60] Jf. Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010

koordinerende virksomheder i stand til bedre at kunne gengælde eventuelle afvigelser fra koordineringen, fordi de hurtigt kan øge deres egen produktion.

529. Alt i alt kan det derfor ikke umiddelbart afgøres, om graden af kapacitetsudnyttelse på markedet medvirker til at øge eller reducere risikoen for koordinering, og om fusionerne sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie har betydning herfor. Det skal understreges, at det ikke umiddelbart har været muligt at foretage en detaljeret kortlægning af de enkelte aktørers kapacitetsudnyttelse, herunder en kortlægning af eventuelle asymmetrier aktørerne imellem.

530. *For det trettende* er markedet præget af lav innovation. […] har anført, at *"Der er ingen særlig innovation på området."* Det er således usandsynligt, at der kan vindes markedsandele ved store spring i innovationen, hvilket øger stabiliteten af den evt. koordinerede adfærd.

531. Det kan således sammenfattende anføres, at der er en række karakteristika til stede på markedet, der kan virke befordrende for koordinering mellem både DA og DLG og mellem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne.

4.5.2.3 De fire betingelser for stiltiende koordinering

532. På baggrund af analysen af markedets karakteristika skal der foretages en konkret vurdering af risikoen for koordinering på markedet for færdigfoder til svin. Det undersøges, om betingelserne for koordinering i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt. Disse betingelser er en udbygning af de såkaldte Airtours-betingelser.

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

534. For så vidt angår <u>prisen</u>, er markedet kendetegnet ved en relativ høj grad af gennemsigtighed, jf. nedenfor. Etablering af prisen som koordineringsmekanisme kan opstå ved, at en grovvarevirksomhed – via medierne eller via ledelsesberetningen i årsrapporten – kommunikerer en forventning om højere priser i markedet eller melder ud, at priserne på råvarer er steget.

535. Etableringen af <u>kundedeling</u> som en koordineringsmekanisme opstår ved, at grovvareselskaberne hurtigt vil opdage, hvis en kunde skifter leverandør eller ændrer sin efterspørgsel væsentligt. Det skyldes for det første, at

markedet er præget af relativt faste kundeforhold, jf. pkt. 512-515. For det andet kontakter grovvareselskaber 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 tredje har aktørerne hyppigere kontakt med kunderne end tidligere, idet kontrakterne er gået fra hovedsageligt at være 1-årige til nu primært at være 3-4 måneder og nogle helt ned til daglige handler, jf. pkt. 506-510. For det fjerde har grovvareselskaberne hyppig kontakt med forskellige kunder, da landmændenes køb af færdigfoder foregår hele året, jf. pkt. 511.

536. Samlet vurderes dels pris, dels kundedeling at kunne udgøre fælles referencepunkter, hvorom det er muligt at koordinere. Den første betingelse anses herefter for at være opfyldt.

537. Den anden betingelse omhandler *gennemsigtigheden på markedet*. Der kræves gennemsigtighed på markedet for, at aktørerne kan identificere de relevante referencepunkter. Nedenstående udtalelser fra markedsaktørerne understøtter, at der er tilstrækkelig gennemsigtighed på markedet til, at virksomhederne kan identificere prisen som referencepunkt, jf. uddrag fra mødereferaterne fra Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelse primo februar 2010.

538. […] oplyste: *" Så der er høj prisgennemsigtighed, både blandt grovvareselskaberne, landboforeningerne og landmændene."*[61]

539. […] oplyste, at *"DLG og DA føler sig presset af rådgivningsvirksomheder, da de sammenligner DLG's og DA's priser. Det ses ofte i licitationer, at DA's og DLG's bud er ens. Markedet er meget gennemsigtigt.* [..][…] *frygter, at der efter SAB's og AAA's exit fra markedet ikke vil være noget prispres. Samtidig hermed er markedet meget gennemsigtigt. Det er således let gennemskueligt, på hvilket niveau de tilbageværende to grovvarevirksomheders priser ligger. I fremtiden vil priserne på foderprodukter fra de to tilbageværende grovvarevirksomheder ligge endnu tættere på hinanden og på et højere niveau. DLG er høj på prisen, og DA vil nærme sig DLG."*[62]

540. […]

541. Herudover er markedet karakteriseret ved en høj grad af gennemsigtighed pga. (i) en høj grad af produkthomogenitet, idet foderblandingerne er relativt ens eller nemt kan kopieres fra de øvrige aktører på markedet, jf. pkt. 516 ff., ii) samlastning mellem grovvareselskaberne, jf. pkt. 524 samt (iii) vertikal integration mellem DLG, DA og det primære landbrug via bl.a. DPL Invest A/S, jf. pkt. 526.

---

[61] Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 2. februar 2010
[62] Konkurrencestyrelsens referat af møde med […] d. 3. februar 2010

542. Der er ligeledes tilstrækkelig gennemsigtighed på markedet til, at virksomhederne kan identificere kundedeling som referencepunkt. Virksomhederne vil hurtigt få kendskab til eventuelle tab af faste kunder, jf. pkt. 534 ovenfor.

543. Endvidere vil fusionerne føre til en øget gennemsigtighed på markedet i forhold til det kontrafaktiske scenarie. Dette gælder begge referencepunkter. Fusionerne fører for det første til en reduktion af antallet af aktører og en øget koncentration end i det kontrafaktiske scenarie, hvor ATR etablerer sig på markedet og overtager langt størstedelen af AAA's markedsandel, jf. pkt. 480. For det andet vil der efter fusionerne opstå en høj grad af symmetri mellem DA og DLG og i særdeleshed mellem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne, som i det kontrafaktiske scenarie til en vis grad brydes af ATR, jf. pkt. 480. For det tredje øges omkostningssymmetrien med fusionerne, idet de tilbageværende aktører på markedet vil have forholdsvis ens omkostninger, dog med forbehold for aftaletidspunkt, aftalens varighed, leveringshyppighed, ordrens størrelse m.v. Aktørerne benytter sig endvidere af de samme kalkulationsværktøjer. I det kontrafaktiske scenarie vil ATR ikke indgå i et indkøbssamarbejde. Omkostningssymmetrien og dermed gennemsigtigheden øges således på markedet som følge af fusionerne sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie.

544. Den høje grad af gennemsigtighed indebærer, at såfremt en aktør vælger at bryde koordineringen ved at opsøge kunder i et nyt område eller sænke priserne betydeligt, vil det hurtigt blive opdaget af de øvrige aktører bl.a. som følge af den forholdsvis tætte kontakt mellem grovvareselskaber og kunder. Dermed bliver det muligt at kontrollere afvigelser fra den koordinerede adfærd. Den anden betingelse anses på den baggrund for at være opfyldt.

545. Den tredje betingelse omhandler *troværdige gengældelsesmekanismer*. Her betyder den relativt høje grad af gennemsigtighed på markedet efter fusionerne, at de koordinerende aktører får mulighed for at skærpe salgsindsatsen ved f.eks. at reducere priserne over for den afvigende aktørs kunder og derved straffe afvigelsen uden samtidig selv at blive hårdt ramt. Grovvareselskaberne kan endvidere opsøge hinandens kunder i de geografiske områder, hvor de ikke normalt opererer, fx kan DA opsøge kunder i Nordjylland. Hertil kommer, at aktørerne er til stede på flere markeder, hvilket betyder, at det er muligt for de øvrige virksomheder at straffe den aktør, der afviger fra den koordinerede adfærd, hårdere, fordi gengældelsen kan målrettes bedre end hvis virksomhederne kun var til stede på et marked.

546. Disse forhold indebærer, at truslen om gengældelse er troværdig, hvilket styrker risikoen for koordinering. Den tredje betingelse anses herefter for at være opfyldt.

547. Den fjerde betingelse omhandler *fravær af modvægte fra potentielle kunder og konkurrenter*, herunder om nuværende eller fremtidige konkurrenter, og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

548. Som nævnt ovenfor fører fusionerne til, at den eneste aktør på markedet (ATR), som er uafhængig af de to store indkøbssamarbejder, har en mindre markedsstyrke end i det kontrafaktiske scenarie og ikke har adgang til produktions- og lagerkapacitet i Vestdanmark. Det svækker muligheden for, at ATR agerer som en maverick, der kan destabilisere en evt. koordinering.

549. Hvis fusionerne gennemføres, bliver det endvidere vanskeligt for en ny aktør at etablere sig på markedet. Dette skyldes, som nævnt ovenfor, at der er væsentlige adgangsbarrierer på markedet for færdigfoder, jf. pkt. 481 ff. Det er afgørende at være i besiddelse af lagerkapacitet og produktionskapacitet for at kunne konkurrere i Vestdanmark. Det kan imidlertid være vanskeligt at få godkendelse til opførelse af nye lager- og produktionsfaciliteter, hvilket indebærer, at nye aktører er nødsaget til at overtage lager- og produktionskapacitet fra eksisterende grovvareselskaber.

550. Fusionerne vil føre til, at samtlige lager- og produktionsfaciliteter er ejet af DLG/AD- eller DLA-medlemmerne. Dette vil gøre det vanskeligt for en ny aktør at etablere sig på markedet. Fusionernes gennemførelse vil således mindske muligheden for, at der kommer en maverick-virksomhed i Vestdanmark, der kan destabilisere en evt. koordinering i modsætning til det kontrafaktiske scenarie, hvor ATR overtager produktionsanlægget i Galten og AAA's øvrige produktionsanlæg kan overtages af tredjeparter.

551. Hertil kommer, at der ikke findes stærke kunder på markedet, som kan fungere som tilstrækkelige modvægte til en eventuel koordinering blandt grovvareselskaberne, jf. pkt. 496 ff. Som nævnt ovenfor er markedet karakteriseret ved tre typer af potentielt stærke kunder – *indkøbsforeninger, store landbrug* og *hjemmeblandere*. Disse udgør imidlertid endnu ikke en så stærk kundetype, at de kan udgøre et reelt prispres på grovvareselskaberne, jf. ovenfor. Fusionerne ændrer ikke på kundernes styrke. Derimod øges DLG's, DA's og Vestjyllands' markedsandele, hvorved deres forhandlingsstyrke øges, og deres position over for landmændene styrkes.

552. Den fjerde betingelse anses på den baggrund for at være opfyldt.

553. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at det er sandsynligt, at alle fire betingelser er opfyldt. Det skyldes, at der sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie er en øget risiko for stiltiende koordinering efter fusionerne. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration og symmetri mellem DA og DLG og i særdeleshed mellem de to indkøbssamarbejder på markedet, DLA og DLG/AD. Øget

symmetri betyder, at aktørernes gevinst ved at afvige er ens, hvilket er befordrende for koordinering.

554. Samtidig fører fusionerne til, at ATR's mulighed for at agere som en maverick, der kan destabilisere en eventuel koordinering, svækkes. Desuden fører fusionerne til øgede adgangsbarrierer og øget omkostningssymmetri på markedet.

4.5.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til svin

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

4.6 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til kvæg

556. Der kan afgrænses et marked for salg af færdigfoder til kvæg og tilskudsfoder til kvæg (herefter blot markedet for færdigfoder til kvæg) i Danmark, jf. afsnit 4.1.2.

4.6.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

557. Vurderingerne af markederne for færdigfoder til hhv. kvæg, fjerkræ og svin er indbyrdes afhængige. Det skyldes, at det er muligt at omstille produktionen af foder på de enkelte anlæg fra én type foder til en anden. I det følgende er det lagt til grund, at køberen af et anlæg fortsætter med at producere samme type foder, som AAA har produceret i 2009, jf. fordelingen ovenfor.

558. *Uden fusionerne* – det vil sige i det kontrafaktiske scenarie – overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør produktionsanlægget i Galten. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager produktionsanlægget i Galten. Det er imidlertid lagt til grund, at ATR (lige som AAA) ikke producerer kvægfoder i Galten, jf. afsnit 4.3. Vestjyllands overtager produktionsfaciliteterne i Vildbjerg, hvilket svarer til ca. […] pct. af AAA's markedsandel på færdigfoder til kvæg. De resterende […] pct. af AAA's markedsandel fordeles på tværs af markedsaktørerne ud fra deres respektive markedsandele[63].

559. *Med fusionerne* overtager DA produktionsfaciliteterne i Århus og således størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til kvæg (ca. […] pct.). Vestjyllands overtager produktionsfaciliteterne i Vildbjerg og overtager derved en mindre del af AAA's markedsandel (ca. […] pct.).

560. Markedsandelene *uden* og *med* fusionerne fremgår af Tabel 12 nedenfor.

[63] Når AAA's markedsandele i det følgende bliver fordelt mellem de enkelte aktører, anvendes de produktionstal fra 2009, som fusionsparterne har oplyst for de enkelte produktionsanlæg.

Tabel 12: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for færdigfoder til kvæg i Danmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie			Med fusion
DLG (DLG/AD)	[40-50]		DLG + AAA	[30-40]
DA/SAB (DLA)	[10-20]		DA/SAB + AAA (ca. […] pct.)	[20-30]
Nordjysk (DLA)	[0-10]		Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[0-10]		Hedegaard	[0-10]
HCH (DLA)	[0-10]		HCH	[0-10]
Vestjyllands + […] pct. af AAA's andel (Vildbjerg) (DLA)	[10-20]		Vestjyllands + AAA (ca. […] pct.)	[10-20]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]		Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]		Hornsyld	[0-10]
ATR	[0-10]		ATR	[0-10]
Mollerup (DLA)	[0-10]		Mollerup	[0-10]
Aller (DLA)	[0-10]		Aller	[0-10]
HHI	**2.383**		**HHI**	**2.220**
Ændring i HHI				**-164**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. I det kontrafaktiske scenarie er […] pct. af AAA's markedsandel fordelt på tværs af markedsaktørerne ud fra deres respektive markedsandele. De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).

561. For så vidt angår koncentrationen på markedet, fremgår det af Tabel 12 ovenfor, at HHI bliver negativ som følge af fusionerne. Det er normalt udtryk for, at koncentrationen på markedet forbedres. Det negative HHI skyldes alene, at der i det kontrafaktiske scenarie ved fordelingen af kapaciteten i Galten på forskellige fodertyper er taget udgangspunkt i, at der i dag ikke produceres kvægfoder i Galten. Beregningen af HHI tager ikke højde for, at køberen af produktionsanlægget i Galten kan vælge at skifte mellem produktion af svine-, fjer- og kvægfoder, jf. afsnit 4.3. Det betyder, at ATR's ejerskab af produktionsanlægget i Galten i det kontrafaktiske scenarie ligeledes medfører et konkurrencepres på markedet for færdigfoder til kvæg, eftersom ATR kan omlægge hele eller dele af produktionen til kvægfoder.

562. Grunden til, at AAA ikke producerede kvægfoder i Galten, var, at selskabet i stedet producerede kvægfoder i Århus. Det samme vil ikke være tilfældet for ATR i det kontrafaktiske scenarie, jf. afsnit 4.3. Det er imidlertid muligt, at produktionsanlægget i Århus ikke blot skal ligge hen, men faktisk bliver opkøbt af en anden udenlandsk aktør end ATR. I så fald er der mulighed for, at en konkurrent, der er uafhængig af de to indkøbssamarbejder, kan yde et konkurrencepres på markedet for færdigfoder til kvæg.

563. Markedet er struktureret således, at flere selskaber er tæt forbundet i indkøbssamarbejder, jf. afsnit 4.2. ATR's beregnede markedsandel er imidlertid den samme med og uden fusionerne. Dette indebærer, at der alene sker forskydninger af markedsandelene inden for de to indkøbssamarbejder, jf. Tabel 13 nedenfor.

Tabel 13: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for færdigfoder til kvæg i Danmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[50-60]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[40-50]
DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]	DLA (indkøbssamarbejde)	[50-60]
ATR	[0-10]	ATR	[0-10]
HHI	**4483**	**HHI**	**4622**
Ændring i HHI			**139**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. AAA's markedsandel er fordelt som i Tabel 12. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

4.6.2 Virkninger af fusionerne

564. Konklusionerne for så vidt angår koordinerede virkninger følger i vid udstrækning analysen fra markedet for færdigfoder til svin, jf. afsnit 4.5.2 ovenfor.

565. HHI-værdierne og ændringerne heri ligger umiddelbart inden for de fastsatte niveauer for, hvornår det er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1. Ifølge Kommissionens meddelelse om horisontale fusioner kan der imidlertid foreligge en række særlige omstændigheder, der gør, at det alligevel ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. Det gælder blandt andet, hvis *"en af fusionsparterne er en egenrådig ('maverick') virksomhed, som med stor sandsynlighed vil ødelægge en koordineret adfærd"*. Dette er tilfældet i nærværende fusioner.

566. I tråd med analysen på markedet for færdigfoder til svin medfører de anmeldte fusioner, (i) at adgangsbarriererne til markedet øges, idet et muligt opkøbsemne forsvinder, (ii) at DA's og DLG's samt indkøbssamarbejdernes markedsandele bliver mere symmetriske (iii) at koncentrationsniveauet og omkostningssymmetrien i markedet øges ved, at produktionsfaciliteterne fra AAA optages i indkøbssamarbejde med flere af de øvrige markedsaktører, og (iv) at de foreslåede fusioner vil føre til, at markedet ikke længere indeholder konkurrenter med egentlige maverick-egenskaber. Desuden forårsager fusionerne, at de horisontale forbindelser styrkes mellem aktørerne på markedet, hvilket er befordrende for koordinering.

567. Endvidere er markedet præget af en række karakteristika, der er befordrende for koordinering. Der er (i) fravær af stærke kunder på markedet, der kan destabilisere en evt. koordinering, (ii) hyppigere handler end tidligere, der indikerer en høj grad af gennemsigtighed, (iii) høj produkthomogenitet, der ligeledes indikerer en høj grad af gennemsigtighed, (iv) strukturelle forbindelser mellem DA og DLG via Nagro A/S, (v) kontakt på flere mar-

keder, idet aktørerne er full-liners og (vi) lav innovation. Disse markedskarakteristika taler således for koordinering på markedet.

568. De markedskarakteristika, der taler imod koordinering på markedet er, (i) at der ikke er vertikal integration mellem aktørerne via salg til konkurrenterne i foregående led, og at (ii) markedet er præget af ledig kapacitet, hvilket på den ene side kan friste virksomhederne til at bryde en evt. koordinering, men på den anden side sætter virksomhederne i stand til bedre at kunne gengælde evt. afvigelser fra koordineringen. Samlet set taler markedskarakteristikaene således både for og imod koordinering.

569. Der lægges vægt på, at der er en lang række karakteristika til stede på markedet, der kan virke befordrende for koordinering mellem både DA og DLG og mellem DLA og DLG/AD-indkøbssamarbejderne. Jævnfør analysen på markedet for færdigfoder til svin vurderes det samlet, at betingelserne for stiltiende koordinering er opfyldt på markedet for færdigfoder til kvæg.

4.6.2.1 De fire betingelser for stiltiende koordinering

570. Af samme årsager som anført ovenfor under vurderingen af markedet for færdigfoder til svin, anses de fire betingelser for at være opfyldt.

4.6.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til kvæg

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

4.7 Vurdering af markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

572. Der kan afgrænses et marked for salg af færdigfoder til fjerkræ og tilskudsfoder til fjerkræ (herefter blot markedet for færdigfoder til fjerkræ) i Danmark, jf. afsnit 4.1.3.

4.7.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

573. Vurderingerne af markederne for færdigfoder til hhv. kvæg, fjerkræ og svin er indbyrdes afhængige. Det skyldes, at det er muligt at omstille produktionen af foder på de enkelte anlæg fra én type foder til en anden. I det følgende er det lagt til grund, at køberen af et anlæg fortsætter med at producere samme type foder, som AAA har produceret i 2009, jf. fordelingen i afsnit 429.

574. *Uden fusionerne* – det vil sige i det kontrafaktiske scenarie – overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør produktionsanlægget i Galten. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager produktionsanlægget i Galten og dermed langt størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til fjerkræ (ca. […] pct.), fordi AAA i 2009 producerede hovedparten af sit fjerkræfoder i Galten. Vestjyllands overtager en mindre del (ca. […] pct.) fra produktionsfaciliteterne i Vildbjerg, jf. afsnit 3.7.2.[64]

575. *Med fusionerne* overtager DA langt størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til fjerkræ, mens Vestjyllands overtager en mindre del. Fordelt efter AAA's produktion i 2009 fordeles AAA's andel med ca. […] pct. til DA og ca. […] pct. til Vestjyllands.

576. Markedsandelene *uden* og *med* fusionerne fremgår af Tabel 14 nedenfor.

[64] Når AAA's markedsandele i det følgende bliver fordelt mellem de enkelte aktører, anvendes de produktionstal fra 2009, som fusionsparterne har oplyst for de enkelte produktionsanlæg.

Tabel 14: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for færdigfoder til fjerkræ i Danmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie			Med fusion
DLG (DLG/AD)	[30-40]		DLG + AAA	[30-40]
DA/SAB (DLA)	[10-20]		DA/SAB + AAA (ca. […] pct.)	[20-30]
Nordjysk (DLA)	[0-10]		Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[20-30]		Hedegaard	[20-30]
HCH (DLA)	[0-10]		HCH	[0-10]
Vestjyllands + ca. […] pct. af AAA's andel (Vildbjerg) (DLA)	[0-10]		Vestjyllands + AAA (ca. […] pct.)	[0-10]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]		Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]		Hornsyld	[0-10]
ATR + ca. […] pct. af AAA's andel (Galten)	[10-20]		ATR	[0-10]
Mollerup (DLA)	[0-10]		Mollerup	[0-10]
Aller (DLA)	[0-10]		Aller	[0-10]
HHI	**2.585**		**HHI**	**2.979**
Ændring i HHI				**394**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).

577. De anmeldte fusioner medfører, at koncentrationen på markedet øges betydeligt. Således stiger HHI fra 2585 til 2979, svarende til en ændring i HHI på 394, jf. Tabel 14 ovenfor. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

578. Markedet er struktureret således, at flere selskaber er tæt forbundet i indkøbssamarbejder, jf. afsnit 4.2. I det kontrafaktiske scenarie eksisterer der en uafhængig konkurrent til DLG/AD og DLA. Med fusionerne bliver AAA's aktiviteter fordelt på primært DA og Vestjyllands, og selskabet bliver således indlemmet i DLA-samarbejdet. Hvis der tages udgangspunkt i indkøbssamarbejderne, øges koncentrationen på markedet markant. Dette kan bl.a. ses ud fra ændringen i HHI, der går fra et niveau på 3935 til 5026, svarende til en ændring på 1091, jf. Tabel 15 nedenfor. Disse værdier overstiger ligeledes Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer.

Tabel 15: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for færdigfoder til fjerkræ i Danmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[40-50]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[40-50]
DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]	DLA (indkøbssamarbejde)	[50-60]
ATR	[10-20]	ATR	[0-10]
HHI	**3935**	**HHI**	**5026**
Ændring i HHI			**1091**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. AAA's markedsandel er fordelt som i Tabel 14. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

4.7.2 Virkninger af fusionerne

579. Konklusionerne for så vidt angår koordinerede virkninger følger i vid udstrækning analysen fra markedet for færdigfoder til svin, jf. afsnit 4.5.2 ovenfor.

580. I tråd med analysen på markedet for færdigfoder til svin medfører de anmeldte fusioner, (i) at adgangsbarriererne til markedet øges, idet et muligt opkøbsemne forsvinder, (ii) at DA's og DLG's samt indkøbssamarbejdernes markedsandele bliver mere symmetriske, (iii) at koncentrationsniveauet og omkostningssymmetrien i markedet øges ved, at produktionsfaciliteterne fra AAA optages i indkøbssamarbejde med flere af de øvrige markedsaktører, og (iv) at de foreslåede fusioner vil føre til, at der ikke vil være nogen konkurrenter med egentlige "*maverick*"- egenskaber sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor ATR vil være til stede på markedet. Desuden forårsager fusionerne, at de horisontale forbindelser styrkes mellem aktørerne på markedet, hvilket er befordrende for koordinering.

581. Endvidere er markedet præget af en række karakteristika, der er befordrende for koordinering. Der er (i) fravær af stærke kunder på markedet, der kan destabilisere en evt. koordinering, (ii) hyppigere handler end tidligere, der indikerer en høj grad af gennemsigtighed, (iii) høj produkthomogenitet, der ligeledes indikerer en høj grad af gennemsigtighed, (iv) vertikal integration mellem hhv. DA, DLG og DanHatch A/S, (v) kontakt på flere markeder, idet aktørerne er full-liners og (vi) lav innovation. Disse markedskarakteristika taler således for koordinering på markedet.

582. De markedskarakteristika, der kan tale imod koordinering på markedet er, (i) at der ikke er strukturelle forbindelser mellem aktørerne, og at (ii) markedet er præget af ledig kapacitet, hvilket på den ene side kan friste virksomhederne til at bryde en evt. koordinering, men på den anden side sætter virksomhederne i stand til bedre at kunne gengælde evt. afvigelser fra

koordineringen. Samlet set taler markedskarakteristikaene således både for og imod koordinering.

583. Der lægges vægt på, at der er en række karakteristika til stede på markedet, der kan virke befordrende for koordinering mellem både DA og DLG og mellem DLA og DLG/AD-indkøbssamarbejderne. Jævnfør analysen på markedet for færdigfoder til svin vurderes det samlet, at betingelserne for stiltiende koordinering er opfyldt på markedet for færdigfoder til fjerkræ.

4.7.2.1 De fire betingelser for stiltiende koordinering

584. Af samme årsager som anført ovenfor under vurderingerne af markederne for færdigfoder til svin og kvæg, anses de fire betingelser for at være opfyldt.

4.7.3 Konklusion – markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ

585. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af en øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af færdigfoder til fjerkræ, jf. konkurrencelovens § 12 c stk. 2.

4.8 Vurdering af markedet for salg af premix- og mineralblandinger

586. Det relevante geografiske marked for premix- og mineralblandinger er ikke endeligt afgrænset, jf. afsnit 4.1.4. Det er dog usandsynligt, at markedet for premix- og mineralblandinger kan afgrænses snævrere end til Danmark. Ved vurderingen af fusionerne tages der derfor udgangspunkt i en national afgrænsning af markedet for premix- og mineralblandinger.

4.8.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

587. Parterne har oplyst, at såfremt fusionerne gennemføres, overtager DLG AAA's datterselskab Nutrio A/S. Det antages derfor, at AAA's markedsandel ved fusionerne i vid udstrækning vil tilfalde DLG.

588. Såfremt fusionerne ikke gennemføres, er det mest sandsynlige scenarie, at DLG også i denne situation vil overtage Nutrio A/S. DLG's overtagelse af Nutrio A/S alene falder under omsætningstærsklerne i fusionskontrolreglerne og vil derfor ikke være anmeldelsespligtig til styrelsen.

589. For markedet for premix- og mineralblandinger er der således ingen forskel på det scenarie, hvor fusionerne gennemføres, og det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne forbydes, og AAA går konkurs, jf. afsnit 4.3.

4.8.2 Konklusion – markedet for salg af premix- og mineralblandinger

590. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for salg af premix- og mineralblandinger.

4.9 Vurdering af markedet for salg af foderråvarer

591. Der kan afgrænses et produktmarked for salg af foderråvarer til landmændene, idet den endelige markedsafgrænsning kan stå åben, jf. afsnit 4.1.5. Det relevante geografiske marked for salg af foderråvarer kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.9.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

592. *Uden fusionerne,* dvs. i det kontrafaktiske scenarie, overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør langt størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ i Danmark. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager AAA's fabrik i Galten. […], og det må derfor formodes, at ATR med den styrkede position på fodermarkederne, vil være i stand til også at styrke sin markedsposition inden for salg af de øvrige grovvarer, herunder foderråvarer til hjemmeblandere etc. Det antages i det kontrafaktiske scenarie, at ATR vil være i stand til at overtage omkring […] pct. af AAA's kunder på salg af foderråvarer.

593. *Med fusionerne* har parterne i anmeldelsen estimeret, at […] pct. af AAA's markedsandel på […] pct. vil blive fordelt mellem DLG og DA i forholdet […]. De resterende […] pct. af AAA's markedsandel forventes at blive fordelt mellem de øvrige aktører efter deres markedsandele.

594. Markedsandelene med og uden (kontrafaktisk) fusionerne fremgår af Tabel 16 nedenfor.

Tabel 16: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for foderråvarer i Danmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG (DLG/AD)	[40-50]	DLG + AAA (ca. […] pct.)	[40-50]
DA/SAB (DLA)	[10-20]	DA/SAB + AAA (ca. […] pct.)	[20-30]
Nordjysk (DLA)	[0-10]	Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[0-10]	Hedegaard	[0-10]
Vestjyllands	[0-10]	Vestjyllands	[0-10]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]	Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]	Hornsyld	[0-10]
ATR + […] pct. af AAA's andel	[10-20]	ATR	[0-10]
Øvrige	[0-10]	Øvrige	[0-10]
HHI	**2617**	**HHI**	**2948**
Ændring i HHI			**331**

Note: Fusionsparterne har skønnet, at med fusionen vil […] pct. af AAA's markedsandel overgå til konsortiet, heraf […] pct. til DLG og […] pct. til DA. Det svarer til ca. […] pct. og ca. […] pct. af AAA's markedsandel til hhv. DLG og DA. De resterende […] pct. af AAA's markedsandel er fordelt til de øvrige aktører efter deres markedsandele. I det kontrafaktiske scenarie er […] pct. af AAA's markedsandel fordelt på tværs af markedsaktørerne ud fra deres respektive markedsandele.
For de opgivne intervaller er beregningen af HHI-indekset baseret på midtpunkter, som er skaleret således, at markedsandelene tilsammen udgør 100 pct. af markedet. Den ufordelte restgruppe, Øvrige, er ikke medtaget i beregningen af HHI-indekset.
De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).
Kilde: Fusionsparterne (skønsmæssigt).

595. Med fusionerne stiger HHI til et niveau på 2948 med en ændring på 331 sammenlignet med et kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 16. HHI og ændringen heri overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for hvorvidt det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

596. På baggrund af det horisontale samarbejde i henholdsvis DLG/AD's og DLA's indkøbssamarbejder er det imidlertid ligeledes relevant at betragte indkøbssamarbejderne under ét, jf. ovenfor. En sådan opdeling fremgår af Tabel 17 nedenfor.

Tabel 17: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for foderråvarer i Danmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[50-60]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[50-60]
DLA (indkøbssamarbejde)	[30-40]	DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]
ATR	[10-20]	ATR	[0-10]
HHI	**4020**	**HHI**	**4691**
Ændring i HHI			**671**

Note: Markedsandelene er udregnet som i tabel 16. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

597. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 4.691 med en ændring på 671 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 17. HHI – og ændringen heri – overstiger klart de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. boks 1 ovenfor.

4.9.2 Virkninger af fusionerne

4.9.2.1 Ensidige virkninger

598. På baggrund af afsnit 4.2 om horisontalt samarbejde bliver der i det følgende både taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele og i de to indkøbssamarbejders samlede markedsandele.

599. Hvis det lægges til grund, at aktørerne på markedet er uafhængige (og der således ikke tages højde for, at aktørerne i en vis grad er horisontalt forbundne i DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne), er der ved fusionerne ikke tale om, at en enkelt virksomhed etablerer eller styrker en dominerende stilling markant, jf. Tabel 16.

600. Hvis det omvendt inddrages, at aktørerne på markedet i en vis grad er horisontalt forbundne gennem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdet, kan det ikke afvises, at der kan være tale om ensidige virkninger. Det skyldes primært, at fusionerne fører til, at indkøbssamarbejdernes markedsmagt øges. Dette kan muligvis sætte hver af indkøbssamarbejderne i stand til ensidigt at udøve denne markedsmagt, f.eks. ved at hæve priserne.

601. Der vil imidlertid ikke blive foretaget en nærmere vurdering af, om der er ensidige virkninger, idet det på baggrund af markedets strukturer og karakteristika må anses for mere sandsynligt, at der opstår risiko for koordinerede virkninger som følge af fusionerne, end at der opstår ensidige virkninger.

4.9.2.2 Koordinerede virkninger

602. Som følge af fusionerne kan der opstå koordinerede virkninger mellem DLG og DA som den største og næststørste aktør på markedet for salg af foderråvarer. Der kan ligeledes opstå risiko for koordinerede virkninger mellem de to indkøbssamarbejder DLG/AD og DLA. Der vil derfor i det følgende, på baggrund af en indledende analyse af markedets karakteristika, blive foretaget en vurdering af risikoen for koordinerede virkninger både imellem DA og DLG og imellem indkøbssamarbejderne.

4.9.2.2.1 Markedskarakteristika

603. *For det første* er markedet for foderråvarer karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau, der øges ved fusionerne. Med fusionerne sker der en forøgelse af koncentrationsniveauet, hvilket medfører en øget risiko for koordinering på markedet for salg af foderråvarer.

604. *For det andet* er der i nogen grad adgangsbarrierer på markedet for foderråvarer. Det skyldes, at der kun findes tre såkaldte dybtvandshavne i Danmark, hvor de store oceangående skibe kan losse, og hvor der er de nødvendige lagerfaciliteter i umiddelbart nærhed. Med fusionerne bliver adgangsbarriererne yderligere hævet, idet en ny aktør vil have sværere ved at opnå adgang til de nødvendige lagerfaciliteter i umiddelbar nærhed af havnen, medmindre de indgår i et samarbejdsforhold til DLG/AD eller DLA. Uden fusionerne (det kontrafaktiske scenarie) vurderes det, at ATR eller en anden ny aktør sandsynligvis køber AAA's faciliteter på Samoavej ved dybdevandshavnen i Århus. Dermed vil det fortsat være muligt at få råvareleverancer fra andre end en aktør i DLG/AD- og DLA-samarbejdet.

605. *For det tredje* er markedet for foderråvarer kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed pga. omkostningssymmetri. Det skyldes, at indkøb af foderråvarer handles til en pris, som knytter sig tæt op ad verdensmarkedspriserne og desuden er ens for alle medlemmerne af indkøbsforeningerne. Det bemærkes, at sojavarerne ikke forarbejdes før videresalg til landmændene. Endvidere samarbejder grovvareselskaberne om samlast, hvor flere selskaber går sammen om at chartre et fragtskib til fragt af råvarer. Dette kan give grovvareselskaberne indsigt i hinandens indkøb og kan dermed øge gennemsigtigheden på markedet.

606. Fusionerne vil føre til en øget omkostningssymmetri i forhold til det kontrafaktiske scenarie, hvor det uafhængige ATR øger sin markedsandel. Aktørernes omkostninger vil – i det kontrafaktiske scenarie – blive mere asymmetriske, end hvis fusionerne gennemføres, fordi ATR ikke deltager i et indkøbssamarbejde.

607. *For det fjerde* er der en høj grad af produkthomogenitet, hvor varerne ikke adskiller sig fra hinanden.

608. En række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin er også til stede på markedet for foderråvarer: i) Markedsstyrken for konkurrenten med egentlige "*maverick*"-egenskaber bliver svækket som følge af fusionen, ii) Der er fravær af stærke kunder, iii) Der er vertikal integration mellem hhv. DA, DLG og det primære landbrug, og iv) De fleste af virksomhederne er aktive på alle grovvaremarkederne.

609. Det kan således sammenfattende anføres, at der er en række karakteristika til stede på markedet, der kan virke befordrende for koordinering mel-

lem både DA og DLG og mellem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne.

4.9.2.2.2 De fire betingelser for stiltiende koordinering

610. På baggrund af analysen af markedets karakteristika skal der foretages en konkret vurdering af risikoen for koordinering på markedet for foderråvarer. Det undersøges, om betingelserne for koordinering i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt. Disse betingelser er en udbygning af de såkaldte Airtours-betingelser.

611. Den første betingelse omhandler *etableringen af koordineringsbetingelser*. På markedet for foderråvarer findes der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

612. Disse mekanismer vurderes at fungere som beskrevet under markedet for færdigfoder til svin. Den første betingelse anses herefter for at være opfyldt.

613. Den anden betingelse omhandler *gennemsigtigheden på markedet*. Som nævnt i pkt. 605 er markedet kendetegnet af en høj grad af gennemsigtighed, for så vidt angår både pris og kundedeling.

614. Markedet er endvidere, som nævnt ovenfor, karakteriseret ved en høj produkthomogenitet.

615. Det vurderes på den baggrund samlet set, at fusionerne vil føre til en øget gennemsigtighed på markedet i forhold til det kontrafaktiske scenarie. Der henvises i øvrigt til vurderingen af markedet for færdigfoder til svin.

616. Den tredje betingelse omhandler *troværdige gengældelsesmekanismer*. Der henvises til det anførte under vurderingen af markedet for færdigfoder til svin. Den tredje betingelse anses herefter som værende opfyldt.

617. Den fjerde betingelse omhandler *fravær af modvægte fra potentielle kunder og konkurrenter*, herunder om nuværende eller fremtidige konkurrenter, og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

618. Som på markedet for færdigfoder til svin vurderes det, at der på markedet for foderråvarer er fravær af modvægte. Den fjerde betingelse anses herefter for at være opfyldt.

619. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at der sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie er en øget risiko for stiltiende koordinering efter fusionerne. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne

fører til en øget koncentration og symmetri mellem DA og DLG og i særdeleshed mellem de to indkøbssamarbejder på markedet DLA og DLG/AD.

620. Samtidig fører fusionerne til, at ATR's mulighed for at agere som en maverick, der kan destabilisere en eventuel koordinering, svækkes. Desuden fører fusionerne til øgede adgangsbarrierer og øget omkostningssymmetri på markedet.

4.9.3 Konklusion – markedet for salg af foderråvarer

621. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af foderråvarer, jf. konkurrencelovens § 12 c stk. 2.

4.10 Vurdering af markedet for salg af planteværn

622. Der kan afgrænses et produktmarked for salg af planteværn til landmændene, idet den endelige markedsafgrænsning kan stå åben, jf. afsnit 4.1.6. Det relevante geografiske marked for salg af planteværn kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.10.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

623. *Uden fusionerne,* dvs. i det kontrafaktiske scenarie, overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør langt størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ i Danmark. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager AAA's fabrik i Galten. […], og det må derfor formodes, at ATR med den styrkede position på fodermarkederne, vil være i stand til også at styrke sin markedsposition inden for salg af de øvrige grovvarer, herunder planteværn. Det antages i det kontrafaktiske scenarie, at ATR vil være i stand til at overtage omkring […] pct. af AAA's kunder på planteværn.

624. *Med fusionerne* har parterne i anmeldelsen estimeret, at AAA's markedsandel på […] pct. vil blive fordelt mellem DLG og DA i forholdet […]. Det betyder, at AAA's markedsandel fordeles således, at DLG og DA overtager hhv. ca. […] og […] pct.-point.

625. Markedsandelene med og uden (kontrafaktisk) fusionerne fremgår af Tabel 18 nedenfor.

Tabel 18: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for planteværn i Danmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie			Med fusion
DLG (DLG/AD)	[40-50]		DLG + AAA ([…] pct.)	[50-60]
DA/SAB (DLA)	[20-30]		DA/SAB + AAA ([…] pct.)	[20-30]
Nordjysk (DLA)	[0-10]		Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[0-10]		Hedegaard	[0-10]
HCH (DLA)	[0-10]		HCH	[0-10]
Vestjyllands	[0-10]		Vestjyllands + AAA	[0-10]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]		Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]		Hornsyld	[0-10]
ATR + […] pct. af AAA's andel	[0-10]		ATR	[0-10]
Mollerup (DLA)	[0-10]		Mollerup	[0-10]
Aller (DLA)	[0-10]		Aller	[0-10]
HHI	**2763**		**HHI**	**3122**
Ændring i HHI				**359**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. I det kontrafaktiske scenarie er […] pct. af AAA's markedsandel fordelt på tværs af markedsaktørerne ud fra deres respektive markedsandele. De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).

626. Med fusionerne stiger HHI til et niveau på 3122 med en ændring på 359 sammenlignet med et kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 18. HHI og ændringen heri overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for hvorvidt det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale konkurrencemæssige problemer, jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

627. På baggrund af det horisontale samarbejde i henholdsvis DLG/AD's og DLA's indkøbssamarbejder er det imidlertid ligeledes relevant at betragte indkøbssamarbejderne under ét, jf. ovenfor. En sådan opdeling fremgår af Tabel 19 nedenfor.

Tabel 19: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for planteværn i Danmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[50-60]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[50-60]
DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]	DLA (indkøbssamarbejde)	[40-50]
ATR	[0-10]	ATR	[0-10]
HHI	**4631**	**HHI**	**5101**
Ændring i HHI			**470**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. AAA's markedsandel er fordelt som i Tabel 18. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

628. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 5101 med en ændring på 470 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 19. HHI – og ændringen heri – overstiger klart de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

4.10.2 Virkninger af fusionerne

4.10.2.1 Ensidige virkninger

629. På baggrund af afsnit 4.2 om horisontalt samarbejde bliver der i det følgende både taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele og i de to indkøbssamarbejders samlede markedsandele.

630. Hvis det lægges til grund, at aktørerne på markedet er uafhængige (og der således ikke tages højde for, at aktørerne i en vis grad er horisontalt forbundne i DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne), er der ved fusionerne ikke tale om, at en enkelt virksomhed etablerer eller styrker en dominerende stilling. Dette skyldes, at DLG's markedsandel på salg af planteværn vil være den samme både hvis fusionerne gennemføres og hvis den ikke gennemføres, jf. Tabel 18.

631. Hvis det omvendt inddrages, at aktørerne på markedet i en vis grad er horisontalt forbundne gennem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdet, kan det ikke afvises, at der kan være tale om ensidige virkninger. Det skyldes primært, at fusionerne fører til, at indkøbssamarbejdernes markedsmagt øges. Dette kan muligvis sætte hver af indkøbssamarbejderne i stand til ensidigt at udøve denne markedsmagt, f.eks. ved at hæve priserne.

632. Der vil imidlertid ikke blive foretaget en nærmere vurdering af, om der er ensidige virkninger, idet det på baggrund af markedets strukturer og karakteristika må anses for mere sandsynligt, at der opstår risiko for koordinerede virkninger som følge af fusionerne, end at der opstår ensidige virkninger.

4.10.2.2 Koordinerede virkninger

633. Som følge af fusionerne kan der opstå koordinerede virkninger mellem DLG og DA som den største og næststørste aktør på markedet for salg af færdigfoder til svin. Der kan ligeledes opstå risiko for koordinerede virkninger mellem de to indkøbssamarbejder DLG/AD og DLA. Der vil derfor i det følgende, på baggrund af en indledende analyse af markedets karakteristika, blive foretaget en vurdering af risikoen for koordinerede virkninger både imellem DA og DLG og imellem indkøbssamarbejderne.

4.10.2.2.1 Markedskarakteristika

634. *For det første* er markedet for planteværn karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau, der vil øges med fusionerne. Den øgede koncentration forårsager en øget risiko for koordinering på markedet. En øget symmetri betyder, at aktørernes gevinst ved både at afvige og ved at koordinere er ens, hvilket ligeledes er befordrende for koordinering.

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

636. Dertil kommer, at import af planteværn kræver tilladelse. Et grovvareselskab, en indkøbsforening eller en landmand kan godt blive godkendt som importør, men parterne har oplyst, at det er tidskrævende og besværligt. Små indkøbere kan desuden have svært ved at få en leveringsaftale med de store selskaber og er derfor i en vis udstrækning henvist til generiske produkter eller parallelimport. Disse adgangsbarrierer gør det sværere for en potentiel konkurrent at komme ind på markedet. Hvis fusionerne gennemføres vil adgangsbarriererne blive hævet sammenlignet med det kontrafaktiske

scenarie, idet det vurderes, at sandsynligheden for konkurrence fra en tredjepart uden en etablering som full-line grovvareselskab på markedet er lille. Uden dette konkurrencepres vil koordineringen være mere stabil.

637. *For det tredje* er markedet for planteværn kendetegnet ved en høj grad af gennemsigtighed pga. omkostningssymmetri. Det skyldes, *at* grovvareselskaberne får leveret planteværn af de samme leverandører, *at* de langt hen ad vejen udbyder den samme palet af planteværn samt *at* de i en vis udstrækning har den samme indkøbsstyrke over for leverandørerne og derfor må antages at få tilnærmelsesvis de samme rabatter.

638. Fusionerne vil føre til en øget omkostningssymmetri i forhold til det kontrafaktiske scenarie, hvor det uafhængige ATR øger sin markedsandel. Aktørernes omkostninger vil – i det kontrafaktiske scenarie – blive mere asymmetriske, end hvis fusionerne gennemføres, fordi ATR ikke deltager i et indkøbssamarbejde.

639. *For det fjerde* vil der med fusionerne ikke være nogen konkurrenter med egentlige ”maverick” egenskaber. Markedet vil bestå af 2 store aktører og en række mindre, der alle indgår i en eller anden form for samarbejde med en af de 2 store, og derfor ikke kan forventes at ville udøve et sådant konkurrencepres på parterne, at de kan tillægges ”maverick” egenskaber. Det kontrafaktiske scenarie vil indebære, at ATR etablerer sig med alle grovvareprodukter og dermed vil kunne have karakter af en ”maverick”.

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

641. En række karakteristika fra markedet for færdigfoder til svin er også til stede på markedet for foderråvarer. i) Der er fravær af stærke kunder, ii) vertikal integration mellem hhv. DA, DLG og det primære landbrug, og iii) de fleste af virksomhederne er aktive på alle grovvaremarkederne.

642. Det kan således sammenfattende anføres, at der er en række karakteristika til stede på markedet, der kan virke befordrende for koordinering mellem både DA og DLG og mellem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne.

4.10.2.2.2 De fire betingelser for stiltiende koordinering

643. På baggrund af analysen af markedets karakteristika skal der foretages en konkret vurdering af risikoen for koordinering på markedet for planteværn. Det undersøges, om betingelserne for koordinering i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt. Disse betingelser er en udbygning af de såkaldte Airtours-betingelser.

644. Den første betingelse omhandler *etableringen af koordineringsbetingeler*. På markedet for planteværn findes der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

645. Disse mekanismer vurderes at fungere som beskrevet under markedet for færdigfoder til svin. Den første betingelse anses herefter for at være opfyldt.

646. Den anden betingelse omhandler *gennemsigtigheden på markedet*, jf. afsnittet om markedskarakteristika, hvoraf det fremgår, at markedet er kendetegnet af en høj grad af gennemsigtighed.

647. For så vidt angår prisen, er markedet kendetegnet ved en relativ høj grad af gennemsigtighed bl.a. som følge af prisinformationer via landbrugsrådgiverne og offentlige prisdata via Middeldatabasen.[65]

648. Det vurderes samlet set, at fusionerne vil føre til en øget gennemsigtighed på markedet i forhold til det kontrafaktiske scenarie. Der henvises i øvrigt til vurderingen af markedet for færdigfoder til svin.

649. Den tredje betingelse omhandler *troværdige gengældelsesmekanismer*. Der henvises til det anførte under vurderingen af markedet for færdigfoder til svin. Den tredje betingelse anses herefter som værende opfyldt.

650. Den fjerde betingelse omhandler *fravær af modvægte fra potentielle kunder og konkurrenter*, herunder om nuværende eller fremtidige konkurrenter og/eller stærke kunder vil kunne bringe det forventede resultat af koordineringen i fare.

651. Som på markedet for færdigfoder til svin vurderes det, at der på markedet for planteværn er fravær af modvægte. Den fjerde betingelse anses herefter for at være opfyldt.

652. På baggrund af ovenstående vurderes det samlet, at der sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie er en øget risiko for stiltiende koordinering efter fusionerne. Ved vurderingen lægges der særlig vægt på, at fusionerne fører til en øget koncentration og symmetri mellem DA og DLG og i særdeleshed mellem de to indkøbssamarbejder på markedet DLA og DLG/AD.

653. Samtidig fører fusionerne til, at der ikke vil være nogen modvægte i form af en maverick-virksomhed sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie. Det betyder, at hvis fusionerne gennemføres, vil ATR i mindre grad være i stand til at kunne destabilisere koordineringen. Desuden fører fusionerne til øgede adgangsbarrierer og øget omkostningssymmetri på markedet.

---

[65] Middeldatabasen indeholder oplysninger om de plantebeskyttelsesmidler, der bliver eller har været anvendt i Danmark. Middeldatabasen indeholder prismærkepriser.

4.10.3 Konklusion – markedet for salg af planteværn

654. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie hæmmer den effektive konkurrence betydeligt som følge af øget risiko for koordinerede virkninger på markedet for salg af planteværn, jf. konkurrencelovens § 12 c stk. 2.

4.11 Vurdering af markedet for salg af såsæd

655. Der kan afgrænses et produktmarked for salg af såsæd til landmændene, dog således at den endelige markedsafgræsning kan står åben, jf. afsnit 4.1.7. Det relevante geografiske marked for salg af såsæd kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.11.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

656. *Uden fusionerne,* dvs. i det kontrafaktiske scenarie, overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør langt størstedelen af AAA's markedsandel på markedet for færdigfoder til svin, kvæg og fjerkræ i Danmark. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager AAA's fabrik i Galten. […], og det må derfor formodes, at ATR med den styrkede position på fodermarkederne, vil være i stand til også at styrke sin markedsposition inden for salg af de øvrige grovvarer, herunder såsæd. Det antages i det kontrafaktiske scenarie, at ATR vil være i stand til at overtage omkring […] pct. af AAA's kunder på såsæd.

657. *Med* fusionerne, overtager DA AAA's såsædsproduktionsanlæg i Skovby. Da der efter parternes oplysninger ikke foreligger nævneværdige kontraktforpligtelser med landbruget om leveringer af såsæd fra fabrikken, har parterne i anmeldelsen estimeret, at AAA's markedsandel på ca. […] pct. vil blive fordelt mellem DLG og DA i forholdet […]. Det betyder, at AAA's markedsandel fordeles således, at DLG og DA overtager hhv. ca. […] og […] pct.-point.

658. Markedsandelene med og uden fusionerne (kontrafaktisk) fremgår af Tabel 20 nedenfor.

Tabel 20: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for såsæd i Danmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie			Med fusion
DLG (DLG/AD)	[50-60]		DLG + AAA ([…] pct.)	[60-70]
DA/SAB (DLA)	[10-20]		DA/SAB + AAA ([…] pct.)	[10-20]
Nordjysk (DLA)	[0-10]		Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[0-10]		Hedegaard	[0-10]
HCH (DLA)	[0-10]		HCH	[0-10]
Vestjyllands	[0-10]		Vestjyllands + AAA	[0-10]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]		Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]		Hornsyld	[0-10]
ATR + […] pct. af AAA's andel	[0-10]		ATR	[0-10]
Mollerup (DLA)	[0-10]		Mollerup	[0-10]
Aller (DLA)	[0-10]		Aller	[0-10]
HHI	**3632**		**HHI**	**4101**
Ændring i HHI				**469**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. I det kontrafaktiske scenarie er […] pct. af AAA's markedsandel fordelt på tværs af markedsaktørerne ud fra deres respektive markedsandele. De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).

659. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 4.101 med en ændring på 469 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 20. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

660. På baggrund af det horisontale samarbejde i henholdsvis DLG/AD's og DLA's indkøbssamarbejder er det imidlertid ligeledes relevant at betragte indkøbssamarbejderne under ét, jf. ovenfor. En sådan opdeling fremgår af Tabel 21 nedenfor.

Tabel 21: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for såsæd i Danmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[60-70]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[60-70]
DLA (indkøbssamarbejde)	[20-30]	DLA (indkøbssamarbejde)	[30-40]
ATR	[0-10]	ATR	[0-10]
HHI	**4951**	**HHI**	**5547**
Ændring i HHI			**596**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. AAA's markedsandel er fordelt som i Tabel 20. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

661. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 5.547 med en ændring på 596 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 21. HHI – og ændringen heri – overstiger klart de af

Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i 4.4.1

4.11.2 Virkninger af fusionerne

4.11.2.1 Ensidige virkninger

662. På baggrund af afsnit 4.2 om horisontalt samarbejde bliver der i det følgende både taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele og i de to indkøbssamarbejders samlede markedsandele.

663. Hvis det lægges til grund, at aktørerne på markedet er uafhængige (og der således ikke tages højde for, at aktørerne i en vis grad er horisontalt forbundne i DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne), er der ved fusionerne tale om, at DLG får en mindre styrkelse af sin dominerende stilling på markedet. Hvis fusionerne gennemføres, er DLG's markedsandel […] pct., hvorimod den er […] pct., hvis fusionerne ikke gennemføres.

664. Hvis det omvendt inddrages, at aktørerne på markedet i en vis grad er horisontalt forbundne gennem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdet, fører fusionerne til, at DLG/AD's markedsmagt øges.

665. Der er imidlertid alene tale om en marginal forskel mellem DLG's og DA's henholdsvis DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdernes markedsandele med og uden fusionerne.

666. Magtforholdet mellem markedets to største aktører ændres ikke af fusionen. Desuden er der ingen adgangsbarrierer på markedet for såsæd, jf. nedenfor.

667. Det vurderes på denne baggrund samlet, at fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder, for så vidt angår risikoen for ensidige virkninger.

4.11.2.2 Koordinerede virkninger

668. I det følgende gennemgås relevante markedskarakteristika, som kan have betydning for risikoen for stiltiende koordinering. På baggrund af den indledende analyse af markedets karakteristika vurderes det efterfølgende, om der foreligger en konkret risiko for koordinering på markedet. Den konkrete vurdering foretages ved at undersøge, om betingelserne i Kommissionens retningsliner for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt.

4.11.2.2.1 Markedskarakteristika

669. *For det første* er markedet for salg af såsæd karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau. Ved fusionerne øges denne koncentrati-

on sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, både for så vist angår DA og DLG og disses indkøbssamarbejder, jf. Tabel 20 og Tabel 21ovenfor. Den øgede koncentration forårsager en øget risiko for koordinering på markedet.

670. *For det andet* vil fusionerne ikke medføre en øget symmetri, idet DA's og DLG's markedsandele vil være asymmetriske, uanset om fusionerne gennemføres eller ej. Det samme gør sig stort set gældende, hvis der tages højde for indkøbssamarbejdernes markedsandele. Dermed vil stabiliteten af en evt. koordineret adfærd ikke øges som følge af fusionerne.

671. *For det tredje* er der umiddelbart ingen adgangsbarrierer på markedet for såsæd. De eksisterende grovvareselskaber står for stort set hele salget af såsæd til danske landmænd. Grovvareselskaberne køber såsæd fra såsædsproducenterne Sejet Planteforædling, Nordic Seed og AAA's fabrik i Skovby[66]. Der er dog tilsyneladende intet til hinder for tyske producenters salg af såsæd til danske landmænd fremstillet til de danske klimaforhold. Derudover er såsæd ikke specielt transporttungt, og transportomkostninger udgør derfor ikke på samme måde som transport af svinefoder og foderråvarer en væsentlig parameter for muligheden for at sælge såsæd på markedet. Dermed vil det være muligt for nye konkurrenter at indtræde på det danske marked og destabilisere en evt. koordineret adfærd. Endvidere er det muligt for landmændene at hjemmeproducere såsæd.

672. *For det fjerde* er markedet for såsæd kendetegnet ved en lavere grad af omkostningssymmetri end markederne for de øvrige grovvarer. Det skyldes, at grovvareselskaberne efter køb hos producenterne skal opformere såsæden, dvs. masseproducere den. Dette sker hos landmænd på kontrakter, der indgås mellem landmændene og hvert enkelt grovvareselskab og kan involvere forskellige vilkår, priser m.v. Den efterfølgende salgspris til landmændene varierer således på baggrund af grovvareselskabernes individuelle omkostninger til opformering af såsæden. En lav grad af omkostningssymmetri gør det sværere at nå til en stabil, stiltiende forståelse af f.eks. prisniveau.

673. *For det femte* er ordrefrekvensen forholdsvis lav, idet der typisk indgås aftale om levering af såsæd to gange årligt. En lav ordrefrekvens slører gennemsigtigheden på markedet, hvilket vanskeliggør en koordinering af adfærden. Grovvareselskabernes kontakt med kunderne er som følge heraf tilsvarende lav, idet handlerne indgås to gange årligt og ikke som på færdigfoder til svin, hvor handlerne indgås dagligt med forskellige landmænd. Dette er ligeledes med til at sløre gennemsigtigheden på markedet.

---

[66] Sejet Planteforædling er hovedsaglig ejet af DLG, mens Nordic Seed er ejet af Abed Fonden, Pajbjerg Fonden A/S og en række af DLA-gruppens medlemmer, herunder DA, Nordjysk og Vestjyllands.

674. *For det sjette* er det muligt for landmændene at finde et alternativ til at købe såsæd gennem de danske grovvareselskaber. Landmændene kan enten købe såsæd i udlandet eller hjemmeproducere såsæd. Konkurrencestyrelsen markedsundersøgelse har vist, at landbrugsrådgivere mener, at muligheden for hjemmeproduktion sætter et vist pres på den avance, som grovvareselskaberne kan tillade sig at tage på såsæd[67].

675. *For det syvende* vil der, hvis fusionerne gennemføres, ikke være nogen konkurrenter med egentlige maverick egenskaber, hvilket er befordrende for koordinering. Markedet vil bestå af to store aktører og en række mindre, der alle indgår i indkøbsfællesskaber med en af de to store aktører. I det kontrafaktiske scenarie vil ATR levere såsæd til de danske landmænd. Da ATR hverken deltager i DLA eller DLG/AD-indkøbssamarbejderne, vil ATR kunne agere maverick på det danske marked og derved udgøre et konkurrencepres. Der vil således efter fusionerne ikke være en maverick til stede på markedet, der kan destabilisere en evt. koordinering.

676. Der kan sammenfattende anføres, at de gennemgåede markedskarakteristika peger både for og imod koordinerede virkninger. Lave adgangsbarrierer og alternative indkøbsmuligheder samt lav ordrefrekvens tyder dog på, at stiltiende, koordineret adfærd vil være vanskelig at opretholde. Den konkrete risiko for koordinerede virkninger vil blive analyseret nærmere i det følgende.

4.11.2.2.2 De fire betingelser for stiltiende koordinering

677. På baggrund af analysen af markedets karakteristika skal der foretages en konkret vurdering af risikoen for koordinering på markedet for såsæd. Det undersøges, om betingelserne for koordinering i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt. Disse betingelser er en udbygning af de såkaldte Airtours-betingelser.

678. Den første betingelse omhandler *etableringen af koordineringsbetingelser*. På markedet for såsæd findes der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

679. Disse mekanismer vurderes at fungere som beskrevet under markedet for færdigfoder til svin. Den første betingelse anses herefter for at være opfyldt.

680. Den anden betingelse omhandler *gennemsigtigheden på markedet*. Såfremt en aktør vælger at bryde koordineringen ved at opsøge nye kunder eller sænke priserne betydeligt, vil det blive opdaget af de øvrige aktører bl.a. som følge af at grovvareselskaberne kontakter deres kunder for at indgå nye handler ved kontrakternes udløb. Derigennem får virksomhederne viden om,

[67] Tlf. samtale med […].

hvilke kunder der fortsætter med at være kunder, og hvilke der skifter leverandør. Dette taler for en vis grad af gennemsigtighed på markedet.

681. På den anden side medfører den lave ordrefrekvens og den tilsvarende lave kundekontakt en lav grad af gennemsigtighed. Det kan desuden gøre det mere attraktivt at bryde en koordinering, hvis der er større dele af efterspørgselen, der kan vindes frem for, hvis der er tale om små og hyppige ordrer. Desuden kan landmændenes varierende behov for såsæd, pga. hjemmeproduktion af såsæd, sløre gennemsigtigheden på markedet. Hvis et grovvareselskab mister en kunde, betyder det således ikke nødvendigvis, at kunden er gået til konkurrenten.

682. Ved vurderingen af, hvorvidt betingelsen om gennemsigtighed er opfyldt, synes den lave ordrefrekvens og grovvareselskabernes tilsvarende lave kontakt med landmændene at veje tungest. Den anden betingelse anses herefter ikke for at være opfyldt.

683. Den fjerde betingelse omhandler *fravær af modvægte fra potentielle kunde og konkurrenter*. Hvis fusionerne gennemføres, vil landmændene i tilfælde af en prisstigning fra de danske grovvareselskaber kunne gå sammen i indkøbsforeninger og købe såsæd enten fra grovvareselskaber i udlandet eller direkte fra producenter i udlandet. Den fjerde betingelse kan således ikke anses for at være opfyldt.

684. Da der ikke vurderes at være gennemsigtighed på markedet eller fravær af modvægte fra potentielle konkurrenter/kunder, er forudsætningerne for koordinerede virkninger ikke opfyldt. Det er derfor ikke nødvendigt at vurdere, om der er *troværdige gengældelsesmekanismer*.

685. Det vurderes på denne baggrund samlet, at fusionerne ikke giver anledning til betænkeligheder, for så vidt angår risikoen for koordinerede virkninger. Der er i vurderingen lagt vægt på, at der på markedet for såsæd (i) ikke er høj gennemsigtighed, (ii) ikke er væsentlige adgangsbarrierer, men at der derimod er (iii) lav ordrefrekvens samt (iv) alternative indkøbsmuligheder.

4.11.3 Konklusion – markedet for salg af såsæd

686. Det konkluderes, at de anmeldte fusioner sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på markedet for salg af såsæd.

4.12 Vurdering af markedet for salg af gødning

687. Der kan afgrænses et produktmarked for salg af gødning til landmændene, dog således at den endelige markedsafgrænsning kan stå åben, jf. afsnit 4.1.8. Det relevante geografiske marked for salg af gødning kan afgrænses nationalt til Danmark.

4.12.1 Markedet i det kontrafaktiske scenarie og med fusionernes gennemførelse

688. *Uden* fusionerne, dvs. i det kontrafaktiske scenarie, overtager ATR eller en anden udenlandsk aktør AAA's fabrik i Galten og lagerfaciliteterne på Århus Østhavn. Gødning er en handelsvarer og vil kunne importeres via vandvejen til Århus og oplagres på faciliteterne på Århus Østhavn. I det følgende lægges det til grund, at ATR overtager AAA's fabrik i Galten og lagerfaciliteterne på Århus Østhavn. […], antages det derfor, at ATR ligeledes vil sælge gødning. Det antages i det kontrafaktiske scenarie, at ATR vil være i stand til at overtage omkring […] pct. af AAA's kunder på gødning.

689. *Med fusionerne* har parterne i anmeldelsen estimeret, at AAA's markedsandel på […] pct. vil blive fordelt mellem DLG og DA i forholdet […]. Det betyder, at AAA's markedsandel fordeles således, at DLG og DA overtager ca. […] pct. hver.

690. Markedsandelene med og uden fusionerne (kontrafaktisk) fremgår af Tabel 22 nedenfor.

Tabel 22: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for gødning i Danmark (2009)

	Kontrafaktisk scenarie			Med fusion
DLG (DLG/AD)	[50-60]		DLG + AAA ([…] pct.)	[50-60]
DA/SAB (DLA)	[10-20]		DA/SAB + AAA ([…] pct.)	[10-20]
Nordjysk (DLA)	[0-10]		Nordjysk	[0-10]
Hedegaard (DLA)	[0-10]		Hedegaard	[0-10]
HCH (DLA)	[0-10]		HCH	[0-10]
Vestjyllands	[0-10]		Vestjyllands + AAA	[0-10]
Ewers (DLG/AD)	[0-10]		Ewers	[0-10]
Hornsyld (DLG/AD)	[0-10]		Hornsyld	[0-10]
ATR + […] pct. af AAA's andel	[0-10]		ATR	[0-10]
Mollerup (DLA)	[0-10]		Mollerup	[0-10]
Aller (DLA)	[0-10]		Aller	[0-10]
HHI	**3207**		**HHI**	**3538**
Ændring i HHI				**331**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. I det kontrafaktiske scenarie er […] pct. af AAA's markedsandel fordelt på tværs af markedsaktørerne ud fra deres respektive markedsandele. De selskaber, der indgår i et indkøbssamarbejde med DLG og AD, er markeret med (DLG/AD). De selskaber, der indgår i indkøbssamarbejdet i DLA, er markeret med (DLA).

691. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 3.538 med en ændring på 331 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 22. HHI – og ændringen heri – overstiger de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer, jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

692. På baggrund af det horisontale samarbejde i henholdsvis DLG/AD's og DLA's indkøbssamarbejder er det imidlertid ligeledes relevant at betragte indkøbssamarbejderne under ét, jf. ovenfor. En sådan opdeling fremgår af Tabel 23 nedenfor.

Tabel 23: Markedsandele ved det kontrafaktisk scenarie og ved gennemførelse af de anmeldte fusioner på markedet for gødning i Danmark – fordelt på indkøbssamarbejde (2009)

	Kontrafaktisk scenarie		Med fusion
DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[60-70]	DLG/AD (indkøbssamarbejde)	[60-70]
DLA (indkøbssamarbejde)	[30-40]	DLA (indkøbssamarbejde)	[30-40]
ATR	[0-10]	ATR	[0-10]
HHI	**5102**	**HHI**	**5527**
Ændring i HHI			**425**

Note: Markedsandelene er udregnet på baggrund af aktørernes omsætning. AAA's markedsandel er fordelt som i Tabel 22. DLG/AD-indkøbssamarbejdet består af: DLG, Hornsyld og Ewers. DLA-indkøbssamarbejdet består af: DA/SAB, Nordjysk, Hedegaard, HCH, Vestjyllands, Mollerup og Aller.

693. Efter fusionerne stiger HHI til et niveau på 5.527 med en ændring på 425 sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie, hvor fusionerne ikke gennemføres, jf. Tabel 23. HHI – og ændringen heri – overstiger klart de af Kommissionen fastsatte niveauer for, hvornår det ikke er usandsynligt, at der kan påvises horisontale, konkurrencemæssige problemer. jf. Boks 1 i afsnit 4.4.1.

4.12.2 Virkninger af fusionerne

4.12.2.1 Ensidige virkninger

694. På baggrund af afsnit 4.2 om horisontalt samarbejde bliver der i det følgende både taget udgangspunkt i de enkelte virksomheders markedsandele og i de to indkøbssamarbejders samlede markedsandele.

695. Hvis det lægges til grund, at aktørerne på markedet er uafhængige (og der således ikke tages højde for, at aktørerne i en vis grad er horisontalt forbundne i DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejderne), er der ved fusionerne tale om, at DLG får en mindre styrkelse af sin dominerende stilling på mar-

kedet. Hvis fusionerne gennemføres, er DLG's markedsandel [50-60] pct., hvorimod den er [50-60] pct., hvis fusionerne ikke gennemføres.

696. Hvis det omvendt inddrages, at aktørerne på markedet i en vis grad er horisontalt forbundne gennem DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdet, fører fusionerne til, at DLG/AD's markedsmagt øges en smule.

697. Der er imidlertid alene tale om en marginal forskel mellem DLG's og DA's henholdsvis DLA- og DLG/AD-indkøbssamarbejdernes markedsandele med og uden fusionerne.

698. Magtforholdet mellem markedets to største aktører ændres ikke af fusionen. Desuden er der forholdsvis lave adgangsbarrierer på markedet for gødning, jf. nedenfor.

699. Det vurderes på denne baggrund samlet, at fusionen ikke giver anledning til betænkeligheder, for så vidt angår risikoen for ensidige virkninger.

4.12.2.2 Koordinerede virkninger

700. I det følgende gennemgås relevante markedskarakteristika, som kan have betydning for risikoen for stiltiende koordinering. På baggrund af den indledende analyse af markedets karakteristika vurderes det efterfølgende, om der foreligger en konkret risiko for koordinering på markedet. Den konkrete vurdering foretages ved at undersøge, om betingelserne i Kommissionens retningsliner for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt.

4.12.2.2.1 Markedskarakteristika

701. *For det første* er markedet for salg af gødning karakteriseret ved et forholdsvis højt koncentrationsniveau. Ved fusionerne øges denne koncentration sammenlignet med det kontrafaktiske scenarie både for så vist angår DA og DLG samt disses indkøbssamarbejder, jf. Tabel 22 og Tabel 23 ovenfor. Den øgede koncentration forårsager en øget risiko for koordinering på markedet.

702. *For det andet* vil fusionerne ikke medføre en øget symmetri, idet DA's og DLG's markedsandele vil være asymmetriske, uanset om fusionerne gennemføres eller ej. Det samme gør sig stort set gældende, hvis der tages højde for indkøbssamarbejdernes markedsandele. Dermed vil stabiliteten af en evt. koordineret adfærd ikke øges som følge af fusionerne.

703. *For det tredje* er adgangsbarriererne forholdsvis lave på markedet for gødning. Der er således ingen særlig dansk regulering for gødning som tilfældet er med planteværn. Ifølge styrelsens oplysninger importerer en række landmænd da også allerede i dag – enten i fællesskab eller alene – gødning direkte fra fabrikker eller grovvareselskaber i Polen eller Baltikum.

704. De eksisterende grovvareselskaber står imidlertid for en stor del af salget af gødning til danske landmænd. Grovvareselskaberne køber ind via deres indkøbsfællesskaber og opnår derigennem lavere indkøbspriser end ved køb hver for sig. En tredjepart vil ikke have samme indkøbsstyrke og vil derfor ikke være i stand til at opnå samme indkøbspriser som indkøbsfællesskaberne. Der kan således være en økonomisk barriere for at komme ind på markedet med konkurrencedygtige priser. Herudover importeres gødning enten via vandvejen, hvilket kræver havneadgang, eller via landvejen fra Tyskland, hvilket øger transportomkostningerne. Der findes dog til trods herfor nogle mindre importører af gødning til landmænd, f.eks. B2B, hvilket samlet set indikerer, at adgangsbarriererne er tilstrækkelig lave til, at andre virksomheder end de eksisterende grovvareselskaber kan sælge gødning til landmændene.

705. *For det fjerde* er markedet for gødning kendetegnet ved en vis grad af omkostningssymmetri. Det skyldes, at der ikke sker forarbejdning af produkterne hos grovvareselskaberne, der blot importerer gødningen. De to indkøbssamarbejder har imidlertid ikke den samme indkøbsstyrke over for leverandørerne idet selskaberne markedsandel på markedet for gødning er forskellige, og de kan derfor ikke nødvendigvis formodes at få de samme rabatter.

706. *For det femte* er det muligt for landmændene at finde et alternativ til at købe gødning gennem de danske grovvareselskaber. Landmændene kan købe gødning enten fra grovvareselskaber i Tyskland eller direkte fra producenter i Polen og Baltikum.

707. *For det sjette* fører fusionen til, at den eneste aktør på markedet, som er uafhængig af de to store indkøbssamarbejder, har en mindre markedsstyrke end i det kontrafaktiske scenarie og ikke har adgang til lagerkapacitet i Danmark. Det svækker muligheden for, at ATR agerer som en maverick, der kan destabilisere en evt. koordinering. En maverick er kendetegnet ved at have en aggressiv adfærd på markedet og derigennem udøve et væsentligt konkurrencepres.

708. *For det syvende* er der strukturelle forbindelser mellem parterne. DA og DLG ejer i fællesskab bl.a. virksomheden Dangødning A/S, som producerer flydende handelsgødning. Strukturelle forbindelser mindsker generelt incitamentet til at fravige koordineret adfærd.

709. Samlet set er der en række markedskarakteristika til stede på markedet, der kan virke befordrende for koordinering.

4.12.2.2.2 De fire betingelser for stiltiende koordinering

710. På baggrund af analysen af markedets karakteristika skal der foretages en konkret vurdering af risikoen for koordinering på markedet for gødning.

Det undersøges, om betingelserne for koordinering i Kommissionens retningslinjer for vurdering af horisontale fusioner er opfyldt. Disse betingelser er en udbygning af de såkaldte Airtours-betingelser.

711. Den første betingelse omhandler *etableringen af koordineringsbetingelser*. På markedet for gødning er der to sandsynlige koordineringsmekanismer: Pris og kundedeling.

712. Disse mekanismer vurderes at fungere som beskrevet under markedet for færdigfoder til svin. Den første betingelse anses herefter for at være opfyldt.

713. Den anden betingelse omhandler *gennemsigtigheden på markedet*. Såfremt en aktør vælger at bryde koordineringen ved at opsøge nye kunder eller sænke priserne betydeligt, vil det blive opdaget af de øvrige aktører bl.a. som følge af grovvareselskabernes kontakter deres kunder for at indgå nye handler ved kontrakternes udløb. Derigennem får virksomhederne viden om, hvilke kunder der fortsætter med at være kunder, og hvilke der skifter leverandør. Dette taler for en vis grad af gennemsigtighed på markedet.

714. På den anden side er der en lavere ordrefrekvens og en tilsvarende lavere kundekontakt på markedet for gødning end på fodermarkederne. Det giver en lav grad af gennemsigtighed. Det kan desuden gøre det mere attraktivt at bryde en koordinering, hvis der er større dele af efterspørgselen, der kan vindes frem for, hvis der er tale om små og hyppige ordrer.

715. Ved vurderingen af, hvorvidt betingelsen om gennemsigtighed er opfyldt, synes den lavere ordrefrekvens og grovvareselskabernes tilsvarende mindre kontakt med landmændene at veje tungest. Det vurderes på den baggrund, at det er usikkert, om den anden betingelse er opfyldt.

716. Den fjerde betingelse omhandler *fravær af modvægte fra potentielle kunder og konkurrenter*. Der er mulighed for, at landmændene i tilfælde af prisstigninger, kan gå sammen i indkøbsforeninger og købe gødning enten fra grovvareselskaber i udlandet eller direkte fra producenter i Polen og Baltikum. Indkøbsforeninger som B2B importerer allerede gødning til de danske landmænd. Herudover vil en generel prisstigning på gødning i Danmark gøre det attraktivt for udenlandske leverandører af gødning at importere gødning og sælge det fra skibe i de danske havne.

717. Ved prisstigninger på gødning i Danmark er der således mulighed for enten, at landmændene går sammen og skaber indkøbsstyrke, eller at eksterne leverandører sælger direkte fra skibe til landmændene. Den fjerde betingelse er således ikke opfyldt.

718. Da der vurderes ikke at være gennemsigtighed på markedet eller fravær af modvægte fra potentielle konkurrenter/kunder, er forudsætningerne