

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 9. marts 1999

om en procedure i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89
(Sag nr. IV/M.1313 - Danish Crown/Vestjyske Slagterier)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser¹, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97², særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 6. november 1998 om at indlede proceduren,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at udtale sig om Kommissionens klagepunkter,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser³, og

ud fra følgende betragtninger:

1. Den 5. oktober 1998 modtog Kommissionen en anmeldelse efter artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 ("fusionsforordningen") af en fusion mellem slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA ("Danish Crown") og Vestjyske Slagterier A.m.b.A. ("Vestjyske Slagterier").
2. Ved beslutning af 6. november 1998 fastslog Kommissionen, at der herskede alvorlig tvivl om, hvorvidt den anmeldte fusion var forenelig med fællesmarkedet, og den indledte derfor proceduren efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

¹ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1; berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

² EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

³ EFT C af1999, s. ...

I. PARTERNE

3. Danish Crown er Danmarks største slagteriselskab med 13 122 andelshavere (landmænd), der leverer selskabet råvarer (svin og kreaturer). Danish Crown er vertikalt integreret i slagtning, kødforarbejdning og handel med kød. Inden for Fællesskabet udøver selskabet sine vigtigste aktiviteter i Det Forenede Kongerige, Tyskland, Frankrig, Danmark og Italien.
4. Vestjyske Slagterier er Danmarks næststørste slagteriselskab med 17 722 andelshavere (landmænd), der leverer selskabet råvarer (svin og kreaturer). Vestjyske Slagterier er vertikalt integreret i slagtning, kødforarbejdning og handel med kød. Inden for Fællesskabet udøver selskabet sine vigtigste aktiviteter i Danmark, Tyskland, Det Forenede Kongerige, Frankrig og Italien.

II. FUSIONEN

5. Den anmeldte fusion består i en sammenlægning af Danish Crown og Vestjyske Slagterier i et nystiftet andelsselskab, som Danish Crown og Vestjyske Slagterier (i det følgende benævnt under ét som "parterne") vil overdrage alle deres aktiviteter, aktiver og passiver, og som parternes andelshavere vil tilslutte sig kollektivt. Parterne slagter ca. 16 mio. svin og 500 000 kreaturer om året. Selskabet bliver Europas største slagteri⁴ og verdens største eksportør af svinekød.
6. Desuden er parterne andelshavere i fire andre danske andelsselskaber, nemlig daka a.m.b.a. ("daka"), Danske Andelsslagteriernes Tarmsalg - Schaub & Co. a.m.b.a. ("DAT-Schaub"), Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. ("SFK") og Scan-Hide a.m.b.a. ("Scan-Hide"). Ved fusionen vil parterne erhverve kontrol med hvert af disse fire andelsselskaber af nedenstående årsager.
7. **Daka** er en destruktionsvirksomhed (slagteriaffald), der ejes af Danish Crown (43%), Vestjyske Slagterier (34%), TiCan (3,8%) og en række andre slagterier og detailhandlere (12,5%). Efter fusionen vil parterne få fem ud af ti bestyrelsesmedlemmer. To medlemmer vælges af de ansatte. Ifølge vedtægterne udnævnes bestyrelsesmedlemmerne efter et bestemt system, og formanden, der har en afgørende stemme, udpeges af et flertal i bestyrelsen. Bestyrelsen fastlægger selskabets forretningspolitik. Efter fusionen vil parterne få ca. 86 ud af 114 stemmer på generalforsamlingen. Ifølge vedtægterne kan der kun foretages vedtægtsændringer, hvis det støttes af et andet uafhængigt medlem, der repræsenterer mindst tre stemmer.
8. Efter fusionen vil parterne kunne udøve 75% af stemmerettighederne på generalforsamlingen og vil dermed kunne få afgørende indflydelse på selskabets strategiske beslutninger (budget, driftsplan og vigtige investeringer). Desuden vil parterne få halvdelen af stemmerettighederne i bestyrelsen, og bestyrelsesformanden kan ikke udpeges mod deres vilje. Parterne vil således få afgørende

⁴ Danish Crown og Vestjyske Slagterier er henholdsvis det største og det tredjestørste svineslagteri i Europa.

indflydelse og dermed enekontrol som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3.

9. **DAT-Schaub** har traditionelt varetaget forarbejdning og salg af tarme fra dyr, der slagtes på de danske andelsslagterier. Selskabet handler desuden med krydderier, kød og kødprodukter (parternes hovedaktivitet). DAT-Schaub ejes af Danish Crown (49,8%), Vestjyske Slagterier (31%), Steff-Houlberg (13,8%) og TiCan (5,5%). Efter fusionen vil parterne få seks ud af ni bestyrelsesmedlemmer og ca. 80 ud af 101 delegerede på generalforsamlingen. Ifølge vedtægterne skal enhver beslutning, der træffes på generalforsamlingen, støttes af mindst to uafhængige medlemmer. Vedtægterne kan dog ændres af et medlem, der repræsenterer mindst to tredjedele af stemmerettighederne.
10. Det fusionerede selskab vil få 80% af stemmerettighederne på generalforsamlingen og klart flertal i bestyrelsen. Dets flertal på generalforsamlingen vil give det mulighed for at ændre den bestemmelse i vedtægterne, der kræver, at alle beslutninger på generalforsamlingen skal støttes af to uafhængige medlemmer. Ved fusionen opnår parterne derfor enekontrol over DAT-Schaub.
11. **SFK** er leverandør af følgende produkter til kød- og levnedsmiddelindustrien: emballagemateriale, krydderier, tilsætningsstoffer, rengøringsprodukter, beklædning, redskaber, maskiner og udstyr. SFK ejes af Danish Crown (42,6%), Vestjyske Slagterier (24,7%), Steff-Houlberg (17,4%), andre slagterier (14,4%) og TiCan (1,1%). Bestyrelsen består af højst 12 medlemmer. Højst otte udpeges af medlemmerne af Danske Slagterier, og heraf vil parterne kunne udpege fem⁵. To bestyrelsesmedlemmer udpeges af de øvrige slagterier, medens to andre medlemmer udpeges af de ansatte. Bestyrelsen træffer beslutninger med simpelt flertal, og formanden har afgørende stemme. Bestyrelsen vedtager selskabets forretningspolitik. Parterne vil få 74% af stemmerettighederne på generalforsamlingen. Beslutninger på generalforsamlingen vedtages med simpelt flertal, men vedtægterne kan kun ændres, hvis mindst to uafhængige medlemmer stemmer for.
12. Det fusionerede selskab vil få 74% af stemmerettighederne på generalforsamlingen og vil derfor få afgørende indflydelse på SFK's strategiske beslutninger (budget, driftsplan og vigtige investeringer). Parterne vil således få afgørende indflydelse og dermed enekontrol som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3.
13. **Scan-Hide**, der sælger rå, sorterede og saltede kvæghuder, ejes af Vestjyske Slagterier (47,3%), Danish Crown (33,2%) og andre slagterier (19,5%). Før fusionen var ingen af parterne i stand til at udøve kontrol med Scan-Hide, selv om Vestjyske Slagterier i år undtagelsesvis vil få over 50% af stemmerettighederne på generalforsamlingen, fordi selskabet leverede over halvdelen af huderne sidste år. Efter fusionen vil parterne udpege fem af

⁵ Medlemmerne af Danske Slagterier (en brancheforening bestående af Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg og TiCan) udpeger hver et medlem af bestyrelsen, og de øvrige 5 udpeges på grundlag af de enkelte medlemmers antal stemmerettigheder. Stemmerettighederne beregnes på grundlag af selskabskapitalen (50% af beregningen) og de respektive indkøb i de tre foregående år (de resterende 50% af beregningen).

otte bestyrelsesmedlemmer og vil få ca. 82 ud af 104 stemmer på generalforsamlingen. Ved fusionen opnår parterne derfor enekontrol med Scan-Hide.

III. FUSION

14. På baggrund af ovenstående kan det fastslås, at transaktionen indebærer, at der dannes en fuldstændig fusion mellem Danish Crown og Vestjyske Slagterier som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra a), og at parterne erhverver kontrol med hvert af de fire andelsselskaber (daka, DAT-Schaub, SFK og Scan-Hide) som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

15. Fusionen er af fællesskabsdimension som omhandlet i fusionsforordningens artikel 1, stk. 2, da alle de deltagende virksomheders samlede omsætning på verdensplan overstiger 5 mia. EUR (Danish Crown: 3 126 mio. EUR; Vestjyske Slagterier: 1 496 mio. EUR; daka: 68 mio. EUR; SFK: 116,8 mio. EUR; Scan-Hide: 39,9 mio. EUR og DAT-Schaub: 589,3 mio. EUR)⁶. Desuden har Danish Crown (2 053 mio. EUR), Vestjyske Slagterier (865,3 mio. EUR) og DAT-Schaub (328,7 mio. EUR) en samlet omsætning på fællesskabsplan på over 250 mio. EUR. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide og DAT-Schaub har ikke over 2/3 af deres samlede omsætning på fællesskabsplan i en og samme medlemsstat.
16. Fusionen skal ikke behandles i samarbejde med EFTA-Tilsynsmyndigheden i henhold til EØS-aftalen.

V. DE RELEVANTE MARKEDER

17. Parternes virksomhed består i indkøb af levende dyr til slagtning, salg af fersk kød til endeligt forbrug og til industriel forarbejdning og salg af forarbejdede kødprodukter. Den virksomhed, der udøves af daka, DAT-Schaub, SFK og Scan-Hide, er beskrevet ovenfor.
18. Parterne afgrænsede i deres anmeldelse følgende relevante markeder: (i) markedet for slagtning af dyr (opdelt efter art, dvs. svin, kvæg og lam) i "Nordeuropa" (dvs. Danmark, Sverige, Tyskland og Benelux-landene), (ii) det EU-dækkende marked for alle kødtypeper og (iii) det danske marked for indsamling og behandling af slagteriaffald (destruktion).
19. Af nedenstående årsager mener Kommissionen, at der bør foretages en snævrere afgrænsning af de relevante markeder. Uanset den valgte markedsafgrænsning mener Kommissionen dog ikke, at fusionen giver anledning til betænkeligheder med hensyn til indkøb af lam og får og salg af lamme- og fårekød. De erhvervsaktiviteter, der udøves af DAT-Schaub, SFK og Scan-Hide på andre end de markeder, der er beskrevet nedenfor, giver heller ikke anledning til betænkeligheder.

⁶ Omsætningen er beregnet på grundlag af fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). For så vidt som tallene omfatter omsætning for perioden før 1. januar 1999, er beregningen foretaget på grundlag af de gennemsnitlige ecuvekselkurser og omregnet til euro i forholdet 1:1.

A. De relevante produktmarkeder

(a) Indkøb af slagtesvin og -kvæg

20. Med hensyn til slagtning af dyr har parterne anført, at slagtelinjen på et slagteri varierer efter dyreart og ikke kan ændres inden for et rimeligt tidsrum og uden betydelige omkostninger. Desuden vil det kræve både tid og omkostninger for en landmand at ændre produktionen fra en dyreart til en anden (f.eks. produktion af kvæg i stedet for svin). Der er derfor ingen udbudssubstitution mellem de forskellige dyrearter, når det gælder slagtning. Dette blev bekræftet ved Kommissionens undersøgelse.
21. Det kan konkluderes, at indkøb af henholdsvis slagtesvin og slagtekvæg udgør to særskilte relevante produktmarkeder.

(b) Markederne for fersk kød

Svinekød og oksekød er særskilte relevante produktmarkeder

22. Parterne fremførte i deres anmeldelse, at alle kødtyper, såsom svinekød, okse- og kalvekød, fåre- og lammekød og fjerkrækød, samt forarbejdede kødprodukter tilhører samme produktmarked, da de let kan erstatte hinanden i kosten.
23. Kommissionen har dog i tidligere sager om markeder for forbrugsvarer fastslået, at funktionel substitution ikke er tilstrækkelig til afgrænsning af det relevante produktmarked⁷. På tilsvarende måde viser materialet i den foreliggende sag, at de forskellige kødtyper ikke bør anses for at tilhøre det samme relevante produktmarked, når man skal vurdere, hvorledes fusionen vil påvirke konkurrenceforholdene.
24. Det skal først og fremmest bemærkes, at de forskellige typer fersk kød sælges til forskellige priser: oksekød har den dyreste gennemsnitspris, svinekød er gennemsnitlig 20-25% billigere, og fjerkræ koster i gennemsnit det halve af oksekød. Desuden opfatter forbrugerne disse forskellige kødtyper som værende forskellige, og derfor har de også forskellig stilling på markedet. Med hensyn til for eksempel kødets egenskaber, såsom aroma, smag, næringsværdi, mørhed og anvendelighed viser Kommissionens materiale, at fjerkrækød rangerer højest i Danmark, især på grund af mørhed og anvendelighed, medens oksekød rangerer højt på grund af aroma og smag, men lavt på grund af prisen. Derimod rangerer svinekød højt på grund af anvendelighed, aroma og smag, men lavt på grund af fedtindhold.
25. Disse forhold bekræftes af oplysninger fra danske kødgrossister og supermarkeder, der har fremført, at der er betydelige underliggende forskelle i forbrugernes begrundelse for at købe de forskellige kødtyper. Den særlige smag og bestemte traditioner (sæsonbetonet forbrug omkring påske) adskiller lammekød fra de andre kødtyper. En typisk grund til at købe fjerkrækød er, at det er "sundt" og "fedtfattigt". I Danmark er forbruget af svinekød i høj grad traditionsbetinget. I betragtning af prisforskellene, forbrugernes opfattelser og

⁷ Sag nr. IV/M.190 - Nestle/Perrier (EFT L 356 af 5.12.1992, s. 1).

- deres forbrugsmønstre, kan det konkluderes, at de forskellige kødtyper er ufuldstændige substitutionsprodukter.
26. Kommissionen spurgte kunderne, om en prisstigning på 5-10% på svine- eller oksekød ville få dem til at skifte til andre kødtyper (oksekød/svinekød, lammekød, fjerkrækød og forarbejdede kødprodukter). Danske catering-virksomheder oplyste, at en sådan prisstigning ikke ville ændre deres forbrugsmønstre. Ifølge de danske grossister ville et skifte fra oksekød til svinekød og fra okse- og svinekød til fjerkrækød kun være muligt i et vist omfang. De danske supermarkeder mente ikke, at efterspørgslen efter oksekød ville blive påvirket af en stigning eller et fald i oksekødspriserne. Nogle supermarkeder mente, at forbrugerne ville reagere på en prisstigning/et prisfald ved at købe billigere/dyrere oksekødsudskæringer. Med hensyn til svinekød mente supermarkederne, at en prisstigning kunne medføre, at kunderne i et vist omfang købte fjerkræ i stedet. På grundlag af disse markedsoplysninger kan det derfor konkluderes, at de forskellige kødtyper er ufuldstændige substitutionsprodukter, og at der således kun er tale om en vis substitution mellem de forskellige typer fersk kød.
 27. Parterne har udarbejdet et diagram over udviklingen i de relative priser på svinekød og det relative forbrug af svinekød (jf. bilag 21 til anmeldelsen). Diagrammet viser, at der har været forholdsvis kraftige udsving i de relative priser på svinekød, uden at dette har medført store udsving i det relative kødforbrug. Det fremgår især, at ændringen i den relative svinekødspris på 4 procentpoint i perioden 1986-1988 og på 7 procentpoint i perioden 1992-1995 medførte forholdsvis mindre ændringer i det relative forbrug. Dette diagram støtter derfor den konklusion, at der kun er begrænset substitution mellem svinekød og andre kødtyper i tilfælde af prisændringer.
 28. Parterne har i anmeldelsen angivet priselasticiteter for svinekød på -0,35, -0,4 og -0,53 med OECD og Kommissionens GD VI som kilder. OECD har for EU anslået priselasticiteten for oksekød til -0,3, for svinekød til -0,3, for fjerkrækød til -0,2 og krydspriselasticiteten mellem hver af de tre kødtyper til under 0,3. Parterne mener, at disse elasticiteter også afspejler situationen på det danske marked. Ifølge parterne anerkendes det desuden, at der er positiv krydspriselasticitet mellem forskellige kødtyper i Fællesskabet (jf. anmeldelsen, afsnit 6, s. 5).
 29. Kommissionen er enig i, at der kan være positiv krydspriselasticitet mellem forskellige kødtyper. Dette betyder også, at prisudviklingen på de forskellige kødtyper til en vis grad er knyttet sammen. Men det kan ikke dermed konkluderes, at alle kødtyper tilhører det samme relevante produktmarked, når det gælder vurdering af den planlagte fusions indvirkning på konkurrenceforholdene. Tværtimod indebærer den manglende priselasticitet for oksekød, svinekød og fjerkrækød, at en stigning i markedsprisen for hver af disse kødtyper kun vil medføre begrænset omsætningsnedgang som følge af substitution til andre kødtyper eller en nedgang i forbruget. Disse priselasticiteter viser derfor, at oksekød, svinekød og fjerkrækød hver især udgør et særskilt relevant produktmarked.
 30. At svinekød og oksekød skal betragtes som særskilte relevante produktmarkeder bekræftes også af den måde, hvorpå parterne har organiseret salget af svine- og

oksekød. Deres salgsorganisationer for svine- og oksekød er fuldstændig adskilte, ligesom der er særskilte salgsstrategier for de to kødtyper. Dette kan bedst illustreres ved, at "forberegningen" (dvs. et managementredskab, som salgspersonalet for svinekød anvender til at vurdere den optimale pris for en bestemt udskæring) ikke indeholder en eneste henvisning til oksekødspriser eller -mål. Desuden omfatter det fusionerede selskabs (og tidligere de to parter) organisationsstruktur to særskilte udvalg, der behandler spørgsmål vedrørende henholdsvis oksekødsdivisionen og svinekødsdivisionen.

31. Markedsordningerne for okse- og svinekød inden for den fælles landbrugspolitik er også forskellige. Ordningen for svinekød beskrives som "meget liberal" med meget få markedsregulerende instrumenter til Kommissionens rådighed (ingen garanterede mindstepriser - en vis støtte til privat oplagring). Dette betyder, at under 1% af hele EUGFL's garantibudget går til svinekød. Ordningen for oksekød har et system med garanterede producentpriser, der nu er ved at blive gradvis nedsat. Oksekød tegner sig for 14% af EUGFL-budgettet, og eksportrestitutioner spiller en lang vigtigere rolle for oksekød end for svinekød. Den omstændighed, at ordningerne for svinekød og oksekød er forskellige, er endnu et tegn på, at disse produkter tilhører forskellige markeder. Hvis de to produkter tilhørte samme marked, ville foranstaltninger under den ene ordning få betydelig indvirkning på det andet produkt, således at produkterne burde være omfattet enten af samme ordning eller af to ensartede ordninger.
32. Hvad udbudssubstitution angår, er det ikke let at udskifte en opskæringslinje for oksekød med en opskæringslinje for svinekød. Dette skyldes, at svin, der leveres til et slagteri, er meget mere ensartede end kreaturer. Der er derfor mulighed for langt større automatisering af opskæringslinjerne for svinekød end for oksekød. Ved opskæring af oksekød foretages der en langt mere detaljeret udvælgelse, når slagtekroppen ankommer på grund af de talrige kvægracer, der leveres, og deres respektive kødegenskaber. Opskæringsprocessen for oksekød er således mindre automatiseret end for svinekød. Der er derfor ingen udbudssubstitution mellem svinekød og oksekød.
33. Af alle ovenstående årsager kan det derfor konkluderes, at fersk svinekød og fersk oksekød er særskilte relevante produktmarkeder, når det gælder vurderingen af den planlagte fusion. Parterne har ikke anfægtet denne konklusion i deres svar (i det følgende benævnt "svaret") på Kommissionens klagepunktsmeddelelse i henhold til fusionsforordningens artikel 18.

Salg af fersk kød til forarbejdningsindustrien og til forbrug (detailhandel og catering) er særskilte relevante produktmarkeder

34. Når dyrene er slagtet, går kødet enten til den endelige forbruger som "fersk kød" eller leveres til forarbejdningsvirksomheder til produktion af forarbejdede kødprodukter. Ved "fersk kød" forstås kød, der ikke er forarbejdet yderligere, dvs. at der ikke er tilsat andre stoffer eller krydderier, og at kødet hverken er blevet kogt, røget eller tørret.
35. De fleste dele af et slagtet dyr sælges til forarbejdningsvirksomheder eller til forbrug som fersk kød, idet der tages hensyn til kundernes særlige krav til udskæringerne. Kommissionen benægter ikke, at udskæringsspecifikationerne

kan ændres forholdsvis let. Men så snart kødet er udskåret på slagteriet, er det ikke længere muligt at ændre disse udskærings anvendelsesformål. Parterne har nævnt en begrænset række udskæringer, der sælges både til forarbejdningsindustrien og til forbrug som fersk kød. Der er derfor begrænsede teoretiske muligheder for substitution mellem de to afsætningskanaler. Dette kan dog først medføre pres på parternes konkurrencemæssige adfærd over for supermarkederne (se nedenfor), hvis forarbejdningsindustrien begynder at drive engrosvirksomhed, hvilket ikke er let på et marked, hvor det er af væsentlig betydning, at kødet er frisk. Forarbejdningsindustriens store indkøb i andre medlemsstater er også et tegn på, at konkurrenceforholdene på dette marked er anderledes. Kommissionen mener derfor, at salg af fersk kød til forarbejdningsindustrien skal betragtes som et særskilt marked.

Salg gennem cateringvirksomheder, supermarkeder, slagtere og landmænd er særskilte relevante produktmarkeder, men supermarkeder og slagtere kan behandles samlet

36. Salg af både fersk svinekød og fersk oksekød til forbrug kan yderligere opdeles i et detailmarked og et cateringmarked. Desuden kan detailmarkedet igen opdeles i salg af fersk kød gennem supermarkeder, slagtere og landmænd (stalddørssalg).
37. Parterne bestrider denne opdeling. De hævder, at der er fuldstændig udbuds- og efterspørgsels substitution mellem disse afsætningskanaler. Desuden er deres prisstruktur den samme, da en ugentlig basisprisliste danner udgangspunkt for prisforhandlingerne. At der findes en basisprisliste er efter Kommissionens opfattelse ikke nødvendigvis tegn på, at disse forskellige afsætningskanaler bør betragtes som et marked. For det første består basisprislisten af forskellige kolonner med prisnedsættelser eller -forhøjelser afhængigt af de forskellige kunder eller kundekategorier. For det andet afviger parterne ofte fra "kolonnerne", når de forhandler med de enkelte kunder. At der foreligger en basisprisliste er derfor ikke noget bevis på, at parterne ikke kan benytte forskellige priser over for de forskellige afsætningskanaler.
38. Cateringmarkedet defineres som salg af fersk kød til restauranter, kantiner, statsinstitutioner, skibe og fly. Sondringen mellem et detailmarked og et cateringmarked beror for det første på, at kødets oprindelse er af mindre betydning for cateringvirksomheder end for detailhandlere. Cateringvirksomhederne tilbereder kødet til servering for den endelige forbruger som del af et færdiglavet måltid og sælger ikke fersk kød som sådan. Forbrugerpræferencer med hensyn til kødets oprindelse er derfor af mindre betydning, og importen udgør således en større andel af cateringmarkedet end af detailmarkedet. For det andet er der ikke nogen realistisk mulighed for substitution mellem de to markeder på grund af forskellene i distribution (specialdistribution til cateringvirksomheder via forholdsvis små grossister - direkte leverancer fra slagterierne til detailhandelen) og emballering (kød, der leveres til supermarkederne, er i vid udstrækning færdigpakket på forhånd og påtrykt de nødvendige oplysninger til supermarkedets kunder). For det tredje skal detailhandlere til enhver tid kunne få leveret et fuldstændigt sortiment af de forskellige udskæringer af fersk svine- og oksekød. Cateringvirksomheder har normalt kun behov for de udskæringer, der skal anvendes til de måltider, som indgår i deres menuer. For det fjerde

fremgår det af Kommissionens markedsundersøgelse, at de få store cateringgrossister, der køber deres kød [under 10%]* billigere end nogle af detailkunderne, især mindre supermarkeder og slagtere, ikke sælger et eneste kilogram svinekød til detailmarkedet.

39. På detailmarkedet sælges det ferske kød til den endelige forbruger gennem supermarkeder og slagtere. Disse afsætningskanaler er forskellige, da et betydeligt antal slagtere (omkring 100 ud af ca. 820 danske slagtere⁸) selv slagter dyrene eller køber kødet hos lokale privatslagterier. Slagterne køber i langt højere grad end supermarkederne halve eller kvarte slagtekroppe eller grovparteringer, selv om parterne oplyser, at de ferske svinekødsprodukter, der leveres til slagtere og supermarkeder, er ens. Desuden er slagteriernes salgspris over for slagterne typisk ca. [under 10%]* højere end prisen over for supermarkederne, herunder mindre supermarkeder. Parterne mener, at disse prisforskelle skyldes forskelle i omsætning, handelsstruktur (engangs- eller kontrakt salg) og købekraft. Slagternes udsalgspriser er ca. 20-25% højere end supermarkederne, når det gælder svinekød, oksekød og lammekød, og op til 50% højere, når det gælder fjerkræ og forarbejdede kødprodukter.
40. Kommissionen mener, at det på baggrund af ovenstående kan konkluderes, at slagtere og supermarkeder udgør et særskilt marked. Det skal dog bemærkes, at vurderingen af konkurrenceforholdene vil være den samme, uanset om man undersøger et særskilt marked for supermarkeder eller et kombineret detailmarked, da slagterne kun tegner sig for ca. 10% af det kombinerede detailmarked⁹.
41. Det såkaldte *stalddørssalg*, hvor landmændene sælger deres egne dyr som halve eller kvarte slagtekroppe direkte til den endelige forbruger, kan udskilles fra detailmarkedet. Medens både supermarkeder og slagtere sælger kød i forskellige udskæringer og giver forbrugeren mulighed for at aftage forholdsvis små mængder (typisk den mængde, der skal bruges til et måltid i familien), skal det kød, som landmændene sælger direkte, hvad enten det er udskåret eller ej, oplagres i forbrugeren fryser. Stalddørssalg udgør derfor ikke noget direkte alternativ for den "typiske" kunde, der køber kød i små mængder, og naturligvis heller ikke for byboere¹⁰.
42. Det kan konkluderes, at catering og stalddørssalg er særskilte relevante produktmarkeder. Det samme kan konkluderes for supermarkeder og slagtere, men vurderingen af konkurrenceforholdene vil være den samme, uanset om man undersøger et særskilt marked for supermarkeder eller et kombineret detailmarked.

* I henhold til artikel 17, stk. 2, i Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 om tavshedspligt i forbindelse med forretningshemmeligheder og andre fortrolige oplysninger er en række oplysninger udeladt i den offentliggjorte version af denne beslutning. De udeladte oplysninger er angivet med [...] eller erstattet af talintervaller eller en generel beskrivelse, hvor dette har været muligt.

⁸ Dette tal er et skøn fra Danske Slagterier, baseret på organisationens undersøgelses- og marketing-virksomhed. De to største slagtermesterforeninger skønner, at der er i alt ca. 500-550 danske slagtere.

⁹ På det særskilte slagtermarked giver fusionen ikke anledning til betænkeligheder.

¹⁰ Ifølge oplysninger fra GfK Household Panel tegner landmændene sig for 0,1% af salget af svinekød og 3,4% af salget af oksekød i små mængder, men tegner sig for størstedelen af de såkaldte "slagterpakker". Da parterne ikke driver virksomhed på dette marked, giver fusionen ikke anledning til betænkeligheder på dette område.

(c) Forarbejdet kød

43. Et forarbejdet kødprodukt kan defineres som dyre- eller fuglekød, der indeholder tilsætningsstoffer som f.eks. salt eller krydderier, er rå, tørret, røget eller kogt. I betragtning af denne yderligere forarbejdning af kødet, hvorved tilsætningsstoffer kommer til at udgøre op til 20% af det endelige forarbejdede produkts vægt, og hvorved der ofte blandes kød fra forskellige arter, mener Kommissionen, at der skal skelnes mellem forarbejdede kødprodukter og fersk kød. Dette synspunkt er blevet bekræftet ved Kommissionens markedsundersøgelse, hvor langt størsteparten af kødgrossisterne, supermarkederne, kødforarbejdningsevirkomhederne og opskæringsvirkomhederne har oplyst, at forbrugerne ikke vil skifte til forarbejdede kødprodukter, hvis prisen på fersk svine- eller oksekød forhøjes med 5-10%. Desuden vil den endelige forbruger ikke opfatte det forarbejdede kødprodukt som kød fra et slagtet dyr og vil i langt de fleste forarbejdede kødprodukter heller ikke kunne se det anvendte køds oprindelige egenskaber (magerhed, farve, mørhed, dyreart eller selv kødtype - svinekød/oksekød/fjerkrækød).
44. Med hensyn til forarbejdede kødprodukter tyder parternes oplysninger på, at alle forarbejdningsevirkomheder kan anvende alle forarbejdningemetoder (tørring, rygning og kogning) til kød fra alle dyrearter. Denne udbuds-substitution ser derfor ud til at underbygge den konklusion, at der eksisterer et samlet marked for forarbejdede kødprodukter. Det er dog ikke nødvendigt i den foreliggende sag at drage en endelig konklusion med hensyn til den nøjagtige afgrænsning af dette marked, da det ikke vil påvirke vurderingen af fusionen.

(d) Indsamling af slagteriaffald

45. Denne virksomhed omfatter indsamling, forarbejdning og afsætning af uspiseligt kødaffald fra gårde og fra kødindustrien samt indsamling og destruktion af døde dyr. Dette affald omdannes til kødfoder, benmel, animalsk fedt, dyrehuder og blodprodukter.
46. Med hensyn til indsamling af affald skelner fællesskabslovgivningen mellem højrisiko- og lavrisikoaffald. For at kunne modtage højrisikoaffald skal et destruktionsanlæg godkendes til dette formål. Et sådan anlæg har en generel forpligtelse til at modtage og behandle bestemte risikomaterialer. Alle dele af et slagtet dyr, der ikke godkendes af dyrlægen efter slagtning, er højrisikoaffald. Naturligt højrisikoaffald er f.eks. blodaffald, selvdøde dyr, svinehår, opfejning, kasserede slagtekroppe.
47. Lavrisikoaffald er materiale, der er blevet sorteret fra og dyrlægegodkendt. Potentielt lavrisikoaffald er f.eks. indmad, hoved, fedt, ben, svær og blod. Det skal ikke nødvendigvis leveres til et godkendt destruktionsanlæg, men kan leveres til f.eks. producenter af dyrefoder. Hvis dette potentielle lavrisikoaffald ikke er sorteret fra og ikke er dyrlægegodkendt, skal det dog også betragtes som højrisikoaffald.

48. Da højrisikoaffald kun kan leveres til et destruktionsanlæg for højrisikoaffald, er det relevante produktmarked i denne sag markedet for højrisikoaffald¹¹. Parterne er enige i denne konklusion.

(e) Konklusion

49. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at der er særskilte markeder for indkøb af slagtesvin og -kvæg, fersk svinekød og fersk oksekød. Desuden kan markederne for fersk svine- og oksekød hver især opdeles i salg til forarbejdningsindustrien og til forbrug. På sidstnævnte område skal detail- og cateringmarkedet betragtes som særskilte markeder. På detailmarkedet sælges fersk kød til den endelige forbruger gennem supermarkeder, slagtere og landmænd. Det er ikke nødvendigt at fastslå, om supermarkeder og slagtere skal betragtes som særskilte markeder, for på grund af slagternes begrænsede andel af detailmarkedet ville vurderingen ikke blive meget anderledes. Endelig er det relevante produktmarked i forbindelse med slagteriaffald markedet for højrisikoaffald. For de øvrige produkter kan markedsafgrænsningen stå åben.

B. De relevante geografiske markeder

(a) Indkøb af slagtesvin

50. Parterne mener, at det geografiske marked for slagting af svin er den nordlige del af EU, herunder Danmark, Tyskland, Benelux-landene og Sydsverige¹². Denne afgrænsning af det geografiske marked er baseret på muligheden for at transportere levende dyr til slagting. I denne forbindelse har parterne fremført, (i) at transportomkostningerne er begrænsede, idet de ved en afstand på 1 000 km kun vil udgøre ca. 5-6% af produktets pris, (ii) at det ganske vist er fastsat i fællesskabsreglerne, at dyr skal hvile og have foder og vand, hvis de transporteres i mere end 8 timer, men at specialudstyrede lastvogne giver mulighed for en 24-timers transport over transportafstande på 1 500-1 600 km inklusive af- og pålæsning, og (iii) at det er af- og pålæsning af svinene, og ikke selve transporten, der er den største stressfaktor.

51. Parterne har også henvist til, at Danmarks eksport af slagtesvin til især Tyskland er steget fra 188 000 svin i 1996 til ca. 307 000 i 1998. Desuden er det blevet fremført, at de kommercielle årsager til, at der transporteres levende dyr fra Danmark til Tyskland, er, at der er betydelig overkapacitet på de tyske slagterier (ca. 30%), og at slagterier i Tyskland og andre medlemsstater betaler mere end danske slagterier, selv om prissvingninger i en medlemsstat følges af samme tendens i andre medlemsstater. Endelig er det blevet fremført, at over 5 millioner slagtesvin eksporteres fra en medlemsstat til en anden; ca. 2,8 millioner heraf blev i 1996 eksporteret fra Nederlandene til andre lande, herunder næsten 2 millioner til Tyskland (størstedelen af denne eksport går

¹¹ Konkurrencerådet nåede frem til samme konklusion i sin afgørelse af 22. marts 1995, der blev stadfæstet af ankenævnet den 9. februar 1996.

¹² Parterne har anført, at veterinære bestemmelser, især om salmonella, for øjeblikket vanskeliggør eksporten til Sverige. Disse regler vil dog blive lettere at overholde, efterhånden som det danske "salmonella-niveau" nærmer sig det svenske, og andre veterinære importrestriktioner bliver tidsbegrænsede. Desuden fremfører parterne, at den nye bro mellem Sverige og Danmark vil gøre det lettere at transportere svin til og fra Sverige. Selskabet Swedish Meats, der tegner sig for ca. 70% af svineslagtingerne i Sverige, oplyste dog under høringen, at de ikke vil købe danske svin.

formodentlig til slagterier ca. 50-80 km fra den nederlandske grænse), men også ca. 360 000 til Italien.

52. Med hensyn til afgrænsningen af det relevante geografiske marked har Kommissionens undersøgelse dog givet følgende resultater:
53. For det første skal nævnes "oplandet", dvs. det område, som slagterierne får svin fra. Kommissionens undersøgelse har vist, at danske og udenlandske svineslagterier køber 90% af de levende svin inden for en afstand af 120 km fra slagterierne.
54. Parterne fremførte i svaret (s. 37-38), at dette ikke er tilstrækkeligt til, at det kan konkluderes, at der eksisterer et særskilt dansk marked for levende svin. Dette skyldes for det første, at det lokale indkøbsmønster er helt i overensstemmelse med den effektive substitution på det bredere nordeuropæiske marked på grund af de lave transportomkostninger, og for det andet, at dette lokale indkøbsmønster afspejler historiske forsyningsordninger og ikke er tegn på, at der mangler et effektivt konkurrencemæssigt pres over et større område. Det er dog Kommissionens opfattelse, at muligheden for effektiv substitution og det deraf følgende konkurrencemæssige pres over et større område er meget begrænset for 94% af den danske svineproduktion, da landmændene er underlagt bindingsregler (se nedenfor). Selv på grundlag af et opland i 120 km afstand er danske slagteriers indkøb af udenlandske svin og udenlandske slagteriers indkøb af danske svin begrænset, som det fremgår af de import- og eksporttal, der er anført nedenfor.
55. For det andet er eksporten af danske slagtesvin begrænset, og der eksporteres næsten kun til Tyskland. Denne eksport har også været ret begrænset på trods af forholdsvis store prisforskelle mellem Danmark og Tyskland i 1996 og 1997. I 1995 tegnede eksporten sig for under 1% af den samlede produktion, og prisforskellen mellem Danmark og Tyskland var 0,57%. I 1996 blev der eksporteret 188 000 slagtesvin, dvs. under 1% af den samlede danske produktion af slagtesvin¹³, og prisforskellen var 4,3%. I 1997 blev der eksporteret 245 000 svin, dvs. under 1,3% af den samlede produktion, og prisforskellen var på 4,9%¹⁴. I 1998 udgjorde den samlede eksport 307 000 svin, dvs. under 1,6% af den samlede produktion, og prisforskellen var på 2,5% i de første 37 uger (betragtet for året som helhed var priserne i Danmark 0,24% højere end i Tyskland).
56. Parterne hævder, at ovennævnte tal viser en betydelig stigning i eksporten til Tyskland i perioden 1995-1998, og at den samlede eksport steg yderligere i 1998, da prisforskellene var betydelig mindre end i 1996-1997, hvor de store prisforskelle hovedsagelig skyldtes specielle uforudsete faktorer (kogalskab og nederlandsk svinepest).
57. Kommissionen erkender, at eksporten er steget yderligere. Den er dog stadig yderst begrænset, hvis man sammenholder den med for eksempel den

¹³ Leverancerne af slagtesvin til private slagterier er ikke medtaget i tallet for hele den danske produktion af slagtesvin. Procenttallet er derfor modificeret med "under".

¹⁴ Denne forskel var endda på omkring 30% i nogle uger i april og maj 1997, da priserne toppede i Tyskland og Nederlandene som følge af den nederlandske svinepest.

nederlandske svineeksport til Tyskland. I f.eks. 1996 var prisen i Tyskland kun 1,5% højere end i Nederlandene (sammenlignet med en prisforskel på 4,3% over for Danmark), og Nederlandene eksporterede 1 916 201 slagtesvin til Tyskland. Denne eksport tegner sig for ca. 15% af den nederlandske produktion af slagtesvin, mod under 1% i Danmark. Det kan således konkluderes, at vedvarende højere priser i Tyskland i tre år ikke har påvirket den danske eksport i noget nævneværdigt omfang.

58. Det skal bemærkes, at der praktisk talt ikke importeres slagtesvin til Danmark (næsten 3 000 svin i 1997 og kun 210 i 1998 - alle fra Sverige). Dette skyldes formodentlig de regler, Danske Slagterier har vedtaget for at undgå "smitsomme svinesygdomme". Disse regler indebærer, at et slagteri skal have anlæg, der gør det muligt at holde danske og udenlandske svin adskilt, og at prisen er ca. 20% lavere for importerede svin. Parterne hævder, at reglerne ikke forbyder importen af slagtesvin, men blot sikrer, at den veterinære status, der er forbundet med f.eks. det amerikanske landbrugsministeriums (USDA) veterinære godkendelser, kan opretholdes på de pågældende slagterier. USDA-godkendelser giver mulighed for import fra Sverige, Det Forenede Kongerige og Irland. Kommissionen erkender, at disse regler teoretisk set ikke forbyder andelssvineslagterierne at importere, men at de i virkeligheden gør import meget vanskelig. Parterne anfører desuden, at private slagterier, hvoraf de fleste ikke har USDA-godkendelse, frit kan importere slagtedyret uden prisnedsættelse. En sådan import har dog ikke tidligere fundet sted, da de relative priser ikke har været noget incitament til svineimport. Kommissionen erkender, at de private slagterier, der tegner sig for 4% af de danske slagtninger, kan importere. Der kan dog stilles spørgsmålstegn ved, om disse slagterier, hvoraf det største slagter under 200 000 svin om året, har organisationsstruktur til at iværksætte en sådan import.
59. For det tredje har ingen svineproducent tilsluttet sig et udenlandsk andelsslagteri eller er begyndt at eksportere, til trods for at parternes andelshavere fik mulighed for at trække sig ud med øjeblikkeligt varsel i en periode på to uger efter, at parterne den 29. september 1998 aftalte at fusionere. Parterne har meddelt Kommissionen, at Steff-Houlberg nød godt af denne mulighed, idet selskabet knyttede landmænd fra Jylland og Fyn til sig som andelshavere. Disse forventes at producere mere end 600 000 svin.
60. Parterne hævder, at dette fænomen ikke er relevant, da de tyske svinepriser på daværende tidspunkt var lavere end de danske, og producenterne kan have indtaget en afventende holdning, især under de svage markedsforhold. Kommissionen mener, at denne afventende holdning kan betragtes som yderligere udtryk for, at de danske svineproducenter traditionelt foretrækker den stabilitet, der knytter sig til langsigtede kontrakter (dvs. som andelshavere - se nedenfor) i stedet for den opportunitet og risiko, der er forbundet med spotmarkedet (dvs. uden at være andelshavere). Det kan bemærkes, at de problemer, det tidligere medførte, at et andelsslagteri klarede sig dårligere end andre, altid blev løst ved, at nærtstående (danske) andelsslagterier fusionerede, og ikke ved at andelshaverne begyndte at levere til private slagterier eller til eksportmarkederne.
61. Kommissionen mener, at ovennævnte faktorer alle er udtryk for andelsstrukturens store betydning for de danske svineslagterier, og at det

relevante geografiske marked, når det gælder indkøb af levende svin i Danmark, højst er nationalt¹⁵. De fire danske andelsslagterier dækker 94% af slagtingerne af danske svin, og dette tal har stort set været uændret i mindst de sidste fem år. For andelshaverne gælder følgende regler: (a) de har en eksklusiv leveringsforpligtelse over for deres andelsslagteri, (b) de kan forlade andelsslagteriet med et varsel på 12-24 måneder, og (c) de får en restbetaling en gang om året, som udgør 4-8% af deres samlede afregning for de leverede svin (se nedenfor). Ud over disse strukturforbindelser er svinepriserne meget konjunkturbetingede. Landmanden må derfor afveje fordele og ulemper ved sin stilling som andelshaver i dag og sin stilling uden for i et relativt usikkert erhvervsklima. Andelshaverne vil således ikke have mulighed for at reagere omgående på en eventuel prisændring på markedet. Den omstændighed, at landmanden kan trække sin eventuelle opsigelse tilbage indtil tre måneder, før den træder i kraft, ændrer ikke denne konklusion, fordi landmanden stadig kun kan forlade selskabet en gang om året.

62. Under den mundtlige høring fremlagde parterne oplysninger, der viste, at priserne på levende svin i Danmark tidligere har ændret sig på samme måde som priserne på levende svin i andre nordeuropæiske lande. Parterne fremlagde især et diagram over den kvartalsvise prisudvikling på levende svin i Danmark, Tyskland, Frankrig, Nederlandene og Sverige, et diagram over den ugentlige tyske pris for levende svin i forhold til den danske pris, og en beregning af korrelationskoefficienterne for gennemsnitspriserne pr. kvartal for levende svin i Danmark og henholdsvis Tyskland (0,97), Nederlandene (0,98) og Sverige (0,93). Ifølge parterne er denne prisudvikling og disse korrelationskoefficienter bevis på, at svinepriserne i de forskellige lande udviser en markant tendens til at bevæge sig på samme måde over en periode, og dette tyder på, at det konkurrencemæssige pres holder priserne ensartede.
63. Kommissionen har undersøgt disse oplysninger og er nået frem til den konklusion, at den prisudvikling og de korrelationskoefficienter, som parterne har omtalt, ikke er tegn på, at parterne er udsat for et konkurrencemæssigt pres på det danske marked for indkøb af levende svin. For det første kan der være fælles faktorer, såsom udviklingen i foderpriserne, som i et vist omfang skaber korrelationerne. Endnu vigtigere er det, som nævnt i nr. 55, at den danske eksport af levende svin kun har været af størrelsesordenen 0-2%. Den lave eksport selv i perioder, hvor der var prisforskelle mellem Danmark og Tyskland, skyldes hovedsagelig, at landmændene er kontraktligt forpligtede til at levere deres svin til det andelsslagteri, hvor de er andelshavere. Landmændene har derfor ikke nogen reel mulighed for at eksportere levende svin som reaktion på kortsigtede prisforskelle. Eksporten af levende svin har derfor ingen indvirkning på de danske priser på levende svin. Hvis f.eks. priserne er højere i Tyskland end i Danmark, vil de danske priser ikke stige som reaktion på en øget eksport af levende svin til Tyskland på grund af de begrænsninger, der er pålagt landmændene, og som forhindrer en sådan eksport.
64. Kommissionen mente ikke, at korrelationerne mellem de danske priser på levende svin og priserne på levende svin i andre lande kunne forklares med et

¹⁵ I denne forbindelse skal det bemærkes, at Bundeskartellamt har konkluderet i en forbudsbeslutning (Moksel/Südfleisch af 21.8.1997), at de relevante geografiske markeder var bestemte regioner i Tyskland.

konkurrencemæssigt pres, men snarere ved den måde, hvorpå den danske pris beregnes. Det skal især bemærkes, at den ugentlige danske pris er et vejet gennemsnit af de priser, som slagterierne får for kødet på deres forskellige eksportmarkeder. På grund af den store eksportandel er den danske pris derfor mere afhængig af eksportpriserne end af de indenlandske priser. Den danske pris for levende svin bliver således automatisk knyttet til priserne på levende svin på eksportmarkederne. Med andre ord sker prisændringerne på det danske marked for levende svin via prisændringer på de udenlandske markeder for fersk kød (efterfølgende omsætningsled), som virker tilbage på det danske marked for levende svin gennem den ugentlige prisnotering i Danske Slagterier. Denne forbindelse forklarer priskorrelationerne. Det betyder dog også, at parternes priskorrelationer ikke kan betragtes som bevis på, at det danske marked for levende svin indgår som en del af et større nordeuropæisk marked for levende svin.

65. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at markedet for indkøb af slagtesvin højst omfatter Danmark.

(b) Indkøb af slagtekvæg

66. Af de samme årsager som nævnt for svineslagtning mener parterne også, at det relevante geografiske marked for indkøb af levende kvæg er Nordeuropa. De har fremført, at omkostningerne ved transport af kvæg er noget højere, men at kvæg er lettere at transportere. Parterne anslår også, at markedet som helhed fortsat vil falde på grund af begrænsningerne i Fællesskabets mælkekvoter og den øgede eksport af tyrekalve fra Danmark til Nederlandene.

67. Kommissionen har undersøgt de samme faktorer for kvæg som for svin og er nået frem til den konklusion, at de ikke helt så tydeligt peger i retning af et nationalt geografisk marked.

68. For det første kan "oplandet" for kvæg være noget større (op til 200 km), og andre slagterier har oplyst, at transporten er rentabel over en afstand på 300-350 km.

69. For det andet er det kun halvdelen af det danske slagtekvæg, der produceres af andelshaverne i de tre danske andelskreaturslagterier (parterne og NV-OX)¹⁶. Halvdelen af den danske kvægproduktion er derfor ikke omfattet af andelsreglerne (leveringspligt og opsigelsesfrist), medens det kun drejer sig om 6% i forbindelse med svineproduktionen.

70. For det tredje har prisforskellene mellem Danmark og Tyskland været mindre for kvæg end for svin, og alligevel er der en lidt større grænseoverskridende handel. I 1997 blev der eksporteret ca. 9 000 kreaturer fra Danmark, dvs. 1,2% af den samlede danske produktion af slagtekvæg (731 600 i 1997), og importen til Danmark tegnede sig for ca. 1,5% i 1995 og 1996. Med nogle få undtagelser har priserne generelt været højere i Danmark end i Tyskland.

¹⁶ De tre andelsslagterier slagter ca. 66% af det danske kvæg. Det kan således bemærkes, at ca. 15% af de kreaturer, som andelsslagterierne slagter, leveres af udenforstående. Det skal også bemærkes, at der føres forhandlinger mellem parterne og NV-OX om parternes eventuelle overtagelse af NV-OX.

71. Begge parter driver desuden virksomhed i Nordtyskland, hvor Vestjyske Slagterier driver et slagteri, og Danish Crown får et betydeligt antal kreaturer slagtet på kontrakt.
72. I modsætning til svineproducenterne behøver de danske kvægproducenter ikke selv at indgå en direkte kontrakt med en udenlandsk kunde. De kan sælge deres kvæg på (danske) kvægmarkeder, hvor ca. 20% af det danske kvæg handles løbende. På disse markeder kan udenlandske kunder (samt private slagterier og supermarkeder) købe kvæg.
73. Med henblik på vurderingen på dette område er det dog ikke nødvendigt at nå frem til en endelig konklusion med hensyn til afgrænsningen af det relevante geografiske marked, da fusionen selv ikke på det snævrere marked, dvs. Danmark, vil medføre en dominerende stilling, som vil forhindre den effektive konkurrence mærkbart på det fælles marked.

(c) Fersk svinekød - Supermarkeder

74. I betragtning af medlemsstaternes samhandel med svinekød (24%) og den fælles landbrugspolitik mener parterne, at det geografiske marked for fersk svinekød omfatter mindst Fællesskabet, og at det er ved at udvikle sig til et verdensomspændende marked. For et par år siden var der større forskelle i de produkter, der blev købt i Fællesskabet, Japan, USA eller Østeuropa. I dag er de fleste af disse forskelle efter sigende blevet mindre. På alle disse markeder købes svinekødsprodukter i forskellige udskæringer, men udskæringerne er små varianter af de samme basisprodukter.
75. Parterne bagatelliserer spørgsmålet om nationale eller geografiske forbrugerpræferencer for kød, da disse referencer kan være knyttet til:
 - (a) forbrugernes ønske om at støtte landets industri: parterne erkender, at man i forbindelse med en landbrugskrise kan opnå støtte til den nationale industri ved at appellere til den nationale solidaritetsfølelse, men sådanne situationer er generelt kortvarige, da de sociale forbindelser mellem den moderne forbruger og den lokale landmand er ved at forsvinde
 - (b) traditioner: den professionelle detailkunde bliver mere og mere international. Desuden øger parterne deres afsætning i Tyskland og henviser til Danmarks store import af oksekød og forarbejdede kødprodukter, og
 - (c) forbrugernes tillid til produktets kvalitet eller sikkerhed: dette spørgsmål er ved at miste sin forbindelse med geografiske præferencer (kødet oprindelse), men bliver i stadig højere grad knyttet til objektive kvalitetssikringsordninger, således som de anvendes i detailledet i Det Forenede Kongerige.
76. Ifølge parterne er der heller ingen hindringer for adgangen til det danske marked. Det nævnes især, at engrospriserne udvikler sig ensartet i medlemsstaterne, at veterinærkontrollen i de enkelte medlemsstater er baseret på fællesskabslovgivning og ikke er diskriminerende, og endelig at svinekød kan importeres til det danske marked ved levering til supermarkedernes

distributionscentre, der derpå kan distribuere det ferske svinekød til de enkelte forretninger. Danmark bør derfor ikke betragtes som et særskilt relevant geografisk marked. Der er snarere tale om et EU-dækkende marked for svinekød.

77. Kommissionens undersøgelse har ikke bekræftet parternes synspunkt. Dansk svinekød har tidligere tegnet sig for 99% af det samlede salg af fersk svinekød i supermarkederne. Dette har ikke ændret sig, selv om den kortfristede prisudvikling, f.eks. over en periode på 3-6 måneder, har været meget anderledes på de tilstødende geografiske markeder. På fuldt integrerede geografiske markeder må det forventes, at prisudsving vil skabe i hvert fald en vis handelsstrøm udelukkende som reaktion på de kortfristede prisforskelle. Dette har dog ikke været tilfældet. Parterne har også fremlagt prisoplysninger baseret på fakturapriserne på grovparteringer i lande som Danmark, Sverige, Tyskland og Det Forenede Kongerige. Ifølge parterne viser disse tal, at prisudviklingen har været parallel på disse markeder. Parterne udtaler, at man altid forsøger at sælge et givet produkt i en given uge på det marked, hvor prisen er højest. Priserne ændrer sig derfor parallelt. Kommissionen erkender, at dette er tilfældet, men det kan ikke udelukkes, at et dominerende selskab på det danske marked for svinekød kan opretholde en beskeden, men signifikant prisforskel mellem det danske marked og eksportmarkederne, hvis der er hindringer for importen (se nedenfor). Det er derfor vanskeligt at betragte disse prisoplysninger som bevis på, at markedet strækker sig videre end Danmark.
78. Desuden er det tilsyneladende helt klart, at forbrugerpræferencerne varierer fra det ene land til det andet. Der er forskelle på alle niveauer: (a) den foretrukne type svinekød (magert/fedt) og dermed forskel i den foretrukne slagtevægt for svin (lettere svin i Danmark end f.eks. i Tyskland), (b) forskelle i det typiske forbrug af bestemte udskæringer og (c) forskelle i udskæringerne af det samme stykke kød.
79. Der er flere andre årsager til, at der praktisk talt ikke har været importeret svinekød til Danmark tidligere:
80. For det første kan importen ikke blot distribueres via supermarkedernes distributionscentre, som parterne hævder. Ifølge Kommissionens undersøgelse er det kun den største supermarkedskæde, der har en sådan mulighed, og selv i dette tilfælde kun for en del af afsætningen. Praktisk talt al fersk svinekød, der sælges i danske supermarkeder, distribueres direkte fra slagterierne til forretningerne, enten af de danske slagterier eller af transportfirmaer, som supermarkederne betaler derfor. De danske supermarkeder skal derfor investere i yderligere køle- og distributionsanlæg, hvis de skal importere fersk svinekød.
81. For det andet skal al fersk svinekød (udenlandsk eller dansk), der sælges i Danmark, dyrlægekontrolleres for en speciel type salmonella, nemlig Salmonella DT 104. Parterne har understreget, at denne kontrol ikke er diskriminerende. Der er dog ingen andre lande, der specielt kontrollerer kødet for denne type salmonella. Desuden findes der kun i Danmark og Sverige nationale programmer for begrænsning af salmonellaniveauet i svinekød (programmerne omfatter landbrug og slagterier). Derfor løber importørerne (bortset fra de svenske) en øget risiko i forhold til de danske producenter for at få konstateret Salmonella DT 104 i kødet, da de ikke rutinemæssigt kontrollerer

det i hele deres produktion eller har et generelt program for salmonellabegrænsning. Kontrollen med Salmonella DT 104 er derfor også en hindring for importen af fersk svinekød.

82. Endelig er der meget stærke danske forbrugerpræferencer for dansk svinekød. Danske supermarkeder anfører kødets oprindelse på produktet, fordi de mener, at dette er en værdifuld oplysning for forbrugerne. Denne forbrugerpræference, der blandt andet bygger på tillid til de strenge danske veterinærregler, gør det yderst vanskeligt at få forbrugerne til at købe importeret fersk kød. Langt størstedelen af de danske supermarkeder mener, at svinekødets oprindelse i højere grad end for nogen anden kødtype er en vigtig faktor for den gennemsnitlige forbrugers valg (jf. også afsnit VI.E.c).
83. Under den mundtlige høring fremlagde parterne oplysninger fra Danish Crown om, at priserne på fersk kød tidligere har udviklet sig ensartet i lande som Danmark, Tyskland, Sverige og Frankrig. Parterne fremlagde især diagrammer over den kvartalsvise prisudvikling på midterstykker, skinker, forender og kam i Tyskland, Danmark, Sverige og Frankrig, og diagrammer over den månedlige prisudvikling for nakke, bov og kam i Danmark og Tyskland. Endelig blev der også fremlagt en række korrelationskoefficienter for disse udskæringer mellem de danske priser og priserne i Tyskland, Sverige og Frankrig. Disse korrelationskoefficienter var i de fleste tilfælde over 0,9. Ifølge parterne viser disse tal, at engrospriserne for ferske svinekødsprodukter i de forskellige lande udviser en markant ensartet tendens over en periode. Dette tyder ifølge parterne på, at det konkurrencemæssige pres holder priserne ensartede i de forskellige lande.
84. Kommissionen er ikke enig i, at de fremlagte oplysninger tyder på, at det danske marked for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder, indgår i et større nordeuropæisk eller EU-dækkende marked for svinekød. For det første stammer oplysningerne kun fra Danish Crown og er derfor ikke nødvendigvis udtryk for markedssituationen som helhed. For det andet afspejler korrelationerne sandsynligvis, i hvert fald delvis, landenes prisudvikling i de fælles input-faktorer, såsom foderpriserne. For det tredje er priserne i et vist omfang delvis baseret på salg til forarbejdningsindustrien og til forbrug (detail- og cateringsalg). Da markedet strækker sig videre end Danmark, når det gælder salg til forarbejdningsindustrien, forklarer dette også en del af korrelationen mellem priserne i Danmark og i andre lande. Som det fjerde og vigtigste punkt er de danske priser til en vis grad automatisk forbundet med eksportpriserne på grund af den måde, hvorpå de danske slagterier optimerer deres indtægter. Ifølge parterne vil et slagteris salgsafdeling altid sælge en given mængde kød, hvor den kan få den bedste pris. Dette skaber et incitament for slagteriet til ikke at sælge kødet billigere i Danmark end på sine eksportmarkeder. Priserne i Danmark og på eksportmarkederne forventes derfor at ændre sig parallelt.
85. I forbindelse med vurderingen af den planlagte fusions indvirkning på konkurrenceforholdene kan tidligere prisbevægelser ikke i den foreliggende sag betragtes som bevis på, at det geografiske marked er større end Danmark. Som nævnt ovenfor findes der handelshindringer. Importen har derfor kun været på omkring 1%, ligesom kortfristede prisforskelle mellem Danmark og andre lande ikke har været et incitament til at importere. Det kan konkluderes, at det på grund af handelshindringerne ikke er realistisk, at en højere pris på fersk

svinekød i Danmark end f.eks. i Tyskland ville føre til import, der ville gøre de danske og tyske priser ensartede på kort sigt. Det er derfor mere hensigtsmæssigt at vurdere importens virkninger under potentiel konkurrence. Det skal i denne forbindelse bemærkes, at Kommissionen ikke finder det sandsynligt, at import vil påvirke en dominerende virksomhed på det danske marked, hvis den forsøger at opretholde et højere prisniveau på det danske marked end på sine eksportmarkeder (jf. afsnit VI.E.c).

86. Kommissionen konkluderer, at fersk svinekød transporteres og forhandles internationalt. Principielt kunne fersk svinekød fra andre medlemsstater derfor tilbydes danske forbrugere gennem danske supermarkeder. Men som anført ovenfor, må det erkendes, at der foreligger hindringer for importen, som gør det usandsynligt, at importen vil få indvirkning på konkurrenceforholdene på kort sigt på det danske marked for svinekød, der sælges gennem supermarkeder. Dette fremgår også klart af, at de internationale prissvingninger ikke tidligere har medført nogen import til det danske marked. I stedet for at betragte markedet for svinekød som et EU-dækkende marked vil det derfor være mere hensigtsmæssigt at betragte det danske marked for svinekød, der sælges gennem supermarkeder, som et særskilt relevant geografisk marked og vurdere importens potentielle virkninger under potentiel konkurrence (se nedenfor).

(d) Fersk svinekød - Stalddørssalg og slagtere

87. Disse markeder strækker sig ikke videre end Danmark, da der fortrinsvis er tale om forsyninger fra små lokale privatslagterier. Parterne driver ikke virksomhed på markedet for stalddørssalg.

(e) Fersk svinekød - Cateringmarkedet

88. De konkurrerende danske slagterier mener, at mindst 85% af det svinekød, der sælges til cateringvirksomheder, er dansk. De største cateringvirksomheder oplyste, at de købte op til 20% importeret kød, medens de mindre cateringvirksomheder købte noget mindre (tal for 1997 fra Kommissionens markedsundersøgelse). Parterne hævder på grundlag af et skøn foretaget af deres eget salgspersonale og kontakter med nogle af de største cateringgrossister, at importen sidst i 1998 tegnede sig for ca. 50% af det samlede salg¹⁷. Kødets oprindelse er ifølge grossisterne en relevant faktor, når cateringvirksomhederne køber af svinekød, især til statsinstitutioner og hospitaler, hvor oprindelsen er meget vigtig. Ingen af cateringvirksomhederne oplyste dog den endelige forbruger om kødets oprindelse, og de havde heller aldrig modtaget anmodninger fra forbrugerne derom.

89. Det er ikke nødvendigt for vurderingen på dette område at foretage en endelig afgrænsning af det relevante geografiske marked, da fusionen ikke vil føre til en dominerende stilling på selv det snævrere geografiske marked, nemlig Danmark.

(f) Fersk oksekød - Supermarkeder

¹⁷ Kommissionen har ikke kunnet få dette tal bekræftet ved sin undersøgelse.

90. Ifølge Kommissionens undersøgelse er der stærke forbrugerpræferencer for dansk oksekød i Danmark. De fleste af de adspurgte danske supermarkeder, herunder de to største supermarkeder, der tegner sig for ca. halvdelen af salget, mener, at oksekødets oprindelse er en forholdsvis vigtig eller meget vigtig faktor for den gennemsnitlige forbrugers valg af oksekød. Denne forbrugerpræference afspejles også i undersøgelser, som parterne har fremlagt. Desuden har kogalskaben næsten ikke påvirket forbruget af oksekød i Danmark. Dette skyldes formodentlig også de danske forbrugeres store tillid til det danske veterinærsystem.
91. Kommissionens undersøgelse viste dog, at ca. 24% af forbruget af fersk oksekød (detail- og cateringvirksomheder) importeres, og de adspurgte supermarkeder sælger ca. 20% udenlandsk oksekød. Selv om både supermarkeder og grossister har oplyst, at de på trods af de stærke forbrugerpræferencer for dansk oksekød må importere, fordi der ikke er tilstrækkeligt dansk kvalitetsoksekød¹⁸, og at det importerede oksekød sælges i supermarkedet til samme pris og i samme indpakning til forbrugerne. Det ser således ud til, at forbrugerne betragter disse produkter som alternativer.
92. På baggrund af ovenstående må det relevante geografiske marked for fersk oksekød, der sælges gennem supermarkeder, betragtes som større end Danmark.

¹⁸ Dette er efter sigende en følge af, at de danske kvægproducenter har lagt hovedvægten på mælkeproduktion og ikke på kødproduktion, hvilket har medført mindre mørkt kød.

(g) Fersk oksekød - Stalddørssalg og slagtere

93. Disse markeder strækker sig ikke videre end Danmark, da der hovedsagelig er tale om forsyninger fra små lokale privatslagterier. Parterne driver ikke virksomhed på markedet for stalddørssalg.

(h) Fersk oksekød - Cateringmarkedet

94. Kødets oprindelse er ifølge grossisterne en relevant faktor, når cateringvirksomhederne køber oksekød, især til statsinstitutioner og hospitaler, hvor oprindelsen er meget vigtig. Deres import er dog større end supermarkedernes. Ingen af cateringvirksomhederne oplyste den endelige forbruger om kødets oprindelse, og de havde heller aldrig modtaget anmodninger fra forbrugerne derom. Det ser derfor ud til, at cateringmarkedet geografisk set er større end Danmark.

(i) Salg af fersk kød til forarbejdningsindustrien

95. Kommissionens undersøgelse viste, at kødforarbejdningsindustrien generelt kan indkøbe kød uden hensyn til dets oprindelse, og også gør det. Det geografiske marked er derfor større end det nationale.

(j) Forarbejdede kødprodukter

96. Selv om kødets oprindelse er blevet nævnt som en valgfaktor for visse forarbejdede kødprodukter, synes forbrugerpræferencerne generelt at være af langt mindre betydning end for fersk kød. Produktets oprindelse er normalt heller ikke oplyst, og selv når det oplyses, f.eks. salg af dansk bacon i Det Forenede Kongerige, er det tilsyneladende muligt i vid udstrækning at udskifte det med f.eks. nederlandsk bacon. Også i Danmark sælger supermarkederne forarbejdede kødprodukter (på grundlag af svinekød), der leveres direkte af udenlandske forarbejdningsvirksomheder, samt forarbejdede kødprodukter, der leveres af danske forarbejdningsvirksomheder, og som indeholder udenlandsk kød. Det geografiske marked er derfor større end det nationale.

(k) Indsamling af slagteriaffald

97. Fællesskabsreglerne forbyder eksport af højrisikoaffald. Derimod kan lavrisikoaffald eksporteres, og der er også en vis import af lavrisikoaffald til Danmark.

98. Med hensyn til højrisikoaffald kan det konkluderes, at det geografiske marked i den foreliggende sag højst omfatter Danmark.

(l) Konklusion

99. Det kan konkluderes, at markedet for slagting af svin og markedet for højrisikoaffald højst omfatter Danmark. Markedet for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder, er Danmark, medens markedet for fersk oksekød, der sælges gennem supermarkeder, anses for at strække sig videre end Danmark.

For de øvrige produkter er det ikke nødvendigt at afgrænse det geografiske marked.

VI. FUSIONENS FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET OG EØS-AFTALEN

A. Markedsstrukturen generelt

100. I 1960 var der i Danmark 62 andelsslagterier. Antallet er faldet i årenes løb som følge af fusioner, og Danmark har nu fire andelssvineslagterier (nemlig Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg og TiCan). Desuden har landet 127 mindre, private slagterier. De fire andelsselskaber tegner sig for 94% af slagtingerne af danske slagtesvin, søer og orner (19 153 000 svin i 1997)¹⁹.
101. Danish Crown og Vestjyske Slagterier er langt de førende slagterier i Danmark. De har en samlet omsætning, der er næsten ti gange større end Steff-Houlbergs og mere end tredive gange større end TiCans. Når det gælder markedsandele for indkøb af levende svin, slagter parterne næsten seks gange flere svin end Steff-Houlberg og femten gange flere end TiCan. Danish Crown og Vestjyske Slagterier har henholdsvis 12 og 7 slagterier, der er placeret i Danmarks vestlige del. Steff-Houlberg har 2 slagterier øst for Storebælt (Sjælland og Bornholm) og TiCan har 1 slagteri i den nordvestlige del af Danmark. Med hensyn til distribution har både Danish Crown, Vestjyske Slagterier og Steff-Houlberg deres egne distributionssystemer, der omfatter hele Danmark, medens TiCan ikke selv har noget distributionssystem.
102. Desuden er Danish Crown og Vestjyske Slagterier vertikalt integrerede, når det gælder både svine- og oksekød, i den forstand, at de også driver virksomhed på markederne i de efterfølgende omsætningsled, dvs. markederne for salg af fersk kød, kødforarbejdning og handel med kød. TiCan er langt mindre vertikalt integreret end parterne. Den vertikale integration i de private slagterier og NV-OX standser ved udskæringen af slagtekroppene.
103. De to parter kontrollerer eller har en betydelig kapitalandel i en række salgsselskaber, som ud over deres egne produkter også sælger produkter fra andre konkurrerende danske svine- og kreaturslagterier, fortrinsvis til eksportmarkederne, såsom det øvrige Europa, Japan og USA.
104. I denne forbindelse skal det bemærkes, at der før fusionen var to hovedkanaler for de danske andelssvineslagteriers betydelige eksportvirksomhed (ca. 85% af svinekødet eksporteres). FOODANE er et salgsselskab, der ejes fuldt ud af Vestjyske Slagterier, og ESS-Food ejes af de tre øvrige andelsslagterier, Danish Crown (70%), Steff-Houlberg (17%) og TiCan (13%). De to små andelsslagteriers eksport går foruden via ESS-Food igennem DAT-Schaub, Tulip International (en kødforædlingsvirksomhed, der ejes af Danish Crown) og deres datterselskaber. De to resterende andelsslagterier vil derfor være

¹⁹ Som anført ovenfor udgør eksporten i alt 1,6%. De øvrige 4% af slagtingerne (798 000 svin) foregår i de 127 "private" slagterier, hvoraf kun 9 har tilladelse til at eksportere deres kød. I 1997 slagtede disse 9 eksportslagterier 550 953 slagtesvin, og de øvrige 118 slagtede tilsammen 220 312 slagtesvin.

afhængige af det fusionerede selskab med hensyn til en betydelig del af deres eksport.

105. Som nævnt ovenfor vil det andelsselskab, der opstår ved fusionen, desuden erhverve enekontrol med en række andre selskaber på tilknyttede markeder, som de andre andelssvineslagterier har betydelige forretningsforbindelser med: slagteriaffald (daka), tarme (DAT-Schaub) og emballagematerialer osv. (SFK). Steff-Houlberg er medejer af DAT-Schaub og SFK, medens TiCan er medejer af daka, DAT-Schaub og SFK.
106. Endelig skal nævnes Danske Slagterier (DS), der er en brancheorganisation bestående af de fire danske andelssvineslagterier, hvis interesser den har til formål at tilgodese. Bestyrelsen har 12 medlemmer, hvoraf de fire er formændene for de fire andelsslagterier, og de øvrige otte vælges på grundlag af de enkelte andelsslagteriernes antal slagtninger. I 1998 havde Danish Crown fem medlemmer (herunder formandsposten), Vestjyske Slagterier havde fire medlemmer (herunder posten som næstformand), Steff-Houlberg havde to medlemmer og TiCan et medlem. Efter fusionen vil parterne derfor få et klart flertal.
107. Parterne oplyste i svaret, at der for alle medlemmer af Danske Slagterier er minoritetsbeskyttelse i organisationens vigtigste beslutningstagende organ, delegeretforsamlingen. Enhver beslutning kræver et flertal bestående af mindst to medlemmers delegerede.
108. For det første skal det bemærkes, at der, uden at det påvirker ovennævnte regel, træffes beslutninger på delegeretforsamlingen med simpelt flertal. Da de delegerede udpeges af medlemmerne af Danske Slagterier i forhold til det antal svin, de slagtede i det foregående regnskabsår, vil parterne have et klart stemmeflertal og dermed mulighed for at blokere for vedtagelsen af ethvert forslag. For det andet er delegeretforsamlingens beføjelser begrænset til valg af revisor, godkendelse af årsregnskaberne, vedtagelse af ethvert fremsat forslag, ændring af vedtægterne samt likvidation, som dog kræver 2/3 flertal. Desuden kan delegeretforsamlingen vælge to bestyrelsesmedlemmer efter indstilling fra bestyrelsen. Hvis ikke der foreligger en sådan indstilling, udpeges samtlige bestyrelsesmedlemmer af DS' medlemmer efter faste regler, der giver parterne ovennævnte majoritet. Bestyrelsen kan træffe beslutning om alle spørgsmål, og beslutningerne træffes med simpelt flertal. Der er således ingen minoritetsbeskyttelse på dette niveau. Parterne kan derfor vedtage en hvilken som helst beslutning og samtidig sikre, at delegeretforsamlingen ikke vedtager en modstridende beslutning. På denne baggrund mener Kommissionen, at parterne vil få afgørende indflydelse på Danske Slagterier.
109. Danske Slagteriernes aktiviteter vedrører hele forsyningskæden fra den primære produktion til markedsføring. Disse aktiviteter omfatter et nationalt avlsprogram, som for øjeblikket er ved at blive undersøgt af de danske konkurrencemyndigheder, veterinær- og sundhedsprogrammer, forskningssamarbejde under Slagteriernes Forskningsinstitut, handels- og forbrugerinformation og salg fremstød for dansk svinekød på eksportmarkederne. Danske Slagterier finansieres ved tre hovedkilder: en lovfæstet produktionsafgift på alle slagtesvin, der produceres i Danmark, en delvis tilbageføring af jordskatter og kontingenter.

110. Danske Slagterier udøver således væsentlige funktioner og udgør en meget vigtig og integreret del af hele den danske svinesektor. Desuden skaber disse aktiviteters art og omfang fælles interesser og nære forbindelser mellem de fire andelsslagterier. Efter fusionen vil Danish Crown og Vestjyske Slagterier kontrollere Danske Slagterier og dermed også de aktiviteter, som Danske Slagterier udøver for de største konkurrenter, Steff-Houlberg og TiCan, herunder salgsfremstød på eksportmarkederne.
111. Desuden er der inden for Danske Slagterier oprettet en landsnoteringsordning. Et udvalg fastsætter således hver uge en kilopris, som de fire andelsslagterier ifølge aftalen skal betale til andelshaverne. Denne pris beregnes på grundlag af andelsslagteriernes faktiske salgspriser. Hver onsdag indberetter hvert selskab de priser, der er opnået for skinke, midterstykker og forender. Noteringen offentliggøres hver fredag med virkning for den følgende uge. Desuden fastsætter Danske Slagterier andre prisparametre, såsom fradrag for vægt over eller under et svins standardvægt på 67-78,9 kg og betaling for kødprocenten. Noteringsudvalget består af formanden og den administrerende direktør for hvert af de fire andelsslagterier.
112. Danske Slagterier har anmeldt aftalen om oprettelse af landsnoteringsordningen til Kommissionen. Aftalen er omfattet af en særskilt procedure efter traktatens artikel 85, og der er i denne forbindelse blevet udsendt et "advarselsbrev".
113. Da parterne efter fusionen vil være i stand til at kontrollere Danske Slagterier, vil de også få kontrol med noteringsordningen.

B. Andelsstrukturen

114. Ifølge parterne har landmændene kontrol med andelsslagteriet og kan derfor forhindre, at de udsættes for misbrug af dominerende stilling. Dette indebærer, at vurderingen af fusionens konkurrencemæssige virkninger på landmændene ikke burde være omfattet af denne sag. For at vurdere denne påstand skal der tages hensyn til den danske andelsstruktur.
115. Danske andelsselskaber er normalt ikke undergivet nogen specifik selskabslovgivning, og alle relevante bestemmelser om andelsselskabernes virksomhed er derfor fastsat i de enkelte selskabers vedtægter. Det vigtigste træk ved et dansk andelsslagteri er, at landmanden både er slagteriets medejer og leverandør. De største andelshavere leverer betydeligt under 1% af de samlede leverancer. En andelshaver er forpligtet til at levere alle slagtedyrlukkende til det pågældende slagteri, medens slagteriet til gengæld er forpligtet til at aftage den pågældende andelshavers samlede produktion. Andelsslagterierne kan også købe dyr hos landmænd, der ikke er andelshavere, men dette er sjældent, når det drejer sig om svin²⁰.
116. Enhver landmand kan blive andelshaver i et andelsslagteri for en bestemt dyreart blot ved at anmode derom, men det er vanskeligere at forlade andelsslagteriet. Ifølge både Danish Crowns og Vestjyske Slagteriers vedtægter

²⁰ I 1995, 1996 og 1997 var Danish Crown det eneste af de fire andelsslagterier, der modtog svineleverancer fra landmænd, der ikke var andelshavere. Der var dog kun tale om små mængder (mellem 22 836 og 31 935 ud af 9,5 millioner).

kan andels-haverne uden at skulle betale bøder forlade andelsslagteriet med et års varsel pr. 1. april. En landmand, der ønsker at træde ud, skal derfor give meddelelse derom 12-24 måneder i forvejen. Landmanden kan trække sin opsigelse tilbage indtil 3 måneder, før opsigelsesperioden udløber (1. april). Hvis landmanden tilslutter sig på ny, er han igen bundet til andelsslagteriet i en periode med fuldt opsigelsesvarsel.

117. Alle andelshavere i et dansk andelsslagteri får udbetalt den samme basispris for deres leverancer, nemlig den pris, der fastsættes ved den ugentlige notering inden for Danske Slagterier (jf. nr. 111). Ud over denne basispris får de også udbetalt en andel i andelsslagteriets samlede overskud en gang om året. Denne såkaldte "restbetaling" fastsættes af andelsslagteriet som et beløb på x danske kroner pr. kilo slagtevægt, landmanden har leveret i det pågældende år. Restbetalingen for svin i de senere år har for alle andelsslagteriers vedkommende udgjort mellem 4-8% af den samlede kilopris, der blev udbetalt til landmanden.
118. Selv om der er visse lighedspunkter mellem andelsstrukturen i Danmark og i andre lande, pålægger det danske system landmanden flere begrænsninger. For eksempel kræver et nederlandsk andelsslagteri ikke eksklusiv levering fra landmandens side, og der er heller ingen opsigelsesfrist for udtræden. Andelsslagteriet er dog forpligtet til at aftage, hvad andelshaverne ønsker at levere. Hvis en andelshaver leverer hele sin produktion til andelsslagteriet, har han ret til en årlig restbetaling. Denne betaling er dog kun en brøkdel af den restbetaling, som danske andelsslagterier udbetaler (0,40 NLG eller $\pm 0,18$ EUR pr. svin, mod 0,50 DKK pr. kilo eller ± 5 EUR pr. svin), og begrænser derved landmandens leveringsfrihed i langt mindre grad.
119. Det fusionerede selskab vil få i alt ca. 30 000 andelshavere, hvilket betyder, at den enkelte landmands direkte indflydelse er begrænset. Andelshaverne er opdelt i lokalkredse, der blandt andet vælger i alt 509 medlemmer af repræsentantskabet. Hver landmand har en stemme. Repræsentantskabet er andelsslagteriets beslutningstagende organ, og det udpeger medlemmerne af bestyrelsen og træffer blandt andet afgørelse om fordeling af overskuddet. Hvert medlem af repræsentantskabet har en stemme. Beslutninger træffes med simpelt flertal, undtagen beslutninger om ændring af vedtægterne og fusion, der kræver 2/3 flertal. Derfor kan et medlems stemme ikke udnyttes direkte, men kun gennem et antal valgte repræsentanter. Det ser således ud til, at de enkelte landmænd ikke har nogen egentlig direkte indflydelse på andelsslagteriets forretningspolitik endsige kontrol med den.
120. Andelsslagteriet ejer heller ikke den enkelte landmand eller påtager sig noget ansvar for hans drift. De enkelte landmænd og andelsslagteriet udgør derfor særskilte juridiske og økonomiske enheder, og som følge heraf er der ikke tale om koncerninternt salg og indkøb af svin og kvæg. Det er derfor nødvendigt også at tage hensyn til det fusionerede selskabs købekraft over for de danske svineproducenter, herunder andelshaverne, for at vurdere fusionens indvirkning på konkurrenceforholdene.

C. Indkøb af slagtesvin

(a) Markedsandele

121. Det nye selskab vil aftage 76% af den danske produktion af (slagte)svin (søer og orner). Fusionen medfører således en betydelig samlet markedsandel, da Danish Crown for øjeblikket har en andel på 47%, medens Vestjyske Slagterier har en andel på 29%. Deres nærmeste konkurrenter, nemlig de to andre andelsslagterier, har henholdsvis 13% (Steff-Houlberg) og 5% (TiCan) af markedet. Disse markedsandele har traditionelt set været meget stabile²¹. De øvrige 127 private slagterier køber og slagter 4% af de danske slagtesvin, medens 1,6% af de danske svin eksporteres.

(b) Faktisk konkurrence

122. De danske privatslagterier er ikke realistiske alternativer til det nye selskab. De 118 små slagterier slagter i gennemsnit færre svin, end den typiske danske landmand producerer. Selv de 9 eksportslagterier er for små til at udgøre noget reelt alternativ til det nye selskab, da det største af dem kun tegner sig for ca. 0,8% af de samlede slagtninger. Steff-Houlberg og TiCan vil heller ikke kunne forhindre, at parterne i fremtiden opnår en dominerende stilling som aftalere på markedet. Begge selskaber udnytter deres kapacitet fuldt ud. TiCan har i flere år haft en venteliste og i betragtning af, at dets slagteri er placeret midt i en by, har det kun begrænsede udvidelsesmuligheder. Steff-Houlbergs optagelse af nye andelshavere efter parternes aftale om at fusionere har udtømt dette selskabs muligheder for at udvide kapaciteten yderligere med relativt beskedne investeringer.

123. Parterne hævder, at kapaciteten kan udvides med begrænsede omkostninger (der er fremlagt omkostningsberegninger), og at kapaciteten vil blive udvidet, når der er råvareforsyninger til rådighed. Kommissionen benægter ikke, at kapaciteten er vokset i Danmark på linje med væksten i svineproduktionen. Der skal dog skelnes mellem andelsslagteriernes forpligtelse til at udvide deres kapacitet for at kunne aftage deres *eksisterende* andelshaveres øgede produktion, og en kapacitetsudvidelse, der skal gøre det muligt at indpasse nye andelshaveres leverancer. Sidstnævnte kapacitetsudvidelse vil kun finde sted, hvis slagteriet kan være sikker på at modtage øgede leverancer på kort til mellemlang sigt. Da potentielle nye andelshavere normalt er bundet af en opsigelsesperiode, hvis de tidligere har været andelshavere i et andet andelsslagteri, er det langt fra sikkert, at slagteriet ville modtage de pågældende leverancer, så snart kapaciteten er udvidet. En sådan investering ville indebære en stor risiko på grund af de betydelige omkostninger, den medfører (sunk costs). Det kan i denne forbindelse nævnes, at svineproduktionen på Sjælland, der er Steff-Houlbergs "hjemmebase", er faldet proportionalt sammenholdt med Danmark som helhed. Som nævnt ovenfor er dette fald nu blevet opvejet af de ca. 600 000 svin, der produceres af andelshavere, som benyttede lejligheden til at forlade Danish Crown eller Vestjyske Slagterier i de to uger efter meddelelsen om fusionen og tilsluttede sig

²¹ På grundlag af parternes oplysninger har der højst været tale om ændringer på 4% i et selskabs andel over en tiårig periode (inkl. selskabernes markedsandele før fusionen).

Steff-Houlberg. Disse yderligere leverancer har udtømt Steff-Houlbergs muligheder for at udvide kapaciteten med relativt beskedne investeringsomkostninger. Det er derfor usandsynligt, at Steff-Houlberg vil øge sin kapacitet yderligere i betydeligt omfang for at indpasse leverancer fra nye andelshavere.

124. Det kan konkluderes, at de nuværende konkurrenter på markedet ikke vil kunne forhindre, at der skabes en dominerende stilling.

(c) Potentiel konkurrence

125. Den eksklusive leveringspligt, der pålægges landmænd, som er andelshavere i andelsslagterierne (og tegner sig for 94% af den danske svineproduktion), bevirker blandt andet, at andre danske og udenlandske slagterier kan blive forhindret i at få leveret (flere) levende danske svin, fordi landmændene kun kan levere til deres respektive andelsslagterier. De skal træde ud af andelsselskabet for at kunne eksportere, levere til et af de private slagterier eller de andre danske andelsslagterier (forudsat at de har overskudskapacitet), og det tager mellem 12 og 24 måneder at melde sig ud.

126. Desuden ville det medføre visse omkostninger for landmanden at skifte. Hvis landmanden leverer til et dansk andelsslagteri uden at være andelshaver, mister han den årlige andel i fortjenesten (4-8% af de samlede udbetalinger til andelshaverne). I praksis står landmanden således over for valget mellem fortsat at være andelshaver i sit andelsslagteri eller at eksportere alt til Tyskland (andelsselskabet Swedish Meats, der tegner sig for 70% af slagtingerne i Sverige, køber ikke importerede svin). Det er derfor ikke overraskende, at eksporten af slagtesvin fra Danmark er så begrænset til trods for de relativt lange perioder med vedvarende højere priser i Tyskland, hvor slagterierne ikke udnytter kapaciteten fuldt ud for øjeblikket. For langt størstedelen af de danske svineproducenter er der derfor ikke noget reelt alternativ til fortsat deltagelse som andelshavere i deres respektive slagterier.

127. Parterne har oplyst, at danske svineproducenter, der er andelshavere i et andelsslagteri, er meget godt underrettet om priserne på levende svin i Tyskland, at der findes eksportinfrastruktur (transportselskaber, der også optræder som mellemmand), og at der kan forhandles leveringskontrakter af længere varighed. Den underliggende tanke er derfor, at eksporten til Tyskland skal betragtes som en realistisk form for potentiel konkurrence. Det tyske marked er dog i meget stor udstrækning et "spot market". De tyske slagterier skal således konkurrere om leverancer med naboslagterier på grundlag af deres (ugentlige) priser, og landmændene vil på grundlag af disse priser afgøre, hvem de vil levere til. Dette system er helt anderledes end det danske, og det ville være en stor beslutning for en dansk landmand at træde ind i det tyske system. På grund af den usikkerhed og de risici, der er forbundet med en sådan beslutning, er det usandsynligt, at det tyske marked vil blive et attraktivt alternativ. Selv de landmænd, der er andelshavere i et andelsslagteri, men som ønsker at "afprøve" det tyske marked, har meget begrænsede muligheder for det i betragtning af deres eksklusive leveringspligt og den lange opsigelsesfrist.

(d) Konklusion

128. På baggrund af ovenstående mener Kommissionen, at fusionen vil medføre en dominerende stilling på det danske marked for indkøb af slagtesvin. Kommissionens betænkeligheder i forbindelse med en sådan dominerende stilling vedrører ikke parternes mulighed for at udnytte deres efterspørgselsmonopol til at opnå store indtægter fra leverandørerne, da disse indtægter kanaliseres tilbage til andelshaverne i form af "restbetaling". Derimod er Kommissionen betænkelig ved blandt andet (a) parternes kontrol med innovationen inden for den danske svineindustri, (b) landmændenes færre valgmuligheder og (c) parternes mulighed for at drive private slagterier ud af markedet. Sidstnævnte forhold ville give parterne mulighed for at overtage de private slagteriers markedsandele både på det danske marked for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder, og på markedet for indkøb af levende svin.
129. I de senere år har der været en tendens til mere *innovation* i produktudviklingen med hensyn til svineavl, dyrefoder osv. Dette skal ses på baggrund af, at forbrugerne kræver et langt større produktsortiment (f.eks. økologiske produkter) end tidligere. Parterne har oplyst, at de er langt fremme med produktinnovation i Danmark, når det gælder både eksportprodukter og produkter til hjemmemarkedet, og at der ikke er nogen grund til, at de skulle fravige denne strategi.
130. Parterne vil dog opnå kontrol med innovationen inden for den danske svineindustri. Andelssvineslagterier, der ønsker at indføre særlige ordninger for produktion af specielle svin (økologiske svin, frilandssvin osv.) skal have prisreglerne for sådanne svin godkendt af Danske Slagteriers bestyrelse. Parternes flertal i bestyrelsen giver dem således mulighed for at opnå kontrol med innovation inden for den danske svineindustri. I betragtning af at de danske forbrugere foretrækker dansk kød (se nedenfor), kunne dette betyde mindre innovation for at tilgodese de særlige behov, der gør sig gældende på det danske marked. I denne forbindelse kan det nævnes, at nogle danske supermarkeder tidligere har indledt direkte kontakt med landmænd (der ikke er andelshavere i andelsslagterierne) for at få udviklet nye produkter efter supermarkedernes specifikationer.
131. Desuden vil fusionen i væsentligt omfang *indskrænke landmændenes valgmuligheder*. Før fusionen havde en landmand i det mindste mulighed for at levere enten til Danish Crown eller Vestjyske Slagterier, begge i Jylland. Hvis et af andelsslagterierne skulle blive mindre rentabelt end de øvrige, eller hvis et (væsentligt) mindretal af andelshaverne var utilfredse med slagteriets forretningspolitik, ville de have mulighed for at træde ud og tilslutte sig et andet andelsslagteri. Efter fusionen vil et væsentligt mindretal af andelshaverne i det nye selskab slet ikke få noget alternativ. Som anført ovenfor udnytter de to resterende andelsslagterier, Steff-Houlberg og TiCan, deres kapacitet fuldt ud, ligesom de har ventelister, og de private slagterier er ikke noget realistisk alternativ. Efter fusionen ville de eksisterende andelshavere derfor i praksis være låst fast i det nye selskab.
132. De 127 private slagterier, der tilsammen slagter 4% af den danske svineproduktion, har en andel på under 40% af det indenlandske marked

for forbrug af fersk svinekød (detail- og cateringsektoren). De 9 eksportslagterier, der tegner sig for 3/4 af de private slagteriers produktion, er afhængige af leverancer fra et meget begrænset antal landmænd. Ved at overtage en del af denne begrænsede produktmængde, vil det nye selskab både kunne forøge sin andel af det indenlandske marked for fersk svinekød væsentligt og øge sin markedsandel, når det gælder indkøb. Det skal bemærkes, at (a) sådanne leverandører udgør et andelsslagteris eneste mulighed for at få nye leverancer af danske svin på kort sigt, da alle andre landmænd er bundet til et andelsslagteri, og at (b) kapacitetsudnyttelsen er af stor betydning for rentabiliteten og gør de private slagterier langt mere sårbare, hvis en af deres få store leverandører falder væk. Ved at tilbyde kontrakter til udenforstående landmænd om produktion af specialsvin kan det nye selskab betale disse producenter en højere pris, uden at skulle forhøje sine købspriser generelt, og samtidig dække den stigende efterspørgsel på markedet efter sådanne produkter uden at ødelægge selskabets andelsstruktur. Det synes derfor at være en fornuftig strategi, hvis det nye selskab udnytter sin økonomiske styrke på markedet for indkøb af slagtesvin ved at tilbyde højere priser til landmænd, der for øjeblikket leverer til økonomisk dårligere stillede private slagterier, og dermed fjerne disse slagteriers kommercielle grundlag og drive dem ud af markedet.

133. Parterne har i svaret fremført, at det ville være i strid med vedtægterne at tilbyde højere priser til landmænd, der for øjeblikket leverer til private svineslagterier, og at ingen af parternes andelshavere i virkeligheden ville acceptere, at man tilbød sådanne kontrakter til udenforstående. Parterne fremfører især, at andelsslagterier i henhold til Danske Slagteriers vedtægter er forpligtede til at følge afregningsreglerne, herunder den ugentlige prisnotering. Ifølge disse regler, der er vedtaget af Danske Slagteriers bestyrelse, skal alle andelshavere have udbetalt den ugentlige noteringspris, og udenforstående kan ikke få udbetalt mere end noteringsprisen.
134. Kommissionen mener dog ikke, at afregningsreglerne nødvendigvis udelukker en prisdifferentiering over for landmændene i praksis. Som allerede nævnt er afregningsreglerne, herunder den ugentlige prisnotering, blevet anmeldt til Kommissionen efter traktatens artikel 85, og der er udsendt et "advarselsbrev". Det er derfor tvivlsomt, om disse regler kan betragtes som gyldigt grundlag for parternes argument. Desuden henviser parternes vedtægter blot til afregningsreglerne. Selve reglerne vedtages af Danske Slagteriers bestyrelse og kan ændres af bestyrelsen, uden at det kræver ændring af Danske Slagteriers vedtægter. Det skal erindres, at parterne udpeger et klart flertal af medlemmerne i bestyrelsen. De kan derfor ændre afregningsreglerne til enhver tid. Ifølge de nuværende afregningsregler kan et slagteri med Danske Slagteriers (bestyrelsens) godkendelse indgå særkontrakter om produktion af bestemte typer svin og betale en landmand et supplement i forhold til den ugentlige notering som compensation for ekstraomkostningerne ved produktion af sådanne svin. Parterne hævder, at man ikke kan tilbyde udenforstående sådanne kontrakter, da de i så fald ville få en pris, der overstiger den ugentlige notering, og at supplementet således ikke blot dækker de faktiske omkostninger, men også omfatter et yderligere prisincitament. Selv om man accepterede denne fortolkning, kan de nuværende afregningsregler ændres, således at det bliver tilladt at tilbyde udenforstående sådanne kontrakter, hvis parterne mener, at dette er i deres kommercielle interesse. Endelig er det ikke indlysende, hvorfor

det ikke skulle være i andelshavernes interesse at acceptere, at der betales et supplement til udenforstående på kort sigt, hvis andelsslagteriet på denne måde kunne øge sin andel af det danske marked til gavn for samtlige andelshavere.

D. Indkøb af slagtekvæg

(a) Markedsandele

135. Som anført ovenfor vil fusionen ikke medføre en dominerende stilling, som begrænser den effektive konkurrence mærkbart inden for en væsentlig del af fællesmarkedet, selv om det relevante geografiske marked kun omfatter Danmark.

136. Som følge af fusionen vil parterne købe 58% af det danske slagtekvæg. Det fusionerede selskab vil få en betydelig markedsandel, da Vestjyske Slagterier for øjeblikket har en markedsandel på 36%, og Danish Crown har en markedsandel på 22%. Da Danish Crown får 45% af sine kvægleverancer fra udenforstående, tegner parternes "garanterede" leverancer fra andelshaverne sig for 48% af det danske slagtekvæg. De største konkurrenter slagter henholdsvis 9% og 8% af det danske slagtekvæg. Konkurrenten med 8% er NV-OX, som parterne ligger i fusionsforhandlinger med. Hvis fusionen med NV-OX vedtages, vil parterne kunne øge deres markedsandel med yderligere 4-5% gennem direkte leverancer til slagteriet fra andelshavere og udenforstående²². De 6 øvrige eksportslagterier har en markedsandel på mellem 1-3%. De resterende 10% af slagtingerne finder sted på andre slagterier end eksportslagterier og hos landmændene selv. Steff-Houlberg og TiCan slagter ikke kvæg.

(b) Ingen væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence selv på det danske marked

137. Det erkendes, at de øvrige kreaturslagterier alle har markedsandele på under 10%, og at de alle, undtagen NV-OX, er private slagterier²³ med det konkurrencemæssige handicap, at de har mindre forsyningssikkerhed end parterne, der har andelshavernes garanterede leverancer.

138. Kvægproduktionen i Danmark er dog faldende og forventes fortsat at falde. Forbruget er derimod stabilt. De danske privatslagterier har adgang til halvdelen af den danske kvægproduktion, der varetages af landmænd, der ikke er knyttet til et andelsslagteri, mod kun 6% af svineproduktionen. Set fra landmændenes synspunkt kan det konkluderes, at landmænd, der leverer kvæg til et andelsslagteri, men uden at være andelshavere, og de enkelte kvægproducerende andelshavere (eller et væsentligt mindretal²⁴), har et realistisk alternativ, idet de kan sælge deres produktion på kvægmarkederne, hvor der i forvejen sælges 20% (som typisk købes af private slagterier, supermarkeder og eventuelt eksportører)²⁵, eller direkte til privatslagterierne.

²² Parterne har oplyst, at de ikke har nogen interesse i de resterende leverancer, der købes på kvægmarkederne.

²³ Det slagteri, der har en markedsandel på 9%, er dog et offentligt slagteri.

²⁴ Et flertal af landmændene har mulighed for at ændre andelsslagteriets politik.

²⁵ Under Kommissionens undersøgelse blev der udtrykt bekymring for, at parterne ville opkøbe alt dansk kvalitetskvæg og dermed hindre adgangen til råvaren. Kommissionen mener dog ikke, at dette er

139. Desuden driver et af de største danske supermarkeder også virksomhed på dette marked. Det opkøber selv dansk kvæg på kvægmarkederne og får det slagtet på kontrakt på de private slagterier. Det er også direkte involveret i kontraktproduktion af kalve.
140. Det kan derfor konkluderes, at fusionen ikke vil medføre en dominerende stilling, der vil kunne begrænse den effektive konkurrence mærkbart, selv om det relevante geografiske marked er Danmark.

E. Det danske marked for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder

(a) Markedsandele

141. Parterne anslår, at det samlede danske marked for fersk svinekød (detail-og cateringsektoren) er på mindst 111 000 ton. Kommissionen har forsøgt at efterprøve tallet og fastslå de vigtigste usikkerhedsfaktorer, der kan påvirke dette skøn. Kommissionens markedsundersøgelse bekræfter, at tallet på 111 000 ton er et realistisk skøn over det samlede danske forbrug af fersk svinekød.
142. Parterne har udtrykt tvivl om, hvorvidt dele af beregningen af salget af fersk svinekød til endeligt forbrug er pålidelige (jf. oversigten i bilaget), især når det gælder skønnet over supermarkedernes import på 1%. De har især stillet spørgsmål ved, om Kommissionen har fordelt den samlede anslåede import på 42 000 ton svinekød til Danmark i 1997 korrekt på de forskellige markeder, og om Kommissionen i sin beregning har medtaget en række oplysninger, som parterne har fået fra flere supermarkeds kæder.
143. Kommissionens markedsundersøgelse bestod i at udsende spørgeskemaer til danske slagterier, til samtlige kødgrossister (herunder importører og såkaldte opskæringsvirksomheder), som parterne kender, og til alle de største supermarkeds kæder plus en række mindre. Der blev også udsendt spørge-skemaer til et begrænset antal danske kødforarbejdningsvirksomheder og kødeksportører. På dette grundlag har Kommissionen kunnet anslå (a) den samlede afsætning af dansk svinekød på de forskellige detail- og cateringmarkeder, (b) supermarkedernes samlede indkøb (dansk og udenlandsk kød), og (c) salg gennem cateringvirksomheder og slagtere. Ifølge andels-slagterierne, slagterforeningens grossist (Mesterslagteren) og de private slagterier (baseret på ekstrapolering af de private slagteriers svar) afsættes der 20 500 ton fersk svinekød til slagterne. Denne mængde er dog blevet halveret i oversigten i bilaget for at undgå, at den tæller dobbelt under posten, Mesterslagteren, og fordi slagterne forarbejder en betydelig del af det kød, de køber. Det største overslag over slagternes salg er 10% af det samlede detailsalg. Den samlede mængde på 111 000 ton omfatter heller ikke de private slagteriers kontraktslagtninger for dyrets ejer, når kødet forbruges af ejeren (eller sælges ved stalddørssalg) og andelsslagteriernes salg til deres ansatte.

realistisk, da udenlandsk oksekød er et alternativ på det danske marked for fersk oksekød (se nedenfor). Derfor vil importen af fersk oksekød begrænse parternes prispolitik over for danske landmænd, når det gælder levende kvæg.

144. På grundlag af de svar, Kommissionen har modtaget fra parterne, de øvrige andelsslagterier, de private slagterier (ekstrapolering), grossister og supermarkeder, kan det konkluderes, at supermarkederne sælger mindst 76 300 ton fersk svinekød. Ifølge supermarkedernes svar tegner salget af udenlandsk svinekød sig for under 1% (mængde og værdi). Ud fra den antagelse, at det samlede marked udgør 111 000 ton²⁶, at catering tegner sig for 15%, og at slagterne tegner sig for ca. 10% af detailsalget, sælger supermarkederne i alt 84 350 ton. Kommissionen mener, at det er rimeligt at antage, at de "manglende" 8 050 ton aftages af de supermarkeder og grossister, der ikke besvarede Kommissionens spørgeskemaer²⁷.
145. Da Kommissionens markedsundersøgelse ikke fokuserede på kødforarbejdningsvirksomhedernes og kødeksportørernes import (eksportørerne geneksporterer også kød, som de har importeret), kan Kommissionen ikke fordele den samlede anslåede import af fersk svinekød i Danmark på de forskellige afsætningskanaler. De adspurgte supermarkeder, der omfatter små, mellemstore og store supermarkeds kæder, importerer dog 1% af deres samlede afsætning af fersk svinekød²⁸.
146. På grundlag af ovennævnte metode anslås det, at de danske supermarkeder sælger ca. 84 350 ton svinekød. Parterne har en markedsandel på ca. 40% (direkte salg og salg via grossister). Fusionen medfører en betydelig forøgelse af markedsandelene: Danish Crown [20-25%]* og Vestjyske Slagterier [15-20%]*.

(b) Faktisk konkurrence

147. Som følge af fusionen vil supermarkederne kun få en enkelt alternativ leverandør af betydning, nemlig det andet andelsslagteri, Steff-Houlberg, som i 1997 tegnede sig for under 30% af deres indkøb. Det skal desuden bemærkes, at det tredjestørste andelsslagteri, TiCan, ikke er noget egentligt alternativ for supermarkederne (markedsandel på [under 5%]*). TiCan har kun et beskedent produktsortiment sammenholdt med de andre andelsslagterier og kan derfor kun konkurrere på det lokale marked i Nordvestjylland, og dets leverancer til "detailgrossister" er også begrænsede. De ca. 127 private slagterier tegner sig tilsammen for under 30%. Selv om nogle af de største af disse slagterier i et vist omfang kan fungere som tredje, fjerde eller femte leverandør til en bestemt supermarkeds kædes lokale afdelinger, har ingen af dem de nødvendige faciliteter (mængder, opskæring, emballering eller distribution) til, at de kan konkurrere med parterne på lige fod. Steff-Houlberg er således den eneste faktiske konkurrent. Fusionen vil derfor medføre, at der etableres et duopol bestående af parterne og Steff-Houlberg, der tilsammen vil få ca. 70% af markedet.

²⁶ Dette skøn anses for rimeligt på grundlag af de danske slagteriers samlede afsætning via de forskellige kanaler og oplysningerne om importen til supermarkeder og cateringvirksomheder.

²⁷ Kommissionen har ikke henvendt sig til de enkelte supermarkeder under de centrale indkøbsorganisationer, der ikke kunne oplyse, hvor store mængder svinekød, der blev solgt gennem deres butikker. Denne sektor er dog ikke udeladt af tallene, da de 76 300 ton omfatter danske slagteriers og de ansurgte grossisters salg til disse butikker, bortset fra de 8 050 ton.

²⁸ Med hensyn til parternes betænkeligheder, kan Kommissionen bekræfte, at Edekas og Aldis salg er medtaget i de 76 300 ton. Kommissionens undersøgelse har også bekræftet, at salget til FDB er større end disponentens skøn over hele organisationens salg, herunder de selvstændige brugsforeningers.

148. Kommissionen finder det usandsynligt, at Steff-Houlberg skulle kunne øge sin markedsandel som følge af fusionen, da der, så vidt Kommissionen har fået oplyst, ikke findes noget større supermarked, der tidligere kun har haft Danish Crown og Vestjyske Slagterier som hovedleverandører. Steff-Houlberg vil derfor ikke som følge af fusionen kunne få nye kunder, der fortsat ønsker at få produkter leveret fra forskellige leverandører. Desuden har Steff-Houlberg, i betragtning af sin samlede stilling inden for slagtninger (13% af alle svineslagtninger), en meget stærk stilling på hjemmemarkedet. Det er også beliggende på Sjælland, nær ved Danmarks største befolkningsområde (København), hvor det har en meget stærk stilling.
149. Kommissionen har undersøgt det sandsynlige fremtidige konkurrenceforhold mellem parterne og Steff-Houlberg. Som anført nedenfor vil fusionen ikke medføre et konkurrencepræget duopol, men en duopolistisk dominerende stilling, hvor parterne og Steff-Houlberg tilsammen har ca. 70% af markedet.
- (c) Potentiel konkurrence
150. Den danske slagterisektor har i de sidste 40 år gennemgået en konsolideringsproces, der fører til en stadig større koncentration. Der er kun i ganske ringe omfang kommet nye virksomheder til (en slagter, der har anmodet om slagtetilladelse). Som følge af fusionen vil parterne desuden effektivt kontrollere adgangen til de nødvendige råvarer på grund af andelsslagteriernes struktur (jf. markedet for indkøb af levende svin ovenfor). Det er derfor usandsynligt, at der vil komme nye virksomheder på markedet i fremtiden.
151. Importen er den vigtigste kilde til potentiel konkurrence. Kommissionen har derfor undersøgt tyske, nederlandske og svenske slagteriernes muligheder for at eksportere svinekød til Danmark til salg gennem danske supermarkeder. Kommissionen konstaterede, at der var flere hindringer for en sådan import:
152. Tilpasning af svineleverancer og opskæring efter danske specifikationer. For at kunne eksportere til Danmark skal udenlandske slagterier tilpasse deres svineleverancer til den type svinekød, der efterspørges på det danske marked. De skal også uddanne deres personale i opskæring efter danske specifikationer. Desuden vil opskæring efter danske specifikationer kræve, at udenlandske slagterier optimerer deres produktion, da en sådan opskæring vil få indvirkning på opskæringen af produkterne til andre formål og markeder²⁹.
153. Parterne har fremført, at der ikke er nogen væsentlig forskel på danske svin og svin opdrættet i andre nordeuropæiske lande, og at det ikke er relevant at se på en eventuel forskel i slagtevægten mellem landene, fordi det er meget let for producenterne at tilpasse vægten ved at ændre opfedningsperioden med et par uger (svaret, s. 36). Desuden mener parterne, at udenlandske slagterier let kan begynde at sælge på det danske marked ved en beskeden, men permanent stigning i de danske priser på fersk svinekød, og at dette også er i overensstemmelse med de svar som udenlandske slagterier, f.eks. Dumeco, har

²⁹ Med andre ord er opskæring af kød ikke kun et spørgsmål om bestemte specifikationer, men også om anvendelsen af de stykker, der er skåret fra. Opskæring efter danske specifikationer kan derfor ændre "affaldets" sammensætning, hvilket vil kræve en vis optimering af produktsammensætningen, men muligvis også af planlægningen for opskæringslinjerne og de typer svin, der slagtes.

givet under Kommissionens markedsundersøgelse: opskæring efter danske specifikationer (og produktion af særlige svin til det britiske baconmarked) er ikke noget problem, hvis man kan nå op på den nødvendige mængde (svaret, s. 100).

154. Kommissionen erkender, at svineproducenter kan tilpasse deres svineavl efter særlige krav på bestemte markeder, og at eksportorienterede virksomheder, som f.eks. Dumeco, kan tilpasse deres produktion efter danske specifikationer. For at dette er rentabelt, skal man dog afsætte den nødvendige mængde.
155. Distribution. Svinekød, der sælges gennem supermarkeder, distribueres i Danmark, med få undtagelser, direkte fra slagteriet til de enkelte forretninger gennem parternes distributionssystemer. FDB er for øjeblikket det eneste af de danske supermarkeder, der har logistiske faciliteter, såsom frysekapacitet og lastbiler til distribution af svinekød fra sine distributionscentre³⁰. Ifølge parterne distribuerer FDB selv ca. 40% af det svinekød, der sælges i FDB's forretninger, via egne distributionscentre, medens den resterende del distribueres direkte fra slagterierne til de enkelte forretninger. Langt størstedelen af det svinekød, der sælges gennem supermarkeder i Danmark, distribueres derfor direkte fra de danske slagterier til de enkelte forretninger gennem slagteriernes distributionssystemer. Supermarkederne er således i vid udstrækning afhængige af slagterierne, når det gælder distribution af fersk svinekød.
156. Det letteste for et udenlandsk slagteri ville være at få kødet distribueret i Danmark gennem de største danske supermarkedskæders distributionscentre. Men som nævnt ovenfor benytter de danske supermarkeder hovedsagelig et system med direkte levering fra slagteriet til de enkelte forretninger. Denne mulighed eksisterer derfor ikke i virkeligheden. Hvis importen skal få indvirkning på markedet, skal der sikres distribution. Dette indebærer, at der enten oprettes et distributionssystem, eller at supermarkederne etablerer supplerende distributionsfaciliteter.
157. Parterne har fremført, at det ville være let for et udenlandsk slagteri enten at oprette et distributionssystem for det danske marked ved at indgå direkte kontrakter med selvstændige transportvirksomheder eller at få kødet distribueret gennem Hjemmemarkedsselskabet Danmark eller grossister med terminalfaciliteter, der også kunne være et rentabelt alternativ for nogle leverandører (svaret s. 57). Hjemmemarkedsselskabet Danmark ejes dog af det største mejeriselskab MD Foods, og systemet er især beregnet til mejeriprodukter. Hvad grossisterne angår, er distributionsfaciliteterne mere spredte og begrænsede.
158. Kontrol med Salmonella DT 104. Den supplerende veterinærkontrol for salmonella (DT 104) i importeret svinekød gør det mindre attraktivt for udenlandske slagterier at eksportere til Danmark. Desuden er de største potentielle eksportører, såsom Tyskland og Nederlandene, ikke så langt

³⁰ Ifølge parterne har Dansk Supermarked samme muligheder i forbindelse med ca. 1/3 af sin afsætning. Dette blev ikke påvist i Kommissionens undersøgelse.

fremme med foranstaltninger til en generel reduktion³¹ af alle salmonellatyper, og de har ikke nogen særlig veterinærkontrol for Salmonella DT 104. Dette forøger naturligvis omkostningerne ved eksport til Danmark i forhold til eksport til andre lande. Desuden indebærer det en øget økonomisk risiko i forhold til danske slagterier, hvor man er langt fremme med generelle planer for nedbringelse af salmonella, og hvor der rutinemæssigt foretages specialkontrol for DT 104. Importørerne løber således generelt en større risiko for, at kødet ikke godkendes ved denne kontrol, med det resultat, at en hel ladning svinekød, der måske allerede i en vis udstrækning er blevet distribueret til forretningerne, må trækkes tilbage.

159. De svenske producenter er helt sikre på, at de har salmonella under kontrol i deres produktion. Den største svenske producent, Swedish Meats, oplyste dog under høringen, at en potentiel eksport til Danmark vil bestå af nicheprodukter, da dens produktionsomkostninger er højere end de danske producenters.
160. Forbrugerpræferencer for dansk kød. Andre interesserede har anført, at de meget stærke danske forbrugerpræferencer for dansk svinekød er en vigtig hindring for salg af importeret svinekød. Ifølge parterne er forbrugerpræferencerne ikke så stærke. De har især fremlagt to undersøgelser, der viser, at der findes en gruppe forbrugere, som ikke lægger vægt på kødets oprindelsesland:
- Formålet med den første undersøgelse, "Den Danske Gris - forbrugerholdninger til svineproduktion og svinekød", der blev gennemført af GfK, var at analysere forbrugernes holdninger til dansk svinekød og især de faktorer, de lægger vægt på, når de køber økologisk svinekød. Undersøgelsen, der er baseret på oplysninger fra 1 022 husholdninger, viser, at en gruppe forbrugere, der omfatter ca. 23% af alle husholdninger, er mere prisbevidst og ikke tilfreds med det danske svinekød. Disse husholdninger er ikke storforbrugere af svinekød.
 - Den anden undersøgelse "Consumer choice criteria when buying meat", der blev foretaget af AIM Nielsen, er baseret på interviews med 929 personer. Formålet var at analysere, hvilke kriterier forbrugerne lægger vægt på, når de køber kød. Undersøgelsen blev gennemført i forbindelse med den igangværende procedure og er derfor ikke udarbejdet som led i virksomhedernes normale drift³². Under alle omstændigheder lægger ca. 20-25% af forbrugerne ikke eller kun i ringe grad vægt på svinekødets oprindelsesland.
161. I klagepunktsmeddelelsen anførte Kommissionen, at det kan udledes af disse undersøgelser, at en gruppe danske forbrugere muligvis ikke lægger nogen større vægt på oprindelseslandet, når de køber svinekød.

³¹ Der er ingen landsomfattende tiltag i Tyskland og Nederlandene for at reducere salmonella. I Tyskland er nogle delstater i gang med et forsøgsprojekt, og i Nederlandene gennemføres der frivillige programmer i visse slagterier.

³² Jf. også nr. 41 i Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceregler, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5.

162. Parterne hævder i svaret (s. 63), at disse undersøgelser støtter det synspunkt, at en betydelig del af forbrugerne ikke har meget stærke nationale præferencer. Selv om man antager, at 20-25% af forbrugerne ikke eller kun i ringe grad lægger vægt på svinekødets oprindelsesland, er det umuligt, som det også blev anført i klagepunktsmeddelelsen, at konkludere på dette grundlag, at det er rentabelt at importere svinekød til det danske marked. Det relevante spørgsmål i denne forbindelse er, om de danske forbrugeres præferencer er tilstrækkelig svage til, at det kan betale sig for en potentiel konkurrent at søge ind på det danske marked med import af udenlandsk svinekød. Ingen af undersøgelseerne besvarer dette spørgsmål.
163. De undersøgelser, som parterne har fremlagt, kan derfor ikke accepteres som bevis på, at det vil være enkelt og rentabelt at sælge importeret svinekød på det danske marked. Tværtimod viser faktiske markedsoplysninger fra de danske supermarkeder, at det er særdeles vanskeligt at sælge importeret fersk svinekød til de danske forbrugere. I de meget få tilfælde, hvor det har været forsøgt, har det næsten kun været muligt at sælge importeret svinekød til meget nedsat pris. Derfor er import ikke realistisk i tilfælde, hvor der indtræder en beskeden, men signifikant prisstigning. Desuden er forbrugerpræferencerne ifølge de danske supermarkeder så stærke, at man ikke engang vil overveje at reklamere for importeret svinekød. I denne forbindelse er det naturligvis klart, at en beslutning om at begynde at importere svinekød ikke kun skal baseres på, at nogle forbrugere måske ikke betragter oprindelseslandet som værende af betydning, når de køber svinekød. Kommercielt set vil et supermarked kun kunne forsvare en beslutning om at begynde at importere, hvis man mener, at der kan opnås et tilstrækkeligt salg, da en sådan beslutning kræver ekstra distributionslogistik, hyldeplads og reklamevirksomhed. Der forventes dog ikke nogen stigning i salget, selv hvis der indtræder en mindre, permanent, men signifikant prisstigning på dansk svinekød i forhold til det udenlandske.
164. Parterne mener, at Kommissionen har lagt alt for stor vægt på supermarkedernes oplysninger og ikke opfylder sin forpligtelse til at være objektiv i sin bevisbyrde. Kommissionen har dog nøje undersøgt, hvilken vægt der skal lægges på supermarkedernes udtalelser, og den kan ikke se, hvorfor den ikke skulle tro på supermarkederne, når de udtaler, at tidligere forsøg på at importere svinekød har vist, at det er meget vanskeligt at sælge importeret svinekød, medmindre det er stærkt nedsat. Desuden mener Kommissionen, at parterne modsiger sig selv, når de hævder, at supermarkederne har en stærk interesse i at opretholde den nuværende uligevægt i forhandlingerne med leverandørerne (svaret s. 59). Der er ingen grund til, at supermarkederne skulle have interesse i at opretholde den nuværende udbudsstruktur, hvis de havde let tilgængelige alternativer til parterne.
165. Parterne har fremført, at der er stor import af mørbrad til det danske marked. Dette forklares tilsyneladende med, at de danske eksportører foretrækker at sælge deres mørbrad på oversøiske markeder. Så vidt Kommissionen ved, er der ingen af de store supermarkeds kæder, der sælger importeret mørbrad i større omfang.
166. Desuden er parterne af den opfattelse, at hverken Dansk Supermarked eller FDB hidtil har gjort noget større forsøg på at markedsføre importeret svinekød (svaret s. 59). Endvidere har parterne fremført, at det forhold, at

danske cateringvirksomheder importerer oksekød, fjerkrækød, lammekød og svinekød (svaret s. 62), er tegn på, at der også i tidens løb kan importeres svinekød. Kommissionen erkender, at det er teknisk muligt for importører at ændre svineavlen og opskæringsspecifikationerne, at opfylde kravene med hensyn til Salmonella DT 104, at sikre distribution og eventuelt også i tidens løb at ændre forbrugerpræferencerne tilstrækkeligt til, at det kan betale sig at importere svinekød. Kommissionen mener derfor også, at en resolut indsats fra importørernes og supermarkederne side efterhånden kunne føre til mere import af svinekød. Kommissionen mener, at oksekød er et eksempel på, at dette er muligt. I denne forbindelse er det vigtigt at bemærke, at der kun importeres oksekød på grund af mangel på dansk oksekød på det danske marked. Selv om f.eks. supermarkederne besluttede at gøre en sådan indsats, ville det kun være muligt over en bestemt periode, ligesom det ville kræve betydelige omkostninger, der skal afholdes af supermarkederne og i sidste instans de danske forbrugere. Disse omkostninger er en direkte følge af nærværende fusions negative indvirkning på konkurrenceforholdene på det danske marked.

167. Det kan konkluderes, at ingen af ovennævnte faktorer, hvis de betragtes hver for sig, udgør uovervindelige hindringer for adgang til det danske marked for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder. Hindringernes kumulative virkning skaber dog en situation, der gør det usandsynligt, at der vil blive importeret kød ved en mindre, men signifikant, prisstigning i Danmark i forhold til de tilstødende geografiske markeder.
168. Det skal især bemærkes, at en potentiel importør skal foretage betydelige investeringer for at kunne komme ind på det danske marked. En del af disse investeringer vil omfatte "sunk costs". For det første skal en potentiel importør investere i etablering af fysiske salgsanlæg på det danske marked. I denne forbindelse skal importøren oprette opskæringslinjer til danske specifikationer, og der skal etableres distributionsfaciliteter for det danske marked (enten af de danske supermarkeder eller importørerne), ligesom importøren i tidens løb skal tilpasse sine produktionssystemer for at opfylde kravene i forbindelse med Salmonella DT 104.
169. For det andet vil en vis markedsføring være nødvendig for at overtale et tilstrækkeligt antal danske forbrugere til at købe importeret svinekød. Disse salgsmålinger skal foretages enten af supermarkederne eller den udenlandske leverandør eller af dem begge i forening, og en stor del af salgsmålingerne vil indebære "sunk costs". De må foretage disse salgsmålinger vel vidende, at langt størsteparten af de danske forbrugere foretrækker dansk svinekød, og at de eksisterende danske leverandører ville have interesse i at modvirke et sådant forsøg på at trænge ind på markedet, f.eks. ved at gennemføre målrettede salgsmålinger på det danske marked³³.
170. Kommissionen finder det derfor usandsynligt, at der skulle komme udenlandsk kød på det danske marked som reaktion på en lille, men signifikant prisforskel mellem Danmark og de tilstødende lande. Derimod finder Kommissionen det sandsynligt, at supermarkederne blot ville vælte de højere priser over på forbrugerne, da efterspørgslen ikke er priselastisk.

³³ Sådanne salgsmålinger kan gennemføres med statsstøtte (den lovfæstede produktionsafgift på alle slagtesvin, der produceres i Danmark; afgiften forvaltes af Danske Slagterier).

(d) Stærk købekraft

171. Parterne har fremført, at supermarkederne har en stærk købekraft, der udligner leverandørernes styrke. Kommissionen erkender, at efterspørgselsiden er forholdsvis koncentreret på det danske marked for fersk svinekød, idet de to største supermarkeds kæder Dansk Supermarked og FDB tegner sig for ca. 50% af salget af fersk svinekød. Parterne hævder især, at supermarkederne opnår specialbetingelser uden for de normale kontraktforhold, såsom fradrag i listepriisen, og at dette er tegn på, at FDB og Dansk Supermarked har en købekraft, der udligner leverandørernes styrke.
172. Kommissionen er klar over, at de to største supermarkeds kæder kan købe ind på mere favorable vilkår end mindre kæder og forretninger. Men at de store kæder tilbydes gunstigere betingelser end de små kæder indebærer ikke nødvendigvis, at de har tilstrækkelig købekraft til at opveje en dominerende stilling på udbudssiden. I den foreliggende sag skal det især bemærkes, at parterne vil være langt mindre afhængige af supermarkederne end omvendt, da parterne har alternative afsætningsmuligheder for deres svinekød på eksportmarkederne, medens supermarkederne ikke har noget alternativ til dansk svinekød i det tilfælde, hvor der sker en lille, men signifikant prisstigning på svinekød. Parterne hævder, at de er afhængige af supermarkederne, der er vigtige salgskanaler for dem. I parternes samlede afsætning tegner supermarkederne sig dog for under 5%, og det sker jævnlige, at parterne lægger mere vægt på ét geografisk marked end et andet afhængigt af, hvor de kan få den bedste pris (f.eks. eksport af mørbrad til Japan). Det er derfor klart, at parterne har alternative afsætningsmuligheder på eksportmarkederne, medens supermarkederne er nødt til at købe dansk svinekød. Desuden vil det styrke parternes stilling over for supermarkederne, at de bliver eneleverandører af både okse- og svinekød, ligesom det vil øge supermarkedernes afhængighed af parterne. Det er derfor ikke sandsynligt, at selv de største danske supermarkeder skulle have en købekraft, der udligner leverandørernes styrke. Der er snarere sandsynlighed for, at eventuelle prisstigninger væltes over på forbrugerne. På grund af konjunktursvingningerne i priserne på svinekød ville det være let at gennemføre sådanne prisforhøjelser.
173. Sammenfattende erkender Kommissionen, at de store supermarkeds kæder har større købekraft end de små. Men den mener ikke, at efterspørgselsiden har tilstrækkelig købekraft til at opveje den dominerende stilling på udbudssiden. Kommissionen mener især, at de danske supermarkeder er afhængige af leverancer af fersk dansk svinekød, som er et absolut nødvendigt produkt for et dansk supermarked, medens slagterierne har mulighed for at eksportere. Slagterierne er derfor ikke nær så afhængige af danske supermarkeder som omvendt.

(e) Duopolistisk dominans

174. Der mangler potentiel konkurrence og en stærk købekraft, der kan opveje styrken på udbudssiden. Derfor vil den faktiske konkurrence på markedet mellem de eksisterende virksomheder være den eneste kilde til konkurrence. I denne forbindelse vil konkurrenceforholdet mellem Steff-Houlberg og parterne, der udgør duopolet, være af væsentlig betydning, da de øvrige leverandører er for små til at gøre andet end at følge trop.

175. Efter Kommissionens opfattelse vil konkurrenceforholdet mellem parterne og Steff-Houlberg ikke blive præget af stærk konkurrence, men snarere af en konkurrencebegrænsende parallel adfærd, der vil medføre en duopolistisk dominerende stilling. Dominansen opstår ikke som resultat af en udtrykkelig aftale mellem duopoldeltagerne, men vil være en simpel følge af deres tilpasning til markedsvilkårene, hvilket ikke giver Steff-Houlberg og parterne noget incitament til at konkurrere med hinanden. Af nedenstående årsager ville det især ikke være i Steff-Houlbergs kommercielle interesse at konkurrere med parterne i et sådant omfang, at den duopolistiske dominans forsvinder:
176. De strukturbestemte karakteristika ved svinekødsindustrien skaber kun i ringe omfang incitament til at konkurrere. Især skal følgende bemærkes:
- markedet for svinekød er et mættet marked. En vækst på markedet vil derfor ikke i sig selv gøre det mere dynamisk og dermed skabe et konkurrenceincitament
 - den teknologi, der anvendes i slagterierne, er mættet. Ny teknologisk udvikling vil derfor ikke medføre konkurrencemæssige fordele og skabe mere konkurrence på markedet. Dette betyder naturligvis ikke, at Kommissionen mener, at der ikke kan indføres ny teknologi inden for slagterisektoren. Som det er tilfældet inden for alle andre industrier indføres der jævnligt ny teknologi. Ændringerne sker dog kun gradvis og forholdsvis langsomt i forhold til f.eks. højteknologiske industrier som computerindustrien. Under alle omstændigheder vil parterne og Steff-Houlberg begge nyde godt af teknologiske forbedringer, da en stor del af den innovation, der foregår inden for den danske kødindustri, gennemføres af eller kanaliseres gennem Danske Slagterier, som det fusionerede selskab vil kontrollere
 - der er færre muligheder for priskonkurrence mellem andelsslagterierne på grund af svinenoteringen. Som følge af denne ordning køber alle andelsslagterier levende svin til samme pris hos landmændene. Indkøb af råvarer kan derfor ikke skabe konkurrence mellem slagterierne
 - markedet for fersk svinekød er gennemsigtigt. Det vil derfor ikke være muligt i noget større omfang at iværksætte en hemmelig rabatpolitik på det danske marked, da dette omgående ville blive afsløret af det fusionerede selskab via de ugentlige prisnoteringsmøder, der er baseret på salget af grovparteringer. Det fusionerede selskab er også klar over, at Steff-Houlberg er hjemmemarkedsorienteret. Steff-Houlberg driver heller ikke virksomhed på noget marked (uafhængigt eller via en organisation, som parterne kontrollerer), hvor parterne ikke også driver virksomhed.
177. Desuden er Steff-Houlbergs konkurrencemæssige stilling over for parterne ikke stærk nok til at anspore Steff-Houlberg til at konkurrere med parterne på det danske marked:
- det fusionerede selskab vil have mulighed for at iværksætte repressalier på eksportmarkederne, hvis Steff-Houlberg begynder at konkurrere på det danske marked

- der er strukturbestemte forbindelser mellem Steff-Houlberg og parterne på eksportmarkederne. Især vil Steff-Houlberg i fremtiden fortsætte med at afsætte store mængder kød gennem selskaber, som parterne kontrollerer. Desuden har parterne opfordret Steff-Houlberg til at tilslutte sig fusionen. Parterne fremfører, at både TiCan og Steff-Houlberg for nylig har oprettet en række nye eksportselskaber. Ifølge parterne er denne udvikling et klart fingerpeg om, at det fusionerede selskabs konkurrenter er uafhængige. Kommissionen har noteret sig denne udvikling. Den mener dog, at Steff-Houlberg og TiCan fortsat vil være afhængige af parterne, når det gælder en betydelig del af deres eksport gennem selskabet ESS-Food
 - Steff-Houlberg har ingen fordele, når det gælder omkostningsstrukturen. Det skal især bemærkes, at Steff-Houlberg køber sine råvarer til samme pris som parterne, at selskabet benytter den samme produktionsteknologi, og at det i vid udstrækning sælger sin produktion gennem de samme kanaler som parterne. Desuden har det kun ringe mulighed for at opnå fordele i fremtiden. Ifølge Gira-rapporten har Steff-Houlberg allerede opnået optimale stordriftsfordele med hensyn til driftsomkostningerne
 - Steff-Houlberg har det konkurrencemæssige handicap i forhold til det fusionerede selskab, at det ikke kan tilbyde oksekød. Det fusionerede selskab har derfor mulighed for at tilbyde supermarkederne langt større omsætningsbetingede rabatter og kan i denne forbindelse bruge oksekød til at øge salget af svinekød
 - det fusionerede selskab vil få en langt større økonomisk styrke end Steff-Houlberg. Det vil f.eks. modtage næsten seks gange så mange svin som Steff-Houlberg og få en omsætning, der er næsten ti gange større.
178. Det kan konkluderes, at det på grund af markedsstrukturen og Steff-Houlbergs samlede markedsstilling over for parterne er usandsynligt, at Steff-Houlberg skulle have interesse i at konkurrere med parterne. På den anden side vil det fusionerede selskab ikke kunne handle uden at tage hensyn til Steff-Houlberg, især på grund af sidstnævntes samlede kapacitet og stærke markedsstilling på Sjælland. Det er derfor mest sandsynligt, at fusionen fører til konkurrencebegrænsende parallel adfærd mellem Steff-Houlberg og parterne.
179. Parterne afviser Kommissionens begrundelse. De har især fremsat følgende argumenter (svaret s. 127-128):
- a) Konkurrencen skærpes, når markedet er mættet, da den eneste måde, hvorpå man kan øge afsætningen, er at overtage markedsandele fra konkurrenterne. Kommissionen har dog ikke sagt, at mættede markeder ikke kan være præget af konkurrence. I forbindelse med vurderingen af et oligopol er det et spørgsmål, om vækst på markedet vil være et konkurrenceincitament. Parterne har ikke benægtet, at markedet for svinekød er mættet. Det vigtigste spørgsmål, der skal tages stilling til, er derfor, om der skabes konkurrence på markedet af andre faktorer end vækst på markedet. Som anført ovenfor har Kommissionen ikke fundet

det sandsynligt, at der vil være konkurrence på det danske marked for fersk svinekød efter fusionen.

- b) Markedet er gennemsigtigt, fordi detailhandlerne underretter leverandørerne, hvis de er for dyre. Gennemsigtigheden bidrager derfor til konkurrencen. Kommissionen noterer, at parterne erkender, at markedet er gennemsigtigt. Kommissionen har dog ikke benægtet, at der for øjeblikket er konkurrence på markedet, men den er af den opfattelse, at fusionen sandsynligvis vil føre til konkurrencebegrænsende parallel adfærd og duopolistisk dominans af ovennævnte årsager.
- c) Parterne fremfører, at Kommissionen nødvendigvis må påvise strukturforbindelserne mellem de selskaber, som den påstår vil få duopolistisk og kollektiv dominans, hvis den vil anvende fusionsforordningen (svaret s. 128). Kommissionen mener, at der kan være tale om kollektiv dominans både med og uden strukturforbindelser, og at begge typer situationer er omfattet af fusionsforordningen. Under alle omstændigheder mener Kommissionen, at der er stærke strukturforbindelser mellem parterne og Steff-Houlberg i den foreliggende sag, især gennem Danske Slagterier og ESS-Food. Det er korrekt, som parterne har anført, at Steff-Houlberg har taget vigtige skridt til at finde alternative eksportkanaler, men Steff-Houlberg vil stadig være afhængig af ESS-Food med hensyn til en betydelig del af sin omsætning.
- d) Endelig har parterne fremlagt en tabel, der viser, at en stigning i svinekødsprisen på 1 DKK pr. kilo ville være til større gavn for Steff-Houlberg og TiCan end for parterne, fordi det danske marked udgør en forholdsvis større andel af Steff-Houlbergs og TiCans omsætning. Det fremgår især, at en stigning på 1 DKK på grundlag af tallene for 1996/1997 (svaret s. 90) ville øge afregningsprisen til landmanden med 0,04 DKK pr. kg for parterne, 0,09 DKK for Steff-Houlberg og 0,07 DKK for TiCan. Parterne mener derfor, at de vil have incitament til at konkurrere med Steff-Houlberg. Kommissionen finder det dog urealistisk, at parterne ikke skulle forsøge at maksimere deres fortjeneste på det danske marked, som de gør på alle andre markeder. Ifølge parterne skal salgsafdelingerne nemlig maksimere prisen på en hvilken som helst udskæring ved at sælge den på det marked, hvor prisen er højest³⁴.

180. Parterne har ikke bestredet de øvrige elementer i Kommissionens begrundelse.

(f) Konklusion

181. Af ovennævnte årsager konkluderer Kommissionen, at fusionen vil føre til duopolistisk dominans på det danske marked for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder.

³⁴ Tallene illustrerer blot, at Steff-Houlberg ikke har noget incitament til at konkurrere kraftigt på det danske marked, da Steff-Houlberg ville miste forholdsvis mere end parterne ved en sådan priskonkurrence.

F. Fersk svinekød - Catering

182. På det danske marked for fersk svinekød til cateringvirksomheder anslås parterne at tegne sig for ca. 10%, idet størstedelen af afsætningen på markedet (over 50%) varetages af en lang række grossister, der køber kød hos private slagterier. På dette marked vil fusionen derfor ikke medføre dominans, der mærkbart forhindrer den effektive konkurrence.

G. Fersk svinekød - Slagtere

183. På dette marked vil parterne indtage en førende stilling med ca. 20-25% af markedet. Private slagterier vil dog tegne sig for over 50% af leverancerne. Mange af de 118 private slagterier, der ikke er eksportslagterier, drives af slagtere eller lokale slagtersammenslutninger. Den største danske slagtermesterforening har desuden en grossist, der forsyner ca. 15% af markedet. Denne forening køber en betydelig del af kødet hos private slagterier.
184. På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at fusionen ikke vil medføre dominans, der mærkbart forhindrer den effektive konkurrence.

H. Markederne for fersk oksekød, der sælges gennem supermarkeder, slagtere og cateringvirksomheder

185. Det har ikke været muligt på grundlag af markedsundersøgelsen at udarbejde et pålideligt skøn over markedsandelene for afsætning af oksekød i Danmark gennem supermarkeder, slagtere og cateringvirksomheder. Der foreligger heller ikke oplysninger for andre medlemsstater om fordelingen mellem disse markeder og markedet for salg af fersk oksekød til forarbejdning. Parternes samlede afsætning uden for Danmark er mere begrænset. På grund af parternes begrænsede markedsandele uden for Danmark kan det derfor konkluderes, at fusionen ikke vil medføre dominans, der mærkbart forhindrer den effektive konkurrence.

I. Levering af fersk kød til kødforarbejdningsindustrien samt forarbejdede kødprodukter

186. I betragtning af at disse to markeder strækker sig ud over Danmark, og at parterne kun har begrænsede markedsandele uden for Danmark, vil fusionen ikke medføre en dominerende stilling på disse markeder.

J. Indsamling af slagteriaffald (højrisikoaffald)

187. Som følge af fusionen vil parterne kontrollere den dominerende danske destruktionsvirksomhed daka, der indsamler 79% af det danske højrisiko-slagteriaffald. Kambas er den eneste konkurrent, der også modtager affald fra andre selskaber³⁵. Selskabet er datterselskab af Steff-Houlberg (markedsandel på 17%).

³⁵ Der er endnu en destruktionsvirksomhed i Danmark med en markedsandel på 4%. Denne virksomhed modtager dog udelukkende fersk fjerkræaffald. Den er derfor ikke noget alternativ til over 90% af leverancerne til daka.

188. Parterne hævder, at Kambas kan øge kapaciteten, og at slagteriaffald kan transporteres billigt til Kambas fra områder vest for Storebælt. Kambas modtager ikke for øjeblikket slagteriaffald fra områder vest for Storebælt og udnytter sin kapacitet fuldt ud. I betragtning af destruktionsens lave rentabilitet er det derfor tvivlsomt, om kapaciteten vil blive udvidet, for at virksomheden også kan modtage affald fra områder vest for Storebælt.
189. Under Kommissionens undersøgelse oplyste en række private slagterier, at parterne ville være i stand til at udnytte deres kontrol over daka til skade for private slagterier. Parterne kunne yde en dårligere service ved f.eks. at standse indsamlingen på slagterierne eller indsamle affald mindre hyppigt. Parterne kunne også påvirke dakas prissætning over for leverandørerne (nedsætte prisen for affaldet eller opkræve gebyr for at modtage affaldet kombineret med en strategi, der går ud på ikke at fordele det overskud, der kan opnås herved, til dakas andelshavere).
190. Før fusionen blev daka ikke kontrolleret af noget selskab. Som følge af fusionen vil overtagelsen af kontrollen med daka give parterne mulighed for, og incitament til, at udnytte dakas markedsstyrke. Ved at forhøje konkurrenternes omkostninger eller gøre indsamlingen af affald vanskeligere kunne parterne gøre små slagterier mindre konkurrencedygtige i forbindelse med opkøb af levende dyr hos landmændene. Dette ville presse de mindre slagterier og derved give færre alternativer til parterne, når det gælder indkøb af levende svin. Fusionen vil derfor medføre dominans på markedet for slagteriaffald. Efterhånden vil den også styrke parternes dominans på markedet for indkøb af levende svin og for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder.

IV. GENEREL VURDERING

191. Den planlagte fusion påvirker en række forskellige markeder. Den påvirker det danske marked for indkøb af levende svin (det foregående omsætningsled) og det danske marked for fersk svinekød og slagteriaffald (det efterfølgende omsætningsled).
192. Markedet for levende svin: Med hensyn til markederne for indkøb af levende svin skal det bemærkes, at parterne vil opnå markedsandele på 76%. Det kan konkluderes, at parterne vil kunne optræde som aftagere med dominerende stilling på dette marked. Det skal dog også bemærkes, at parterne ejes af andelshaverne, og at størstedelen af slagteriernes årlige overskud tidligere er blevet fordelt mellem andelshaverne i forhold til deres respektive leverancer. På grund af andelsstrukturen kan slagterierne derfor ikke som aftagere med dominerende stilling i traditionel forstand udnytte deres leverandører (andelshaverne). Fusionen kan dog få andre negative følger, og her skal bl.a. nævnes følgende:
- fusionen vil give landmanden færre slagterier at vælge imellem. I praksis vil landmændene være tvunget til at acceptere parternes forretningspolitik og indpasse deres produktion derefter. Hvis et væsentligt mindretal er uenigt i parternes ledelses- eller forretningsmetoder, vil det ikke have noget faktisk alternativ
 - parterne vil gennem Danske Slagterier kontrollere innovationen inden for den danske svineindustri
 - parterne kan tilbyde højere priser til landmænd, der for øjeblikket leverer til økonomisk svage privatsvineslagterier, og derved fjerne disse slagterier kommercielle grundlag og drive dem ud af markedet.
193. Markedet for fersk svinekød: Med hensyn til markederne for fersk svinekød vil parterne opnå en andel på ca. 40% af afsætningen til supermarkederne, der tegner sig for 76% af det samlede salg af fersk svinekød i Danmark. Den eneste anden store leverandør på det danske marked er andelsslagteriet Steff-Houlberg med næsten 30% af markedet. Fusionen vil derfor medføre en duopolistisk markedsstruktur, hvor duopolet vil få 70% af markedet. Duopolet vil snarere optræde som et dominerende end som et konkurrencepræget duopol. Det skal især bemærkes, at Steff-Houlberg ikke vil konkurrere med parterne i et sådant omfang, at det vil fjerne dominansen. Dette skyldes for det første, at parterne er langt større (med en næsten ti gange større omsætning), og for det andet at Steff-Houlberg vil blive knyttet til parterne gennem de fælles eksportaktiviteter, der vil blive kontrolleret af parterne, og gennem aktiviteterne inden for brancheorganisationen Danske Slagterier, der i praksis også vil blive kontrolleret af parterne. Fusionen vil derfor ikke medføre konkurrence mellem det nye selskab og Steff-Houlberg, men i stedet føre til duopolistisk dominans.
194. Den potentielle konkurrence vil ikke forhindre parterne i permanent at opretholde en lidt højere pris på det danske marked end på de tilstødende geografiske markeder. Dette skyldes hovedsagelig importørernes behov for et distributionssystem, supplerende veterinærkontrol for Salmonella DT 104 i importeret svinekød og stærke danske forbrugerpræferencer for dansk svinekød,

hvilket har afholdt, og fortsat vil afholde, importører fra at søge ind på det danske marked. Kundernes styrke opvejer ikke leverandørernes på dette marked. For det første er danske supermarkedskæder nødt til at købe dansk svinekød på grund af de stærke forbrugerpræferencer. For det andet er der ikke nogen gensidig afhængighed, fordi danske supermarkedskæder vil være langt mere afhængige af slagterierne end omvendt, idet slagterierne har alternative afsætningsmuligheder på eksportmarkederne. De danske supermarkedskæder vil derfor blot vælte en prisstigning over på den endelige forbruger. Som følge af fusionen vil der således ikke være nogen effektiv konkurrence på det danske marked for svinekød.

195. Slagteriaffald: Med hensyn til slagteriaffald vil parterne opnå en markedsandel på 79%. Slagterierne får i dag betaling for deres affaldsprodukter. Som følge af fusionen vil parterne dog kunne opkræve et gebyr for at indsamle affaldsprodukter. Desuden vil de kunne nedsætte serviceniveauet over for små selvstændige slagterier. Som følge heraf vil ændringen i kontrollen med daka øge mulighederne for misbrug på dette marked.
196. Konglomeratvirkninger: Parterne vil være det eneste store slagteri, der sælger fersk okse- og svinekød på det danske marked. I forhold til andre slagterier, der kun driver virksomhed inden for enten fersk oksekød eller fersk svinekød, giver dette parterne en yderligere fordel over for supermarkederne, fordi de vil være de eneste, der kan tilbyde både okse- og svinekød. Parterne vil f.eks. kunne indføre rabatordninger for de samlede afsatte mængder okse- og svinekød og dermed kunne fremhjelpe salget af svinekød ved hjælp af oksekød og omvendt.
197. Desuden vil parternes erhvervelse af kontrol med daka på markedet for slagteriaffald give parterne mulighed for at presse små selvstændige slagterier ved at opkræve et gebyr for indsamling af slagteriaffald eller nedsætte serviceniveauet. En anden måde, hvorpå de kan presse disse private slagterier, er at lokke de landmænd, der leverer til dem, med særlige kontrakter. Dette vil yderligere bidrage til, at parterne kan indtage en dominerende stilling på markedet for levende svin og markedet for fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder.

VIII. DEN ØKONOMISKE OG TEKNOLOGISKE UDVIKLING

198. Ifølge parterne får fusionen tre store virkninger. For det første vil den medføre betydelige omkostningsbesparelser (gennemsnitlig ca. [...])* af omsætningen om året betragtet over en periode på 3-5 år). For det andet vil fusionen få så stor en omsætning, at det vil være muligt at gå bort fra den nuværende indirekte afsætning af et snævert produktsortiment til detailsektoren og over til en direkte afsætning af et fuldt sortiment til detailhandlerne på nogle af de største europæiske markeder. For det tredje vil fusionens omsætning give parterne mulighed for at opretholde deres markedsstilling på det japanske marked over for konkurrencen fra producenter i USA. Med hensyn til effektiviteten skal det bemærkes, at fusionsforordningens artikel 2, stk. 1, litra b), kun giver Kommissionen mulighed for at tage hensyn til den økonomiske og tekniske udvikling i det omfang, den er til fordel for forbrugerne og ikke hindrer konkurrencen. Etableringen af en dominerende stilling på ovennævnte relevante markeder betyder derfor, at parternes effektivitetsargument ikke kan tages i betragtning ved vurderingen af nærværende fusion.

Desuden skal det bemærkes, at de fleste af de omkostningsbesparelser, som parterne har anført, også vil kunne gennemføres, i hvert fald delvis, uden fusionen. Det er derfor Kommissionens opfattelse, at de synergirelaterede omkostnings-besparelser, der direkte skyldes fusionen, i virkeligheden vil være mindre end [...]%. Det er heller ikke klart, hvorfor det ikke skulle være muligt for Danish Crown og Vestjyske Slagterier hver især at indgå fusioner med andre partnere med de samme fordele som den foreliggende fusion.

IX. PARTERNES TILSAGN

199. For at løse de konkurrencepolitiske problemer, som Kommissionen har påpeget, tilbød parterne i brev af 18. februar 1999³⁶ at afgive nedenstående tilsagn.

A. Parternes vedtægter

200. Under forudsætning af, at Kommissionen vedtager en positiv beslutning, vil parterne ændre deres vedtægter, således at alle svineproducerende andelshavere senest den 1. oktober 2001 vil få mulighed for uden restriktioner at levere op til 15% af deres ugentlige leverancer til det fusionerede selskabs konkurrenter. Alle andelshavere, der indsender en ansøgning med seks ugers varsel, vil få tilladelse til at fritage en mængde svin fra leveringspligten. Hvis det fusionerede selskab, på trods af at den enkelte andelshaver har tilladelse til at sælge svinene til en anden kunde, får disse svin leveret, er det ikke forpligtet til at foretage restbetalinger for dem. Hvis producenten ønsker det, kan han på ny med tre måneders varsel forpligte sig til at levere samtlige svin til det fusionerede selskab og vil så få restbetaling for alle svin. Det fusionerede selskab har dog pligt til med en frist på op til to uger og uden forskelsbehandling også at aftage de svin, der er fritaget for leveringspligten, i situationer, hvor kapaciteten er utilstrækkelig.
201. Parterne vil med virkning fra den 1. oktober 1999 ændre punkt 9.1 i fusionsaftalen (og dermed vedtægterne) for at give andelshaverne mulighed for skriftligt at melde sig ud af andelsselskabet med en frist på tolv måneder, der udløber den sidste dag i måneden.

B. Salg af slagtekapacitet

Kontraktslagtning

202. Senest [...] efter, at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning og i en periode på [...] vil parterne tilbyde følgende: på de vilkår, der er nødvendige for at bibeholde EU's, USDA's og andre sædvanlige eksporttilladelser vil de på deres danske slagterier slagte, nedkøle og grovpartere 5 000 svin pr. fuld arbejdsuge for en nærmere angivet og af Kommissionen godkendt, eksisterende eller potentiel, rentabel konkurrent, som er fuldstændig uafhængig af parterne og Steff-Houlberg ("konkurrenten")³⁷, på det danske marked for salg af fersk svinekød gennem supermarkeder.

³⁶ Den 4. marts 1999 afklarede parterne deres oprindelige tilsagn yderligere.

³⁷ Et eller flere danske eller udenlandske slagterier, engrosfirmaer, supermarkeder eller andre selskaber i kødsektoren.

203. I de første [...] af den [...] periode, der begynder senest [...] efter, at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning, aftaler parterne og konkurrenten prisen for kontraktslagtingerne. Hvis ikke der aftales nogen pris i de første [...], vil parterne i de resterende [...] af den [...] periode have ret til for hvert svin, de har slagtet, grovparteret eller skåret op i halve kroppe, at fastsætte en kilopris, der dækker alle deres dokumenterede omkostninger i forbindelse med slagting og opskæring samt en rimelig fortjeneste på [...] % af de samlede omkostninger. Hvis konkurrenten ønsker det, kan omkostningsberegningen revideres af det fusionerede selskabs autoriserede revisor eller på konkurrentens regning af en anden autoriseret revisor, der er godkendt af det fusionerede selskab og konkurrenten.
204. Konkurrenten skal mindst seks uger før den kalenderuge, hvor slagtingen skal finde sted, meddele parterne, hvor mange svin der ønskes slagtet og opskåret, og om svinene skal opskæres i halve kroppe eller grovparteres. Parterne har dog ret til at afgøre, hvor slagtingen og opskæringen skal finde sted, idet de i videst muligt omfang skal bestræbe sig på at efterkomme konkurrentens ønske om, at slagtingen sker så tæt som muligt på konkurrentens egne anlæg. Konkurrenten er ansvarlig for transporten af levende svin til slagteriet og transporten af det ferske svinekød (halve eller grovparterede kroppe) fra slagteriet. Parterne betaler omkostningerne ved transport til et andet slagteri, hvis denne transport skyldes forhold, som parterne har indflydelse på.
205. Hvis ingen konkurrenter har benyttet sig af tilbudet om kontraktslagtinger inden for en [...] periode, der indledes [...] fra det tidspunkt, hvor Kommissionen vedtager en positiv beslutning, er parterne ikke længere forpligtede til at lade deres tilbud stå ved magt.

Salg af et slagteri

206. To uger efter at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning, og i den periode på [...], hvor parterne tilbyder kontraktslagtinger, forpligter de sig desuden til at sætte et svineslagteri til salg på følgende betingelser:
- (a) Det fusionerede selskab vil to uger efter vedtagelsen af en positiv beslutning udpege en uafhængig administrator (der skal være en investeringsbank eller lignende), som skal handle på Kommissionens vegne. Administratoren anses for godkendt af Kommissionen, hvis den ikke skriftligt har underrettet parterne inden to uger efter at have fået meddelelse om udnævnelsen.
 - (b) Hvis konkurrenten har besluttet at indgå en aftale om kontraktslagting, har den pågældende konkurrent også forkøbsret til slagteriet. Hvis konkurrenten beslutter at købe slagteriet, er parterne ikke længere forpligtede til at lade deres tilbud om kontraktslagting stå ved magt, og aftalen om kontraktslagtinger skal bringes til ophør ved salget af slagteriet. Hvis parterne ønsker at sælge slagteriet til tredjemand inden [...] efter, at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning, eller hvis administratoren ønsker at sælge slagteriet til tredjemand (jf. nr. 207) i den resterende [...] periode af den [...] periode, hvor der tilbydes kontraktslagtinger, skal konkurrenten have forkøbsret til slagteriet på de samme vilkår og til samme pris, som tredjemand har

fået tilbudt. Konkurrenten skal reagere inden to uger efter, at han har fået tilbud om at benytte sin forkøbsret. Hvis konkurrenten beslutter ikke at gøre brug af sin forkøbsret, og parterne sælger slagteriet, skal aftalen om kontraktslagtinger i parternes lokaler bringes til ophør med tre måneders varsel.

- (c) Der skal være tale om et stort slagteri, som ligger i Danmark, og som er i drift på det tidspunkt, hvor ejendomsretten til det rent faktisk overdrages til konkurrenten. Slagteriet skal have en slagtekapacitet på ca. 5 000 svin pr. fuld arbejdsuge ("slagteriet"). Parterne overvejer at sætte svineslagteriet i Allingåbro til salg, men kan også i stedet tilbyde et andet slagteri, som Kommissionen har godkendt.
 - (d) Parterne sælger slagteriet til en rimelig markedspris, som de fastsætter under hensyn til alle de forhold, der er relevante for vurderingen af et dansk svineslagteri, og på normale og rimelige vilkår, som generelt anvendes inden for denne industri i forbindelse med salg af slagterier.
207. Hvis ikke det lykkes parterne at sælge slagteriet inden udløbet af [...] efter Kommissionens positive beslutning, forpligter de sig til at give administratoren en uigenkaldelig fuldmagt til at sælge slagteriet til en konkurrent til en rimelig markedspris inden udløbet af den resterende [...] af den [...] periode, hvor der tilbydes kontraktslagtinger, som omhandlet i nr. 202. Hvis der er rimelig grund til det, kan Kommissionen forlænge denne periode efter ansøgning fra parterne eller på eget initiativ. Parterne bistår administratoren i det fornødne omfang og udleverer alle de oplysninger, der er nødvendige for gennemførelsen af salget eller for udførelsen af administratorens øvrige opgaver.
208. Hvis slagteriet ikke er blevet solgt til en rimelig pris ved denne periodes udløb, skal administratoren sælge slagteriet til enhver anden konkurrent end den, der har indgået en aftale om kontraktslagtinger som anført ovenfor (der fastsættes ikke nogen minimumspris). Ved salget af slagteriet bringes aftalen om kontraktslagtinger til ophør.
209. Parterne eller administratoren underretter Kommissionen, når der sker en vigtig udvikling i sagen, og gør under alle omstændigheder status over salget af slagteriet hver tredje måned og underretter Kommissionen om eventuelle planer om at sælge slagteriet til en konkurrent. I denne forbindelse skal parterne give Kommissionen de oplysninger, der er nødvendige for, at den kan vurdere, om konkurrenten opfylder rentabilitetsbetingelserne. Senest to måneder efter at Kommissionen har modtaget skriftlige oplysninger, underretter den parterne eller administratoren om, at den eventuelt ikke betragter den pågældende konkurrent som en rentabel konkurrent til parterne og Steff-Houlberg på det danske marked for salg af fersk svinekød gennem supermarkeder, og i så fald kan slagteriet ikke sælges til den pågældende. Hvis Kommissionen ikke reagerer inden to uger, kan parterne eller administratoren frit sælge slagteriet til den pågældende konkurrent.
210. Parterne forpligter sig til ikke at købe slagteriet tilbage, medmindre Kommissionen godkender det.

Levering af levende dyr

211. Fra det tidspunkt, hvor der indgås aftale om salg af ugentlig slagtekapacitet på 5 000 svin i Danmark, og indtil den 1. oktober 2001 forpligter parterne sig til at sælge 5 000 svin om ugen til køberen af slagtekapaciteten, hvis denne måtte ønske det. Der betales den fulde markedspris for svinene, dvs. den pris, som parterne har betalt, plus [...] * DKK pr. kilo til dækning af restbetalingen og konsolideringsandelen til leverandørerne, eller den pris, som parterne har betalt for svinene, plus [...] * DKK pr. kilo. Parterne er ikke ansvarlige for transporten af svinene fra landmændene til køberen og dækker heller ikke omkostningerne derved.

C. Danske slagterier

Fjernelse af parternes kontrol med Danske Slagterier

212. Senest tre måneder efter at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning, vil parterne foreslå og stemme for en ændring af punkt 7.10 i Danske Slagteriers vedtægter. Efter denne ændring træffes alle beslutninger med simpelt flertal. Beslutningerne er dog ikke gyldige, medmindre repræsentanterne for mindst to medlemmer under punkt 3.1.1 (for øjeblikket parterne, Steff-Houlberg og TiCan) har godkendt dem. Hvis parterne alene eller de øvrige medlemmer under punkt 3.1.1 i fællesskab to gange i løbet af tre måneder nedstemmer forslag på nedenstående områder, har forslagsstilleren ret til at sende sagen til voldgift: beslutninger om (a) forhøjelse eller nedsættelse af medlemsbidrag med over 1% på grund af inflationen, (b) vedtagelse af driftsplaner, (c) vedtagelse af det årlige budget, (d) væsentlige ændringer i egenkapitalen, (e) godkendelse af nye medlemmer under punkt 3.1.1, (f) alle beslutninger i henhold til punkt 4.1, 4.2 og 4.3, (g) indstilling af bestyrelsesmedlemmer i "Svineafgiftsfonden" til fødevare- og fiskeriministeriet, (h) indstilling eller udnævnelse af medlemmer af andre eksterne bestyrelser, hvortil Danske Slagterier har ret til at indstille eller udpege bestyrelsesmedlemmer, (i) udnævnelse af medlemmer i de indbyrdes uafhængige selskaber, eller (j) beslutninger med betydelige finansielle og/eller kommercielle virkninger for mindst ét af medlemmerne under punkt 3.1.1.
213. Hvis parterne ikke inden 14 dage efter den sidste af de to afstemninger har valgt en opmand, skal formanden for sø- og handelsretten i København fungere som sådan. Opmanden skal give parterne en retfærdig behandling, men har ret til at gennemføre voldgiften på den måde, han finder mest hensigtsmæssig. Voldgiftskendelsen er endelig. De medlemmer under punkt 3.1.1, som voldgiftskendelsen går imod, kan trække sig ud af Danske Slagterier, forudsat at dette meddeles skriftligt senest 30 dage efter, at voldgiftskendelsen er afsagt. De udtrædende medlemmers særkonto I og II udbetales med hele saldoen, som hvis medlemskabet ophører ved nedlæggelse af Danske Slagterier. Desuden skal disse medlemmers andel af Danske Slagteriers Katastrofe- og Aktivitetsfond udbetales som fastsat i reglerne for denne fond.
214. Hvis parterne vælger at trække sig ud af Danske Slagterier, kan de resterende medlemmer under punkt 3.1.1 senest 30 dage efter at bestyrelsen har fået meddelelse om parternes udtræden, beslutte at opløse Danske Slagterier. Samtlige medlemmer modtager deres andel af likvidationsprovenuet beregnet efter Danske Slagteriers vedtægter, så snart likvidationen er gennemført.

Afskaffelse af landsnoteringsordningen

215. Senest tre måneder efter at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning, men inden der er truffet beslutning om afskaffelse af parternes kontrol i Danske Slagterier, skal parterne foreslå og stemme for en beslutning om ændring af punkt 2.3 og 4.3 i Danske Slagteriers vedtægter med virkning fra regnskabsåret 1999/2000 for at afskaffe parternes forpligtelser til som medlemmer af Danske Slagterier at følge en fælles noteringsordning. For fremtiden vil parterne ikke på nogen måde samordne priserne, f.eks. den fælles prisordning. Så snart Danske Slagterier har besluttet at ændre sine vedtægter, skal bestyrelsen med virkning fra regnskabsåret 1999/2000 ændre afregningsreglerne for svin og søer i overensstemmelse hermed.
216. Ændringerne i afregningsreglerne for svin kan kort sammenfattes således: Henvisninger til "noteringsudvalget" vil blive erstattet af "afregningsudvalget". Punkt 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 og 7.0 udgår. I punkt 1.3 bortfalder ordene "og landsnoteringen". punkt 3.4 ændres til: Afregningsudvalget fastsætter vægtgrænser, grundlaget for afregning af kødprocent og alle andre objektive kriterier for afregningen af svin". Første afsnit i punkt 3.6 ændres til "Danske Slagteriers bestyrelse fastsætter det objektive grundlag for korrektion af afregningen i særlige forhold vedrørende kvalitet, afhentning og slagtning. For tiden er der fastsat sådanne kriterier for:". Punkt 5.2, andet punktum ændres til: "Medfører dette, at levering finder sted i den efterfølgende uge, skal afregning ske efter den afregning, der var højest i enten tilmeldings- eller leveringsugen", og endelig ændres punkt 5.3 til: "Hvis slagteriet anmoder en producent om at fremrykke en leverance af svin mere end 1 dag, skal afregningsvægten forhøjes med det antal gram, der fastsættes af Afregningsudvalget. Svin, der fremrykkes fra en uge til en anden uge, skal afregnes efter den afregning, der var højest i enten tilmeldings- eller leveringsugen".

D. ESS-Food

217. Efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning vil parterne indlede forhandlinger med Steff-Houlberg og TiCan om en aftale om afskaffelse af det fælles ejerskab i ESS-Food. Aftalen kan indebære salg af andele i ESS-Food til den ene af ejerne eller til tredjemand på vilkår, som aftales nærmere mellem parterne.
218. Senest to uger efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning vil parterne fremlægge en liste over potentielle administratorer - investeringsbanker eller lignende - som skal godkendes af Steff-Houlberg og TiCan. Hvis Steff-Houlberg og TiCan ikke har godkendt udnævnelsen af de potentielle administratorer, som parterne har foreslået, inden otte dage efter modtagelsen af listen, har de otte dage til at udarbejde en liste med alternative forslag til en administrator og forelægge parterne listen til godkendelse, og denne godkendelse skal ske inden otte dage efter modtagelsen af listen.
219. Hvis parterne, Steff-Houlberg og TiCan kan enes om en administrator, giver parterne Kommissionen meddelelse om, hvem de har udnævnt. Administratoren anses for godkendt af Kommissionen, hvis denne ikke underretter parterne skriftligt inden to uger efter, at den har fået meddelelse om udnævnelsen.

220. Hvis parterne, Steff-Houlberg og TiCan ikke kan nå til enighed om det forslag til administrator, der er fremsat enten af parterne eller af Steff-Houlberg og TiCan, vil parterne forelægge Kommissionen listen over parternes og Steff-Houlbergs og TiCans forslag samt alle relevante oplysninger, herunder årsagerne til, at de ikke har kunnet nå til enighed. I så fald vil Kommissionen inden to uger udpege en administrator på grundlag af det materiale, den har fået forelagt. Samme procedure gælder for administratorens mandat.
221. Administratoren vil handle på Kommissionens vegne i overensstemmelse med sit mandat, som Kommissionen har godkendt, og sikre, at parterne bestræber sig på at nå frem til en aftale med Steff-Houlberg og TiCan, som anført i nr. 217, og at rimelige forslag i denne forbindelse fra Steff-Houlberg og TiCan og det fusionerede selskab ikke nedstemmes. Desuden skal administratoren sikre, at ESS-Foods ejere til enhver tid bevarer ESS-Foods værdi og opretholder virksomheden som en "going concern", i det omfang den er kommercielt levedygtig, indtil der er foretaget en endelig vurdering af den, jf. nr. 223. Sikring af ESS-Foods værdi kan dog indebære [...]*. Desuden vil administratoren påse, at det fusionerede selskab ikke misbruger sin enekontrol til skade for minoritetsmedlemmerne. Parterne vil bistå administratoren og udlevere alle de oplysninger, der er nødvendige - herunder eventuelt oplysninger om ESS-Foods leverancer fra medlemmerne (mængder og priser) - for at administratoren kan udføre sine opgaver. Parterne eller administratoren vil mindst hver tredje måned underrette Kommissionen om udviklingen med hensyn til opløsningen af det fælles ejerskab i ESS-Food og senere salget af denne virksomhed.
222. Hvis ESS-Foods ejere ikke indgår en aftale (jf. nr. 217) inden [...]*/ efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning - på anmodning af det fusionerede selskab kan denne periode forlænges af Kommissionen, hvis der foreligger rimelige grunde - forpligter parterne sig til at overtage Steff-Houlbergs og TiCans (resterende) kapitalandele i ESS-Food senest [...]*/ efter udløbet af den første periode på [...]*/ efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning.
223. Salgsprisen skal være rimelig og baseret på en vurdering af ESS-Food som en "going concern" - bortset fra [...]*/. Vurderingen af ESS-Food skal gennemføres af en uafhængig ekspert, udpeget af alle ESS-Foods ejere. Eksperten skal være undergivet administratoren i overensstemmelse med dennes mandat. ESS-Food skal vurderes som en "going concern" på grundlag af det pris/indtjeningsprincip, der anvendes i almindelig anerkendt international vurderingspraksis, og hvis dette vurderingsprincip ikke kan anvendes, skal vurderingen foretages på grundlag af den bogførte nettoværdi, som fastsat i de regnskaber, der udarbejdes på salgstidspunktet. Eksperten kan være administratoren, forudsat at samtlige ejere kan tilslutte sig dette. Parterne og/eller Steff-Houlberg og/eller TiCan har hver især ret til at lade en dansk statsautoriseret revisor foretage en anden vurdering af ESS-Food. Hvis sidstnævnte vurdering afviger fra den første med over 10%, skal der foretages en endelig og bindende vurdering ved en voldgiftsret bestående af en opmand, der skal være en uafhængig statsautoriseret revisor uden tilknytning til ESS-Foods ejere, og som skal være medlem af og udpeget af Foreningen af Statsautoriserede Revisorer i Danmark.

224. I en periode på [...] * efter at det fusionerede selskab har overtaget Steff-Houlbergs og TiCans (resterende) kapitalandele i ESS-Food, forpligter parterne sig til uden forskelsbehandling (det gælder også prissætningen) og under administratorens tilsyn at tilbyde at distribuere og sælge svinekød eller andre eksisterende produkter fra Steff-Houlberg og TiCan gennem ESS-Food på markeder, hvor ESS-Food opererer. På anmodning fra Steff-Houlberg og TiCan kan Kommissionen forlænge denne periode med yderligere [...] *, hvis der foreligger rimelige grunde.

E. DAT-Schaub

225. Det fusionerede selskab vil foreslå og stemme for følgende ændring i DAT-Schaubs vedtægter: DAT-Schaubs egenkapital, minus A- og B-kapitalen pr. 30. september 1999, fordeles mellem A-deltagerne (for øjeblikket parterne, Steff-Houlberg og TiCan) og indbetales på medlemskonti til fordel for A-deltagerne. Fordelingen sker i forhold til A-deltagernes tarmleverancer i de tre regnskabsår 1996/1997, 1997/1998 og 1998/1999. Alle fremtidige kapitalforhøjelser eller -nedsættelser vil herefter hvert år blive fordelt på medlemskontiene afhængigt af andelshavernes tarmleverancer i det regnskabsår, hvor indtjeningen har fundet sted.
226. A-deltagere, der trækker sig ud af DAT-Schaub, har ret til at kræve deres A-kapital udbetalt til pari samt udbetaling af deres medlemskonti, såfremt de er intakte ifølge de første regnskaber, der godkendes på generalforsamlingen efter deres udtræden. A-kapitalen udbetales fra udtrædelsesdagen. Saldoen på medlemskontoen afregnes i fem lige store årlige afdrag. Udtrædelsesbeløbet, der også betales i fem årlige afdrag, forrentes på grundlag af den indestående saldo med 50% af den gennemsnitsrente, som DAT-Schaub betaler på sine kortfristede lån. DAT-Schaub har til enhver tid ret til at afregne alle udestående beløb som én betaling. En A-deltager, der træder ud af DAT-Schaub som anført ovenfor, har ret til at købe alle DAT-Schaubs maskiner og arbejdsredskaber, der anvendes i den pågældende A-deltagers slagteri, til markedsprisen, der fastsættes efter rimelige og objektive kriterier under hensyn til alle relevante forhold, herunder værdien af de intellektuelle ejendomsrettigheder, der er knyttet til ovennævnte maskiner og arbejdsredskaber. Vurderingen foretages af en ekspert, der skal være medlem af Foreningen af Statsautoriserede Revisorer i Danmark og udpeget af denne.

F. Daka

227. Efter at Kommissionen har vedtaget en positiv beslutning, vil parterne opfordre tredjemand til at købe en tilstrækkelig andel af parternes kapital i daka. Parterne vil således afhænde så mange andele, eller acceptere, at tredjemand tegner så mange nye andele i daka, at parterne på den ene side mister deres enekontrol over daka, men på den anden side har stemmeflertal sammen med de øvrige deltagende slagterier på dakas generalforsamling. Ved tredjemand forstås i denne forbindelse enhver, der er fuldstændig uafhængig af parterne.
228. Senest to uger efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning, udpeger parterne en uafhængig administrator - med erfaring inden for slagteribranchen - som vil handle på Kommissionens vegne og sikre, dels at parternes ejerskab af daka ikke udnyttes til at reducere serviceniveauet eller ændre prisfastsættelsen for råvarerne til skade for parternes konkurrenter, dels at sikre at parterne bestræber sig på at afhænde en tilstrækkelig andel af selskabets kapital. Administratoren anses for godkendt af Kommissionen, hvis den ikke underretter parterne skriftligt inden to uger efter at have fået meddelelse om udnævnelsen.
229. Administratoren har ret til at udnytte parternes stemmeret i dakas bestyrelse og på dakas generalforsamling, hvis det er nødvendigt for at fratage parterne deres enekontrol med daka. Parterne bistår administratoren og giver ham alle de oplysninger, der er nødvendige for, at han kan udføre sine opgaver. Parterne eller administratoren underretter Kommissionen skriftligt om udviklingen mindst hver tredje måned.
230. Hvis ikke parterne inden [...] * efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning, har overdraget en tilstrækkelig stor andel af deres kapital i daka, giver parterne administratoren en uigenkaldelig fuldmagt til at overdrage en tilstrækkelig kapitalandel til tredjemand på rimelige vilkår [...] * efter Kommissionens vedtagelse af en positiv beslutning. Kommissionen kan forlænge denne periode efter anmodning fra det fusionerede selskab, hvis der foreligger rimelige grunde.
231. Hvis administratoren ikke har afhændet en tilstrækkelig stor kapitalandel i daka inden for den tidsfrist, der er fastsat i nr. 230, skal administratoren sælge en tilstrækkelig andel af selskabernes kapital i daka på de bedst opnåelige vilkår. Denne afhændelse skal afsluttes inden [...] * efter udløbet af den tidsfrist, der er fastsat i nr. 230, og der fastsættes ikke nogen minimumspris.
232. Parterne eller administratoren underretter Kommissionen om eventuelle planer om at afhænde en tilstrækkelig stor kapitalandel i daka til tredjemand. Parterne eller administratoren giver Kommissionen alle de oplysninger om en potentiel køber af kapitalandelene i daka, der er nødvendige for, at den kan vurdere, om den pågældende opfylder kriterierne med hensyn til uafhængighed, rentabilitet, kapital, administration og erfaringer. Kommissionen underretter senest to uger efter modtagelsen af skriftlige oplysninger parterne eller administratoren, hvis den ikke mener, at den pågældende køber opfylder kravet om, at han skal være uafhængig af parterne, og i så fald kan kapitalandelen ikke afhændes til den potentielle køber. Hvis Kommissionen ikke har reageret inden for tidsfristen, kan parternes kapitalandel overdrages til den potentielle køber. Parterne eller administratoren underretter Kommissionen om salget, når det er afsluttet.

233. Det fusionerede selskab vil ikke på ny erhverve enekontrol med daka, så længe Kommissionen ikke kan fastslå med sikkerhed, om parterne opnår en dominerende markedsstilling.

X. VURDERING AF TILSAGNENE

A. Det danske marked for indkøb af slagtesvin

234. Parternes tilsagn indebærer, at der ikke opstår en dominerende stilling på det danske marked for indkøb af slagtesvin.

- Da parternes andelshavere har mulighed for, med seks ugers varsel, at levere op til 15%³⁸ af deres ugentlige leverancer til andre købere, vil det give danske og udenlandske slagterier større muligheder for at få tilført et betydeligt antal danske svin.
- Bindingsperioden på 12 måneder vil gøre det lettere for landmændene at skifte slagteri.

235. Kommissionen mener derfor ikke, at fusionen vil afskærme det danske marked for indkøb af levende svin. Desuden vil tilsagnene fjerne parternes kontrol med innovationen inden for den danske svinesektor. Det vil især være muligt for alle interesserede, som f.eks. supermarkeder, at henvende sig direkte til landmændene og foreslå forskellige former for produktion. Desuden vil tilsagnene øge landmændenes valgmuligheder, når det gælder afsætningskanaler. Endelig vil det blive langt vanskeligere for parterne at presse de private slagterier ved at lokke en del af de 4% (800 000 svin) af den danske svineproduktion, som de private slagterier aftager for øjeblikket, til sig. Dette skyldes, at de private slagterier har en supplerende potentiel indkøbsmulighed på op til 2 400 000 svin som følge af de 15%, der er fritaget for andelshavernes leveringspligt. Som følge af tilsagnene vil fusionen derfor ikke medføre en dominerende stilling på markedet for indkøb af slagtesvin.

B. Det danske marked for salg af fersk svinekød gennem supermarkeder

236. Kommissionen mener, at parternes tilsagn er tilstrækkelige til at sikre, at der ikke skabes duopolistisk dominans på det danske marked for fersk svinekød, som sælges gennem supermarkeder. Kommissionen har især bemærket følgende:

- Der vil være større muligheder for priskonkurrence, fordi afskaffelsen af svinenoteringen vil give andelsslagterierne større fleksibilitet, når det gælder prisfastsættelsen over for landmændene. Indkøb af råvarer kan derfor i fremtiden medføre konkurrence mellem andelsslagterierne.
- Markedet vil blive mindre gennemsigtigt på grund af afskaffelsen af svinenoteringen.
- Afskaffelsen af det fælles ejerskab i ESS-Food og muligheden for at træde ud af DAT-Schaub fjerner strukturforbindelserne mellem

³⁸ 15% svarer til 2,4 millioner svin om året, dvs. næsten tilstrækkelige råvarer til forsyning af 140% af det danske marked for salg af fersk svinekød til supermarkeder.

parterne og Steff-Houlberg. Det skal især bemærkes, at Steff-Houlberg herved bliver mindre afhængig af parterne. Kommissionen er dog klar over, at Steff-Houlberg er nødt til at finde alternative salgskanaler efter opløsningen af det fælles ejerskab af ESS-Food. Af hensyn til de investeringer, der er nødvendige for opbygning af nye salgskanaler, og dermed for at opretholde Steff-Houlberg som rentabel konkurrent, er det vigtigt, at opløsningen af det fælles ejerskab i ESS-Food ikke skader Steff-Houlberg. Kommissionen mener, at den procedure, der er fastsat i tilsagnene, giver Steff-Houlberg tilstrækkelig sikkerhed, især fordi Kommissionen skal godkende administratorens mandat.

- Der er større muligheder for forskelle i Steff-Houlbergs og parternes omkostningsstruktur på grund af de mere fleksible råvarepriser (se ovenfor) og den omstændighed, at Steff-Houlberg ikke i fremtiden vil sælge sine produkter gennem de samme kanaler som parterne.
 - Endelig vil kontraktslagtingerne og salg af slagtekapacitet til en konkurrent give mulighed for at styrke de alternative leverandører på markedet i en sådan grad, at der kan skabes et tredje, vigtigt alternativ til parterne og Steff-Houlberg. I denne forbindelse skal det også bemærkes, at lempelsen af leveringspligten for levende svin vil bidrage til at sikre leverancerne af råvarer til et sådant tredje alternativ på markedet, og at parterne eventuelt forinden vil levere de levende dyr, der skal slagtes.
237. Kommissionen konkluderer således, at de øgede muligheder for priskonkurrence, begrænsningen i prisgennemsigtigheden på markedet, afskaffelsen af strukturforbindelserne mellem parterne og Steff-Houlberg, de øgede muligheder for forskellige omkostningsstrukturer og styrkelsen af alternativer på markedet gennem salg af slagtekapacitet kombineret med lempelsen af landmændenes leveringspligt betyder, at fusionen ikke vil medføre duopolistisk dominans på markedet, som det ellers ville have været tilfældet.

C. Det danske marked for højrisikoaffald

238. Tilsagnet indebærer, at parterne ikke erhverver enekontrol med daka. Der vil derfor ikke blive skabt en dominerende stilling på dette marked.

XI. KONKLUSION

239. Af ovennævnte årsager er Kommissionen nået frem til den konklusion, at den anmeldte fusion, således som den er ændret ved parternes tilsagn, ikke på det danske marked for indkøb af slagtesvin, fersk svinekød, der sælges gennem supermarkeder, og slagteriaffald vil skabe en dominerende stilling, der bevirker, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf. På betingelse af, at tilsagnene efterkommes, er fusionen derfor forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen -

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den transaktion, som parterne anmeldte den 5. oktober 1998, og som består i en fusion mellem Slagteriselskabet Danish Crown AmbA og Vestjyske Slagterier A.m.b.A. samt disse to selskabers erhvervelse af kontrol med daka a.m.b.a., Danske Andelsslagteriers Tarmsalg - Schaub & Co. a.m.b.a., Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. og Scan-Hide a.m.b.a., erklæres forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen under forudsætning af at de tilsagn, der er omhandlet i betragtning nr. 200-233 efterkommes fuldt ud.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

1. Slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA
Marsvej 43
DK-8900 Randers
2. Vestjyske Slagterier A.m.b.A.
Havnevej 8
DK-7600 Struer

Udfærdiget i Bruxelles, den 9. marts 1999.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen

BILAG

Salg af fersk svinekød til endeligt forbrug

	Supermarkeder	Slagtere	Detailsektor	Catering	I alt
Danish Crown	[20-25]%*	[5-10]%*	[20-25]%*	[5-10]%*	[15-20]%*
Vestjyske	[15-20]%*	[10-15]%*	[15-20]%*	[<5]%*	[10-15]%*
DAT-Schaub	p.m.	[<5]%*	[<5]%*	p.m.	[<5]%*
Parterne	40%	22%	38%	11%	34%
Steff-Houlberg	<30%	<5%	>25%	<5%	<25%
TiCan	[<5]%*	<5%	[<5]%*	<5%	<5%
Private	<30%	+50%	>30%	+50%	<40%
Mesterslagteren		<20%	<5%		p.m.
Import	1%		1%	20%	<5%
I ALT	76%	9%	85%	15%	111 000 ton

De forskellige slagteriernes afsætning omfatter direkte salg og salg via grossister.