

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 9. März 1999

**in einem Verfahren nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates
(Sache IV/M.1313 - Danish Crown/Vestjyske Slagterier)**

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 2 Buchstabe a),

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97,² insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 6. November 1998, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den betroffenen Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission zu äußern,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen,³

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. Am 5. Oktober 1998 wurde bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 ("Fusionskontrollverordnung") ein geplanter Zusammenschluß zwischen den dänischen Genossenschaften Slagteriselskabet DANISH CROWN a.m.b.a. ("Danish Crown") und Vestjyske Slagterier a.m.b.a. ("Vestjyske Slagterier") angemeldet.
2. Mit Entscheidung vom 6. November 1998 stellte die Kommission fest, daß der angemeldete Zusammenschluß Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt, so daß sie das Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung einleitete.

¹ ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; berichtigte Fassung im ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

² ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.

³ ABl. C vom ... 1999, S. ...

I. DIE PARTEIEN

3. Danish Crown ist der größte genossenschaftlich organisierte Schlachtbetrieb in Dänemark mit 13 122 Mitgliedern (Mastbetrieben), die die Genossenschaft mit Rohstoffen (Schweinen und Rindern) beliefern. Danish Crown ist ein vertikal integriertes Unternehmen mit Schlacht- und Verarbeitungsbetrieben sowie Handelsunternehmen. Die Genossenschaft ist in der Gemeinschaft hauptsächlich im Vereinigten Königreich, in Deutschland, Frankreich, Dänemark und Italien tätig.
4. Vestjyske Slagterier ist der zweitgrößte genossenschaftlich organisierte Schlachtbetrieb in Dänemark mit 17 722 Mitgliedern (Mastbetrieben), die die Genossenschaft mit Rohstoffen (Schweinen und Rindern) beliefern. Vestjyske Slagterier ist ebenfalls ein vertikal integriertes Unternehmen mit Schlachtbetrieben, Verarbeitungsbetrieben und Handelsunternehmen. Die Genossenschaft ist in der Gemeinschaft vorwiegend in Dänemark, Deutschland, im Vereinigten Königreich, in Frankreich und Italien tätig.

II. DAS VORHABEN

5. Danish Crown und Vestjyske Slagterier ("die Parteien") planen die Gründung einer neuen Genossenschaft, der sie ihre gesamten Aktivitäten sowie ihr Aktiv- und Passivvermögen übertragen wollen. Die Mitglieder der Parteien werden geschlossen in die neue Genossenschaft eintreten. In den Betrieben der Parteien werden jährlich annähernd 16 Mio. Schweine und 500 000 Rinder geschlachtet. Die neue Genossenschaft wird der größte Schlachtbetrieb in Europa⁴ und der weltweit größte Exporteur von Schweinefleisch sein.
6. Die Parteien sind darüber hinaus an vier anderen dänischen Genossenschaften beteiligt: daka a.m.b.a. ("daka"), Danske Andelsslagteriers Tarmsalg - Schaub & Co. a.m.b.a. ("DAT-Schaub"), Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. ("SFK") und Scan-Hide a.m.b.a. ("Scan-Hide"). Durch den Zusammenschluß werden die Parteien, wie im folgenden erläutert, in jeder dieser vier Genossenschaften die Kontrolle erlangen.
7. **Daka** ist in der Tierkörperverwertung (Schlachtnebenerzeugnisse) tätig. An dieser Genossenschaft sind Danish Crown (zu 43 %), Vestjyske Slagterier (zu 34 %), TiCan (zu 3,8 %) und eine Reihe anderer Schlachtbetriebe und Einzelhandelsunternehmen (zu 12,5 %) beteiligt. Nach dem Zusammenschluß werden die Parteien fünf der zehn Mitglieder des Verwaltungsrats stellen. Zwei Mitglieder werden von der Belegschaft gewählt. Für die Bestellung der Verwaltungsratsmitglieder gilt laut Satzung eine besondere Regelung. Die Verwaltungsratsmehrheit bestellt den Vorsitzenden, dessen Stimme bei Abstimmungen den Ausschlag gibt. Der Verwaltungsrat bestimmt die Unternehmensstrategie der Genossenschaft. Nach dem Zusammenschluß werden die Parteien etwa 86 der 114 Stimmen in der Hauptversammlung auf sich vereinigen. Satzungsänderungen sind nur mit Zustimmung eines anderen unabhängigen Mitglieds möglich, das mindestens drei Stimmen vertritt.
8. Die aus dem Zusammenschluß hervorgehende Genossenschaft wird 75 % der Stimmrechte in der Hauptversammlung auf sich vereinigen und deshalb in der Lage sein, die Strategie der Genossenschaft (Haushalt, Geschäftsplan und wichtige

⁴ Danish Crown ist der größte, Vestjyske Slagterier der drittgrößte Schweineschlachtbetrieb in Europa.

Investitionen) zu bestimmen. Außerdem werden die Parteien über die Hälfte der Stimmen im Verwaltungsrat verfügen, so daß der Vorsitzende nicht gegen ihren Willen ernannt werden kann. Die Parteien werden einen bestimmenden Einfluß ausüben und damit die alleinige Kontrolle im Sinne von Artikel 3 der Fusionskontrollverordnung erlangen.

9. **DAT-Schaub** verarbeitet und verkauft Naturdärme der in den dänischen Genossenschaftsschlachthöfen geschlachteten Tiere. Außerdem handelt das Unternehmen mit Gewürzen, Fleisch und Fleischerzeugnissen (Haupttätigkeit der Parteien). An DAT-Schaub sind Danish Crown (zu 49,8 %), Vestjyske Slagterier (zu 31 %), Steff-Houlberg (zu 13,8 %) und TiCan (zu 5,5 %) beteiligt. Nach dem Zusammenschluß werden die Parteien sechs der neun Verwaltungsratsmitglieder stellen und etwa 80 der 101 Mitglieder der Hauptversammlung. Laut Satzung müssen mindestens zwei unabhängige Mitglieder für die Beschlüsse der Hauptversammlung stimmen. Ein Mitglied, das wie die aus dem Zusammenschluß entstehende neue Genossenschaft zwei Drittel der Stimmrechte oder mehr auf sich vereinigt, kann allerdings die Satzung ändern.
10. Die neue Genossenschaft wird über 80 % der Stimmrechte in der Hauptversammlung und über eine klare Mehrheit im Verwaltungsrat verfügen. Ihre Mehrheit in der Hauptversammlung wird es ihr ermöglichen, die Satzungsbestimmung zu ändern, wonach alle Beschlüsse dieser Versammlung der Zustimmung von zwei unabhängigen Mitgliedern bedürfen. Die Parteien werden folglich nach dem Zusammenschluß die alleinige Kontrolle über DAT-Schaub erlangen.
11. **SFK** beliefert die Fleisch- und Lebensmittelindustrie mit Verpackungsmaterial, Gewürzen und Lebensmittelzutaten, Reinigungsprodukten und Kleidung sowie Gerätschaften, Maschinen und Ausrüstungsgegenständen für die Fleischindustrie. An SFK sind Danish Crown (zu 42,6 %), Vestjyske Slagterier (zu 24,7 %), Steff-Houlberg (zu 17,4 %), andere Schlachtbetriebe (zu 14,4 %) und TiCan (zu 1,1 %) beteiligt. Dem Verwaltungsrat gehören maximal 12 Mitglieder an. Höchstens acht der Mitglieder werden von Danske Slagterier und davon fünf von den Parteien bestimmt⁵. Zwei Verwaltungsratsmitglieder werden von den übrigen Schlachtbetrieben bestimmt und zwei weitere von der Belegschaft. Die Beschlüsse des Verwaltungsrats werden mit einfacher Mehrheit getroffen, wobei die Stimme des Vorsitzenden den Ausschlag gibt. Der Verwaltungsrat bestimmt die Geschäftsstrategie des Unternehmens. In der Hauptversammlung, deren Beschlüsse mit einfacher Mehrheit gefaßt werden, verfügen die Parteien über 74% der Stimmen. Satzungsänderungen bedürfen jedoch mindestens der Stimmen zweier unabhängiger Mitglieder.
12. Das aus dem Zusammenschluß hervorgehende Unternehmen wird über 74 % der Stimmrechte in der Hauptversammlung verfügen und deshalb in der Lage sein, die Strategie der Genossenschaft (Haushalt, Geschäftsplan und wichtige Investitionen) zu bestimmen. Die Parteien würden damit einen bestimmenden Einfluß ausüben und die alleinige Kontrolle im Sinne von Artikel 3 der Fusionskontrollverordnung erlangen.

⁵ Jedes Mitglied von Danske Slagterier (einer Vereinigung bestehend aus Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg und TiCan) bestellt ein Verwaltungsratsmitglied. Die übrigen fünf Verwaltungsratsmitglieder werden auf der Grundlage der Stimmrechte der einzelnen Mitglieder bestimmt. Die Anzahl der Stimmen richtet sich zu 50 % nach dem Anteil am Genossenschaftskapital und zu 50 % nach den Einkäufen in den letzten drei Jahren.

13. **Scan-Hide** verkauft Rohhäute, sortierte Häute und gesalzene Häute von Rindern. An Scan-Hide sind Vestjyske Slagterier (zu 47,3 %), Danish Crown (zu 33,2 %) und andere Schlachthöfe (zu 19,5 %) beteiligt. Vor dem Zusammenschluß hatte keine der Parteien die Möglichkeit, Scan-Hide zu kontrollieren, obwohl Vestjyske Slagterier in diesem Jahr ausnahmsweise mehr als 50 % der Stimmen in der Hauptversammlung auf sich vereinigen könnte, da diese Genossenschaft im Vorjahr mehr als die Hälfte der Häute geliefert hatte. Nach dem Zusammenschluß werden die Parteien fünf der acht Verwaltungsratsmitglieder bestimmen können und über etwa 82 der 104 Stimmen in der Hauptversammlung verfügen. Damit werden sie die alleinige Kontrolle über Scan-Hide erwerben.

III. ZUSAMMENSCHLUSS

14. Aus dem Vorstehenden folgt, daß das Vorhaben zu einer vollständigen Fusion zwischen Danish Crown und Vestjyske Slagterier im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe a) der Fusionskontrollverordnung und zu einer Übernahme der Kontrolle durch die Parteien in jeder der vier Genossenschaften (daka, DAT-Schaub, SFK und Scan-Hide) im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) führen würde.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

15. Der Zusammenschluß hat gemeinschaftsweite Bedeutung gemäß Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung, weil der Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen 5 Mrd. EUR übersteigt (Danish Crown: 3,126 Mrd. EUR, Vestjyske Slagterier: 1,496 Mrd. EUR, daka: 68 Mio. EUR, SFK: 116,8 Mio. EUR, Scan-Hide: 39,9 Mio. EUR und DAT-Schaub: 589,3 Mio. EUR).⁶ Darüber hinaus beträgt der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von Danish Crown (2,053 Mrd. EUR), Vestjyske Slagterier (865,3 Mio. EUR) und DAT-Schaub (328,7 Mio. EUR) mehr als 250 Mio. EUR. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide und DAT-Schaub erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat.
16. Der Zusammenschluß erfordert keine Zusammenarbeit mit der EFTA-Überwachungsbehörde im Sinne des EWR-Abkommens.

V. RELEVANTE MÄRKTE

17. Die Tätigkeit der Parteien besteht im Ankauf von Lebewesen zur Schlachtung, im Verkauf von Frischfleisch für den Endverbrauch, im Verkauf von Frischfleisch für die Fleischverarbeitung und im Verkauf von Fleischerzeugnissen. Die Tätigkeiten von daka, DAT-Schaub, SFK und Scan-Hide wurden bereits beschrieben.
18. In ihrer Anmeldung nannten die Parteien als relevante Märkte (i) den Markt für die Schlachtung von lebenden Tieren (jeweils unterteilt nach Schweinen, Rindern und Schafen) in "Nordeuropa" (d. h. Dänemark, Schweden, Deutschland und Benelux), (ii) den gemeinschaftsweiten Markt für alle Fleischarten und (iii) den dänischen

⁶ Der Umsatz wurde gemäß Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Mitteilung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 25) ermittelt. Die Umsätze vor dem 1. Januar 1999 wurden anhand der durchschnittlichen ECU-Wechselkurse berechnet, die auf der Basis 1:1 in Euro umgerechnet wurden.

Markt für die Sammlung und Verarbeitung von Schlachtnebenerzeugnissen (Tierkörperverwertung).

19. Wie noch darzulegen sein wird ist die Kommission aus verschiedenen Gründen der Auffassung, daß die relevanten Märkte enger abzugrenzen sind. Ungeachtet der jeweiligen Marktdefinition hält sie den Zusammenschluß in bezug auf den Ankauf von Lämmern und Schafen und den Verkauf ihres Fleisches für unbedenklich. Die Tätigkeit von DAT-Schaub, SFK und Scan-Hide auf Märkten, die nicht nachstehend aufgeführt sind, gibt ebenfalls keinen Anlaß zu Bedenken.

A. Relevante Produktmärkte

(a) Kauf von lebenden Schlachtschweinen und Schlachtrindern

20. In bezug auf die Schlachtung von lebenden Tieren geben die Parteien an, daß die Schlachtstraßen in Schlachthöfen tierartenspezifisch sind und nicht ohne erheblichen Zeitaufwand und Kosten umgerüstet werden könnten. Außerdem sei die Umstellung für einen Mastbetrieb auf eine andere Tierart (z. B. von Schweinen auf Rinder) ebenfalls mit einem beträchtlichen Kosten- und Zeitaufwand verbunden. Es gebe daher bei den verschiedenen Arten von Schlachtvieh keine Substituierbarkeit auf der Angebotsseite. Die Untersuchung der Kommission hat diese Auffassung bestätigt.

21. Der Kauf von lebenden Schlachtschweinen und Schlachtrindern ist daher zwei getrennten Produktmärkten zuzuordnen.

(b) Frischfleischmärkte

Rind- und Schweinefleisch bilden zwei getrennte Produktmärkte.

22. Die Parteien gaben in ihrer Anmeldung an, daß alle Fleischarten, d. h. Schweine-, Rind-, Kalb-, Schaf- und Lammfleisch sowie Geflügel und Fleischerzeugnisse demselben Produktmarkt zuzuordnen seien, da sie in der Ernährung ohne weiteres austauschbar seien.

23. Die Kommission hat in früheren Fällen betreffend Konsumgütermärkte festgestellt, daß eine einfache funktionale Substituierbarkeit zur Definition des sachlich relevanten Markts nicht ausreicht.⁷ Auch bei Fleisch hat sich gezeigt, daß bei der Beurteilung der Auswirkungen des vorliegenden Zusammenschlusses auf den Wettbewerb die verschiedenen Fleischarten nicht demselben Produktmarkt zugeordnet werden sollten.

24. Zunächst sei darauf hingewiesen, daß für die verschiedenen Arten von Frischfleisch unterschiedliche Preise gelten, wobei Rindfleisch im Durchschnitt am teuersten, Schweinefleisch um 20-25 % und Geflügel etwa um die Hälfte billiger als Rindfleisch ist. Zudem werden diese Fleischarten vom Verbraucher unterschiedlich beurteilt, weshalb ihre Marktposition ebenfalls unterschiedlich ist. Was beispielsweise Eigenschaften wie Aroma, Geschmack, Nährwert, Zartheit, Preis und Einfachheit der Zubereitung anbelangt, rangiert den Erkenntnissen der Kommission zufolge Geflügel in Dänemark an der Spitze, insbesondere im Hinblick auf die Zartheit des Fleisches und einfache Zubereitung, während Rindfleisch zwar in

⁷ Sache IV/M.190 - Nestlé/Perrier (ABl. L 356 vom 5.12.1992, S. 1).

bezug auf Aroma und Geschmack einen vorderen Platz einnimmt, beim Preis aber schlechter abschneidet. An Schweinefleisch wird demgegenüber die einfache Zubereitung, das Aroma und der Geschmack geschätzt, nicht aber der Fettgehalt.

25. Die vorstehenden Ausführungen werden von Angaben der dänischen Fleischgroßhändler und Supermärkte bestätigt, wonach der Verbraucher seine Kaufentscheidung zugunsten der einen oder anderen Fleischart aus ganz unterschiedlichen Gründen trifft. Lammfleisch unterscheidet sich beispielsweise aufgrund seines besonderen Geschmacks und der mit Lammfleisch verbundenen Assoziationen (z. B. bevorzugter Verzehr in der Osterwoche) von anderen Fleischarten. Eine für Geflügel typische Kaufmotivation ist beispielsweise die Vorstellung, daß Geflügelfleisch gesund und fettarm ist. Der Verzehr von Schweinefleisch ist in Dänemark besonders von Traditionen geprägt. Angesichts der Preisunterschiede, der Verbrauchervorstellungen und des Verbraucherverhaltens ist festzustellen, daß die verschiedenen Fleischarten nur unvollkommene Substitute darstellen.
26. Die Kommission hat die Abnehmer gefragt, ob ihrer Ansicht nach eine Preiserhöhung bei Schweine- bzw. Rindfleisch um 5-10 % zu einer Substitution durch andere Fleischarten führen würde (Rind-/Schweinefleisch, Lammfleisch, Geflügel und Fleischerzeugnisse). Die dänischen Catering-Unternehmen gaben an, daß sie ihren Einkauf wegen eines Preisanstiegs nicht ändern würden. Nach Ansicht des dänischen Großhandels wäre eine Umstellung von Rind- auf Schweinefleisch und von Rind- und Schweinefleisch auf Geflügel nur bis zu einem gewissen Grad möglich. Die dänischen Supermärkte sind der Auffassung, daß die Nachfrage nach Rindfleisch durch einen Anstieg/einen Rückgang der Rindfleischpreise nicht beeinflußt würde. Einige Supermärkte gaben an, daß die Verbraucher als Reaktion auf einen Preisanstieg oder -rückgang eher billigere bzw. teurere Stücke vom Rind kaufen würden. Bei einem Anstieg der Schweinefleischpreise hielten die Supermärkte ein Ausweichen auf Geflügel in geringem Umfang für möglich. Diese Marktinformation bestätigt, daß die verschiedenen Fleischarten nur unvollkommene Substitute und damit nur bis zu einem gewissen Grad austauschbar sind.
27. Die Parteien haben ein Schaubild über die Entwicklung der relativen Preise für Schweinefleisch und den relativen Verbrauch von Schweinefleisch vorgelegt (Anlage 21 der Anmeldung). Aus diesem Schaubild geht hervor, daß die relativen Preise für Schweinefleisch recht starken Schwankungen unterworfen waren, ohne daß sich dies im Verbrauch von Schweinefleisch deutlich bemerkbar gemacht hätte. Die Veränderungen bei den relativen Schweinefleischpreisen um vier Prozentpunkte zwischen 1986-88 und um sieben Prozentpunkte zwischen 1992-95 haben sich auf den relativen Verbrauch in vergleichsweise geringerem Maße ausgewirkt. Das Schaubild bestätigt daher die Schlußfolgerung, daß Preisänderungen nur eine begrenzte Substitution zwischen Schweinefleisch und anderen Fleischarten bewirken.
28. In ihrer Anmeldung haben die Parteien eigene Zahlen über Preiselastizitäten bei Schweinefleisch beruhend auf Quellen der OECD und der Generaldirektion VI der Kommission von -0,35, -0,4 und -0,53 vorgelegt. Die OECD hat für die Gemeinschaft eine Preiselastizität von -0,3 für Rindfleisch, -0,3 für Schweinefleisch und -0,2 für Geflügelfleisch ermittelt und eine Kreuzpreiselastizität zwischen diesen drei Fleischarten von weniger als 0,3 errechnet. Den Parteien zufolge gelten diese Elastizitäten auch für den dänischen Markt. Außerdem bestehe anerkanntermaßen

eine positive Kreuzpreiselastizität zwischen verschiedenen Fleischarten in der Gemeinschaft (siehe Anmeldung, Abschnitt 6, S. 5).

29. Die Kommission räumt ein, daß es zwischen verschiedenen Fleischarten positive Kreuzpreiselastizitäten geben kann. Dies bedeutet auch, daß sich die Preise der verschiedenen Fleischarten bis zu einem gewissen Grad abhängig voneinander entwickeln. Hieraus läßt sich jedoch nicht schließen, daß zur Beurteilung der wettbewerblichen Auswirkungen der beabsichtigten Fusion alle Fleischarten Teil desselben sachlich relevanten Markts sind. Vielmehr bedingt die fehlende eigene Preiselastizität für Rind-, Schweine- und Geflügelfleisch, daß ein Anstieg der Marktpreise für diese Fleischarten nur einen begrenzten Rückgang des Absatzvolumens durch das Ausweichen auf andere Fleischarten oder einen geringeren Verbrauch zur Folge hätte. Die Preiselastizitäten lassen daher erkennen, daß Rind-, Schweine- und Geflügelfleisch gesonderte Produktmärkte bilden.
30. Daß Schweine- und Rindfleisch gesonderte Produktmärkte bilden, wird auch durch die Vertriebsorganisation der Parteien bestätigt. Rind- und Schweinefleisch werden völlig unabhängig voneinander auf der Grundlage separater Marketingstrategien vertrieben. Dies läßt sich am besten daran zeigen, daß die Vorkalkulation (eine Methode zur Ermittlung des optimalen Preises für ein bestimmtes Schweinefleischeteilstück) keine Bezugnahme auf Rindfleischpreise oder Zielpreise enthält. In der Organisationsstruktur der neuen Genossenschaft ist außerdem (wie bisher bei beiden Parteien) ein Ausschuß der Rindermastbetriebe und ein Ausschuß der Schweinemastbetriebe vorgesehen, die sich jeweils getrennt mit den die Rindfleisch- bzw. Schweinefleischerzeugung betreffenden Angelegenheiten befassen werden.
31. Auch die Marktorganisationen für Rind- und für Schweinefleisch im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) weisen beträchtliche Unterschiede auf. Die Marktorganisation für Schweinefleisch wird als "sehr liberal" beschrieben mit sehr wenigen marktregulierenden Instrumenten für die Kommission (keine garantierten Mindestpreise - einige Beihilfen für die private Lagerhaltung). Dementsprechend werden von den Mitteln der EAGFL-Abteilung Garantie weniger als 1 % für den Schweinefleischsektor aufgewendet. Im Rindfleischsektor hingegen gibt es garantierte Erzeugerpreise, die inzwischen schrittweise reduziert werden. 14 % der EAGFL-Mittel entfallen auf die Marktorganisation für Rindfleisch; Ausfuhrerstattungen spielen bei Rindfleisch eine sehr viel größere Rolle als bei Schweinefleisch. Die unterschiedlichen Marktorganisationen für Rind- und Schweinefleisch sind ein weiteres Indiz dafür, daß diese Fleischarten gesonderte Märkte bilden. Würden sie zu demselben Markt gehören, hätten Maßnahmen für eine Fleischart erhebliche Auswirkungen auf die andere Fleischart, so daß beide Fleischarten derselben oder einer sehr ähnlichen Marktorganisation unterliegen müßten.
32. Was die Austauschbarkeit auf der Angebotsseite anbelangt, so ist es nicht ohne weiteres möglich, eine Zerlegungsstraße für Rindfleisch auf Schweinefleisch umzustellen, weil die den Schlachthöfen gelieferten Schweine deutlich weniger Unterschiede untereinander aufweisen als Rinder. Die Zerlegungsstraßen für Schweinefleisch können daher stärker automatisiert werden. Bei Rinderschlachtkörpern findet vor ihrer Zerlegung aufgrund der zahlreichen angelieferten Rinderrassen und ihrer jeweiligen Fleischbeschaffenheit eine sehr viel sorgfältigere Selektion statt. Die Zerlegung von Rindfleisch ist daher im Vergleich zu

Schweinefleisch weniger automatisiert. Zwischen Rind- und Schweinefleisch besteht somit keine angebotsseitige Substituierbarkeit.

33. Demnach ist festzustellen, daß zur Beurteilung der beabsichtigten Fusion frisches Rind- und Schweinefleisch gesonderte relevante Produktmärkte bilden, was auch von den Parteien in ihrer Stellungnahme zu den Beschwerdepunkten der Kommission gemäß Artikel 18 der Fusionskontrollverordnung nicht bestritten wurde.

Der Verkauf von Frischfleisch an Verarbeitungsbetriebe und der Verkauf von Frischfleisch für den menschlichen Verzehr (Einzelhandel und Catering) stellen jeweils gesonderte relevante Produktmärkte dar.

34. Schlachtfleisch wird entweder vom Endverbraucher als "Frischfleisch" verzehrt oder an die Fleischverarbeitungsunternehmen zur Herstellung von Fleischerzeugnissen geliefert. "Frischfleisch" bedeutet, daß das Fleisch keiner weiteren Verarbeitung unterzogen wurde, d. h. keiner Zugabe von Zutaten oder Gewürzen, keiner Behandlung durch Kochen, Räuchern oder Trocknen.
35. Die meisten Teilstücke von geschlachteten Tieren werden an Fleischverarbeitungsbetriebe oder für den Verzehr als Frischfleisch gemäß den speziellen Zerlegungsanforderungen der jeweiligen Käufergruppen verkauft. Die Kommission bestreitet nicht, daß Zerlegungsspezifikationen relativ einfach geändert werden können. Eine bereits vorgenommene Zerlegung des Fleisches im Schlachthof kann jedoch nicht mehr rückgängig gemacht werden. Die Parteien haben eine begrenzte Zahl von Teilstücken genannt, die sowohl für den Verzehr als Frischfleisch als auch direkt an Verarbeitungsbetriebe verkauft werden. Es gibt daher zwischen den beiden Absatzkanälen nur begrenzte theoretische Ausweichmöglichkeiten, weshalb auf das Wettbewerbsverhalten der Parteien gegenüber den Supermärkten (siehe unten) nur dann Druck ausgeübt werden könnte, wenn die Verarbeitungsbetriebe selbst als Großhändler auftreten würden. In einem Markt, wo es entscheidend auf die "Frische" des Fleisches ankommt, ist dies nicht ohne weiteres möglich. Die Tatsache, daß die Verarbeitungsbetriebe ihr Fleisch in großem Umfang auch aus anderen Mitgliedstaaten beziehen, zeigt, daß in diesem Markt andere Wettbewerbsbedingungen herrschen. Die Kommission ist deshalb der Ansicht, daß der Verkauf von Frischfleisch an Verarbeitungsbetriebe einen gesonderten Markt bildet.

Der Verkauf von Frischfleisch durch Catering, Supermärkte, Metzgereien und Erzeuger ist jeweils gesonderten relevanten Produktmärkten zuzuordnen, wobei Supermärkte und Metzgereien gemeinsam untersucht werden können.

36. Bei der Zuordnung von frischem Rind- und Schweinefleisch für den menschlichen Verzehr kann zwischen dem Einzelhandelsmarkt und dem Catering-Markt weiter unterschieden werden. Der Einzelhandelsmarkt läßt sich wiederum weiter untergliedern in Supermärkte, Metzgereien und in den Verkauf beim Erzeuger.
37. Diese Untergliederung wird von den Parteien bestritten. Zwischen diesen Absatzkanälen bestehe ihrer Meinung nach eine volle angebots- und nachfrageseitige Substituierbarkeit. Außerdem sei die Preisstruktur identisch, da es wöchentlich eine Basispreisliste gebe, auf deren Grundlage Preisverhandlungen geführt würden. Die Kommission ist hingegen der Auffassung, daß eine Basispreisliste nicht unbedingt darauf schließen läßt, daß diese verschiedenen Absatzkanäle als ein Markt anzusehen sind. Die Basispreisliste enthält bereits verschiedene Spalten mit

Preisermäßigungen oder -aufschlägen je nach Kunde und Kategorie. Außerdem weichen die Parteien in Verhandlungen mit individuellen Kunden häufig von diesen "Spaltenpreisen" ab. Das Vorhandensein einer Basispreisliste hindert die Parteien demnach nicht daran, je nach Absatzkanal unterschiedliche Preise zu praktizieren.

38. Der Catering-Markt wird als der Verkauf von Frischfleisch an Restaurants, Kantinen, staatlichen Einrichtungen, Schiffs- und Flughafenlieferanten definiert. Die Unterscheidung zwischen einem Einzelhandels- und einem Catering-Markt erklärt sich daraus, daß die Herkunft des Fleisches für Caterer weniger wichtig ist als für Einzelhändler. Caterer bereiten das Fleisch zu, um es dem Endverbraucher als Fertigmahlzeit anzubieten. Sie verkaufen kein Frischfleisch als solches. Die Verbraucherpräferenzen im Hinblick auf die Herkunft des Fleisches spielen daher eine geringere Rolle. Dies hat dazu geführt, daß der Importanteil auf dem Catering-Markt größer ist als auf dem Einzelhandelsmarkt. Zweitens besteht wegen der Unterschiede im Vertrieb (spezialisierte Vertrieb an Caterer durch relativ kleine Großhändler - direkte Lieferung durch Schlachthöfe an den Einzelhandel) und in der Verpackung (Fleischlieferungen an Supermärkte sind bereits weitgehend vorverpackt und mit den notwendigen Kundeninformationen versehen) keine realistische Ausweichmöglichkeit. Drittens benötigt der Einzelhandelsmarkt jederzeit die Lieferung des vollständigen Sortiments der verschiedenen Teilstücke von frischem Rind- und Schweinefleisch, während Caterer nur die Teilstücke für die von ihnen angebotenen Mahlzeiten benötigen. Viertens geht aus der Marktuntersuchung der Kommission hervor, daß die wenigen großen Catering-Großhändler, die ihr Fleisch [weniger als 10 %]^{*} billiger einkaufen als einige der Einzelhandelsabnehmer wie kleinere Supermärkte und Metzgereien, kein einziges Kilo Schweinefleisch an den Einzelhandel verkaufen.
39. Im Einzelhandel wird Frischfleisch über Supermärkte und Metzgereien an den Endverbraucher verkauft. Diese Absatzkanäle unterscheiden sich insofern voneinander, als ein beträchtlicher Teil der Metzger (ungefähr 100 von etwa 820 dänischen Metzgern)⁸ selbst schlachtet oder ihr Fleisch von privaten Schlachthöfen aus der Umgebung bezieht, die von Metzgern selbst betrieben werden. Dabei werden in viel größerem Umfang als bei Supermärkten Tierkörperhälften oder -viertel oder die wichtigsten Teilstücke abgenommen, während die Parteien behaupten, Metzgereien und Supermärkte würden mit den gleichen Schweinefleischstücken beliefert. Zudem liegt der Verkaufspreis der Schlachtbetriebe gegenüber Metzgereien normalerweise um [weniger als 10 %]^{*} über dem Verkaufspreis an Supermärkte einschließlich kleinen Supermarktfilialen. Nach Ansicht der Parteien sind diese Preisunterschiede auf Unterschiede in der Abnahmemenge, der Bezugsvereinbarung (Rahmenvereinbarung oder Einzelabnahme) und der Nachfragemacht zurückzuführen. Die Einzelhandelspreise der Metzgereien sind bei Rind-, Schweine- und Lammfleisch rund 20-25 % höher als im Supermarkt und bis zu 50 % höher bei Geflügel und Fleischerzeugnissen.
40. Aus diesen Angaben zieht die Kommission die Schlußfolgerung, daß Metzgereien und Supermärkte zwei gesonderte Märkte bilden. Selbst wenn ein einziger Einzelhandelsmarkt bestehend aus Metzgereien und Supermärkten angenommen

^{*} Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein * gekennzeichnet.

⁸ Diese Zahl wurde von Danske Slagterier auf der Grundlage eigener Untersuchungen und Marketingaktivitäten ermittelt. Die zwei größten Metzgerverbände setzen die Gesamtzahl der dänischen Metzger mit 500 bis 550 an.

würde, hätte dies keinen Einfluß auf die wettbewerbsrechtliche Würdigung, da auf die Metzgereien nur ein Anteil von 10 % am gesamten Einzelhandelsmarkt entfällt.⁹

41. Einen vom Einzelhandel gesonderten Markt bildet der Verkauf über die Erzeuger. Dort werden größere Mengen (bis zu Hälften oder Viertel) der geschlachteten Tiere direkt an den Endverbraucher abgegeben. Während Supermärkte und Metzgereien Fleisch in unterschiedlichen Teilstücken verkaufen und damit dem Verbraucher die Möglichkeit bieten, relativ kleine Mengen zu erwerben (die üblicherweise der Menge für eine Familienmahlzeit entsprechen), muß Fleisch von landwirtschaftlichen Betrieben (auch wenn es zerlegt ist) aufgrund der größeren Abgabemenge im Tiefkühlgerät des Verbrauchers aufbewahrt werden. Diese Verkäufe stellen daher für den "typischen" Käufer kleiner Mengen ebensowenig wie für den in der Stadt lebenden Verbraucher keine direkte Substitutionsmöglichkeit dar.¹⁰
42. Abschließend ist festzustellen, daß der Catering-Markt und der Verkauf über die Erzeuger als gesonderte relevante Produktmärkte anzusehen sind. Gleiches gilt für Supermärkte und Metzgereien, wobei es für die wettbewerbsrechtliche Würdigung unerheblich ist, ob von einem einzigen oder zwei getrennten Einzelhandelsmärkten ausgegangen wird.

(c) Fleischerzeugnisse

43. Unter Fleischerzeugnissen ist Fleisch von Säugetieren oder Geflügel zu verstehen, dem in rohem, getrocknetem, geräuchertem oder gekochtem Zustand Zutaten wie Salz oder Gewürze zugesetzt wurden. Da das Gewicht des Fleischenderzeugnisses bis zu 20 % aus Zutaten besteht und häufig Fleisch unterschiedlicher Tierarten gemischt wird, müssen Fleischerzeugnisse nach Ansicht der Kommission von Frischfleisch unterschieden werden. Diese Auffassung wurde durch die Marktuntersuchung der Kommission bestätigt, bei der eine deutliche Mehrheit der Großhändler, Supermärkte, Verarbeitungsbetriebe und Fleischzerleger angab, daß Verbraucher bei einem Preisanstieg bei frischem Schweine- oder Rindfleisch um 5-10 % nicht auf Fleischerzeugnisse ausweichen würden. Der Endverbraucher sieht Fleischerzeugnisse überdies nicht als Schlachtfleisch an und kann bei einem Großteil der Fleischerzeugnisse die Qualitäten des verarbeiteten Fleisches (Magerkeit, Farbe, Zartheit, Rasse und sehr häufig noch nicht einmal die Tierart - Schwein, Rind, Geflügel) nicht beurteilen.
44. Angaben der Parteien zufolge können die Verarbeitungsbetriebe bei Fleisch aller Tierarten sämtliche Verarbeitungstechniken einsetzen (Trocknen, Räuchern, Kochen). Diese angebotsseitige Substituierbarkeit legt deshalb den Schluß nahe, daß es einen einzigen Markt für Fleischerzeugnisse gibt. Für die Beurteilung des vorliegenden Zusammenschlußvorhabens ist eine exakte Abgrenzung dieses Markts allerdings nicht erforderlich.

(d) Sammlung von Schlachtnebenerzeugnissen

⁹ Der Zusammenschluß ist auf dem gesonderten Markt der Metzgereien unbedenklich.

¹⁰ Den Haushaltspanel-Daten von GfK zufolge entfällt auf den Verkauf von Schweinefleisch in kleinen Mengen über landwirtschaftliche Betriebe ein Anteil von 0,1 % und auf den Rindfleischverkauf ein Anteil von 3,4 %. Beim Verkauf von sogenannten Schlachtpaketen hingegen stehen die Erzeugerverkäufe an der Spitze. Da die Parteien auf diesem Markt nicht aktiv sind, ist der Zusammenschluß hier unbedenklich.

45. Bei dieser Tätigkeit geht es um die Sammlung, Verarbeitung und Vermarktung von ungenießbaren Schlachtabfällen/Schlachtnebenenerzeugnissen von landwirtschaftlichen Betrieben und der Fleischindustrie sowie um die Sammlung und Vernichtung toter Tiere. Diese Nebenenerzeugnisse werden zu Fleischmehl, Knochenmehl, Tierfett, Blutprodukten und Häuten verarbeitet.
46. Das Gemeinschaftsrecht unterscheidet bei der Sammlung von Schlachtnebenenerzeugnissen zwischen gefährlichen Stoffen und wenig gefährlichen Stoffen. Nur zugelassene Verwertungsbetriebe dürfen gefährliche Stoffe entgegennehmen. Ein zugelassener Verwertungsbetrieb ist grundsätzlich verpflichtet, spezifiziertes Risikomaterial entgegenzunehmen und zu verarbeiten. Alle Teile eines geschlachteten Tieres, die nach der Schlachtung nicht von einem Tierarzt für unbedenklich erklärt worden sind, werden als gefährlich eingestuft. Als gefährlich gelten "von Natur aus" beispielsweise Blutabfälle, ohne Fremdeinwirkung gestorbene Tiere, Schweinehaar, auf den Boden gefallene Abfälle, zurückgewiesene Tierkörper.
47. Bei wenig gefährlichen Stoffen handelt es sich um Material, das getrennt und vom Tierarzt für unbedenklich erklärt worden ist. Hierzu zählen unter anderem Innereien, Kopf, Fett, Knochen, Schwarte und Blut. Diese Teile brauchen nicht unbedingt einem zugelassenen Verwertungsbetrieb überlassen zu werden, sondern können beispielsweise an Tierfutterhersteller geliefert werden. Würden diese potentiell wenig gefährlichen Stoffe jedoch nicht getrennt oder nicht von einem Tierarzt für unbedenklich erklärt, gelten sie ebenfalls als gefährlich.
48. Da gefährliche Stoffe nur an einen zugelassenen Verwertungsbetrieb geliefert werden dürfen, handelt es sich bei dem relevanten sachlichen Markt um den Markt für gefährliche Stoffe¹¹. Die Parteien stimmen dieser Schlußfolgerung zu.

(e) Schlußfolgerung

49. Aus dem Vorstehenden folgt, daß es für den Kauf von lebenden Schlachtschweinen und Schlachtrindern sowie für frisches Rind- und Schweinefleisch gesonderte Märkte gibt. Die Märkte für frisches Rind- und Schweinefleisch können darüber hinaus weiter untergliedert werden in den Verkauf an Verarbeitungsbetriebe und den Verkauf für den menschlichen Verzehr. Letzterer Teilmarkt untergliedert sich weiter in den Einzelhandelsmarkt und den Catering-Markt. Im Einzelhandel gelangt Frischfleisch über Supermärkte, Metzgereien und landwirtschaftliche Betriebe an den Endverbraucher. Ob Supermärkte und Metzgereien jeweils eigenständige Märkte bilden, braucht nicht entschieden zu werden, da dies aufgrund des begrenzten Anteils der Metzgereien am Einzelhandelsmarkt für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung nicht von Bedeutung ist. In bezug auf Schlachtnebenenerzeugnisse ist festzustellen, daß der relevante Markt der Markt für gefährliche Stoffe ist. Der Markt für die übrigen Produkte braucht nicht definiert zu werden.

¹¹ Der dänische Wettbewerbsrat gelangte in seiner Entscheidung vom 22. März 1995 zu demselben Ergebnis, das von der Berufungsinstanz am 9. Februar 1996 bestätigt wurde.

B. Relevante geographische Märkte

(a) Kauf von lebenden Schweinen zum Schlachten

50. Nach Ansicht der Parteien umfaßt der geographische Markt für lebende Schlachtschweine der nördliche Teil der Gemeinschaft, Dänemark, Deutschland, die Benelux-Länder und Südschweden¹². Dieser Definition des geographischen Markts liegen die Transportmöglichkeiten für lebendes Schlachtvieh zugrunde. Von den Parteien wird in diesem Zusammenhang angeführt, daß (i) die Transportkosten begrenzt seien (auf einer Strecke von 1 000 km würden die Kosten lediglich ca. 5-6 % des Warenwerts ausmachen; (ii) daß nach dem Gemeinschaftsrecht Tiere bei über achtstündigen Transporten zwar mit Futter und Wasser versorgt und Ruhepausen eingehalten werden müßten, ein 24-Stunden-Transport mit entsprechend ausgerüsteten Lkw jedoch möglich sei, wodurch die Transportstrecke auf 1 500-1 600 km ausgedehnt werden könnte einschließlich Beladen und Entladen; und (iii) daß der Hauptgrund für Streß nicht der Transport selbst, sondern das Be- und Entladen sei.
51. Die Parteien weisen ferner darauf hin, daß die Ausfuhr von lebenden Schlachtschweinen von Dänemark nach - vor allem - Deutschland von 188 000 Schweinen im Jahr 1996 auf ca. 307 000 im Jahr 1998 gestiegen ist. Wirtschaftlich sei der Transport lebender Tiere von Dänemark nach Deutschland dadurch begründet, daß deutsche Schlachtbetriebe beträchtliche Überkapazitäten aufwiesen (etwa 30 %) und deutsche Schlachtbetriebe wie auch andere Schlachtbetriebe in der Gemeinschaft mehr zahlen als dänische Schlachthöfe, obwohl Preisschwankungen in einem Mitgliedstaat auf andere Mitgliedstaaten übergreifen würden. Schließlich wird angeführt, daß mehr als 5 Mio. Schlachtschweine in einen anderen Mitgliedstaat verbracht werden. 1996 seien rund 2,8 Mio. Schlachtschweine aus den Niederlanden in andere Länder ausgeführt worden, davon allein 2 Mio. nach Deutschland (der Großteil dieser Ausfuhren dürfte an Schlachthöfe in einer Entfernung von 50 bis 80 km von der niederländischen Grenze gegangen sein), aber auch rund 360 000 Tiere nach Italien.
52. Die Ermittlungen der Kommission ergaben folgende Abgrenzung des räumlich relevanten Markts.
53. Das erste Kriterium ist das Einzugsgebiet, d. h. die Entfernung, aus der die Schlachtbetriebe die Schweine beziehen. Den Ermittlungen der Kommission zufolge kaufen dänische und ausländische Schlachtbetriebe 90 % der lebenden Schlachtschweine in einem Umkreis von 120 km ein.
54. In ihrer Stellungnahme (S. 37 f.) tragen die Parteien vor, daß allein aus diesem Umstand nicht auf einen gesonderten dänischen Markt für lebende Schweine geschlossen werden könne. Erstens schließe das beobachtete Einkaufsverhalten, Schweine aus der näheren Umgebung zu beziehen, angesichts der niedrigen

¹² Angaben der Parteien zufolge werden die Ausfuhren nach Schweden derzeit durch das dort geltende Veterinärrecht, insbesondere in bezug auf Salmonellen erschwert. In dem Maße, wie sich die dänischen "Salmonellen-Grenzwerte" den schwedischen Werten annähern, werden diese Bestimmungen jedoch an Bedeutung verlieren. Außerdem sind die veterinärrechtlichen Einfuhrbeschränkungen befristet. Die neue Brücke zwischen Dänemark und Schweden wird den Parteien zufolge den Transport von Schweinen aus und nach Schweden überdies erleichtern. Das Unternehmen Swedish Meats mit einem Anteil von 70 % an der Schweineschlachtung in Schweden erklärte bei der Anhörung allerdings, daß es keine dänischen Schweine kaufen werde.

Transportkosten eine effektive Substitution innerhalb des größeren nordeuropäischen Markts nicht aus. Zweitens spiegelt das auf die nähere Umgebung gerichtete Einkaufsverhalten historische Liefervereinbarungen wider; dem ließe sich nicht entnehmen, daß es in einem größeren Gebiet keinen tatsächlichen Wettbewerbsdruck gebe. Die Kommission ist hingegen der Auffassung, daß die Möglichkeiten für eine tatsächliche Substitution und ein hieraus resultierender Wettbewerbsdruck in einem größeren Gebiet für 94 % der dänischen Schweineerzeugung stark eingeschränkt sind, da die Mastbetriebe durch Verpflichtungen gegenüber ihren Genossenschaften gebunden sind (siehe unten). Auch auf der Grundlage eines Einzugsgebiets von 120 km ist die Versorgung dänischer Schlachtbetriebe mit ausländischen Schweinen und die Versorgung ausländischer Schlachtbetriebe mit dänischen Schweinen recht begrenzt, wie die nachstehenden Einfuhr- und Ausfuhrdaten belegen.

55. Es gibt in begrenztem Umfang dänische Ausfuhren von Schlachtschweinen, die fast ausschließlich für Deutschland bestimmt sind. Diese Ausfuhren hielten sich auch trotz der recht beträchtlichen Preisunterschiede zwischen Dänemark und Deutschland in den Jahren 1996 und 1997 in Grenzen. 1995 machten die Ausfuhren weniger als 1 % der gesamten Erzeugung aus. Der Preisunterschied zu Deutschland betrug damals 0,57 %. 1996 wurden bei einem Preisunterschied von 4,3 % 188 000 Schlachtschweine nach Deutschland ausgeführt, was einem Anteil an der dänischen Gesamterzeugung¹³ von weniger als 1 % entsprach. 1997 waren es 245 000 Schweine mit einem Anteil an der Gesamterzeugung von weniger als 1,3 % und einem Preisunterschied von 4,9 %¹⁴. 1998 wurden insgesamt 307 000 Schweine exportiert, deren Anteil an der Gesamterzeugung bei weniger als 1,6 % lag. Der Preisunterschied betrug in den ersten 37 Wochen 2,5 % (bezogen auf das ganze Jahr lagen die Preise in Dänemark um 0,24 % über den deutschen Preisen).
56. Die Parteien behaupten, daß die obengenannten Zahlen zwischen 1995 und 1998 einen deutlichen Anstieg der Ausfuhren nach Deutschland erkennen ließen und daß auch 1998, als der Preisunterschied deutlich geringer gewesen sei als in den Jahren 1996-1997, in denen die größeren Preisdifferenzen durch unvorhersehbare Faktoren (BSE und Schweinepest in den Niederlanden) bedingt waren, die Exporte insgesamt gestiegen seien.
57. Die Kommission räumt ein, daß die Exporte weiter gestiegen sind. Dennoch sind sie nach wie vor äußerst begrenzt, wenn man sie beispielsweise mit der Ausfuhr niederländischer Schweine nach Deutschland vergleicht. 1996 lag der Preis in Deutschland zum Beispiel nur um 1,5 % über dem Preis in den Niederlanden (gegenüber einer Differenz von 4,3 % zu Dänemark), dennoch wurden 1 916 201 Schlachtschweine aus den Niederlanden nach Deutschland exportiert. Dies entspricht einem Anteil an der niederländischen Gesamterzeugung von rund 15 % gegenüber dem Exportanteil an der dänischen Gesamterzeugung von weniger als 1 %. Hieraus läßt sich schließen, daß die über einen Zeitraum von drei Jahren deutlich höheren deutschen Preise keinen nennenswerten Einfluß auf die dänischen Exporte hatten.

¹³ Die Lieferungen von Schlachtschweinen an private Schlachtbetriebe sind in den Angaben für die gesamte dänische Schlachtschweinerzeugung nicht enthalten, weshalb der Prozentanteil mit "weniger als" angegeben wird.

¹⁴ Diese Differenz betrug zwischen April und Mai 1997 sogar rund 30 %, als die Preise in Deutschland und den Niederlanden aufgrund der Schweinepest in den Niederlanden ihren Höchststand erreichten.

58. Nach Dänemark werden praktisch keine Schlachtschweine eingeführt (1997 waren es fast 3 000 Schweine, 1998 nur 210 - alle aus Schweden). Vermutlich ist dies auf die Bestimmungen der Danske Slagterier zurückzuführen, mit denen "ansteckende Schweinekrankheiten" vermieden werden sollen. Danach müssen Schlachthöfe über Räumlichkeiten verfügen, um ausländische Schweine von dänischen trennen zu können. Für importierte Schweine gilt darüber hinaus ein Preisabschlag von ca. 20 %. Diese Bestimmungen untersagen, so die Parteien, nicht die Einfuhr von Schlachtschweinen, sondern stellen lediglich sicher, daß der veterinärrechtliche Status gemäß den tierärztlichen Genehmigungen des amerikanischen Landwirtschaftsministeriums (USDA) durch die betreffenden Schlachtbetriebe aufrechterhalten werden kann. Diese veterinärrechtlichen Genehmigungen lassen Importe aus Schweden, dem Vereinigten Königreich und Irland zu. Die Kommission räumt ein, daß diese Vorschriften Einfuhren durch die genossenschaftlich organisierten Schweineschlachtbetriebe theoretisch nicht untersagen, doch sie erschweren sie in der Praxis ganz erheblich. Die Parteien tragen weiter vor, daß private Schlachtbetriebe, von denen die meisten keine USDA-Genehmigung besitzen, Schlachtvieh ungehindert und ohne Preisermäßigung importieren dürften. Zu solchen Importen ist es in der Vergangenheit nicht gekommen, da die relativen Preise keinen Anreiz für die Einfuhr von Schweinen bieten. Die Kommission räumt ein, daß private Schlachtbetriebe, die einen Anteil am dänischen Markt von 4 % halten, demnach Schlachtvieh einführen dürfen. Es ist jedoch fraglich, ob die Organisationsstruktur dieser Betriebe, von denen der größte weniger als 200 000 Schweine jährlich schlachtet, solche Einfuhren ermöglicht.
59. Trotz der Möglichkeit für die den Parteien angeschlossenen Mitglieder, ihre Mitgliedschaft innerhalb von zwei Wochen nach Abschluß der Fusionsvereinbarung vom 29. September 1998 zu kündigen, hat sich kein Schweinemastbetrieb einer ausländischen Genossenschaft angeschlossen oder sich dem Exportgeschäft zugewandt. Die Parteien haben der Kommission mitgeteilt, daß Steff-Houlberg Mastbetriebe aus Jütland und Fünen als Mitglieder aufgenommen hat. Es wird erwartet, daß diese neuen Mitglieder mehr als 600 000 Schweine erzeugen werden.
60. Den Parteien zufolge ist dieser Aspekt nicht erheblich, da die deutschen Schweinepreise zu jener Zeit unter den dänischen Preisen lagen und die Erzeuger vor allem angesichts der instabilen Marktbedingungen sich eher abwartend verhielten. Die Kommission sieht darin mehr einen Ausdruck der von den dänischen Schweineerzeugern stets bevorzugten Stabilität langfristiger Vertragsbeziehungen (d. h. Mitgliedschaft in einer Genossenschaft - siehe unten) im Gegensatz zu den Chancen und Risiken des Spotmarkts (d. h. keine Mitgliedschaft in einer Genossenschaft). In der Vergangenheit hat sich gezeigt, daß schlechte Unternehmensergebnisse einer Genossenschaft stets zu einer Fusion "benachbarter" (dänischer) Genossenschaften geführt und die angeschlossenen Mastbetriebe nicht dazu veranlaßt haben, sich auf Lieferungen an private Schlachtbetriebe oder für den Export umzustellen.
61. Nach Ansicht der Kommission wird aus den genannten Faktoren die Bedeutung des Genossenschaftswesens für die Schweineschlachtung in Dänemark deutlich. Soweit es um den Bezug lebender Schweine in Dänemark geht, erstreckt sich der relevante

geographische Markt daher allenfalls auf Dänemark¹⁵. 94 % aller geschlachteten dänischen Schweine sind den vier dänischen Genossenschaften zuzurechnen. An dieser Zahl hat sich in mindestens fünf Jahren kaum etwas geändert. Die einer Genossenschaft angeschlossenen Mastbetriebe sind zur (a) ausschließlichen Lieferung gegenüber ihrer Genossenschaft verpflichtet, (b) haben eine Kündigungsfrist von 12-24 Monaten und (c) erhalten für die von ihnen gelieferten Schweine eine Prämie von 4-8 % ihrer Gesamtvergütung, die jedoch nur einmal jährlich gezahlt wird (siehe unten). Darüber hinaus unterliegen die Schweinepreise starken Schwankungen. Mastbetriebe müssen daher abwägen zwischen ihrer aktuellen Position als Mitglied einer Genossenschaft und ihrer Position ohne Mitgliedschaft in einer Genossenschaft unter relativ unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Der einer Genossenschaft angeschlossene Mastbetrieb hat daher nicht die Möglichkeit, sofort auf Preisänderungen am Markt zu reagieren. Der Umstand, daß der Mastbetrieb seine Kündigung vor dem letzten Quartal, in dem die Kündigung wirksam wird, noch zurückziehen kann, ändert nichts an diesem Sachverhalt, da nach wie vor nur einmal im Jahr gekündigt werden kann.

62. Bei der mündlichen Anhörung legten die Parteien Angaben vor, wonach die Preise für lebende Schweine in Dänemark in der Vergangenheit der Preisentwicklung in anderen nordeuropäischen Ländern gefolgt sind. Bei den Angaben handelte es sich unter anderem um eine Übersicht über die vierteljährliche Preisentwicklung bei lebenden Schweinen in Dänemark, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und Schweden, eine Gegenüberstellung der wöchentlichen Preise in Deutschland und Dänemark sowie eine Berechnung der Korrelationskoeffizienten auf der Grundlage der vierteljährlichen Durchschnittspreise für lebende Schweine in Dänemark und Deutschland (0,97), Dänemark und die Niederlande (0,98) und Dänemark und Schweden (0,93). Den Parteien zufolge belegen diese Zahlen eine ausgeprägte Tendenz der Schweinepreise zu einer gleichförmigen Entwicklung in den verschiedenen Ländern, was den Schluß nahelege, daß der Wettbewerbsdruck für eine Preisangleichung sorgt.
63. Die Kommission hat diese Angaben geprüft und ist zu dem Ergebnis gelangt, daß die Preisentwicklungen und Korrelationskoeffizienten keinerlei Wettbewerbsdruck auf die Parteien im dänischen Markt für lebende Schweine erkennen lassen. Es mag zwar gemeinsame Faktoren wie die Entwicklung der Futterpreise geben, die bis zu einem gewissen Grad für die Korrelationen verantwortlich sind. Von größerer Bedeutung ist jedoch, wie in Rdnr. 55 ausgeführt, daß die dänischen Exporte lebender Schweine lediglich zwischen 0 % und 2 % betragen. Das niedrige Exportniveau auch in Zeiten beträchtlicher Preisdifferenzen zwischen Dänemark und Deutschland ist in erster Linie auf die Vertragspflichten der Mastbetriebe zurückzuführen, die ihre Schweine an die genossenschaftlichen Schlachtbetriebe liefern müssen, denen sie angeschlossenen sind. Mastbetriebe haben deshalb in der Praxis nicht die Möglichkeit, bei kurzfristigen Preisdifferenzen ihre Schweine für den Export zu liefern. Folglich haben die Ausfuhren lebender Schweine keine Auswirkungen auf die dänischen Schweinepreise. Dies bedeutet, daß bei höheren Preisen in Deutschland die dänischen Preise nicht als Reaktion auf höhere Ausfuhren nach Deutschland steigen, weil die Beschränkungen, denen die Mastbetriebe unterliegen, solche Ausfuhren verhindern.

¹⁵ Es sei erwähnt, daß das Bundeskartellamt in einer Untersagungsentscheidung (Moksel/Südfleisch - 21. August 1997) zu dem Schluß gelangte, daß die räumlich relevanten Märkte bestimmten Regionen in Deutschland entsprachen.

64. Die Kommission stellte fest, daß die Korrelationen zwischen den dänischen Preisen für lebende Schweine und den Preisen in anderen Ländern weniger auf den Wettbewerbsdruck zurückzuführen sind als vielmehr auf die Art und Weise, wie die dänischen Preise berechnet werden. So handelt es sich bei dem in Dänemark wöchentlich ermittelten Preis um einen gewichteten Durchschnitt der Preise, die die Schlachtbetriebe auf ihren Exportmärkten für Schweinefleisch erzielen. Aufgrund des hohen Exportanteils wird der dänische Preis daher hauptsächlich durch die Exportpreise und weniger durch die Inlandspreise bestimmt. Der dänische Preis für lebende Schweine ist deshalb automatisch an die Preise für lebende Schweine auf den Exportmärkten gekoppelt. Mit anderen Worten, die Preisänderungen auf dem dänischen Markt für lebende Schweine ergeben sich aus den Preisänderungen auf den nachgelagerten ausländischen Märkten für frisches Schweinefleisch, die sich auf dem dänischen Markt für lebende Schweine in den wöchentlichen Preisnotierungen der Danske Slagterier niederschlagen. Die Preiskorrelationen erklären sich aus diesen Zusammenhängen. Gleichzeitig bedeutet dies allerdings auch, daß die Preiskorrelationen kein Nachweis dafür sind, daß der dänische Markt für lebende Schweine Teil eines größeren nordeuropäischen Markts für lebende Schweine ist.
65. Aus dem Vorstehenden läßt sich schließen, daß der Kauf von lebenden Schlachtschweinen auf Dänemark beschränkt ist.
- (b) Kauf von lebenden Schlachtrindern
66. Die Parteien vertreten den Standpunkt, daß aus denselben bereits bei der Abgrenzung des räumlichen Markts für Schlachtschweine angeführten Gründen, Nordeuropa auch für den Kauf von lebenden Rindern der relevante geographische Markt sei. Zwar seien die Transportkosten für Rinder etwas höher, doch sei der Transport von Rindern einfacher. Ihrer Einschätzung nach wird der Markt insgesamt wegen der gemeinschaftlichen Milchquoten und der erhöhten Ausfuhren männlicher Kälber von Dänemark in die Niederlande weiter zurückgehen.
67. Die Kommission hat die gleichen Faktoren wie bei Schlachtschweinen geprüft und ist zu dem Ergebnis gelangt, daß die Indizien für einen nationalen geographischen Markt weniger deutlich sind.
68. Das Einzugsgebiet für Rinder könnte etwas größer sein (bis zu 200 km). Angaben anderer Schlachtbetriebe zufolge könnte ein Transport über eine Strecke von 300 bis 350 km noch rentabel sein.
69. Nur die Hälfte der dänischen Schlachtrinder werden von Mitgliedern der drei dänischen genossenschaftlichen Rinderschlachtbetriebe (die Parteien und NV-OX¹⁶) erzeugt. Für die andere Hälfte der in Dänemark erzeugten Rinder bestehen demnach keine genossenschaftlichen Bestimmungen (Lieferpflichten, Kündigungsfristen). Bei der Schweineerzeugung sind dies nur 6 %.
70. Die Preisdifferenzen im Verhältnis zu Deutschland waren bei Rindern geringer als bei Schweinen. Trotzdem ist ein etwas stärkerer grenzüberschreitender Handel mit

¹⁶ Die drei Genossenschaften schlachten etwa 66 % der aus Dänemark stammenden Rinder. Dies bedeutet, daß rund 15 % der Schlachtrinder von Mastbetrieben geliefert werden, die den Genossenschaften nicht angeschlossen sind. Zwischen den Parteien und NV-OX sind im übrigen zur Zeit Verhandlungen über die mögliche Übernahme von NV-OX durch die Parteien im Gange.

Rindern festzustellen. 1997 wurden aus Dänemark rund 9 000 lebende Rinder ausgeführt, was 1,2 % der dänischen Erzeugung von 731 600 Schlachtrindern entspricht. Die Einfuhren nach Dänemark machten 1995 und 1996 etwa 1,5 % aus. Mit wenigen Ausnahmen waren die Preise in Dänemark im allgemeinen höher als in Deutschland.

71. Beide Parteien sind zudem in Norddeutschland aktiv, wo Vestjyske Slagterier einen Schlachthof betreibt und Danish Crown aufgrund vertraglicher Verpflichtungen eine beträchtliche Zahl von Rindern schlachten läßt.
72. Im Gegensatz zu den Schweinemastbetrieben müssen die dänischen Rindermastbetriebe keinen direkten Liefervertrag mit ausländischen Abnehmern schließen. Sie können ihre Rinder auf (dänischen) Rindermärkten verkaufen, auf denen derzeit annähernd 20 % der dänischen Rinder gehandelt werden. Zu diesen Märkten haben auch ausländische Käufer (sowie private Schlachtbetriebe und Supermärkte) Zugang.
73. Für die wettbewerbsrechtliche Würdigung dieses Falls ist es nicht erforderlich, den relevanten geographischen Markt definitiv zu bestimmen, da der Zusammenschluß auch auf dem kleinsten Markt, d. h. Dänemark, keine beherrschende Stellung begründen würde, durch die ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert würde.

(c) Frisches Schweinefleisch - Supermärkte

74. Die Parteien bringen vor, daß der geographisch relevante Markt für frisches Schweinefleisch angesichts des Schweinefleischhandels zwischen den Mitgliedstaaten (24 %) und der Regeln der GAP zumindest die Gemeinschaft erfasse und daß eine Tendenz in Richtung auf einen Weltmarkt bestehe. Noch vor einigen Jahren waren größere Unterschiede zwischen den in der Gemeinschaft, in Japan, in den USA oder in Osteuropa gekauften Erzeugnissen zu beobachten. Heute seien die meisten dieser Unterschiede wohl geringer. Auf diesen Märkten werden Schweinefleischerzeugnisse in verschiedenen Teilstücken gekauft, die aber nur geringfügige Abwandlungen des gleichen Basisprodukts seien.
75. Die Parteien spielen die Frage der nationalen oder geographischen Verbraucherpräferenzen für Fleisch herunter, die auf folgendes zurückzuführen sind:
 - a) die Absicht der Verbraucher, die inländische Landwirtschaft zu unterstützen: Die Parteien geben zu, daß in Zeiten einer Landwirtschaftskrise nationale Kräfte zur Unterstützung der inländischen Erzeuger mobilisiert werden können; derartige Einstellungen seien im allgemeinen jedoch kurzlebig, weil sich die sozialen Bindungen zwischen dem modernen Verbraucher und der heimischen Landwirtschaft lösen;
 - b) die Tradition: Der Einzelhandel richtet sich immer internationaler aus. Die Parteien steigern ihre Absätze in Deutschland und verweisen auf die umfangreiche Einfuhr von Rindfleisch und Fleischerzeugnissen nach Dänemark; und
 - c) den Grad des Verbrauchervertrauens in die Zuverlässigkeit oder Qualität des Erzeugnisses: hier geht die Bedeutung der geographischen Präferenzen (Herkunft des Fleisches) zugunsten objektiver Qualitätssicherungssysteme wie denjenigen im Einzelhandel des Vereinigten Königreichs zurück.

76. Nach Aussagen der Parteien bestehen keine Schranken für den Zutritt zum dänischen Markt. Hierzu wird angeführt, daß die Großhandelspreise in allen Mitgliedstaaten eine gleichartige Entwicklung aufweisen, daß die Veterinärkontrollen in den einzelnen Mitgliedstaaten auf Gemeinschaftsrecht beruhen und unterschiedslos gehandhabt werden und daß schließlich Schweinefleisch nach Dänemark eingeführt und an die Vertriebszentren der Supermärkte geliefert werden könnte, die dann das frische Fleisch an die einzelnen Läden weiterverteilen könnten. Deshalb sollte Dänemark nicht als gesonderter geographisch relevanter Markt betrachtet werden. Es bestehe vielmehr ein gemeinschaftsweiter Schweinefleischmarkt.
77. Durch die Nachprüfungen der Kommission hat sich diese Ansicht der Parteien nicht bestätigt. Auf dänisches Schweinefleisch entfiel in der Vergangenheit 99 % des Gesamtabsatzes von frischem Schweinefleisch in den dänischen Supermärkten. Dies hat sich auch nicht geändert, als die kurzfristigen Preisentwicklungen (über einen Zeitraum von drei bis sechs Monaten) in benachbarten Märkten spürbar unterschiedlich verliefen. Bei wirklich integrierten räumlichen Märkten wäre zu erwarten, daß kurzfristige Preisschwankungen wenigstens einige Handelsströme auslösen. Dies war jedoch nicht der Fall. Die Parteien haben auch Preisangaben vorgelegt, die auf den für die wichtigsten Teilstücke in Dänemark, Schweden, Deutschland und dem Vereinigten Königreich berechneten Preisen basieren. Den Parteien zufolge belegen diese Angaben eine parallele Preisentwicklung auf diesen Märkten. Auch geben die Parteien an, daß stets versucht werde, ein bestimmtes Produkt in einer bestimmten Woche auf dem Markt, auf dem der höchste Preis erzielt wird, zu verkaufen. Daher bewegten sich die Preise gleichläufig. Für die Kommission ist dieser Mechanismus einsichtig. Jedoch schließt er nicht aus, daß ein beherrschendes Unternehmen auf dem dänischen Schweinefleischmarkt einen geringfügigen, aber spürbaren Preisunterschied zwischen dem dänischen Markt und den Exportmärkten aufrechterhalten könnte, wenn Einfuhrschranken vorhanden sind (siehe unten). Daher kann diesen Preisangaben als Beweis für einen über Dänemark hinausgehenden Markt kaum zugestimmt werden.
78. Außerdem unterscheiden sich die Verbraucherpräferenzen verständlicherweise von einem Land zum anderen. Unterschiede bestehen auf allen Ebenen: (a) bevorzugte Schweinefleischart (mager/fett), verbunden mit dem Unterschied hinsichtlich des bevorzugten Schlachtgewichts der Schweine (leichtere Schweine in Dänemark als beispielsweise in Deutschland), (b) Unterschiede im typischen Verbrauch bestimmter Schweineteilstücke und (c) Unterschiede im Schneiden des gleichen Fleischstücks.
79. Darüber hinaus gibt es noch andere Gründe, aus denen in der Vergangenheit praktisch kein Schweinefleisch nach Dänemark eingeführt wurde:
80. Erstens können Einfuhren nicht einfach über die Vertriebszentren der Supermärkte weiterverteilt werden, wie die Parteien behaupten. Den Untersuchungen der Kommission zufolge hätte nur die größte Supermarktkette diese Möglichkeit und auch nur für einen Teil ihres Absatzes. Praktisch wird das gesamte in dänischen Supermärkten verkaufte frische Schweinefleisch von den Schlachthöfen direkt an die Läden geliefert, und zwar entweder von den Schlachthöfen selbst oder von Transportunternehmen im Auftrag der Supermärkte. Deshalb müßten die dänischen Supermärkte in zusätzliche Kühl- und Vertriebsanlagen investieren, um frisches Schweinefleisch einführen zu können.

81. Zweitens wird in Dänemark verkauftes frisches Schweinefleisch (ausländisches wie inländisches) tierärztlich auf eine besondere Salmonellenart DT 104 untersucht. Die Parteien haben hervorgehoben, daß dieser Test unterschiedslos gehandhabt werde. Jedoch nimmt kein anderes Land besondere Tests zur Feststellung dieser Salmonellenart vor. Außerdem gibt es nur in Dänemark und Schweden Programme zur Kontrolle des Salmonellengehalts in Schweinefleisch in Mastbetrieben und Schlachthöfen. Daher laufen Importeure (außer schwedischen Importeuren) im Vergleich zu dänischen Erzeugern größere Gefahr, daß ein Salmonellen-DT-104-Test positiv ausfällt, da sie keine Routinetests für ihre gesamte Produktion vornehmen. Auch verfügen sie über kein allgemeines Programm zur Senkung des Salmonellenwertes. Dieser Test ist daher eine weitere Schranke für die Einfuhr von frischem Schweinefleisch.
82. Schließlich haben dänische Verbraucher eine sehr starke Präferenz für dänisches Schweinefleisch. Dänische Supermärkte geben die Herkunft des Fleisches auf dem Erzeugnis an, was sie als eine wertvolle Information für ihre Kunden erachten. Aufgrund dieser Verbraucherpräferenz, die unter anderem auf dem Vertrauen in die strengen dänischen Veterinärvorschriften beruht, ist es extrem schwierig, Verbraucher zum Kauf von eingeführtem Frischfleisch zu ermuntern. Nach Ansicht einer eindeutigen Mehrheit der dänischen Supermärkte ist bei Schweinefleisch mehr als bei jeder anderen Fleischart die Herkunft ein relativ wichtiger bis sehr wichtiger Faktor bei der Kaufentscheidung des Durchschnittsverbrauchers (siehe auch Abschnitt VI.E.c).
83. Bei der Anhörung legten die Parteien Angaben von Danish Crown vor, aus denen hervorging, daß in der Vergangenheit die Preise für Frischfleisch in Ländern wie Dänemark, Deutschland, Schweden und Frankreich einen ähnlichen Verlauf nahmen. Insbesondere unterbreiteten die Parteien Schaubilder mit der vierteljährlichen Preisentwicklung von "Mittelstücken", Schinken, Vorderteilen und Lende in Deutschland, Dänemark, Schweden und Frankreich. Außerdem wurden Schaubilder mit der monatlichen Preisentwicklung für Nacken, Schultern und Kotelettsträngen in Dänemark und Deutschland vorgelegt. Schließlich legten sie eine Reihe von Korrelationskoeffizienten für diese Teilstücke zwischen den dänischen Preisen und den Preisen in Deutschland, Schweden und Frankreich vor. Diese Koeffizienten lagen in den meisten Fällen bei über 0,9. Den Parteien zufolge beweisen diese Angaben, daß die Großhandelspreise für frische Schweinefleischerzeugnisse in den einzelnen Ländern die ausgeprägte Tendenz aufweisen, sich mit der Zeit einander anzunähern. Dies deutet nach Ansicht der Parteien darauf hin, daß sich die Preise durch den Wettbewerbsdruck über die Grenzen hinweg angleicht.
84. Nach Meinung der Kommission ergibt sich aus den von den Parteien vorgelegten Daten nicht, daß der dänische Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Schweinefleisch Teil eines weiteren nordeuropäischen oder gemeinschaftsweiten Marktes für Schweinefleisch ist. Erstens stammen die Angaben nur von Danish Crown und geben daher nicht unbedingt die gesamte Marktlage wieder. Zweitens dürften die Korrelationen zumindest teilweise die Preisentwicklung bei den gemeinsamen Einsatzfaktoren der einzelnen Länder, z.B. Futtermittelpreise, widerspiegeln. Drittens beruhen die Preise in gewissem Umfang zum Teil auf Verkäufen an Verarbeiter und für den menschlichen Verzehr (Einzelhandel und Catering). Da für Verkäufe an Verarbeiter der Markt größer ist als Dänemark, erklärt sich daraus auch ein Teil der Korrelation zwischen den dänischen Preisen und den Preisen in anderen Ländern. Viertens, und dies ist der wichtigste Punkt,

korrelieren die dänischen Preise bis zu einem gewissen Grad automatisch mit den Ausführpreisen, was auf die Art und Weise zurückzuführen ist, wie die dänischen Schlachthöfe ihre Einnahmen optimieren. Nach Aussagen der Parteien verkaufen die Verkaufsabteilungen eines Schlachthofes eine bestimmte Fleischmenge immer dort, wo sie den höchsten Preis erzielen können. Dies schafft einen Anreiz für den Schlachthof, nicht zu einem Preis in Dänemark zu verkaufen, der niedriger ist als auf seinen Ausfuhrmärkten. Daher dürften sich die Preise in Dänemark den Preisen auf den Ausfuhrmärkten annähern.

85. Im vorliegenden Fall können frühere Preisbewegungen keineswegs als Beweis dafür herangezogen werden, daß zur Beurteilung der Wettbewerbseffekte des geplanten Zusammenschlusses der geographisch relevante Markt größer als Dänemark ist. Es bestehen wie bereits festgestellt, Handelsschranken. Deshalb belaufen sich die Einfuhren nur auf rund 1 % und kam es als Reaktion auf die kurzfristigen Preisdifferenzen zwischen Dänemark und anderen Ländern auch nicht zu Einfuhren. Somit ist es aufgrund der bestehenden Handelsschranken nicht glaubhaft, daß ein höherer Preis für frisches Schweinefleisch in Dänemark als beispielsweise in Deutschland Einfuhren und ein kurzfristiges Angleichen der dänischen an die deutschen Preise bewirken würde. Deshalb ist es angemessener, die Auswirkungen der Einfuhren unter potentielltem Wettbewerb zu bewerten. Es ist festzustellen, daß die Kommission es nicht für wahrscheinlich hält, daß ein beherrschendes Unternehmen durch Einfuhren bedrängt würde, wenn es versuchen sollte, auf dem dänischen Markt höhere Preise als auf seinen Ausfuhrmärkten zu praktizieren (siehe Abschnitt VI.E.c).

86. Abschließend ist festzustellen, daß frisches Schweinefleisch weltweit befördert und gehandelt wird. Deshalb könnte grundsätzlich frisches Schweinefleisch aus anderen Mitgliedstaaten in den dänischen Supermärkten den dänischen Verbrauchern angeboten werden. Es ist jedoch auch festzustellen, daß Einfuhrschranken bestehen; dadurch ist es nahezu unmöglich, daß Einfuhren kurzfristig einen Wettbewerbseffekt auf dem dänischen Markt für in Supermärkten verkauftes Schweinefleisch erzielen. Dies ergibt sich auch aus der Tatsache, daß internationale Preisschwankungen in der Vergangenheit nicht zu Einfuhren in den dänischen Markt geführt haben. Anstatt den Markt für Schweinefleisch als gemeinschaftsweiten Markt zu betrachten, ist es angemessener, den dänischen Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Schweinefleisch als gesonderten räumlich relevanten Markt anzusehen und die potentiellen Auswirkungen der Einfuhren unter potentielltem Wettbewerb zu beurteilen (siehe unten).

(d) Frisches Schweinefleisch - Verkauf beim Erzeuger und in Metzgereien

87. Diese Märkte sind nicht größer als Dänemark, da sie hauptsächlich von kleinen, lokalen privaten Schlachthöfen beliefert werden. Die Parteien sind auf dem Markt der Verkäufe beim Erzeuger nicht tätig.

(e) Frisches Schweinefleisch - der Cateringmarkt

88. Die konkurrierenden dänischen Schlachthöfe sind der Auffassung, daß wenigstens 85 % des an Caterer verkauften Schweinefleisches dänisches Fleisch ist. Die größeren Caterer gaben an, daß sie bis zu 20 % Einfuhrfleisch kaufen, die kleineren Caterer etwas weniger (Angaben des Jahres 1997 aus den Marktuntersuchungen der Kommission). Die Parteien behaupteten, daß auf der Grundlage einer Schätzung

ihrer eigenen Handelsvertreter und einiger Kontakte mit größeren Catering-Großhändlern Ende 1998 die Einfuhren rund 50 % des Gesamtabsatzes ausmachten¹⁷. Die Herkunft des Schweinefleisches ist den Aussagen der Großhändler zufolge ein maßgeblicher Faktor für die Kaufentscheidungen der Caterer, insbesondere bei staatlichen Einrichtungen und Krankenhäusern, für die es sehr wichtig ist. Doch keiner der Caterer unterrichtete den Endverbraucher über die Herkunft des Fleisches, und es wurden ihnen von den Kunden auch keine entsprechenden Fragen gestellt.

89. Für die Zwecke dieser Würdigung ist es nicht notwendig, zu einem endgültigen Schluß hinsichtlich des geographisch relevanten Marktes zu gelangen, da selbst auf dem kleinsten geographisch relevanten Markt, nämlich Dänemark, der Zusammenschluß nicht zu einer beherrschenden Stellung führen wird.

(f) Frisches Rindfleisch - Supermärkte

90. Aus den Untersuchungen der Kommission ergibt sich, daß in Dänemark eine starke Verbraucherpräferenz für Rindfleisch dänischer Herkunft besteht. Eine eindeutige Mehrheit der befragten dänischen Supermärkte, einschließlich der beiden größten Supermärkte, auf die etwa die Hälfte des Absatzes entfällt, halten die Herkunft des Rindfleisches für einen verhältnismäßig wichtigen bis sehr wichtigen Faktor bei der Kaufentscheidung des Durchschnittskunden. Außerdem hatte die BSE-Krise nahezu keine Folgen für den Rindfleischverbrauch in Dänemark. Dies ist wahrscheinlich auch auf das starke Vertrauen der Verbraucher in das dänische Veterinärsystem zurückzuführen.

91. Nachprüfungen der Kommission haben jedoch gezeigt, daß etwa 24 % des Verbrauchs von frischem Rindfleisch (Einzelhandel + Catering) durch Einfuhren gedeckt werden und die befragten Supermärkte rund 20 % Rindfleisch ausländischer Herkunft verkaufen. Obwohl Supermärkte ebenso wie Großhändler angegeben haben, daß trotz der starken Verbraucherpräferenzen für dänische Ware Rindfleisch eingeführt werden muß, weil nicht genügend hochwertiges dänisches Fleisch¹⁸ vorhanden ist, wird das eingeführte Rindfleisch im Supermarkt zu demselben Preis und in derselben Verpackung an den Verbraucher abgegeben. Dies dürfte darauf hindeuten, daß für den Verbraucher Alternativen vorhanden sind.

92. Man kann somit davon ausgehen, daß der geographisch relevante Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Rindfleisch größer als Dänemark ist.

(g) Frisches Rindfleisch - Verkäufe beim Erzeuger und in Metzgereien

93. Diese Märkte sind nicht größer als Dänemark, da sie hauptsächlich von kleinen lokalen privaten Schlachthöfen beliefert werden. Die Parteien sind auf dem Markt für Verkäufe beim Erzeuger nicht tätig.

¹⁷ In den Untersuchungen der Kommission haben sich diese Zahlen nicht bestätigt.

¹⁸ Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, daß sich die dänische Rinderwirtschaft hauptsächlich auf die Produktion von Milch und nicht von Fleisch konzentriert; das Ergebnis ist weniger zartes Fleisch.

(h) Frisches Rindfleisch - der Cateringmarkt

94. Die Herkunft des Rindfleisches ist den Großhändlern zufolge für die Kaufentscheidungen der Caterer entscheidend, insbesondere bei staatlichen Einrichtungen und Krankenhäusern, für die es sehr wichtig ist. Jedoch liegen die Einfuhren höher als in den Supermärkten. Außerdem unterrichtet kein Caterer den Endverbraucher über die Herkunft des Fleisches, und es wurden von ihren Kunden auch keine entsprechenden Fragen gestellt. Somit dürfte der geographisch relevante Cateringmarkt größer als Dänemark sein.

(i) Verkauf von Frischfleisch an Verarbeiter

95. Die Kommissionsuntersuchungen haben gezeigt, daß die Fleischverarbeiter im allgemeinen Fleisch von unterschiedlicher Herkunft beziehen. Der geographisch relevante Markt ist daher größer als der Inlandsmarkt.

(j) Verarbeitete Fleischerzeugnisse

96. Obwohl die Herkunft bei bestimmten Erzeugnissen als ein für die Auswahl entscheidender Faktor genannt wurde, dürfte die Verbraucherpräferenz insgesamt weniger bedeutsam sein als bei Frischfleisch. Auch wird die Herkunft des Produkts normalerweise nicht angegeben, und selbst wenn sie angegeben ist, wie bei dem im Vereinigten Königreich verkauften dänischen Bacon, ist dieser z.B. durch Bacon niederländischer Herkunft offenbar weitgehend substituierbar. Auch in Dänemark verkaufen die Supermärkte Fleischerzeugnisse aus Schweinefleisch, die direkt von ausländischen Verarbeitern geliefert werden, und Fleischerzeugnisse dänischer Verarbeiter, die kein Fleisch dänischer Herkunft enthalten. Der geographisch relevante Markt ist daher größer als der Inlandsmarkt.

(k) Sammlung von Schlachtnebenprodukten

97. Das Gemeinschaftsrecht verbietet die Ausfuhr von gefährlichen Stoffen. Andererseits können wenig gefährliche Stoffe ausgeführt werden, und es wird in gewissem Umfang wenig gefährliches Material nach Dänemark eingeführt.

98. Im Hinblick auf gefährliches Material kann geschlossen werden, daß für die Zwecke dieser Würdigung der geographisch relevante Markt vor allem Dänemark ist.

(l) Schlußfolgerung

99. Es kann geschlossen werden, daß der Markt für die Schlachtung lebender Schweine und der Markt für gefährliches Material nicht größer als Dänemark ist. Der Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Schweinefleisch ist Dänemark, während der Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Rindfleisch über Dänemark hinausgehen dürfte. Für die übrigen Erzeugnisse kann die Definition des geographisch relevanten Marktes offengelassen werden.

VI. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT UND DEM FUNKTIONIEREN DES EWR-ABKOMMENS

A. Die Gesamtmarktstruktur

100. In Dänemark bestanden 62 genossenschaftliche Schlachthöfe im Jahr 1960. Mit den Jahren ist die Zahl der genossenschaftlichen Schlachthöfe durch Zusammenschlüsse zurückgegangen. Zur Zeit gibt es in Dänemark vier genossenschaftliche Schlachthöfe für Schweine (Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg und TiCan) sowie 127 kleinere private Schlachthöfe. Auf die vier Genossenschaften entfallen 94 % der Schlachtungen von Schweinen, Sauen und Ebern dänischer Herkunft (1997 wurden 19 153 000 Schweine geschlachtet)¹⁹.
101. Danish Crown und Vestjyske Slagterier sind die weitaus größten Schlachtbetriebe in Dänemark. Ihr Gesamtumsatz liegt fast zehnmals höher als der Umsatz von Steff-Houlberg und über 30 mal höher als der von TiCan. Was den Marktanteil beim Kauf von Lebendschweinen betrifft, schlachten die Parteien fast sechsmal mehr Schweine als Steff-Houlberg und 15 mal mehr als TiCan. Danish Crown und Vestjyske Slagterier betreiben zwölf bzw. sieben Schlachthöfe, die alle im Westteil Dänemarks liegen. Steff-Houlberg hat zwei Schlachthöfe östlich des Großen Belt (Seeland und Bornholm) und TiCan einen Schlachthof im Nordwesten Dänemarks. Danish Crown und Vestjyske Slagterier sowie Steff-Houlberg unterhalten eigene Vertriebssysteme, die sich auf ganz Dänemark erstrecken, während TiCan kein eigenes Vertriebssystem besitzt.
102. Außerdem sind Danish Crown und Vestjyske Slagterier sowohl bei Schweine- als auch Rindfleisch vertikal integriert, d.h. sie sind auch auf den nachgeordneten Märkten für den Verkauf von Frischfleisch, die Fleischverarbeitung und den Fleischhandel tätig. Im Vergleich dazu ist TiCan weniger stark vertikal integriert als die Parteien. Die vertikale Integration in den privaten Schlachthöfen und bei NV-OX betrifft nur das Zerlegen der geschlachteten Tierkörper.
103. Beide Parteien halten eine bedeutende Aktien- oder Kontrollbeteiligung an zahlreichen Vertriebsgesellschaften, die neben ihren eigenen Produkten auch Erzeugnisse von anderen konkurrierenden dänischen Schweine- und Rinderschlachthöfen absetzen, vor allem auf Exportmärkten wie Resteuropa, Japan und die USA.
104. Es ist zu erwähnen, daß vor der Fusion zwei Hauptkanäle für das umfangreiche Ausfuhrgeschäft der dänischen Schweinefleisch-Genossenschaften bestanden (rund 85 % des Schweinefleisches werden ausgeführt). FOODANE ist eine vollständig von Vestjyske Slagterier kontrollierte Vertriebsgesellschaft, während ESS-Food den drei anderen Genossenschaften Danish Crown (zu 70 %), Steff-Houlberg (zu 17 %) und TiCan (zu 13 %) gehört. Zusätzlich zu ESS-Food laufen die Ausfuhren der beiden kleinen Genossenschaften über DAT-Schaub, Tulip International (ein Fleischverarbeitungsunternehmen von Danish Crown) und ihre Tochtergesellschaften. Deshalb werden die beiden verbleibenden genossenschaftlichen Schlachthöfe bei einem erheblichen Teil ihrer Ausfuhren von der fusionierten Einheit abhängen.

¹⁹ Wie bereits gesagt, belaufen sich die Ausfuhren auf insgesamt 1,6 %. Die übrigen 4 % der Schlachtungen (798 000 Schweine) werden in den 127 "privaten" Schlachthöfen geschlachtet, von denen nur neun ihr Fleisch ausführen dürfen. Diese neun zum Export zugelassenen Schlachthöfe schlachteten 1997 550 953 Schweine und die übrigen 118 zusammen 220 312 Schweine.

105. Wie bereits erwähnt, wird die aus dem Zusammenschluß hervorgehende Genossenschaft auch die alleinige Kontrolle über zahlreiche andere Unternehmen in verbundenen Märkten erwerben, mit denen die übrigen (genossenschaftlichen) Schweineschlachthöfe wichtige Handelsbeziehungen unterhalten: Schlachtnebenprodukte (daka), Därme (DAT-Schaub) und Verpackungsmittel usw. (SFK). Steff-Houlberg ist ein Mitglied von DAT-Schaub und SFK, während TiCan Mitglied von daka, DAT-Schaub und SFK ist.
106. Danske Slagterier (Dänischer Schinken- und Fleischrat) ist ein Verband, der aus den vier dänischen genossenschaftlichen Schweineschlachthöfen besteht und dessen Hauptziel die Wahrung von deren Interessen ist. Der Verwaltungsrat besteht aus zwölf Mitgliedern, von denen vier Mitglieder Vorsitzende der vier Genossenschaften sind; die anderen acht Mitglieder werden gemäß der Zahl der Schlachtungen in jeder Genossenschaft bestellt. Danish Crown stellte im Jahr 1998 fünf Mitglieder (einschließlich des Vorsitzenden), Vestjyke Slagterier vier Mitglieder (einschließlich des Vizevorsitzenden), Steff-Houlberg zwei Mitglieder und TiCan ein Mitglied. Somit werden die Parteien nach dem Zusammenschluß die eindeutige Mehrheit der Mitglieder stellen.
107. In ihrer Stellungnahme machten die Parteien geltend, daß alle Mitglieder von Danske Slagterier Minderheitsrechte in der Delegiertenversammlung, dem wichtigsten Entscheidungsgremium des Verbands, haben. Ein Beschluß kann nur mit Zustimmung einer Delegiertenmehrheit von mindestens zwei Mitgliedern gefaßt werden.
108. Erstens ist festzustellen, daß trotz der genannten Regel die Beschlüsse der Delegiertenversammlung mit einfacher Mehrheit gefaßt werden. Da die Delegierten von Danske Slagterier im Verhältnis zur Zahl der im vorangehenden Geschäftsjahr geschlachteten Schweine ernannt werden, werden die Parteien über eine eindeutige Stimmenmehrheit und daher die Möglichkeit haben, die Annahme jedes Vorschlags zu blockieren. Zweitens sind die Befugnisse der Delegiertenversammlung auf die Wahl des Abschlußprüfers, die Genehmigung des Jahresabschlusses, die Annahme eingebrachter Vorschläge, die Änderung der Satzung des Verbandes und die Abwicklung beschränkt, die jedoch eine Zweidrittelmehrheit erfordert. Außerdem kann die Delegiertenversammlung auf Vorschlag des Vorstands zwei Mitglieder des Vorstands wählen. Wird ein derartiger Vorschlag nicht unterbreitet, werden alle Mitglieder des Vorstands von den Mitgliedern gemäß einer Standardformel ernannt, die den Parteien die erwähnte Mehrheit verschafft. Der Verwaltungsrat kann über alle Fragen entscheiden. Die Beschlüsse ergehen mit einfacher Mehrheit. Auf dieser Ebene besteht kein Minderheitenschutz. Deshalb hätten die Parteien die Möglichkeit, jeden Beschluß anzunehmen und jederzeit sicherzustellen, daß von der Delegiertenversammlung kein gegenteiliger Beschluß angenommen wird. Vor diesem Hintergrund vertritt die Kommission die Ansicht, daß die Parteien in der Lage wären, entscheidenden Einfluß über Danske Slagterier auszuüben.
109. Die Geschäftstätigkeiten von Danske Slagterier erstrecken sich auf die gesamte Versorgungskette von der Rohstoffherzeugung bis zur Vermarktung. Sie umfassen ein nationales Aufzuchtprogramm, das zur Zeit von der dänischen Wettbewerbsbehörde geprüft wird, Veterinär- und Gesundheitsprogramme, Industrieforschung innerhalb des dänischen Fleischforschungsinstituts, Handel und Verbraucherinformationen und die Verkaufsförderung für dänisches Schweinefleisch auf den Exportmärkten. Diese Tätigkeiten werden aus drei Hauptquellen finanziert: eine

satzungsmäßige Erzeugerabgabe auf alle in Dänemark erzeugten Schlachtschweine, eine Befreiung von der dänischen Grundsteuer und eine Mitgliedsgebühr.

110. Somit übernimmt Danske Slagterier wesentliche Funktionen als ein sehr wichtiger integrierender Bestandteil des gesamten dänischen Schweinefleischsektors. Außerdem entstehen durch die Art und den Umfang dieser Tätigkeiten enge Verbindungen und gemeinsame Interessen zwischen den vier Genossenschaften. Nach dem Zusammenschluß wird Danske Slagterier von Danish Crown und Vestjyske Slagterier kontrolliert und damit auch der Tätigkeitsbereich der Hauptkonkurrenten Steff-Houlberg und TiCan, der von Danske Slagterier durchgeführt wird, einschließlich der Verkaufsförderung auf Exportmärkten.
111. Außerdem wurde im Rahmen von Danske Slagterier ein nationales Preisnotierungssystem eingeführt. Ein Preisausschuß setzt jede Woche einen Kilopreis fest, der vereinbarungsgemäß von den vier Genossenschaften an ihre Mitglieder zu zahlen ist. Dieser Preis wird auf der Grundlage der von den Genossenschaften tatsächlich erzielten Verkaufspreise berechnet. Jeden Mittwoch meldet jedes Unternehmen die für Schinken, Mittelstücke und Vorderteile erzielten Preise. Die Notierung wird jeden Freitag mit Wirkung ab der nächsten Woche veröffentlicht. Außerdem setzt Danske Slagterier andere Preisparameter wie Abzüge für ein Über-/Unterschreiten des Standardgewichts von 67 bis 78,9 kg je Schwein und die Zahlung für den Fleischanteil fest. Der Preisausschuß besteht aus dem Vorsitzenden und den geschäftsführenden Direktoren aller vier Genossenschaften.
112. Die Vereinbarung über das Preisnotierungssystem wurde von Danske Slagterier bei der Kommission angemeldet. Sie wird gegenwärtig im Rahmen eines gesonderten Verfahrens nach Artikel 85 EG-Vertrag geprüft. In diesem Zusammenhang wurde bereits ein Fristsetzungsschreiben versandt.
113. Da die Parteien nach dem Zusammenschluß in der Lage sein werden, Danske Slagterier zu kontrollieren, werden sie auch das Preisnotierungssystem kontrollieren.

B. Die Genossenschaftsstruktur

114. Den Parteien zufolge kontrollieren die Erzeuger die Genossenschaft und können daher jegliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung zu ihrem Nachteil verhindern. Dies würde bedeuten, daß die Beurteilung der Wettbewerbswirkung dieses Vorhabens auf die Erzeuger von der Würdigung auszuschließen wäre. Um die Stichhaltigkeit dieser Behauptung zu beurteilen, ist die dänische Genossenschaftsstruktur genauer zu betrachten.
115. Die dänischen Genossenschaften unterliegen im allgemeinen keinen besonderen gesellschaftsrechtlichen Vorschriften, und alle Bestimmungen über ihre Tätigkeiten finden sich daher in der Satzung der Genossenschaften. Das Hauptmerkmal einer dänischen Genossenschaft besteht darin, daß der Erzeuger sowohl Miteigentümer als auch Lieferant der Genossenschaft ist. Auf die größten Mitglieder entfallen erheblich weniger als 1 % der Gesamtlieferungen. Ein Mitglied ist verpflichtet, alle zur Schlachtung bestimmten Tiere ausschließlich an den Schlachthof zu liefern, während dieser seinerseits verpflichtet ist, die gesamte Erzeugung des Mitglieds

abzunehmen. Die genossenschaftlichen Schlachthöfe können auch Tiere von Nichtmitgliedern beziehen, was bei Schweinen jedoch selten vorkommt²⁰.

116. Jeder Mäster kann auf Antrag Mitglied einer Genossenschaft für eine Tierart werden. Für das Ausscheiden gelten jedoch strengere Vorschriften. Aufgrund der Satzung von Danish Crown und Vestjyske Slagterier können die Mitglieder die Genossenschaft nach einjähriger Kündigung jeweils zum 1. April verlassen. Somit muß der Mäster seinen Austritt 12 bis 24 Monate vorher bekanntgeben. Die Kündigung kann bis zu drei Monate vor Ablauf der Frist (1. April) zurückgezogen werden. Bei einem Wiedereintritt, ist er für einen weiteren vollen Kündigungszeitraum an die Genossenschaft gebunden.
117. Alle Mitglieder einer dänischen Genossenschaft erhalten denselben Grundpreis für ihre Lieferungen, d.h. den sich aus der wöchentlichen Notierung von Danske Slagterier ergebenden Preis (siehe Rdnr. 111). Zusätzlich zu diesem Grundpreis erhält das Mitglied auch einen Anteil am Gesamtgewinn der Genossenschaft, der einmal im Jahr ausgeschüttet wird. Dieser als "Restzahlung" oder "Bonus" bezeichnete Betrag wird von der Genossenschaft in DKK/kg für jedes Kilogramm des vom Landwirt in einem Jahr gelieferten Tierkörpergewichts festgesetzt. Die Restzahlung für Schweine belief sich in allen Genossenschaften im letzten Jahr auf 4 bis 8 % des dem Landwirt gezahlten Gesamtpreises je Kilogramm.
118. Obwohl Ähnlichkeiten zwischen der dänischen Genossenschaftsstruktur und den Genossenschaften in anderen Ländern bestehen, dürfte das dänische System dem Erzeuger mehr Zwänge auferlegen. Zur Veranschaulichung sei angeführt, daß eine niederländische Schlachthofgenossenschaft keine Lieferung auf Ausschließlichkeitsbasis und keine Kündigungsfrist für das Ausscheiden vorsieht, jedoch verpflichtet ist, die von den Mitgliedern angelieferte Menge abzunehmen. Liefert ein Mitglied seine gesamte Produktion an die Genossenschaft, hat es Anspruch auf eine jährliche Sonderzahlung. Jedoch macht diese Zahlung nur einen Bruchteil der Bonuszahlung einer dänischen Genossenschaft aus (0,4 HFL oder +/- 0,18 EUR je Schwein gegenüber 0,5 DKK je kg oder +/- 5 EUR je Schwein), wodurch die Lieferfreiheit des Mästers weitaus weniger eingeschränkt wird.
119. Die fusionierte Einheit wird insgesamt etwa 30 000 Mitglieder zählen, wodurch der unmittelbare Einfluß des einzelnen Erzeugers eingeschränkt wird. Die Mitglieder werden einer der zahlreichen Regionalversammlungen angehören, die unter anderem insgesamt 509 Mitglieder in den Delegiertenausschuß wählen. Jeder Mäster hat eine Stimme. Der Delegiertenausschuß ist das Entscheidungsgremium der Genossenschaft, das die Mitglieder des Verwaltungsrats ernennt und unter anderem über die Gewinnverwendung beschließt. Jedes Ausschußmitglied hat eine Stimme. Die Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit gefaßt, außer bei Beschlüssen über die Änderung der Satzung und Zusammenschlußvorhaben, wozu eine Zweidrittelmehrheit erforderlich ist. Daher kann das Stimmrecht eines Mitglieds nicht unmittelbar ausgeübt werden, sondern nur durch eine bestimmte Anzahl gewählter Vertreter. Somit kann der einzelne Mäster keinen echten unmittelbaren Einfluß auf das Geschäftsgebaren der Genossenschaft und geschweige eine Kontrolle ausüben.

²⁰ Von den vier Genossenschaften hat nur Danish Crown in den Jahren 1995, 1996 und 1997 geringfügige Schweinelieferungen von Nichtmitgliedern erhalten (zwischen 22 836 und 31 935 von insgesamt 9,5 Millionen).

120. Der Genossenschaft gehört nicht der einzelne Landwirtschaftsbetrieb und sie übernimmt keine Haftung für die Geschäfte des Mästers. Somit sind die Mastbetriebe und die Genossenschaft getrennte rechtliche und wirtschaftliche Einheiten, und der Kauf und Verkauf von Schweinen und Rindern erfolgt nicht innerhalb einer Gruppe. Bei der Bewertung der wettbewerblichen Auswirkungen dieses Vorhabens ist es daher notwendig, auch die Einkaufsposition des Zusammenschlusses gegenüber den dänischen Schweinemästern einschließlich der Genossenschaftsmitglieder zu berücksichtigen.

C. Der Kauf von Lebenschweinen zur Schlachtung

(a) Marktanteile

121. Die neue Einheit würde 76 % der Produktion dänischer Lebenschweine (Sauen und Eber) zum Schlachten abnehmen, womit erhebliche Marktanteile (Danish Crown hält zur Zeit einen Marktanteil von 47 % und Vestjyske Slagterier von 29 %) entständen. Die beiden anderen genossenschaftlichen Schlachthöfe hätten als nächste Wettbewerber Marktanteile von 13 % (Steff-Houlberg) bzw. 5 % (TiCan). In der Vergangenheit sind diese Marktanteile sehr stabil geblieben²¹. Die übrigen 127 privaten Schlachthöfe kaufen und schlachten 4 % der dänischen Schlachtschweine; 1,6 % der dänischen Schweine werden exportiert.

(b) Tatsächlicher Wettbewerb

122. Die privaten dänischen Schlachthöfe sind keine realistischen Alternativen zu dem neuen Zusammenschluß. Die 118 kleinen Schlachthöfe schlachten durchschnittlich weniger Schweine, als vom normalen dänischen Mäster erzeugt werden. Selbst die neun Schlachthöfe mit Ausfuhrlinien wären als ernsthafte Alternative zu der neuen Einheit zu klein, da auf die größten dieser Schlachthöfe nur rund 0,8 % der gesamten Schlachtungen entfallen. Steff-Houlberg und TiCan werden in Zukunft keine ernsthaften Alternativen für die Parteien darstellen, da sie die Entstehung einer beherrschenden Marktstellung nicht verhindern könnten. Beide Unternehmen arbeiten mit voll ausgelasteter Kapazität. TiCan hat eine mehrjährige Warteliste mit begrenzten Ausbaumöglichkeiten, da sein Schlachthaus inmitten einer Stadt gelegen ist. Die Aufnahme neuer Mitglieder durch Steff-Houlberg infolge des von den Parteien vereinbarten Zusammenschlusses hat die Möglichkeiten dieses relativ gering investierenden Unternehmens zur Kapazitätsausweitung ausgeschöpft.

123. Die Parteien geben an, daß die Kapazität mit geringen Kosten erweitert werden könnte (es wurden Kostenkalkulationen vorgelegt) und daß die Kapazitäten bei entsprechenden Rohstofflieferungen ausgebaut würden. Die Kommission bestreitet nicht, daß die Kapazität in Dänemark parallel zur Erhöhung der Schweineproduktion zugenommen hat. Jedoch ist zu unterscheiden zwischen der Verpflichtung der Genossenschaftsschlachthöfe, ihre Kapazität zu vergrößern, um die Mehrproduktion ihrer vorhandenen Mitglieder aufzunehmen, und einer Kapazitätserweiterung für die Lieferungen neuer Mitglieder. Eine solche Erweiterung würde nur erfolgen, wenn die Schlachthöfe sicher sein können, daß die Liefermengen kurz- bis mittelfristig zunehmen. Da potentielle neue Mitglieder normalerweise die Kündigungsfristen einhalten müssen, wenn sie vorher Mitglied

²¹ Gemäß den Angaben der Parteien haben sich die Marktanteile eines einzelnen Unternehmens (einschließlich der Marktanteile der Unternehmen vor der Fusion) über einen Zehnjahreszeitraum um höchstens 4 % verändert.

einer anderen Genossenschaft waren, ist keineswegs sicher, daß ein Schlachthof die entsprechenden Lieferungen erhalten würde, nachdem seine Kapazität erhöht worden ist. Eine derartige Investition würde ein erhebliches Risiko in sich bergen, da hohe Vorleistungen entstünden. Es ist darauf hinzuweisen, daß die Schweineproduktion in Seeland, dem Einzugsgebiet von Steff-Houlberg, im Verhältnis zur Schweineproduktion in Gesamtdänemark abgenommen hat. Dieser Rückgang wurde, wie bereits gesagt, dadurch ausgeglichen, daß rund 600 000 Schweine von Mitgliedern erzeugt wurden, die von der Möglichkeit Gebrauch gemacht haben, Danish Crown oder Vestjyske Slagterier in den zwei Wochen nach der Bekanntgabe der Fusion zu verlassen, um sich Steff-Houlberg anzuschließen. Angesichts dieser zusätzlichen Lieferungen war es Steff-Houlberg nicht möglich, seine Kapazität mit relativ geringen Investitionskosten zu steigern. Daher ist es unwahrscheinlich, daß Steff-Houlberg seine Kapazitäten erheblich vergrößern würde, um die Lieferungen neuer Mitglieder aufzunehmen.

124. Zusammenfassend ist festzustellen, daß die derzeitigen Wettbewerber nicht in der Lage wären, die Entstehung einer beherrschenden Stellung zu verhindern.

(c) Potentieller Wettbewerb

125. Eine der Folgen der ausschließlichen Lieferpflicht für Mäster, die Mitglieder der Genossenschaften sind (und auf die 94 % der dänischen Schweineproduktion entfallen), besteht darin, daß andere dänische oder ausländische Schlachthöfe keine Lieferungen erhalten können oder die derzeitigen Lieferungen dänischer Lebendschweine nicht steigern können, weil die Landwirte nur an ihre jeweilige Genossenschaft liefern dürfen. Nur wenn sie ihre Mitgliedschaft beenden, könnten sie ausführen oder ein privates Schlachthaus bzw. eine der anderen dänischen Genossenschaften beliefern (sofern sie freie Kapazitäten haben). Die Beendigung der Mitgliedschaft würde aber 12 bis 24 Monate in Anspruch nehmen.

126. Außerdem würden dem Mäster bei einem Wechsel bestimmte Kosten entstehen. Wenn er eine dänische Genossenschaft als Nichtmitglied beliefert, so verliert der Mäster den jährlichen Gewinnanteil von 4-8 % der Gesamtzahlungen an die Mitglieder. In der Praxis steht er damit vor der Wahl, entweder Mitglied seiner Genossenschaft zu bleiben oder seine gesamte Produktion nach Deutschland auszuführen (die Genossenschaft Swedish Meats, auf die 70 % der Schlachtungen in Schweden entfallen, kauft keine eingeführten Schweine). Es überrascht daher nicht, daß die Ausfuhren lebender Schlachtschweine aus Dänemark trotz relativ langer Zeiträume mit erheblich höheren Preisen in Deutschland, wo die Kapazität der Schlachthöfe zur Zeit nicht voll ausgelastet ist, so gering sind. Somit hat die überwiegende Mehrheit der dänischen Schweinemäster keine echte Alternative zur Mitgliedschaft in ihrer Genossenschaft.

127. Die Parteien haben angegeben, daß die in Genossenschaften zusammengeschlossenen dänischen Schweinemäster über die Preise für Lebendschweine in Deutschland sehr gut unterrichtet sind, daß die Ausfuhrinfrastruktur (Transportunternehmen, die auch als Mittelsmänner fungieren) vorhanden ist und daß längerfristige Lieferverträge ausgehandelt werden könnten. Damit soll gesagt werden, daß Ausfuhren nach Deutschland eine realistische Form potentiellen Wettbewerbs seien. Doch ist der deutsche Markt weitgehend ein "Spot-Markt". Die deutschen Schlachthöfe stehen durch ihre (wöchentlich) festgesetzten Ankaufspreise im Wettbewerb mit benachbarten Schlachthöfen und die Mäster entscheiden selbst, an

wen sie gemäß den jeweiligen Preise liefern wollen. Dies sind vollkommen andere Verhältnisse als in Dänemark. Es wäre daher für einen dänischen Mäster eine sehr bedeutsame Entscheidung, sich in das deutsche System zu integrieren. Wegen der mit einer solchen Entscheidung verbundenen Ungewißheiten und Risiken dürfte es unwahrscheinlich sein, daß der deutsche Markt zu einer attraktiven Alternative wird. Selbst die Genossenschaftsmäster, die den deutschen Markt testen wollen, hätten aufgrund der ausschließlichen Lieferpflicht und der langen Kündigungsfrist dabei erhebliche Schwierigkeiten.

(d) Schlußfolgerung

128. Somit würde der Zusammenschluß nach Ansicht der Kommission zur Entstehung einer beherrschenden Stellung auf dem dänischen Markt für den Kauf von Lebenschweinen zur Schlachtung führen. Die Bedenken der Kommission hinsichtlich der Entstehung dieser beherrschenden Stellung beziehen sich nicht darauf, daß die Parteien als Nachfragemonopol Gewinne von ihren Lieferanten erzwingen können, die wiederum an die Mitglieder in Form einer "Restzahlung" oder eines "Bonus" verteilt würden. Sie gelten vielmehr (a) der Kontrolle der Parteien über die Innovation in der dänischen Schweineindustrie, (b) der Verringerung der Entscheidungsalternativen der Erzeuger und (c) den Möglichkeiten der Parteien, private Schlachthöfe aus dem Geschäft zu drängen. Letztere Strategie würde die Parteien in die Lage versetzen, die Marktanteile der privaten Schlachthöfe sowohl auf dem dänischen Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Schweinefleisch als auch auf dem Markt für den Kauf von Lebenschweinen zu übernehmen.
129. In den letzten Jahren gab es eine Tendenz zu mehr Innovation in der Produktentwicklung, der Schweinezucht bei den Futtermitteln und in anderen Bereichen. Dies wird darauf zurückgeführt, daß die Verbraucher eine größere Vielfalt von Erzeugnissen als früher nachfragen (z.B. organische Erzeugnisse). Die Parteien gaben an, daß sie bei Ausfuhrerzeugnissen ebenso wie bei Erzeugnissen für den Inlandsmarkt an der Spitze der Produktinnovation stehen und keinen Grund sehen, warum sie von dieser Strategie abgehen sollten.
130. Die Parteien werden jedoch die Kontrolle über die Innovation in der dänischen Schweineerzeugung übernehmen. Genossenschaften, die besondere Verfahren für die Züchtung spezieller Schweinearten einführen wollen (Schweine aus biologischer Zucht bzw. Freilandhaltung), müssen die vom Verwaltungsrat von Danske Slagterier genehmigten Preisregeln für die Abnahme derartiger Schweine beachten. Da die Parteien den Verwaltungsrat kontrollieren, haben sie die Möglichkeit, die Innovation in der dänischen Schweineerzeugung ebenfalls zu kontrollieren. Wegen der dänischen Präferenzen für inländisches Fleisch (siehe unten), könnte dies zu weniger Innovationsaufwand im Hinblick auf den besonderen Bedarf des dänischen Markts führen. In dieser Hinsicht ist festzustellen, daß einige dänische Supermärkte in der Vergangenheit direkte Verbindungen mit den Mästern (außerhalb der Genossenschaften) aufgenommen haben, um neue Produkte nach ihren Spezifikationen zu entwickeln.
131. Außerdem wird der Zusammenschluß die Entscheidungsfreiheit der Mäster erheblich einschränken. Vor dem Zusammenschluß hatte ein Mäster wenigstens die Wahl, entweder Danish Crown oder Vestjyske (beide mit Standort in Jütland) zu beliefern. Wenn eine der Genossenschaften weniger Gewinne erwirtschaftete als

andere oder wenn eine (beträchtliche) Minderheit der Mitglieder unzufrieden mit der Geschäftsstrategie war, konnten sie ihre Mitgliedschaft beenden und einer anderen Genossenschaft beitreten. Nach dem Zusammenschluß würde einer beträchtlichen Minderheit der Mitglieder der neuen Einheit faktisch keine Alternative verbleiben. Wie bereits gesagt, arbeiten die beiden verbleibenden Genossenschaften Steff-Houlberg und TiCan mit voller Kapazitätsauslastung und haben Wartelisten und sind die privaten Schlachthöfe keine echte Alternative. Nach dem Zusammenschluß wären die vorhandenen Mitglieder daher effektiv an die neue Einheit gebunden.

132. Die 127 privaten Schlachthöfe, die zusammen 4 % der dänischen Schweineerzeugung schlachten, halten einen Anteil von weniger als 40 % des Inlandsmarkts für den Verbrauch frischen Schweinefleischs (Einzelhandel + Catering). Die neun Schlachthöfe mit Ausfuhrlizenz, auf die drei Viertel der Produktion der privaten Schlachthöfe entfallen, sind in ihrer Belieferung von einer sehr begrenzten Anzahl von Mästern abhängig. Weil die neue Einheit einen Teil dieser begrenzten Produktmenge übernimmt, könnte sie sowohl ihren Anteil am Inlandsmarkt für frisches Schweinefleisch als auch ihren Marktanteil auf der Einkaufsebene erheblich steigern. Es ist festzustellen, daß (a) Lieferungen von diesen Anbietern die einzige Möglichkeit für eine Genossenschaft sind, kurzfristig neue Lieferungen dänischer Schweine zu erhalten, da alle anderen Mäster an eine Genossenschaft gebunden sind, und daß (b) die Kapazitätsauslastung für die Rentabilität sehr wichtig ist, da die privaten Schlachthöfe noch verwundbarer werden, wenn einer ihrer wenigen großen Lieferanten ausfällt. Außerdem könnte die neue Einheit durch Verträge mit Nichtmitgliedern über die Produktion von Schweinen besonderer Zucht diesen Erzeugern einen höheren Preis zahlen, ohne die Kaufpreise generell anzuheben, und gleichzeitig die zunehmende Nachfrage auf dem Markt für derartige Produkte befriedigen, ohne die Genossenschaftsstruktur des Unternehmens zu zerstören. Als eine rationale Strategie der neuen Einheit dürfte sich daher ergeben, daß sie ihre wirtschaftliche Macht auf dem Markt für den Kauf von zur Schlachtung bestimmten Lebendschweinen ausübt, indem sie Mästern, die gegenwärtig ökonomisch schwache private Schlachthöfe beliefern, höhere Preise bieten, so daß diese Schlachthöfe ihre Geschäftsgrundlage verlieren und sie aus dem Markt gedrängt würden.
133. In ihrer Erwiderung brachten die Parteien vor, daß es der Satzung zuwiderliefe, wenn Mästern, die private Schweineschlachthöfe beliefern, höhere Preise geboten würden und daß kein den Parteien angehörendes Mitglied einwilligen würde, Nichtmitgliedern derartige Verträge vorzuschlagen. Außerdem seien der Satzung von Danske Slagterier zufolge die Genossenschaften verpflichtet, ihre Abrechnungsregeln ebenso wie die wöchentliche Preisnotierung zu befolgen. Diese vom Verwaltungsrat von Danske Slagterier angenommenen Regeln sehen vor, daß alle Mitglieder gemäß der wöchentlichen Notierung bezahlt werden und daß Nichtmitglieder keine höhere Bezahlung erhalten dürfen.
134. Die Kommission ist nicht der Ansicht, daß die Abrechnungsregeln eine unterschiedliche Bezahlung der Mäster unbedingt ausschließen. Wie bereits gesagt, wurde die Abrechnungsregelung einschließlich der wöchentlichen Preisnotierung der Kommission nach Artikel 85 EG-Vertrag notifiziert, woraufhin ein Fristsetzungsschreiben versandt wurde. Es fragt sich daher, ob diese Regeln eine unanfechtbare Grundlage für das Argument der Parteien sind. Außerdem wird in der Satzung nur auf die Abrechnungsregeln Bezug genommen. Diese Regeln werden vom Verwaltungsrat von Danske Slagterier angenommen und können von ihm

geändert werden, ohne daß eine Änderung der Satzung notwendig würde. Es ist zu bedenken, daß die Parteien eine deutliche Mehrheit der Mitglieder des Verwaltungsrats stellen und daher die Abrechnungsregeln jederzeit ändern könnten. Nach den geltenden Regeln kann ein Schlachthof nach Genehmigung durch Danske Slagterier (Verwaltungsrat) Sonderverträge für die Produktion bestimmter Schweinearten abschließen und den Landwirten über die wöchentliche Preisnotierung hinausgehende Zusatzzahlungen leisten, um ihre Mehrkosten für die Erzeugung derartiger Schweine auszugleichen. Die Parteien behaupten, daß Nichtmitgliedern derartige Verträge nicht angeboten werden können, weil sie sonst einen über der wöchentlichen Notierung liegenden Preis erzielen würden, so daß die Prämie nicht nur die tatsächlichen Kosten decken, sondern auch einen zusätzlichen Preisanreiz enthalten würde. Selbst wenn man dieser Auslegung zustimmt, könnten die derzeitigen Abrechnungsregeln geändert werden, so daß solche Verträge mit Nichtmitgliedern geschlossen werden könnten, wenn dies nach Ansicht der Parteien in ihrem geschäftlichen Interesse liegt. Schließlich ist nicht ersichtlich, warum es nicht im Interesse der Mitglieder läge, kurzfristig die Zahlung einer Prämie an Nichtmitglieder zu akzeptieren, wenn dadurch die Genossenschaft zum Vorteil aller Mitglieder ihren Anteil am dänischen Markt steigern könnte.

D. Der Kauf von Lebendrindern zur Schlachtung

(a) Marktanteile

135. Selbst wenn der geographisch relevante Markt auf Dänemark begrenzt ist, würde, wie bereits gesagt, der Zusammenschluß keine beherrschende Stellung begründen, durch die ein wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des gemeinsamen Marktes erheblich beschränkt würde.
136. Als Ergebnis des Zusammenschlusses werden die Parteien 58 % der dänischen Lebendrinder zur Schlachtung kaufen. Die Zunahme der Marktanteile wäre erheblich, da Vestjyske Slagterier derzeit einen Marktanteil von 36 % besitzt, während Danish Crown über einen Marktanteil von 22 % verfügt. Da 45 % der Lieferungen von Rindern an Danish Crown von Nichtmitgliedern stammen, entfallen auf die "garantierten" Lieferungen von Mitgliedern der Genossenschaft an die Parteien 48 % der dänischen Lebendrinder zum Schlachten. Die nächstfolgenden Wettbewerber schlachten 9 % bzw. 8 % der dänischen Lebendrinder. NV-OX ist ein Wettbewerber mit einem Anteil von 8 %, mit dem die Parteien über einen Zusammenschluß verhandeln. Kommt der Zusammenschluß zustande, würden die Parteien ihren Marktanteil um weitere 4-5 % durch direkte Lieferungen der Mitglieder und Nichtmitglieder der Genossenschaft erhöhen²². Die sechs übrigen Schlachthöfe mit einer Ausfuhrlicenz halten einen Marktanteil von 1-3 %. Die restlichen 10 % der Schlachtungen entfallen auf nichtexportierende Schlachthöfe und auf Schlachtungen in den landwirtschaftlichen Betrieben. Steff-Houlberg und TiCan schlachten keine Rinder.

²² Die Parteien haben angegeben, daß sie kein Interesse an den übrigen Lieferungen haben, die auf Lebendrindermärkten gekauft werden.

(b) Keine erhebliche Beschränkung des tatsächlichen Wettbewerbs selbst auf dem dänischen Markt

137. Die übrigen Rinderschlachthöfe haben zusammen Marktanteile von weniger als 10 %; mit Ausnahme von NV-OX handelt es sich dabei um private Schlachthöfe²³, deren Wettbewerbsnachteil darin besteht, daß ihre Belieferung weniger sicher ist als die Belieferung der Parteien, die sich auf die garantierten Lieferungen ihrer Mitglieder verlassen können.
138. Die Rindererzeugung in Dänemark nimmt jedoch ab und wird wohl weiterhin abnehmen, während der Verbrauch stabil ist. Die privaten Schlachthöfe haben Zugriff auf die Hälfte der in Dänemark von Nichtmitgliedern einer Genossenschaft erzeugten Rinder gegenüber lediglich 6 % der Schweineerzeugung. Aus Sicht der Erzeuger ist davon auszugehen, daß die eine Genossenschaft beliefernden Nichtmitglieder und die genossenschaftlichen Rindererzeuger (bzw. eine erhebliche Minderheit²⁴ unter ihnen) echte Alternativen haben, indem sie ihre Produktion auf Lebendviehmärkten, wo bereits 20 % der Rinder verkauft werden (normalerweise an private Schlachthöfe, Supermärkte und möglicherweise Exporteure)²⁵, oder direkt an private Schlachthöfe verkaufen.
139. Außerdem ist einer der größeren dänischen Supermärkte auf diesem Markt tätig. Er kauft dänische Rinder auf den Rindermärkten und läßt sie auf vertraglicher Basis in privaten Schlachthöfen schlachten. Außerdem ist er unmittelbar an der Auftragsherstellung von Kälbern beteiligt.
140. Selbst wenn der geographisch relevante Markt Dänemark ist, ist hieraus zu schließen, daß der Zusammenschluß nicht zu einer beherrschenden Stellung führen würde, die den tatsächlichen Wettbewerb erheblich beschränken würde.

E. Dänischer Markt für in Supermärkten verkauftes frisches Schweinefleisch

(a) Marktanteile

141. Nach Angaben der Parteien macht der gesamte dänische Markt für frisches Schweinefleisch (Einzelhandel + Catering) wenigstens 111 000 t aus. Die Kommission hat versucht, diese Zahl nachzuprüfen und festzustellen, welche Unsicherheitsfaktoren diese Angaben beeinträchtigen. Die Marktuntersuchungen der Kommission haben bestätigt, daß die Zahl von 111 000 t eine realistische Größe für den dänischen Gesamtverbrauch von frischem Schweinefleisch ist.
142. Die Parteien haben bezweifelt, daß die Berechnung des Absatzes von frischem Schweinefleisch für den Endverbrauch in allen Teilen zuverlässig sei (siehe Tabelle im Anhang), vor allem was die Zahl von nur 1 % der Einfuhren in den Supermärkten betrifft. Sie stellten in Frage, ob die Kommission die geschätzten Gesamteinfuhren von 42 000 t Schweinefleisch in Dänemark (1997) korrekt auf die

²³ Der Schlachthof mit einem Marktanteil von 9 % ist ein öffentlicher Schlachthof.

²⁴ Die Strategie einer Genossenschaft kann durch die Mehrheit ihrer Mitglieder geändert werden.

²⁵ Im Laufe der Untersuchungen wurden Bedenken geäußert, daß die Parteien den gesamten hochwertigen dänischen Rinderbestand aufkaufen und dadurch den Zugang zu diesem Rohstoff abschotten würden. Nach Ansicht der Kommission ist dies nicht realistisch, da ausländisches Rindfleisch eine Alternative auf dem dänischen Markt für frisches Rindfleisch darstellt (siehe unten). Somit würden die Einfuhren frischen Rindfleischs die Parteien in ihrem Preisgebaren gegenüber den dänischen Mästern bei Lebendrindern einschränken.

verschiedenen Märkte aufgeteilt und in diese Berechnung bestimmte Angaben einbezogen hat, die die Parteien von verschiedenen Supermarktketten erhalten haben.

143. Im Zuge der Marktuntersuchungen der Kommission wurden an alle dänischen Schlachthöfe, alle Fleischgroßhändler (einschließlich Importeure und sogenannte "Zerleger"), die den Parteien bekannt waren, und an alle großen sowie an einige kleinere Supermarktketten Fragebögen verschickt. Eine begrenzte Anzahl von Fragebögen wurde den dänischen Fleischverarbeitern und den dänischen Fleischexporteuren zugeleitet. Dadurch konnte die Kommission, (a) den Gesamtabsatz von Schweinefleisch dänischer Herkunft auf den verschiedenen Einzelhandels- und Cateringmärkten, (b) den Gesamteinkauf der Supermärkte (dänisches und Importfleisch) und (c) den Absatz durch Caterer und Metzger ermitteln. Eine Verkaufsmenge von 20 500 t frischen Schweinefleischs an Metzger wurde von den Genossenschaftsschlachthöfen, dem Großhändler eines Metzgerverbands (Mesterslagteren) und den privaten Schlachthöfen angegeben (unter Zugrundelegung der Antworten der privaten Schlachthöfe). In der Tabelle des Anhangs wurden diese 20 500 t jedoch halbiert, weil sie zweimal gezählt wurden (einmal bei den Verkäufen der Mesterslagteren und zum anderen, weil ein erheblicher Teil des an die Metzger verkauften Fleisches von ihnen weiterverarbeitet wird). Gemäß der höchsten Mengenabgaben entfällt auf Metzgereien 10 % des gesamten Einzelhandelsverkaufs. Auch das Fleisch, das aus "Auftragsschlachtungen" privater Schlachthöfe für den Tierhalter besteht und vom Halter verbraucht (oder im landwirtschaftlichen Betrieb verkauft) wird, und der Verkauf der Genossenschaftsschlachthöfe an ihre Angestellten wurden von der Gesamtmenge von 111 000 t abgezogen.
144. Aus den Antworten der Parteien, der übrigen Genossenschaftsschlachthöfe, der privaten Schlachthöfe (Extrapolation), der Großhändler und der Supermärkte kann geschlossen werden, daß die Supermärkte wenigstens 76 300 t frischen Schweinefleischs absetzen. Auf ausländisches Schweinefleisch entfallen nach den Antworten der dänischen Supermärkte weniger als 1 % des Absatzvolumens und des Absatzwertes. Angenommen, daß der gesamte Markt 111 000 t²⁶ ausmacht, daß auf Catering 15 % und auf die Metzgereien rund 10 % des Einzelhandels entfallen, würde der Gesamtabsatz der Supermärkte 84 350 t betragen. Nach Ansicht der Kommission ist anzunehmen, daß auf die Käufe der Supermärkte und der Großhändler, die den Fragebogen der Kommission nicht beantwortet haben, die "fehlenden" 8 050 t²⁷ entfallen.
145. Da die Marktuntersuchung nicht die Einfuhren durch die Fleischverarbeiter und Fleischexporteure (die das von ihnen eingeführte Fleisch auch reexportieren) einbezogen hat, kann die Kommission auch nicht die geschätzten Gesamteinfuhren frischen Schweinefleischs nach Dänemark den verschiedenen Absatzwegen zuteilen. Jedoch machen die Einfuhren der befragten Supermärkte (kleine, mittlere

²⁶ Auf der Grundlage des Gesamtabsatzes durch dänische Schlachthöfe über die verschiedenen Absatzwege und der Angaben zur Höhe der Einfuhren durch Supermärkte und Caterer kann diese Schätzung als angemessen betrachtet werden.

²⁷ Die Kommission hat sich nicht an die einzelnen Supermärkte gewandt, die zentralen Einkaufsorganisationen angehören und die Mengen des in ihren Läden verkauften Schweinefleischs nicht angeben konnten. Jedoch wurde dieses Segment nicht aus den Zahlen herausgenommen, weil abgesehen von den 8 050 t der Absatz der dänischen Schlachthöfe und befragten Einzelhändler an diese Läden in den gemeldeten 76 300 t enthalten ist.

und große Supermarktketten) 1 % ihres Gesamtabsatzes von frischem Schweinefleisch aus²⁸.

146. Auf der Grundlage dieser Methode ist davon auszugehen, daß die dänischen Supermärkte rund 84 350 t Schweinefleisch absetzen. Auf die Parteien entfällt dabei ein Marktanteil von rund 40 % (direkt und über Großhändler). Die Zusammenrechnung der Marktanteile ergibt folgendes: Danish Crown [20-25 %] und Vestjyske Slagterier [15-20 %].

(b) Tatsächlicher Wettbewerb

147. Nach vollzogenem Zusammenschluß könnten die Supermärkte nurmehr auf einen anderen Lieferanten, die Genossenschaft Steff-Houlberg, zurückgreifen, auf die im Jahr 1997 weniger als 30 % ihrer Bezüge entfielen. TiCan, der dritte große genossenschaftliche Schlachthof, ist mit einem Marktanteil von [weniger als 5 %] für die Supermärkte keine konkrete Lieferalternative. Verglichen mit anderen Genossenschaften kann TiCan nur eine begrenzte Produktpalette anbieten, weshalb es nur auf dem nordwestjütländischen Markt als Wettbewerber auftritt; außerdem sind seine Lieferungen an "Einzelhandelsgroßhändler" ebenfalls beschränkt. Auf die 127 selbständigen Schlachthöfe entfällt zusammengenommen weniger als 30 % des Absatzes. Wenn auch einige der größeren Schlachthöfe in einem gewissen Maße als dritter, vierter oder fünfter Lieferant örtliche Verkaufsstätten einer bestimmten Supermarktkette beliefern können, hat keiner von ihnen die erforderliche Größe und die nötigen Zerlegungs-, Verpackungs- oder Vertriebsseinrichtungen, gegenüber den Parteien als gleichwertiger Wettbewerber auftreten zu können. Ein tatsächlicher Wettbewerb kann deshalb nur von Steff-Houlberg ausgehen. Somit würde der Zusammenschluß zur Entstehung eines Duopols bestehend aus den Parteien und Steff-Houlberg führen, auf das zusammengenommen rund 70 % des Marktes entfallen würde.

148. Die Kommission hält es für unwahrscheinlich, daß Steff-Houlberg nach dem Zusammenschluß in der Lage wäre, seinen Marktanteil zu erhöhen, da nach ihrer Kenntnis bisher keine große Supermarktkette nur Danish Crown und Vestjyske Slagterier als Hauptlieferanten hatten. Deshalb wäre Steff-Houlberg nicht in der Lage, neue Kunden zu werben, die auch nach dem Zusammenschluß bei mehreren Lieferquellen beziehen möchten. Außerdem hat Steff-Houlberg mit einem Schlachtanteil von 13 % bei Schweinen bereits eine starke Stellung auf dem heimischen Markt. Schließlich ist es in Seeland nahe der Hauptstadt Kopenhagen angesiedelt, wo es eine starke Stellung in diesem wichtigsten dänischen Ballungsraum einnimmt.

149. Die Kommission hat das für die Zukunft anzunehmende Wettbewerbsverhältnis zwischen den Parteien und Steff-Houlberg untersucht und ist zu dem Ergebnis gelangt, daß mit dem Vorhaben kein Wettbewerbsduopol, sondern vielmehr eine duopolistisch marktbeherrschende Stellung mit einem Marktanteil der Duopolisten von rund 70 % entstehen würde.

²⁸ Im Hinblick auf bestimmte von den Parteien geäußerte Zweifel kann die Kommission bestätigen, daß die Absätze von Edeka und Aldi in den gemeldeten 76 300 t enthalten sind. Auch haben die Untersuchungen der Kommission ergeben, daß die Absätze an FDB höher liegen als die Schätzung ihrer Käufer für den Absatz durch die gesamte Organisation, einschließlich der unabhängigen genossenschaftlichen Einzelhändler.

(c) Potentieller Wettbewerb

150. Im dänischen Schlachthofsektor kam es in den vergangenen 40 Jahren zu einer Reihe von Zusammenlegungen, die zu einem stets höheren Konzentrationsgrad geführt haben. Mit Ausnahme eines Metzgers, der die Schlachterlaubnis beantragt hat, sind keine Neuzugänger in diesen Markt eingetreten. Angesichts der genossenschaftlichen Marktstruktur (siehe auch vorstehend unter Kauf von Lebenschweinen) könnten die Parteien den Zugang zu den erforderlichen Rohstoffen kontrollieren. Mit Neuzugängen ist in Zukunft somit kaum zu rechnen.
151. Die wichtigste Quelle potentiellen Wettbewerbs sind somit die Einfuhren. Die Kommission hat untersucht, ob Schlachthöfe in Deutschland, den Niederlanden und Schweden die Möglichkeit hätten, Schweinefleisch zum Verkauf in dänischen Supermärkten auszuführen. Dabei stellte sich das Vorhandensein einer Reihe von Einfuhrschranken heraus:
152. Anpassung der Belieferung und Zerlegung der Schweine gemäß den dänischen Vorschriften. Um nach Dänemark ausführen zu können, müßten die Schlachthöfe ihr Schweinefleischangebot an die vom dänischen Markt gewünschten Fleischsorten ausrichten. Außerdem müßten sie ihr Personal ausbilden, um gemäß den dänischen Vorschriften zerlegen zu können. Dies würde eine Neuausrichtung ihrer Produktion bedingen, da eine Zerlegung nach dänischen Vorschriften auch Auswirkungen auf die Zerlegung von Fleischerzeugnissen für andere Zwecke und Märkte haben würde²⁹.
153. Die Parteien haben vorgebracht, daß "es keine spürbaren Unterschiede zwischen den in Dänemark und in anderen nordeuropäischen Ländern gezüchteten Schweinen gibt. Es ist deshalb nicht erforderlich, Unterschiede beim Schlachtgewicht zwischen den einzelnen Ländern zu ermitteln, da es für die Erzeuger einfach wäre, durch die Änderung der Mastperioden um einige wenige Wochen das Gewicht anzupassen" (Erwiderung, Seite 36). Außerdem haben die Parteien geltend gemacht, daß "die ausländischen Schlachthöfe in Erwiderung auf eine kleine, jedoch dauerhafte Erhöhung der dänischen Preise für frisches Schweinefleisch ohne große Umstände ihren Absatz nach Dänemark umlenken könnten". Diese Auffassung steht nach dem Vorbringen der Parteien auch im Einklang mit den Aussagen, die von ausländischen Schlachthöfen, wie z.B. Dumeco gegenüber der Kommission anlässlich der Marktuntersuchung gemacht wurden: "*Ein Zerlegen nach dänischen Vorschriften (und Erzeugung von Schweinen für den britischen Bacon-Markt) stellt keine Schwierigkeit dar, sofern die erforderliche Größe erzielt werden kann.*" (Erwiderung, Seite 100)".
154. Die Kommission erkennt an, daß es für die Mastbetriebe möglich wäre, die Erzeugung den besonderen Erfordernissen eines bestimmten Marktes anzupassen. Ausfuhrorientierte Unternehmen wie Dumeco könnten deshalb auch ihre Produktion auf die dänischen Erfordernisse umstellen. Um dies jedoch wirtschaftlich betreiben zu können, müßte eine bestimmte Größe erzielt werden.

²⁹ Bei der Zerlegung von Fleisch nach bestimmten Vorschriften ergibt sich auch ein jeweils spezifischer Zerlegungsabfall. Wenn die Schlachthöfe nach dänischen Vorschriften zerlegen würden, könnte sich auch die Zusammensetzung ihrer "Nebenerzeugnisse" ändern, weshalb eine bestimmte Neuausrichtung ihres Verkaufsangebots, der zeitlichen Beschickung der Zerlegungsketten und bei den Arten von geschlachteten Schweinen erforderlich werden könnte.

155. Vertrieb: In Dänemark wird mit wenigen Ausnahmen das Schweinefleisch direkt von den Schlachthöfen über die Vertriebssysteme der Parteien an die einzelnen Verkaufsstätten geliefert. Von den dänischen Supermarktketten verfügt gegenwärtig nur FDB über die logistischen Einrichtungen wie Gefrieranlagen und Lastkraftwagen, um Schweinefleisch von seinen Verteilzentralen aus befördern zu können³⁰. Gemäß den Parteien wird gegenwärtig rund 40 % des in FDB-Läden verkauften Schweinefleisches über die FDB-Verteilzentren beliefert, während der verbleibende Teil unmittelbar von den Schlachthöfen angeliefert wird. Somit wird in Dänemark der ganz überwiegende Teil des in Supermärkten verkauften Schweinefleisches direkt von den dänischen Schlachthöfen an die Verkaufsstätten über die Vertriebssysteme der Schlachthöfe geliefert. Die Supermärkte greifen deshalb für die Belieferung mit frischem Schweinefleisch in erheblichem Maße auf die Schlachthöfe zurück.
156. Der einfachste Vertriebsweg für einen nichtdänischen Schlachthof bestünde darin, sein Fleisch an die Verteilzentralen der großen dänischen Supermarktketten zu liefern. Wie bereits erwähnt, greifen die dänischen Supermärkte jedoch überwiegend auf die direkte Belieferung vom Schlachthof an die einzelnen Verkaufsstätten zurück. In Wirklichkeit besteht diese Möglichkeit somit nicht. Um in spürbaren Mengen auf den Markt zu gelangen, müßte für die Fleischeinfuhren ein Vertrieb aufgebaut werden. Dies würde entweder den Aufbau eines Vertriebssystems oder die Erweiterung der Verteilungseinrichtungen der Supermärkte erfordern.
157. Gemäß den Parteien wäre es für einen nichtdänischen Schlachthof einfach, entweder ein Vertriebssystem für den dänischen Markt über Beförderungsverträge mit unabhängigen Spediteuren aufzubauen oder den Vertrieb über Hjemmemarkedsselskabet Danmark oder über "Großhändler mit Umschlagseinrichtungen abzuwickeln, die auch für einige Anbieter eine realistische Alternative wären" (Erwiderung, Seite 57). Hjemmemarkedsselskabet Danmark befindet sich jedoch im Eigentum der größten Molkereigenossenschaft MD Foods, die sich überwiegend auf Milcherzeugnisse konzentriert. Die Vertriebseinrichtungen der Großhändler sind darüber hinaus in ihrem Umfang beschränkt und zersplittert.
158. Die Salmonellen-DT104-Kontrolle: Die veterinärmedizinische Bekämpfung von Salmonella DT 104 bei eingeführtem Schweinefleisch macht Ausfuhren nach Dänemark für nichtdänische Schlachthöfe weniger interessant. Gegenwärtig sind die wichtigsten Ausfuhrländer Deutschland und die Niederlande bei der allgemeinen Bekämpfung der Salmonella-Krankheiten weniger weit vorangeschritten³¹, und sie verfügen über keine spezifische Salmonellen-DT 104-Kontrolle. Dadurch würden sich die Kosten für die Ausfuhren nach Dänemark gemessen an den Ausfuhren nach anderen Ländern erhöhen. Hinzu kommt das erhöhte wirtschaftliche Risiko gegenüber den dänischen Schlachthöfen, bei denen allgemeine Salmonellenbekämpfungspläne weit vorangeschritten sind und spezifische DT 104-Tests routinemäßig vorgenommen werden. Die Einführer müssen aber damit rechnen, daß sie diesen Test nicht bestehen, was zur Folge haben könnte, daß ganze Ladungen

³⁰ Gemäß den Parteien hätte auch Dansk Supermarket diese Möglichkeit bei rund einem Drittel seines Absatzes. Dies hat sich jedoch bei der Kommissionsuntersuchung nicht bestätigt.

³¹ Es gibt in Deutschland und den Niederlanden keine landesweiten Aktionen zur Bekämpfung der Salmonellenkrankheit. In Deutschland wird ein Testprogramm in einigen Landesteilen durchgeführt und in den Niederlanden führen einige Schlachthöfe freiwillige Programme durch.

Schweinefleisch, die möglicherweise bereits an die Läden verteilt worden sind, aus dem Markt genommen werden müßten.

159. Die schwedischen Erzeuger sind der Auffassung, daß sie die Salmonellenkrankheit im Griff haben. Der größte schwedische Erzeuger, Swedish Meats, hat jedoch in der Anhörung ausgesagt, daß mögliche Ausfuhren nach Dänemark aus Nischen-erzeugnissen bestehen würden, da in Schweden höhere Produktionskosten als in Dänemark anfallen.
160. Verbrauchervorzug für dänisches Fleisch: Von dritter Seite wurde angeführt, daß die dänischen Verbraucher eindeutig einheimisches Schweinefleisch bevorzugen, was eine wichtige Schranke für den Verkauf von eingeführtem Fleisch sei.

Gemäß den Parteien sind die Verbrauchervorlieben nicht ausgeprägt. Hierfür haben sie zwei Studien angeführt, wonach es zwei Gruppen von Verbrauchern gibt, die bei ihrer Kaufentscheidung dem Herkunftsland keine große Bedeutung beimessen:

- Mit der Studie "Den Danske Gris - forbrugerholdninger til svineproduktion av svinekød" von GfK sollte die Verbrauchereinstellung gegenüber dänischem Schweinefleisch ermittelt und untersucht werden, welche Faktoren für die Verbraucher beim Kauf von Bio-Schweinefleisch ausschlaggebend sind. Der Studie liegen bei 1 022 Haushaltungen zusammengetragene Daten zugrunde. Demnach gibt es eine Gruppe von preissensiblen Verbrauchern bestehend aus rund 23 % aller Haushaltungen, die mit Schweinefleisch unzufrieden sind und es nicht in großen Mengen verbrauchen.
 - Die zweite von AIM erstellte Studie "Auswahlkriterien der Verbraucher beim Fleischkauf" legt Befragungen von 929 Personen zugrunde. Zweck der Studie war die Ermittlung der für die Verbraucher beim Fleischkauf besonders wichtigen Kriterien. Die Studie wurde für die Zwecke dieses Verfahrens erstellt und deshalb nicht im normalen Geschäftsverlauf zur Vorbereitung geschäftlicher Entscheidungen ausgearbeitet³². Auch gemäß dieser Studie gibt es eine Gruppe von 20-25 % der Verbraucher, die der Herkunft des Schweinefleisches keine oder eine nur geringe Bedeutung beimißt.
161. In der Mitteilung der Beschwerdepunkte stellte die Kommission fest, daß man gemäß diesen Studien von einer Gruppe dänischer Verbraucher ausgehen kann, die bei ihren Kaufentscheidungen dem Herkunftsland des Schweinefleisches keine besondere Bedeutung beimessen.
162. Die Parteien haben in ihrer Erwiderung (Seite 63) geltend gemacht, daß diese Erhebungen die Auffassung unterstützen, wonach "die Vorliebe für heimisches Fleisch bei einem spürbaren Anteil der Verbraucher nicht ausgeprägt ist". Doch selbst wenn man davon ausgeht, daß 20-25 % der Verbraucher dem Herkunftsland des Schweinefleisches keine oder eine nur geringe Bedeutung beimessen, kann nicht, wie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegt, aus diesen Erhebungen geschlossen werden, daß die Ausfuhr von Schweinefleisch nach Dänemark wirtschaftlich wäre. Die in diesem Zusammenhang zu stellende Frage lautet vielmehr, ob die Verbrauchervorlieben in der dänischen Gesamtbevölkerung so wenig ausgeprägt sind, daß es für einen potentiellen Wettbewerber wirtschaftlich

³² Siehe auch Ziffer 41 der Mitteilung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5.

wäre, nichtdänisches Schweinefleisch auf den Markt zu bringen. Diese Frage wird jedoch in den beiden Studien nicht beantwortet.

163. Die von den Parteien vorgelegten Studien können deshalb nicht als Beleg dafür dienen, daß es einfach wäre, eingeführtes Schweinefleisch auf wirtschaftliche Weise auf dem dänischen Markt zu verkaufen. Im Gegenteil lassen die konkreten, in den dänischen Supermärkten gesammelten Erfahrungen vermuten, daß es äußerst schwierig ist, eingeführtes Schweinefleisch in Dänemark zu verkaufen. Bei den wenigen unternommenen Versuchen konnte das Fleisch nur mit erheblichen Preisnachlässen verkauft werden. Deshalb wäre im Falle einer kleinen, jedoch spürbaren Preiserhöhung nicht mit Fleischeinfuhren zu rechnen. Außerdem sind gemäß den dänischen Supermärkten die Verbrauchervorlieben so stark ausgeprägt, daß sie nicht einmal erwägen würden, für eingeführtes Schweinefleisch Werbung zu treiben. Somit dürfte die Entscheidung, Schweinefleisch einzuführen, sich nicht allein auf die Kenntnis stützen, daß einige Verbraucher bei ihrer Kaufentscheidung dem Herkunftsland keine Bedeutung beimessen könnten. Ein Supermarkt könnte einen solchen Entschluß, der zusätzliche Vertriebsvorkehrungen, Regalflächen und Werbeaufwendungen bedingen würde, geschäftlich nur rechtfertigen, wenn er annehmen kann, daß eingeführtes Fleisch in einem ausreichenden Umfang abgesetzt werden kann. Hiervon ist jedoch nicht auszugehen, selbst wenn bei dänischem Fleisch eine geringe, jedoch andauernde und gegenüber eingeführtem Schweinefleisch spürbare Preiserhöhung vorgenommen werden sollte.
164. Die Parteien sind der Auffassung, daß die Kommission den Ausführungen der Supermärkte unangemessen viel Gewicht beigemessen und damit ihre Verpflichtung zur objektiven Beweisführung versäumt habe. Die Kommission hat die Aussagen der Supermärkte mit großer Vorsicht gewichtet. Sie vermag jedoch nicht einzusehen, warum sie nicht den Aussagen der Supermärkte Glauben schenken sollte, wonach die in der Vergangenheit unternommenen Versuche, Schweinefleisch einzuführen, bewiesen haben, daß die Einfuhr von Schweinefleisch ohne erhebliche Preisabschläge sehr schwierig ist. Außerdem hält es die Kommission für einen Widerspruch, wenn die Parteien behaupten, daß "die Supermärkte daran interessiert sein müssen, das bestehende Ungleichgewicht bei den Verhandlungen mit der Lieferseite aufrechtzuerhalten" (Erwiderung Seite 59). Es ist nicht einzusehen, warum die Supermärkte daran interessiert sein sollten, die gegenwärtige Angebotsstruktur aufrechtzuerhalten, wenn ihnen alternative Bezugsquellen zur Verfügung stünden.
165. Die Parteien haben vorgebracht, daß Schweinelende in großem Umfang nach Dänemark eingeführt würde, was darauf zurückgehe, daß die dänischen Ausführer es vorzögen, ihre eigenen Filetstücke auszuführen. Nach Kenntnis der Kommission verkauft jedoch keine der großen Supermarktketten eingeführtes Lendenfleisch in einem erheblichen Ausmaß.
166. Außerdem nehmen die Parteien an, daß weder Dansk Supermarket noch FDB bisher den ernsthaften Versuch unternommen hätten, eingeführtes Schweinefleisch auf den Markt zu bringen (Erwiderung, Seite 59). Nach ihrer Auffassung zeige die Tatsache, daß Rind-, Geflügel-, Lamm- und Schweinefleisch von Verpflegungsunternehmen eingeführt wird (Erwiderung, Seite 62), daß auch Schweinefleischeinfuhren im Laufe der Zeit möglich wären. Die Kommission erkennt an, daß es für die ausländischen Erzeuger technisch möglich wäre, ihre Erzeugungsmethoden und Zerlegungsvorschriften zu ändern, die Einhaltung der Anforderungen im Hinblick

auf den Salmonellentest DT 104 sicherzustellen, die nötigen Vertriebsvorkehrungen zu treffen und vielleicht im Laufe der Zeit auch einen Wandel der Verbrauchervorlieben herbeizuführen, damit Einfuhren von Schweinefleisch wirtschaftlich werden könnten. Auch könnte eine entschlossene Anstrengung der Einführer oder der Supermärkte bewirken, daß im Laufe der Zeit die Einfuhren von Schweinefleisch zunehmen, wie dies bei Rindfleisch bereits der Fall war. Dabei ist jedoch zu bedenken, daß Rindfleisch lediglich als Reaktion auf einen Mangel an dänischem Fleisch eingeführt worden ist. Selbst ein von den Supermärkten gefaßter Beschluß, sich um Einfuhren zu bemühen, könnte aber nur im Laufe der Zeit und unter erheblichen Kosten verwirklicht werden, die von den Supermärkten und schließlich den dänischen Verbrauchern bezahlt werden müßten. Derartige Kosten wären eine unmittelbare Folge der nachteiligen Auswirkungen dieses Zusammenschlußvorhabens auf den Wettbewerb im dänischen Markt.

167. Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß diese Faktoren einzeln betrachtet nicht auf unüberwindbare Schranken für den Verkauf frischen Schweinefleisches aus dem Ausland in dänischen Supermärkten schließen lassen. Zusammengenommen entsteht durch diese Schranken jedoch eine Sachlage, die es unwahrscheinlich macht, daß Einfuhren als Reaktion auf eine geringe Preiserhöhung stattfinden würden, die den Schweinefleischpreis in Dänemark spürbar höher als in benachbarten räumlichen Märkten machen würde.
168. Dabei ist zu bedenken, daß ein potentieller Ausführer umfangreiche Investitionen vornehmen müßte, um in den dänischen Markt eintreten zu können. Ein Teil dieser Investitionen wären Istkosten der Vergangenheit. Erstens müßte er in den Ausbau der physischen Einrichtungen für den Verkauf auf dem dänischen Markt investieren. Hierzu würden Zerlegungsstraßen benötigt, die den dänischen Vorschriften entsprechen, und Vertriebsvorkehrungen für den dänischen Markt (entweder über die dänischen Supermärkte oder über Einführer) getroffen werden müssen; außerdem müßte der Ausführer im Laufe der Zeit sein Erzeugungssystem umstellen, um nicht Gefahr zu laufen, den Salmonellentest DT 104 nicht zu bestehen.
169. Zweitens wäre ein gewisses Maß an Marktpflege erforderlich, um eine ausreichende Anzahl dänischer Verbraucher vom Kauf eingeführten Schweinefleisches zu überzeugen. Diese Anstrengungen müßten entweder von den dänischen Supermärkten oder dem ausländischen Lieferanten oder von beiden zusammen unternommen werden. Der überwiegende Teil dieser Marketingtätigkeiten würde Istkosten der Vergangenheit bedingen. Dabei wäre zu bedenken, daß die große Mehrheit der Verbraucher dänischem Schweinefleisch den Vorzug gibt und die dänischen Anbieter ein Interesse daran hätten, diesem versuchten Eintritt in den dänischen Markt z.B. über gezielte Werbeaktionen entgegenzuwirken³³.
170. Die Kommission hält es deshalb für unwahrscheinlich, daß ausländisches Schweinefleisch als Reaktion auf einen geringen aber spürbaren Preisunterschied zwischen Dänemark und den Nachbarländern auf den dänischen Markt gelangen würde. In Anbetracht der preisinelastischen Nachfrage ist vielmehr davon auszugehen, daß die Supermärkte die höheren Preise einfach an die Verbraucher weitergeben würden.

³³ Für derartige Maßnahmen sind staatliche Beihilfen vorgesehen (die von Danske Slagterier verwaltete Erzeugerabgabe auf sämtliche in Dänemark erzeugten Schlachtschweine).

(d) Nachfragemacht

171. Gemäß den Parteien verfügen die Supermärkte über Nachfragemacht. Da auf die beiden großen Ketten Dansk Supermarket und FDB rund 50 % des Absatzes von frischem Schweinefleisch entfällt, ist von einer gewissen Konzentration auf der Nachfrageseite auszugehen. Gemäß den Parteien ist die Tatsache, daß die Supermärkte außerhalb der üblichen Vertragsbeziehungen Sonderkonditionen, wie z.B. Nachlässe vom Listenpreis erzielen, Nachweis dafür, daß FDB und Dansk Supermarket Nachfragemacht ausüben können.
172. Es steht fest, daß die beiden großen Supermarktketten zu günstigeren Bedingungen als die kleinen Ketten und Läden einkaufen können. Dies bedeutet jedoch nicht, daß die großen Ketten über ausreichend Nachfragemacht verfügen, um eine marktbeherrschende Stellung beseitigen zu können. Im vorliegenden Fall wäre die Abhängigkeit der Parteien von den Supermärkten wesentlich geringer als umgekehrt, da die Parteien auf die Ausfuhrmärkte als alternative Absatzmöglichkeiten zurückgreifen könnten, während die Supermärkte im Falle einer geringfügigen, jedoch spürbaren Preiserhöhung für dänisches Schweinefleisch keine Bezugsalternative hätten. Die Parteien behaupten, daß sie von den Supermärkten als wichtige Abnehmer ihrer Produkte abhängen. Von dem Gesamtabsatz der Parteien entfällt auf die dänischen Supermärkte jedoch weniger als 5 %, hinzu kommt, daß die Parteien ihre Lieferschwerpunkte auf diejenigen räumlichen Märkte verlagern, wo sie den besten Preis erzielen können (z.B. Schweinelende nach Japan). Somit verfügen die Parteien eindeutig über alternative Absatzwege auf den Ausfuhrmärkten, während die Supermärkte dänisches Schweinefleisch einkaufen müssen. Außerdem wird die Stellung der Parteien gegenüber den Supermärkten noch dadurch gestärkt, daß sie die einzigen Lieferanten sowohl von Schweine- als auch von Rindfleisch sind, wodurch sich die Abhängigkeit der Supermärkte ihnen gegenüber noch erhöht. Somit ist die Aussage, daß die dänischen Supermärkte Nachfragemacht hätten, selbst in bezug auf die größten Ketten nicht glaubwürdig. Vielmehr ist davon auszugehen, daß jegliche Preiserhöhung an die Verbraucher weitergegeben würde. Durch die zyklischen Schwankungen der Schweinefleischpreise wird die Durchsetzung von Preiserhöhungen noch erleichtert.
173. Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die großen Supermarktketten zwar über mehr Nachfragemacht als die kleinen Supermärkte verfügen, diese jedoch nicht ausreichen würde, um eine marktbeherrschende Stellung zu beseitigen. Während die dänischen Supermärkte bei Schweinefleisch, das sie im Angebot haben müssen, von einheimischen Lieferungen abhängen, können die Schlachthöfe auf die Ausfuhrmärkte ausweichen. Somit sind diese bei weitem nicht so abhängig von den dänischen Supermärkten wie umgekehrt.

(e) Duopolistische Marktbeherrschung

174. Angesichts des Fehlens eines potentiellen Wettbewerbs und einer Nachfragemacht wäre der tatsächliche Wettbewerb zwischen den vorhandenen Anbietern am Markt die einzige Wettbewerbsquelle. Somit ist das Wettbewerbsverhältnis zwischen den Duopolisten Steff-Houlberg und den Parteien ausschlaggebend, während die übrigen Anbieter so klein sind, daß sie das Marktverhalten des Duopols nachvollziehen müßten.

175. Nach Auffassung der Kommission würde sich das Verhältnis zwischen den Parteien und Steff-Houlberg nicht durch einen ausgeprägten Wettbewerb, sondern vielmehr durch ein wettbewerbswidriges, gleichgerichtetes Vorgehen auszeichnen, was zur Begründung einer duopolistisch marktbeherrschenden Stellung führen würde. Die Marktbeherrschung würde nicht durch ein offenkundiges Zusammenspiel der Duopolisten, sondern ihre Anpassung an die Marktverhältnisse begründet werden, die für Steff-Houlberg und die Parteien keinen Anreiz zur Aufnahme eines Wettbewerbs bieten. Aus den nachstehenden Gründen läge es auch nicht im Geschäftsinteresse von Steff-Houlberg, mit den Parteien Wettbewerb in einem Ausmaß aufzunehmen, das die duopolistische Marktbeherrschung beseitigen würde.

176. Die strukturellen Gegebenheiten des Schweinefleischsektors bieten aus folgenden Gründen wenig Anreiz für Wettbewerb:

- Der Markt für Schweinefleisch ist ein ausgereifter Markt, wo Wachstum keine zusätzliche Dynamik erbringt, die einen Wettbewerbsanreiz schaffen könnte.
- Auch die Schlachthoftechnik ist ausgereift. Neue technische Entwicklungen wären deshalb keine Quelle von Wettbewerbsvorteilen, durch die Wettbewerbsdynamik im Markt entstehen könnte. Neuerungen werden wie in sämtlichen Industriezweigen fortlaufend eingeführt. Der technische Wandel vollzieht sich jedoch verglichen z.B. mit der modernen EDV-Industrie relativ langsam. Auf jeden Fall würden technische Neuerungen sowohl von den Parteien als auch Steff-Houlberg übernommen, da der überwiegende Anteil der Innovationen in der dänischen Fleischindustrie auf Danske Slagterier zurückgeht, die von der neuen Einheit kontrolliert würden.
- Wegen des Preisnotierungssystems gibt es geringeren Spielraum für einen Preiswettbewerb zwischen den Genossenschaften. Dieses System bewirkt, daß sämtliche Genossenschaften Lebenschweine zu demselben Preis von den Erzeugern abnehmen. Der Bezug der Rohstoffe kann somit keine Quelle des Wettbewerbs zwischen den Schlachthöfen sein.
- Bei frischem Schweinefleisch handelt es sich um einen transparenten Markt, auf dem es nicht möglich wäre, Preisnachlässe in größerem Umfang einseitig durchzusetzen, da ein solches Vorgehen von der neuen Einheit auf den wöchentlichen Zusammenkünften zur Preisnotierung entdeckt werden könnte, denen eine Zusammenfassung der Einnahmen aus den wichtigsten Fleischsorten zugrunde liegt. Der neuen Einheit wäre auch bekannt, daß Steff-Houlberg stärker auf den heimischen Markt ausgerichtet ist. Außerdem gibt es keinen Markt, auf dem Steff-Houlberg (unabhängig oder über ein von den Parteien kontrolliertes Unternehmen) tätig ist, auf dem nicht auch die Parteien tätig wären.

177. Außerdem wäre die Wettbewerbsstellung von Steff-Houlberg auf dem dänischen Markt aus folgenden Gründen nicht stark genug, um einen Anreiz für die Entfaltung des Wettbewerbs gegenüber den Parteien zu schaffen:

- Sollte Steff-Houlberg den Wettbewerb auf dem dänischen Markt aufnehmen, so könnte die neue Einheit auf den Ausfuhrmärkten zurückschlagen.
- Es bestehen strukturelle Verbindungen zwischen Steff-Houlberg und den Parteien auf den Ausfuhrmärkten. Steff-Houlberg wird auch in Zukunft einen großen Anteil seines Fleisches über von den Parteien kontrollierte Unternehmen

vertreiben. Auch wurde es von den Parteien aufgefordert, sich der Fusion anzuschließen. Nach Aussage der Parteien, haben sowohl TiCan als auch Steff-Houlberg jüngst eine Reihe neuer Ausführgesellschaften errichtet, was ein Nachweis für die Unabhängigkeit der Wettbewerber von der neuen Einheit sei. Ungeachtet dieser Entwicklungen ist jedoch zu bedenken, daß Steff-Houlberg und TiCan über die Gesellschaft ESS-Food weiterhin von den Parteien bei einem wesentlichen Teil ihrer Ausfuhren abhängen würden.

- Steff-Houlberg hat bei der Kostenstruktur keine Vorteile gegenüber den Parteien. Es erwirbt die Rohstoffe zu denselben Preisen wie die Parteien, verwendet die gleiche Fertigungstechnik und verkauft seine Erzeugnisse weitgehend über die gleichen Verkaufskanäle wie die Parteien. Außerdem bestehen geringe Möglichkeiten, in Zukunft Vorteile zu erzielen. Gemäß dem Gira-Bericht hat Steff-Houlberg bereits die bestmöglichen Größenvorteile bei seinen Betriebskosten erzielt.
- Gegenüber der neuen Einheit wäre Steff-Houlberg im Wettbewerb benachteiligt, da es kein Rindfleisch anbieten kann. Somit würde die neue Einheit den Käufern in Supermärkten in erheblich größerem Maße als die Wettbewerber umsatzbezogene Preisnachlässe anbieten und Rindfleisch zur Förderung des Absatzes von Schweinefleisch einsetzen können.
- Wirtschaftlich gesehen wäre die neue Einheit ungleich mächtiger als Steff-Houlberg, da sie z.B. beinahe sechsmal mehr Schweine abnehmen und einen beinahe zehnmal größeren Umsatz als Steff-Houlberg erzielen würde.

178. Angesichts der Marktstruktur und der Marktstellung von Steff-Houlberg gegenüber den Parteien, ist nicht davon auszugehen, daß Steff-Houlberg ein Interesse haben könnte, den Wettbewerb mit den Parteien aufzunehmen. Wegen der Gesamtkapazität und der starken Marktstellung von Steff-Houlberg in Seeland müßte die neue Einheit jedoch bei ihren Entscheidungen das Vorgehen dieses Wettbewerbers berücksichtigen. Deshalb ist anzunehmen, daß der Zusammenschluß zu einem wettbewerbswidrigen, gleichgerichteten Verhalten zwischen Steff-Houlberg und den Parteien führen würde.

179. Den Argumenten der Kommission haben die Parteien folgendes entgegnet (Erwiderung, Seiten 127, 128):

- a) In einem ausgereiften Markt nimmt der Wettbewerb zu, da der Absatz nur erhöht werden kann, wenn den Wettbewerbern Marktanteile abgenommen werden. Die Kommission hat jedoch nicht behauptet, daß in ausgereiften Märkten kein Wettbewerb herrsche. Bei der Bewertung eines Oligopols ist grundsätzlich zu ermitteln, ob ein Wachstum im Markt Anreiz dafür wäre, den Wettbewerb aufzunehmen. Die Parteien haben nicht der Feststellung widersprochen, daß es sich bei Schweinefleisch um einen ausgereiften Markt handelt. Somit ist der Frage nachzugehen, ob sich aus anderen Gründen als dem Marktwachstum Wettbewerb entfalten würde. Wie vorstehend beschrieben geht die Kommission nicht davon aus, daß sich nach dem Zusammenschluß auf dem dänischen Markt für frisches Schweinefleisch Wettbewerb entfalten würde.
- b) Die Markttransparenz wäre dadurch gesichert, daß den Lieferanten von den Einzelhändlern mitgeteilt würde, wenn ihre Preise zu hoch sind. Diese Transparenz würde damit zum Wettbewerb beitragen. Die Kommission hat nicht

bezweifelt, daß gegenwärtig Wettbewerb im Markt herrscht. Sie hält es jedoch aus den erwähnten Gründen für wahrscheinlich, daß der Zusammenschluß zu wettbewerbswidrigem, gleichgerichteten Verhalten und einer duopolistischen Marktbeherrschung führen würde.

- c) In Anwendung der Fusionskontrollverordnung müßte die Kommission die strukturellen Verbindungen zwischen den Unternehmen nachweisen, die gemeinsam eine duopolistische Marktbeherrschung ausüben sollen (Erwiderung, Seite 128). Nach Auffassung der Kommission kann eine gemeinsame Marktbeherrschung mit und ohne strukturelle Verbindungen bestehen, außerdem werden beide Sachlagen von der Fusionskontrollverordnung erfaßt. Die Kommission geht auf jeden Fall davon aus, daß starke strukturelle Verbindungen zwischen den Parteien und mit Steff-Houlberg vor allem über Danske Slagterier und ESS-Food bestehen. Es trifft zu, daß Steff-Houlberg wie von den Parteien bemerkt, erhebliche Anstrengungen unternommen hat, um alternative Ausfuhrmöglichkeiten zu erkunden. Steff-Houlberg wird jedoch weiterhin bei einem wesentlichen Teil seines Umsatzes von ESS-Food abhängen.
- d) Schließlich haben die Parteien eine Tabelle vorgelegt, die zeige, daß eine Erhöhung des Schweinefleischpreises von 1 DKK je Kilo Steff-Houlberg und TiCan mehr als den Parteien zugute kommen würde, da auf dem dänischen Markt ein größerer Anteil des Umsatzes dieser beiden Unternehmen entfalle. Auf der Grundlage der Zahlen von 1996/97 (Erwiderung, Seite 90) würde eine Preisanhebung von 1 DKK eine Erhöhung der Zahlungen je Kilo an die Mastbetriebe von 0,04 DKK für die Parteien, 0,09 DKK für Steff-Houlberg und 0,07 DKK für TiCan bedingen. Somit hätten die Parteien einen Anreiz, den Wettbewerb mit Steff-Houlberg aufzunehmen. Die Kommission vermag jedoch nicht einzusehen, warum die Parteien nicht bemüht sein sollten, auf dem dänischen Markt ebenso wie auf allen übrigen Märkten möglichst hohe Gewinne zu erzielen. So haben auch die Verkaufsabteilungen der Parteien die Anweisung erhalten, die Fleischteile auf den Märkten abzusetzen, wo die höchsten Preise erzielt werden können³⁴.

180. Die Parteien haben den übrigen Erwägungen der Kommission nicht widersprochen.

f) Schlußfolgerung

181. Aus den genannten Gründen ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß mit dem Vorhaben eine duopolistisch beherrschende Stellung auf dem dänischen Markt des in Supermärkten verkauften Frischfleisches begründet würde.

F. Frisches Schweinefleisch - Catering

182. Es wird angenommen, daß auf die Parteien 10 % des dänischen Frischfleischmarktes für Verpflegungsunternehmen entfällt, wobei der überwiegende Marktanteil von mehr als 50 % auf eine Vielzahl von Großhändlern verteilt ist, die ihr Fleisch bei den selbständigen Schlachthöfen beziehen. Auf diesem Markt würde das Vorhaben somit nicht zur Begründung einer

³⁴ Die Zahlen lassen allenfalls erkennen, daß Steff-Houlberg keinen Anreiz hat, auf dem dänischen Markt besonderen Wettbewerb zu entfalten, da es durch einen Preiswettbewerb relativ mehr verlieren würde als die Parteien.

beherrschenden Stellung führen, mit der wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde.

G. Frisches Schweinefleisch - Metzgereien

183. Auf diesem Markt würden sich die Parteien mit einem Anteil von 20-25 % zu den Marktführern entwickeln. Mehr als 50 % der Lieferungen entfällt jedoch auf die selbständigen Schlachthöfe. Viele der 118 selbständigen Schlachthöfe ohne Ausfuhrlicenzen werden von Metzgern oder deren Zusammenschlüssen betrieben. Außerdem umfaßt der größte dänische Metzgerverband einen Großhändler, der rund 15 % des Marktes beliefert. Dieser Verband bezieht einen wesentlichen Anteil seines Fleisches von den selbständigen Schlachthöfen.

184. Hieraus ist zu schließen, daß der Zusammenschluß keine beherrschende Stellung begründen würde, mit der wirksamer Wettbewerb spürbar behindert würde.

H. Die Märkte des über Supermärkte, Metzgereien und Catering-Betriebe verkauften frischen Rindfleischs

185. Es war nicht möglich, anhand der Marktuntersuchung gesicherte Zahlen über die Marktanteile beim Verkauf von Rindfleisch durch Supermärkte, Metzgereien und Verpfleger in Dänemark zu ermitteln. Außerdem sind keine Angaben für die anderen Mitgliedstaaten über die Aufteilung der Märkte auf diese Erzeugnisse und auf frisches an Weiterverarbeiter verkauftes Rindfleisch vorhanden. Die Verkäufe der Parteien außerhalb Dänemarks sind aber wesentlich beschränkter, weshalb davon ausgegangen werden kann, daß der Zusammenschluß nicht zur Begründung einer beherrschenden Stellung führen würde, mit der wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde.

I. Belieferung von Frischfleisch an Fleischverarbeiter und verarbeitete Fleischerzeugnisse

186. Da diese beiden Märkte größer als Dänemark und die Marktanteile der Parteien außerhalb Dänemarks beschränkt sind, würde der Zusammenschluß nicht zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf diesen Märkten führen.

J. Die Entsorgung hochriskanter Schlachtnebenerzeugnisse in Dänemark

187. Nach dem Zusammenschluß würden die Parteien den marktbeherrschenden dänischen Verwertungsbetrieb daka kontrollieren, der 79 % der hochriskanten Schlachtnebenerzeugnisse in Dänemark entsorgt. Kambas, eine Tochtergesellschaft von Steff-Houlberg mit einem Marktanteil von 17 %, ist der einzige Wettbewerber, der auch Abfälle von anderen Unternehmen entsorgt³⁵.

188. Gemäß den Parteien könnte Kambas seine Kapazität erhöhen; auch könnten Schlachtnebenerzeugnisse von westlich des Großen Belt zu Kambas mit niedrigen Kosten transportiert werden. Kambas lastet gegenwärtig seine Kapazitäten voll aus und nimmt keine Schlachtnebenerzeugnisse aus dem westlichen Landesteil ab.

³⁵ Es gibt ein weiteres Verwertungsunternehmen in Dänemark mit einem Marktanteil von 4 %, das aber ausschließlich frische Geflügelabfälle abnimmt und deshalb keine Alternative für mehr als 90 % der Lieferungen an daka darstellt.

Angesichts der geringen Rentabilität der Verwerter ist deshalb anzuzweifeln, ob Kapazitäten für Lieferungen aus Jütland und Fünen erhöht würden.

189. Bei der Kommissionsuntersuchung wurde von einer Reihe selbständiger Schlachthöfe darauf hingewiesen, daß die Parteien in der Lage wären, ihre Kontrolle über daka zu deren Nachteil einzusetzen. Die Parteien könnten z.B. die Entgegennahme im Schlachthofgelände einstellen oder die Häufigkeit der Abnahmen verringern. Außerdem könnten sie den Einnahmefluß von daka gegenüber seinen Lieferanten beeinträchtigen, indem sie die Zahlungen für Abfall verringern oder eine Gebühr für die Abnahme von Abfällen verlangen oder sich weigern, die bei daka entstandenen Gewinne an die Mitglieder weiterzugeben.
190. Bisher wird von keinem Unternehmen Kontrolle über daka ausgeübt. Der mit dem Zusammenschluß verbundene Erwerb der Kontrolle über daka würde es den Parteien ermöglichen und ihnen einen Anreiz bieten, über daka Marktmacht auszuüben. Indem sie die Kosten für ihre Wettbewerber erhöhen oder die Entsorgung erschweren, könnten die Parteien die Wettbewerbsstellung der kleinen Schlachthöfe als Abnehmer von Lebendtieren bei den Mastbetrieben schwächen. Dies könnte die kleineren Schlachthöfe bedrängen und die Alternativen zu den Parteien auf den Märkten für den Erwerb von Lebenschweinen verringern. Ihr Zusammenschluß würde damit zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt für Schlachtnebenerzeugnisse führen. Im Laufe der Zeit würde dies auch die beherrschende Stellung der Parteien auf den Märkten für den Erwerb von Lebenschweinen und den Verkauf frischen Schweinefleisches über Supermärkte stärken.

VII. GESAMTWÜRDIGUNG

191. Das Zusammenschlußvorhaben betrifft eine Reihe unterschiedlicher Märkte. Auf der vorgelagerten Ebene hätte es Auswirkungen auf dem dänischen Markt für den Erwerb von Lebenschweinen. Auf der nachgeordneten Ebene würde es sich auf den dänischen Markt für frisches Schweinefleisch sowie auf den Markt für Schlachtnebenerzeugnisse auswirken.
192. Der Markt für Lebenschweine: Zu diesem vorgelagerten Markt ist zu bemerken, daß die Parteien als Käufer Marktanteile von 76 % erzielen würden. Hieraus ist zu schließen, daß sie in der Lage wären, als beherrschende Abnehmer auf diesem Markt aufzutreten. Dabei ist jedoch zu bedenken, daß sich die Parteien im Besitz ihrer Mitglieder befinden und daß bisher der überwiegende Teil der Jahresgewinne der Schlachthöfe auf die Mitglieder gemäß ihren Anlieferungen aufgeteilt wurde. Angesichts der genossenschaftlichen Struktur können die Schlachthöfe somit nicht ihre Mitglieder/Lieferanten auf herkömmliche Weise als beherrschende Abnehmer ausnützen. Der Zusammenschluß könnte jedoch andere nachteilige Auswirkungen haben, insbesondere:
- würde er die den Mastbetrieben verfügbare Auswahl an Schlachthöfen verringern. Diese wären gezwungen, den geschäftlichen Vorgaben der Parteien zu folgen und ihre Erzeugung entsprechend umzustellen. Einer großen Minderheit stünde keine konkrete Alternative zur Verfügung, falls sie mit den Betriebs- oder Geschäftspraktiken der Parteien nicht übereinstimmen sollten.

- Über Danske Slagterier würden die Parteien die Einführung von Neuerungen im dänischen Schweinefleischsektor kontrollieren und
 - die Parteien könnten den Mastbetrieben, die gegenwärtig die wirtschaftlich schwachen selbständigen Schlachthöfe beliefern, höhere Preise anbieten und damit jenen Betrieben die Geschäftsgrundlage nehmen und sie zur Aufgabe zwingen.
193. Der Markt für frisches Schweinefleisch: Auf den nachgeordneten Märkten für frisches Schweinefleisch werden die Parteien einen Anteil von rund 40 % des Verkaufs an die Supermarktketten erzielen, auf die 76 % der gesamten in Dänemark verkauften Menge an frischem Schweinefleisch entfällt. Der einzige andere große Anbieter auf dem dänischen Markt ist die Genossenschaft Steff-Houlberg mit beinahe 30 % Marktanteil. Der Zusammenschluß würde damit zu einer duopolistischen Marktstruktur mit einem Marktanteil des Duopols von 70 % führen. Dieses würde sich als ein marktbeherrschendes Duopol verhalten und keinen Wettbewerb entfalten. Steff-Houlberg würde gegenüber den Parteien keinen Wettbewerb eines Ausmaßes aufnehmen, mit dem ihre Marktbeherrschung beseitigt werden könnte. Die Gründe dafür sind erstens die überlegene Größe der Parteien (deren Umsatz beinahe zehnmals größer wäre), und zweitens die Tatsache, daß Steff-Houlberg mit den Parteien über gemeinsame von den Parteien kontrollierte Ausfuhrtätigkeiten verbunden wäre; hinzu kommen die Tätigkeiten des Verbandes Danske Slagterier, der im Grunde auch von den Parteien kontrolliert würde. Somit würde der Zusammenschluß nicht zu einem Wettbewerb zwischen der neuen Einheit und Steff-Houlberg, sondern vielmehr zu einer duopolistischen Marktbeherrschung führen.
194. Potentieller Wettbewerb würde die Parteien nicht daran hindern, einen geringfügigen, jedoch verglichen mit den benachbarten räumlichen Märkten, spürbar höheren Preis auf dem dänischen Markt aufrechtzuerhalten. Die Gründe dafür sind vor allem in dem Erfordernis zu sehen, daß die Einführer ein Vertriebssystem aufbauen und zusätzliche tierärztliche DT 104-Salmonellenkontrollen für eingeführtes Schweinefleisch durchführen lassen müßten; hinzu kommt die ausgeprägte Vorliebe der dänischen Verbraucher für heimisches Schweinefleisch, was die Ausfühler bisher an dem Eintreten in den dänischen Markt gehindert hat und dies auch in Zukunft tun wird. Eine Nachfragemacht ist auf diesem Markt nicht vorhanden, weil erstens die dänischen Supermarktketten angesichts der Verbraucherneigungen inländisches Schweinefleisch einkaufen müssen und zweitens keine gegenseitige Abhängigkeit vorhanden ist, da die dänischen Supermarktketten sehr viel stärker von den Schlachthöfen abhängen als umgekehrt, die auf die Ausfuhrmärkte als alternative Absatzmärkte ausweichen können. Die dänischen Supermärkte würden deshalb Preiserhöhungen einfach an die Verbraucher weitergeben. Nach dem Zusammenschluß würde somit auf dem dänischen Markt für Schweinefleisch kein wirksamer Wettbewerb mehr vorhanden sein.
195. Schlachtnebenerzeugnisse: Auf diesem Markt würden die Parteien einen Anteil von 79 % erzielen. Gegenwärtig erhalten die Schlachthöfe Entgelte für ihre Verwertungserzeugnisse. Nach dem Zusammenschluß könnten die Parteien jedoch eine Gebühr für die Entsorgung dieser Produkte verlangen. Außerdem könnten sie den Dienstleistungsumfang für kleine selbständige Schlachthöfe verringern. Mit

dem Erwerb der Kontrolle über daka würden sich auch die Möglichkeiten für einen Mißbrauch auf diesem Markt erhöhen.

196. Konglomerale Wirkungen: Die Parteien wären der einzige große Schlachthofbetreiber, der frisches Rind- und Schweinefleisch auf dem dänischen Markt absetzt. Verglichen mit den übrigen Schlachthöfen, die entweder nur frisches Rindfleisch oder nur frisches Schweinefleisch anbieten, würde dies den Parteien einen zusätzlichen Vorteil gegenüber den Supermärkten verschaffen, da sie als einziger Anbieter sowohl Rind- als auch Schweinefleisch liefern könnten. Die Parteien wären z.B. in der Lage, Rabattregelungen bezogen auf die insgesamt abgesetzte Rind- und Schweinefleischmenge einzuführen, um mit Rindfleisch als Druckmittel den Verkauf von Schweinefleisch und umgekehrt durchzusetzen.
197. Außerdem würde der Erwerb der Kontrolle über daka im Bereich der Schlachtnebenzeugnisse den Parteien die Möglichkeit verschaffen, die kleinen selbständigen Schlachthöfe zu bedrängen, indem sie eine Gebühr für die Verwertung der Schlachtnebenprodukte einführen oder den Dienstleistungsumfang verringern könnten. Ein weiteres Mittel, auf die selbständigen Schlachthöfe Druck auszuüben, bestünde darin, mit Sonderverträgen die Mastbetriebe an sich zu ziehen. Dies würde zur Begründung einer beherrschenden Stellung der Parteien auf den Märkten für Lebenschweine und frisches, über Supermärkte verkauftes Schweinefleisch verstärkt beitragen.

VIII. WIRTSCHAFTLICHER UND TECHNISCHER FORTSCHRITT

198. Gemäß den Parteien hat der Zusammenschluß drei Auswirkungen. Erstens wird er zu umfangreichen Kosteneinsparungen (von durchschnittlich rund [...] % jährlich des Umsatzes in einem Zeitraum von 3-5 Jahren) führen. Zweitens können mit der Zusammenführung Mengen erzielt werden, die es den Parteien ermöglichen, in einigen der großen europäischen Märkte sich vom derzeitigen Status des indirekten Anbieters eines engen Sortiments an den Einzelhandel zu einem Direktanbieter eines Vollsortiments zu entwickeln. Mit diesen Absatzmengen würden sich die Parteien schließlich dem Wettbewerb der amerikanischen Erzeuger auf dem japanischen Markt stellen können. Bei diesen Leistungsgewinnen ist jedoch zu bedenken, daß nach Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts von der Kommission nur soweit berücksichtigt werden kann, wie sie dem Verbraucher Vorteile erbringt und kein Hindernis für den Wettbewerb darstellt. Da jedoch in den beschriebenen relevanten Märkten eine beherrschende Stellung begründet würde, kann bei der Bewertung dieses Zusammenschlußvorhabens das von den Parteien vorgebrachte Argument der Leistungsgewinne nicht berücksichtigt werden. Außerdem kann man davon ausgehen, daß der überwiegende Teil der von den Parteien angeführten Kosteneinsparungen zumindest teilweise auch ohne den Zusammenschluß erzielt werden könnte, so daß die der Fusion unmittelbar zuzurechnenden Kosteneinsparungen nach Auffassung der Kommission wahrscheinlich weniger als [...] % betragen. Außerdem ist nicht einzusehen, daß es für Danish Crown und Vestjyske Slagterier nicht möglich sein sollte, Fusionen mit anderen Partnern anzustreben, mit denen ähnliche Nutzwirkungen wie aufgrund dieses Fusionsvorhabens realisiert werden könnten.

IX. VON DEN PARTEIEN GEMACHTE ZUSAGEN

199. Um die von der Kommission geltend gemachten Wettbewerbsbedenken auszuräumen, haben die beteiligten Unternehmen mit Schreiben vom 18. Februar 1999³⁶ die nachstehenden Zusagen unterbreitet.

A. Satzung der Parteien

200. Vorbehaltlich der Zustimmung der Kommission zu dem Vorhaben werden die Parteien ihre Satzung ändern, so daß bis spätestens 1. Oktober 2001 sämtliche schweineerzeugenden Mitglieder bis zu 15 % ihrer wöchentlichen Lieferungen nach entsprechender Ankündigung unbeschränkt an Wettbewerber der fusionierten Einheiten verkaufen können. Freistellungen von der ausschließlichen Lieferverpflichtung werden allen Mitgliedern auf Antrag innerhalb einer Sechswochenfrist eingeräumt. Nimmt die fusionierte Einheit die Schlachtschweine eines Mitglieds ab, das diese Schweine an andere Abnehmer verkaufen darf, so ist sie nicht verpflichtet, Restzahlungen für diese Schweine zu leisten. Auf eigenen Wunsch kann jeder Erzeuger innerhalb einer Dreimonatsfrist die ausschließliche Lieferverpflichtung wieder eingehen und seine Schweine an die Parteien liefern, wofür er Restzahlungen für sämtliche Schweine erhält. Außerdem ist die fusionierte Einheit verpflichtet, auch die von der Lieferverpflichtung freigestellten Schweine abzunehmen, bei unzureichenden Kapazitäten jedoch nach einer nichtdiskriminierenden Frist von bis zu zwei Wochen.
201. Die Parteien verpflichten sich, mit Wirkung vom 1. Oktober 1999 Paragraph 9 Absatz 1 der Fusionsvereinbarung (und damit der Satzung) so zu ändern, daß die Mitglieder aus der Genossenschaft bei zwölfmonatiger Kündigungsfrist, die am letzten Tag eines jeden Monats ausläuft, aus der Genossenschaft austreten können.

B. Bestimmungen über die Schlachtkapazität

Schlachtverträge

202. Bis spätestens [...] nach dem Erlass einer befürwortenden Entscheidung der Kommission und für einen Zeitraum von [...] werden die Parteien anbieten, bis zu 5 000 Schweine je voller Arbeitswoche für einen zu benennenden und von der Kommission gebilligten bestehenden oder zukünftigen lebensfähigen mit den Parteien und Steff-Houlberg nicht verbundenen und von ihnen unabhängigen Wettbewerber³⁷ auf dem dänischen Markt für den Verkauf von frischem Schweinefleisch durch Supermärkte in den dänischen Schlachthöfen der Parteien zu den erforderlichen Bedingungen, um die Ausfuhrgenehmigungen für die EU, die Vereinigten Staaten und alle sonstigen Genehmigungen vollständig aufrecht zu erhalten, zu schlachten, zu kühlen und zu zerlegen ("Wettbewerber").
203. In den ersten [...] des spätestens am [...] nach dem Erlass einer befürwortenden Entscheidung der Kommission beginnenden [...] -Zeitraums ist die Preisfestsetzung in dem Schlachtvertrag zwischen den Parteien und dem Wettbewerber zu vereinbaren. Wird während der ersten [...] keine Einigung erzielt, so haben die Parteien in den verbleibenden [...] des [...] -Zeitraums das Recht, einen Preis je Kilogramm für jedes geschlachtete und erstzerlegte Schwein bzw. jeden halben Schlachtkörper festzusetzen, der sämtliche von den Parteien belegten Kosten für die

³⁶ Ein Schreiben vom 4. März 1999 enthält Klarstellungen der ursprünglich gemachten Zusagen.

³⁷ Dänische oder ausländische Schlachthöfe, Großhändler, Supermärkte oder andere in der Fleischindustrie tätige Unternehmen einzeln oder zusammengeschlossen.

Schlachtung und das Zerlegen sowie einen angemessenen Gewinn von [...] * % der Gesamtkosten deckt. Auf Wunsch des Wettbewerbers ist die Kostenkalkulation von dem Buchprüfer der fusionierten Einheit oder, auf Kosten des Wettbewerbers, durch einen anderen von der fusionierten Einheit und ihm zu bestätigenden Wirtschaftsprüfer zu beglaubigen.

204. Der Wettbewerber muß den Parteien spätestens sechs Wochen vor der Kalenderwoche, in der die Schlachtung erfolgen soll, mitteilen, wieviel Schweine geschlachtet und zerlegt werden sollen und ob sie in halben Schlachtkörpern oder erstzerlegt geliefert werden sollen. Die Parteien können befinden, wo Schlachtung und Zerlegung stattfinden sollen, müssen jedoch nach bestem Bemühen den Wunsch des Wettbewerbers berücksichtigen, die Schlachtung für ihn möglichst standortnahe durchzuführen. Der Wettbewerber ist für den Transport der Lebenschweine zu den Schlachthöfen und der frischen Schweinefleischhälften oder Erstzerlegungsteile vom Schlachthof verantwortlich. Für die Kosten einer Beförderung zu einem anderen Schlachthof, die von den Parteien zu verantworten ist, haben sie selbst aufzukommen.
205. Hat kein Wettbewerber das Vertragsschlachtangebot innerhalb des [...] * nach Erlaß der befürwortenden Entscheidung der Kommission beginnenden [...] *-Zeitraums wahrgenommen, sind die Parteien nicht länger verpflichtet, dieses Angebot aufrechtzuerhalten.

Verkauf eines Schlachthofes

206. Binnen zwei Wochen ab dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission und innerhalb des [...] *-Zeitraums, in dem die Parteien den Schlachtvertrag anbieten, verpflichten sie sich, einen Schweineschlachthof zu folgenden Bedingungen für den Verkauf anzubieten:
- a) Die fusionierte Einheit benennt zwei Wochen nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung einen unabhängigen Treuhänder (bei dem es sich um eine Investitionsbank oder ein ähnliches Institut handeln muß), der im Auftrag der Kommission handelt. Von der Zustimmung der Kommission zu dem Treuhänder ist auszugehen, wenn sie sich nicht innerhalb von zwei Wochen nach der Mitteilung der Benennung schriftlich dazu geäußert hat.
 - b) Mit dem Eingehen einer Schlachtvereinbarung hat der Wettbewerber auch die Option, den Schlachthof zu erwerben. Erwirbt er den Schlachthof, so sind die Parteien nicht mehr verpflichtet, das Vertragsschlachtangebot aufrechtzuerhalten, so daß die Vertragsschlachtvereinbarung mit der Übergabe des Schlachthofes ausläuft. Wünschen die Parteien, den Schlachthof an einen Dritten innerhalb von [...] * nach Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission zu verkaufen, oder wünscht der Treuhänder, den Schlachthof an einen Dritten gemäß Randnummer 207 in den verbleibenden [...] * des [...] *-Zeitraums, in dem die Vertragsschlachtung angeboten wird, zu veräußern, so kann der Wettbewerber ein Vorkaufsrecht zu den dem Dritten eingeräumten Bedingungen und Preisen wahrnehmen. Der Wettbewerber hat sich binnen zwei Wochen, nachdem ihm die Ausübung seines Vorkaufsrechtes angeboten wurde, zu äußern. Nimmt der Wettbewerber sein Vorkaufsrecht nicht in Anspruch und wird der Schlachthof von den Parteien

verkauft, so wird der Vertrag über die Schlachtung auf dem Gelände der Parteien innerhalb von drei Monaten gekündigt.

- c) Der Schlachthof muß eine in Dänemark gelegene Schweineschlachthanlage sein, die zu dem Zeitpunkt betriebsbereit sein muß, zu dem das Eigentum an dem Schlachthof auf den Wettbewerber übergeht. Der Schlachthof muß eine Schlachtkapazität von rund 5 000 Schweinen je voller Arbeitswoche haben. Die Parteien erwägen, den Schweineschlachthof Allingåbro zum Verkauf anzubieten, können jedoch mit Zustimmung der Kommission auch einen anderen Schlachthof anbieten.
 - d) Der Schlachthof ist zu einem angemessenen Marktpreis zu verkaufen, der von den Parteien unter Berücksichtigung aller für die Bewertung eines dänischen Schweineschlachthofes relevanten Aspekte festzusetzen ist. Er ist zu normalen und angemessenen Bedingungen zu übertragen, wie sie in diesem Wirtschaftszweig beim Übergang des Eigentums an einem Schlachthof allgemein gelten.
207. Ist es den Parteien nicht gelungen, den Schlachthof vor Ablauf von [...] nach der befürwortenden Entscheidung der Kommission zu verkaufen, verpflichten sie sich, dem Treuhänder die unwiderrufliche notarielle Vollmacht zu erteilen, den Schlachthof an einen Wettbewerber zu einem für die Parteien angemessenen Preis vor Ablauf der verbleibenden [...] der [...] -Frist, während der die Kapazität zur Vertragsschlachtung wie in Randnummer 202 dargelegt angeboten wird, zu verkaufen. Diese Frist kann von der Kommission auf entsprechend begründeten Antrag der Parteien oder von sich aus verlängert werden. Die Parteien lassen dem Treuhänder jegliche Unterstützung und Informationen zukommen, die für die Durchführung des Verkaufs und die Erfüllung seiner Aufgaben erforderlich sind.
208. Wurde der Schlachthof nicht bei Ablauf dieser Frist zu einem angemessenen Preis verkauft, so hat der Treuhänder [...], um ihn an einen anderen als den Wettbewerber, der eine Vereinbarung über Vertragsschlachtung wie vorstehend beschrieben eingegangen ist, nicht zum Mindestpreis zu verkaufen. Mit der Übertragung des Schlachthofes ist die Vereinbarung über Vertragsschlachtung beendet.
209. Die Parteien bzw. der Treuhänder werden der Kommission alle wesentlichen Entwicklungen mitteilen und alle drei Monate über den Stand des Verkaufs des Schlachthofes und jegliche Pläne für den Verkauf an einen Wettbewerber berichten. Die Parteien müssen der Kommission alle erforderlichen Informationen bereitstellen, damit sie ermitteln kann, ob der Wettbewerber die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt. Die Kommission wird spätestens zwei Wochen nach Eingang der Informationen den Parteien oder dem Treuhänder schriftlich mitteilen, wenn der Wettbewerber nach ihrer Auffassung kein gleichwertiger Wettbewerber der Parteien und von Steff-Houlberg auf dem dänischen Markt des Verkaufs von frischem Schweinefleisch in Supermärkten ist und daß der Schlachthof deshalb nicht an ihn verkauft werden kann. Hat sich die Kommission nicht innerhalb von zwei Wochen geäußert, so steht es den Parteien bzw. dem Treuhänder frei, den Schlachthof an diesen Wettbewerber zu verkaufen.
210. Die Parteien verpflichten sich, den Schlachthof nicht ohne Zustimmung der Kommission zurückzukaufen.

Lieferung von Lebendtieren

211. In dem Zeitraum von dem Eingehen einer Vereinbarung über die Übertragung einer Kapazität zur wöchentlichen Schlachtung von 5 000 Schweinen in Dänemark bis zum 1. Oktober 2001 verpflichten sich die Parteien, an den Erwerber der Schlachtkapazität auf Wunsch 5 000 Schweine je Woche zu liefern. Der Preis für die Schweine entspricht dem Marktpreis, d.h. dem Preis, den die Parteien für die Schweine gezahlt haben zuzüglich [...] * DKK/kg, um die Restzahlung und den Anteil der liefernden Erzeuger an der Konsolidierung zu decken bzw. dem Preis, den die Parteien für die Schweine gezahlt haben zuzüglich [...] * DKK/kg. Für die Kosten des Transports der Schweine vom Erzeuger zum Käufer haben die Parteien nicht aufzukommen.

C. Danske Slagterier

Beseitigung der Kontrolle über Danske Slagterier

212. Bis spätestens drei Monate nach dem Erlass einer befürwortenden Entscheidung der Kommission werden die Parteien eine Entschließung zur Änderung der Klausel 7.10 der Satzung von Danske Slagterier vorschlagen und dafür stimmen. Demnach werden sämtliche Beschlüsse mit einfacher Mehrheit gefaßt. Eine Entschließung ist erst dann gültig, wenn Vorstandsvertreter von wenigstens zwei Mitgliedern gemäß Abschnitt 3.1.1. (gegenwärtig die Parteien, Steff-Houlberg und TiCan) zugestimmt haben. Wurde eine Entschließung über (a) die Erhöhung oder Senkung der Mitgliedsgebühren jenseits der die Inflationsrate ausgleichenden Höhe (b) die Annahme des Geschäftsplanes, (c) die Verabschiedung des Jahreshaushalts, (d) wesentliche Veränderungen beim Eigenkapital, (e) die Zustimmung zu neuen Mitgliedern nach Abschnitt 3.1.1, (f) Beschlüsse gemäß den Klauseln 4.1, 4.2 und 4.3, (g) eine Empfehlung an das Landwirtschafts- und Fischereiministerium von Mitgliedern des Vorstands betreffend die "Schweineabgabereserve", (h) die Empfehlung oder Benennung von Mitgliedern eines anderen Vorstandes, den Danske Slagterier Mitglieder empfehlen oder benennen kann, (i) die Ernennung von Mitgliedern der unabhängig handelnden Gesellschaften oder (j) Beschlüsse mit spürbaren finanziellen und/oder geschäftlichen Auswirkungen für wenigstens eines der Mitglieder nach Abschnitt 3.1.1 zweimal innerhalb von drei Monaten entweder allein von den Parteien oder den übrigen Mitgliedern nach Abschnitt 3.1.1 gemeinsam blockiert wurde, kann das Mitglied, das den Vorschlag eingebracht hat, ein Schiedsverfahren beantragen.
213. Haben sich die Parteien nicht innerhalb von 14 Tagen nach dem letzten der beiden Stimmgänge auf einen Schiedsrichter einigen können, so ist der Präsident des See- und Handelsgerichts in Kopenhagen als alleiniger Schiedsrichter zuständig. Der Richter hat den Parteien rechtliches Gehör zu gewähren, kann jedoch das Schiedsverfahren nach eigenem Gutdünken führen. Der Schiedsspruch ist endgültig. Diejenigen Mitglieder nach Abschnitt 3.1.1, gegen die mit Schiedsspruch entschieden wurde, können aus Danske Slagterier austreten, sofern sie bis spätestens 30 Tage nach Ergehen des Schiedsspruches schriftlich gekündigt haben. Die Sonderkonten I und II des ausscheidenden Mitglieds werden mit dem gesamten Restbetrag so ausgezahlt, als ob die Mitgliedschaft bei einer Auflösung von Danske Slagterier erloschen wäre. Außerdem wird der Anteil des ausscheidenden Mitglieds an der Katastrophen- und Aktivitätsreserve von Danske Slagterier gemäß den Satzungsbestimmungen über die Reserve ebenfalls ausgezahlt.

214. Sollten die Parteien beschließen, aus Danske Slagterier auszuscheiden, so können die verbleibenden Mitglieder nach Abschnitt 3.1.1 bis spätestens 30 Tage nach Eingang der Austrittsankündigung beim Verwaltungsrat beschließen, daß Danske Slagterier aufgelöst wird. Nach Abschluß der Liquidierung erhalten sämtliche Mitglieder ihren Anteil aus dem Liquidationserlös, der gemäß der Satzung von Danske Slagterier errechnet worden ist.

Abschaffung des nationalen Preisnotierungssystems

215. Bis spätestens drei Monate nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission, jedoch vor einem Beschluß über die Beseitigung der Kontrolle der Parteien über Danske Slagterier verpflichten sich die Parteien, eine Entschließung vorzuschlagen und dafür zu stimmen, mit der mit Wirkung vom Beginn des Geschäftsjahres 1999/2000 die Klauseln 2.3 und 4.3 der Satzung von Danske Slagterier so geändert werden, daß jegliche Verpflichtung der Parteien als Mitglieder von Danske Slagterier, das gemeinsame Preisnotierungssystem zu befolgen, aufgehoben wird. In Zukunft werden die Parteien keine Koordinierung der Preise z.B. über ein Preisraster vornehmen. Unmittelbar nach dem Beschluß von Danske Slagterier, seine Satzung zu ändern, wird der Aufsichtsrat mit Wirkung vom Beginn des Geschäftsjahres 1999/2000 die "Regeln für die Abrechnung von Schweinen" und die "Regeln über die Abrechnung von Sauen" entsprechend ändern.
216. Die Änderungen an den "Regeln für die Abrechnung von Schweinen" lassen sich wie folgt zusammenfassen: Die Bezugnahmen auf den "nationalen Preisnotierungsausschuß" werden ersetzt durch "den Abrechnungsausschuß". Die Klauseln 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 und 7.0 werden gestrichen. In der Klausel 1.3 werden die Worte "und die nationale Preisnotierung" gestrichen. Die Klausel 3.4 wird wie folgt geändert: "Der Abrechnungsausschuß setzt die Gewichtsgrenzen, die Ermittlung des Anteils an schierem Fleisch und alle sonstigen objektiven Kriterien für die Abrechnung von Schweinen fest". Der erste Absatz der Klausel 3.6 wird wie folgt geändert: "Der Aufsichtsrat von Danske Slagterier setzt die objektive Grundlage für die Anpassung der Abrechnung von Schweinen in besonderen Fällen hinsichtlich Qualität, Abholung und Schlachtung fest. Diese sind gegenwärtig:". Der zweite Satz in Klausel 5.2 wird wie folgt geändert: "Führt dies dazu, daß eine Lieferung in der nächsten Woche erfolgt, so wird gemäß den höchsten der in der Woche der Anmeldung oder der Woche der Lieferung erfaßten Preise des Mitglieds abgerechnet." Schließlich wird Klausel 5.3 wie folgt geändert: "Wird eine Lieferung von Schweinen auf Wunsch des Schlachthofes um mehr als einen Tag vorgezogen, so erhöht sich das Gewicht um die Anzahl der vom Abrechnungsausschuß festgesetzten Gewichtseinheiten. Wird die Lieferung auf die vorangehende Woche vorverlegt, ergeht die Zahlung gemäß dem höchsten der in der Woche der Anmeldung oder der Lieferung erfaßten Preise des Mitglieds.

D. ESS-Food

217. Nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission verpflichten sich die Parteien, mit Steff-Houlberg und TiCan Verhandlungen aufzunehmen, um eine Vereinbarung über die Auflösung des gemeinsamen Eigentums an ESS-Food zu erreichen. Bestandteil der Vereinbarung kann der Verkauf von Teilen von ESS-Food entweder an einen der Eigentümer oder an einen Dritten gemäß den von den Parteien zu vereinbarenden Bedingungen sein.

218. Bis spätestens zwei Wochen nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission werden die Parteien eine Liste geeigneter Treuhänder - bei denen es sich um Investitionsbanken oder ähnliche Institute handeln muß - zur Genehmigung durch Steff-Houlberg und TiCan vorlegen. Haben Steff-Houlberg und TiCan innerhalb von acht Tagen nach Empfang der Liste der Benennung des von den Parteien als geeignet vorgeschlagenen Treuhänders nicht zugestimmt, müssen sie innerhalb von acht Tagen eine Liste mit Alternativvorschlägen für einen Treuhänder erstellen und diese den Parteien zur Genehmigung innerhalb von acht Tagen nach Empfang der Liste vorlegen.
219. Können sich Steff-Houlberg und TiCan auf einen Treuhänder einigen, so teilen die Parteien der Kommission seine Benennung mit. Von der Zustimmung der Kommission zu dem Treuhänder ist auszugehen, wenn sie sich gegenüber den Parteien innerhalb von zwei Wochen nach der Mitteilung der Benennung dazu nicht schriftlich geäußert hat.
220. Können sich die Parteien, Steff-Houlberg und TiCan nicht auf die Benennung eines von den Parteien oder Steff-Houlberg und TiCan vorgeschlagenen Treuhänders einigen, so werden sie die Vorschlagslisten der Parteien, von Steff-Houlberg und von TiCan der Kommission gemeinsam mit allen zweckdienlichen Unterlagen einschließlich einer Begründung vorlegen, warum die Parteien, Steff-Houlberg und TiCan sich nicht auf die Benennung eines Treuhänders einigen konnten. In einem solchen Fall wird die Kommission innerhalb von zwei Wochen anhand der ihr vorliegenden Unterlagen einen Treuhänder benennen. Dasselbe Verfahren gilt entsprechend für den Inhalt des Mandats des Treuhänders.
221. Der Treuhänder wird im Auftrag der Kommission gemäß seinem von der Kommission genehmigten Mandat handeln und gewährleisten, daß die Parteien nach bestem Bemühen eine Vereinbarung mit Steff-Houlberg und TiCan gemäß Randnummer 217 erzielen und daß diesbezügliche angemessene Vorschläge von Steff-Houlberg und TiCan und der fusionierten Einheit nicht abgewiesen werden. Außerdem gewährleistet er, daß die Eigentümer von ESS-Food dessen Wert jederzeit aufrechterhalten und ESS-Food als ein arbeitendes Unternehmen bis zum Abschluß der Bewertung von ESS-Food führen, sofern dies geschäftlich tragbar ist (siehe Randnummer 223). Die Aufrechterhaltung des Unternehmenswertes kann jedoch bedingen, daß [...]*. Außerdem wird der Treuhänder gewährleisten, daß die fusionierte Einheit ihre alleinige Kontrolle nicht zum Nachteil der die Minderheit bildenden Mitglieder mißbraucht. Die Parteien werden dem Treuhänder die erforderliche Unterstützung leisten und Informationen einschließlich der Angaben zum Umfang und den Preisen der Lieferungen der Mitglieder an ESS-Food zukommen lassen, damit der Treuhänder seine Aufgaben wahrnehmen kann. Die Parteien oder der Treuhänder werden die Kommission alle drei Monate über die wesentlichen Entwicklungen bei der Auflösung des gemeinsamen Eigentums an ESS-Food und daraufhin beim Verkauf von ESS-Food unterrichten.
222. Konnte keine Vereinbarung zwischen den Eigentümern von ESS-Food gemäß Randnummer 217 vor [...] nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission erzielt werden - die Frist kann auf begründeten Antrag der fusionierten Einheit von der Kommission verlängert werden - verpflichten sich die Parteien, die verbleibenden Anteile an ESS-Food von Steff-Houlberg und TiCan bis spätestens [...] nach Ablauf der ersten Frist von [...] nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission zu erwerben.

223. Der Verkaufspreis muß ein angemessener Preis sein, dem eine Bewertung von ESS-Food als arbeitendes Unternehmen zugrundeliegt - mit Ausnahme von [...]*. Die Bewertung von ESS-Food ist von einem unabhängigen Gutachter vorzunehmen, auf den sich sämtliche Eigentümer von ESS-Food einigen müssen. Der Gutachter wird unter Aufsicht des Treuhänders gemäß dessen Mandat tätig sein. Die Bewertung derjenigen Teile von ESS-Food, die als arbeitendes Unternehmen zu prüfen sind, erfolgt gemäß dem international allgemein anerkannten Grundsatz des Kurs-/Gewinn-Verhältnisses. Kann dieser Bewertungsgrundsatz nicht angewandt werden, dann soll der Bewertung der Nettobuchwert zugrundeliegen, wie er in den Büchern zum Zeitpunkt der Übertragung des Eigentums aufgeführt ist. Bei dem Gutachter kann es sich mit Zustimmung sämtlicher Eigentümer um den Treuhänder handeln. Die Parteien, Steff-Houlberg und TiCan haben das Recht, eine Überprüfung der Bewertung von ESS-Food durch einen dänischen Wirtschaftsprüfer vornehmen zu lassen. Weicht diese Überprüfung um mehr als 10 % von der Erstbewertung ab, so wird eine endgültige und verbindliche Bewertung von einem Schiedsgericht vorgenommen, das aus einem Schiedsrichter besteht, bei dem es sich um einen Wirtschaftsprüfer handeln muß, der von den Eigentümern von ESS-Food unabhängig und mit ihnen nicht verbunden ist, ein Mitglied von Foreningen af Statsautriserede Revisorer in Dänemark ist und von dieser Einrichtung ernannt sein muß.
224. Für einen Zeitraum von [...] * nach dem Erwerb der (verbleibenden) Anteile von Steff-Houlberg und von TiCan an ESS-Food durch die fusionierte Einheit verpflichten sich die Parteien, auf nicht diskriminierender Grundlage (einschließlich Preisgestaltung) und unter Aufsicht des Treuhänders auf Märkten, in denen ESS-Food tätig ist, über ESS-Food den Vertrieb und Verkauf von Schweinefleisch oder sonstigen bestehenden Erzeugnissen von Steff-Houlberg und TiCan anzubieten. Diese Frist kann um weitere [...] * durch die Kommission auf entsprechend begründeten Antrag von Steff-Houlberg und TiCan verlängert werden.

E. DAT-Schaub

225. Die fusionierte Einheit wird eine Entschließung zur Änderung der Satzung von DAT-Schaub vorschlagen und dafür stimmen, um folgendes zu bewirken: Das Kapital von DAT-Schaub abzüglich des Kapitals der A- und B-Anteile zum 30. September 1999 wird auf die A-Mitglieder (gegenwärtig die Parteien, Steff-Houlberg und TiCan) aufgeteilt und auf unbeschränkt haftende Konten der A-Mitglieder eingezahlt. Die Aufteilung erfolgt im Verhältnis zu den Schweinedärmelieferungen der A-Mitglieder in den drei Geschäftsjahren 1996/97, 1997/98 und 1998/99. Alle zukünftigen Kapitalerhöhungen oder -senkungen werden daraufhin alljährlich auf Konten mit unbeschränkter Haftung gemäß den Schweinedärmelieferungen der Mitglieder in dem jeweiligen Geschäftsjahr, in dem Gewinne erzielt wurden, verbucht.
226. A-Mitglieder, die aus DAT-Schaub ausscheiden, haben Anspruch auf Auszahlung ihres A-Aktienkapitals zum Nennwert und ihrer unbeschränkt haftenden Konten, soweit diese intakt sind, gemäß den ersten auf der Hauptversammlung nach dem Ausscheiden genehmigten Abschlüssen. Das A-Aktienkapital wird am Tag des Ausscheidens ausgezahlt. Der Saldo aus dem unbeschränkt haftenden Konto wird in fünf gleichgroßen Jahresraten beglichen. Die in fünf Jahresraten zu begleichenden Ausscheidungszahlungen tragen Zinsen für den nicht ausgezahlten Restbetrag entsprechend der Hälfte des von DAT-Schaub für seine kurzfristigen Darlehen

gezahlten durchschnittlichen Zinssatzes. DAT-Schaub ist jedoch jederzeit berechtigt, ausstehende Beträge in einer einzigen Zahlung zu begleichen. Ein gemäß diesem Verfahren aus DAT-Schaub ausscheidendes A-Mitglied hat das Recht, alle Maschinen und Werkzeuge von DAT-Schaub, die in dem/den Schlachthaus/Schlachthäusern dieses A-Mitglieds verwendet werden, zu einem Marktpreis zu erwerben, der nach objektiven und angemessenen Bedingungen zu ermittelt ist, wobei sämtliche relevanten Gesichtspunkte einschließlich des Werts der geistigen Eigentumsrechte an diesen Maschinen und Gerätschaften zu berücksichtigen sind. Die Bewertung ist von einem Sachverständigen vorzunehmen, der Wirtschaftsprüfer sein und von der Foreningen af Statsautoriserede Revisorer in Dänemark ernannt sein muß.

F. Daka

227. Nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission werden die Parteien Dritte auffordern, einen ausreichenden Anteil des Eigentums der Parteien an daka zu erwerben. Die Parteien werden eine ausreichende Anzahl von Anteilen übertragen bzw. hinnehmen, daß Dritte eine ausreichende Anzahl neuer Anteile an daka zeichnen, so daß sie einerseits ihre alleinige Kontrolle über Daka verlieren, andererseits jedoch gemeinsam mit den anderen Schlachthofbesitzern die Stimmenmehrheit auf der Hauptversammlung von daka behalten. Dritte sind hierbei jegliche von den Parteien unabhängige und mit ihnen nicht verbundene Personen.
228. Bis spätestens zwei Wochen nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission werden die Parteien einen unabhängigen Treuhänder mit Erfahrungen im Schlachthofbereich benennen, der im Auftrag der Kommission handeln wird und gewährleisten soll, daß das Eigentum der Parteien an daka nicht verwendet wird, um das Ausmaß der Dienstleistungen zu verringern oder die Preisfestsetzungssysteme für Rohstoffe zum Nachteil der Wettbewerber der Parteien zu ändern, und daß die Parteien nach bestem Bemühen einen ausreichenden Anteil von ihrem Eigentum übertragen. Von der Zustimmung der Kommission zu dem Treuhänder ist auszugehen, wenn sie sich innerhalb von zwei Wochen nach der Mitteilung der Benennung schriftlich nicht geäußert hat.
229. Der Treuhänder hat das Recht, die Stimmrechte der Parteien im Vorstand und der Hauptversammlung von daka in dem Maße wahrzunehmen, wie dies erforderlich ist, um die alleinige Kontrolle der Parteien über daka zu beseitigen. Die Parteien werden dem Treuhänder sämtliche Unterstützung leisten und Informationen zukommen lassen, damit er seinen Auftrag erfüllen kann. Die Parteien oder der Treuhänder werden die Kommission über alle wesentlichen Entwicklungen in Abständen von nicht mehr als drei Monaten schriftlich unterrichten.
230. Hat die Übertragung eines ausreichenden Anteils des Eigentums der Parteien an daka nicht bis [...] nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission stattgefunden, so werden die Parteien dem Treuhänder eine unwiderrufliche notarielle Vollmacht erteilen, diesen Anteil an einen oder mehrere Dritte zu angemessenen Bedingungen [...] nach dem Erlaß einer befürwortenden Entscheidung der Kommission zu übertragen. Auf begründeten Antrag der fusionierten Einheit kann diese Frist von der Kommission verlängert werden.
231. Hat der Treuhänder keinen ausreichenden Anteil des Eigentums an daka vor der in Randnummer 230 genannten Frist übertragen, so muß er diesen Anteil zu den unter

den Umständen bestmöglichen Bedingungen verkaufen. Diese Übertragung muß bis [...] nach Ablauf der in Randnummer 230 genannten Frist und nach Ablauf dieses Zeitraums zu einem Preis erfolgen, der nicht der Mindestpreis ist.

232. Die Parteien oder der Treuhänder werden die Kommission über jegliche Pläne unterrichten, einen ausreichenden Anteil des Eigentums an daka an einen Dritten zu übertragen. Sie werden der Kommission sämtliche erforderlichen Informationen über einen Kaufinteressenten zukommen lassen, damit sie beurteilen kann, ob dieser die Kriterien hinsichtlich Unabhängigkeit, Rentabilität, Kapitalausstattung, Betriebsführung und Erfahrung erfüllt. Die Kommission wird spätestens zwei Wochen nach Eingang der Information den Parteien oder dem Treuhänder schriftlich mitteilen, wenn der Kaufinteressent nach ihrem Befinden nicht das Erfordernis nach Unabhängigkeit von den Parteien erfüllt, womit die Übertragung des Eigentums an diesen Kaufinteressenten nicht erfolgen kann. Hat sich die Kommission nicht innerhalb dieser Frist geäußert, so kann die Übertragung des Eigentums an den Kaufinteressenten erfolgen. Die Parteien oder der Treuhänder werden der Kommission den Abschluß der erfolgten Übertragung mitteilen.
233. Die fusionierte Einheit wird davon absehen, die alleinige Kontrolle über daka zurückzuerlangen, solange die Kommission davon überzeugt ist, daß die Parteien damit eine beherrschende Marktstellung begründen würden.

X. BEWERTUNG DER ZUSAGEN

A. Der dänische Markt für den Erwerb von Lebenschweinen zum Schlachten

234. Die Zusagen der Parteien sind geeignet, die Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem dänischen Markt für den Erwerb von Lebenschweinen zum Schlachten zu verhindern.
- Indem die Mitglieder der Parteien bis zu 15 %³⁸ ihres Wochenangebots bei einer Ankündigungsfrist von sechs Wochen an andere Käufer liefern können, werden sich die Möglichkeiten für dänische und ausländische Schlachthöfe des Zugangs zu einer erheblichen Anzahl von Schweinen (dänischer Herkunft) erhöhen.
 - Die Festsetzung der Kündigungsfrist auf zwölf Monate wird es den Erzeugern erleichtern, den Schlachthof zu wechseln.
235. Die Kommission ist daher der Auffassung, daß das Vorhaben nicht zu einer Abschottung des dänischen Marktes für den Erwerb von Lebenschweinen führen wird. Außerdem werden die Zusagen die Kontrolle der Parteien über die Innovation in der dänischen Schweinefleischindustrie beseitigen. Für Dritte, wie z. B. Supermärkte wird es möglich sein, direkt an die Erzeuger mit Vorschlägen für andere Erzeugnisse heranzutreten. Schließlich werden die Zusagen die Absatzmöglichkeiten der Erzeuger erhöhen. Außerdem werden sie die Möglichkeiten der Parteien erschweren, die privaten Schlachthöfe zu bedrängen, indem sie einen Anteil von 4 % entsprechend 800 000 Schweinen dänischer Erzeugung an sich ziehen, die von den privaten Schlachthöfen gegenwärtig erworben werden. Durch

³⁸ 15 % entspricht 2,4 Millionen Schweine pro Jahr, was einem Rohstoffumfang von 140 % des dänischen Marktes für den Verkauf von frischem Schweinefleisch an Supermärkte entspricht.

einen Anteil von 15 % der Schweine, für die keine Verkaufsbeschränkungen bestehen, können die privaten Schlachthöfe auf einen zusätzlichen Bestand von bis zu 2 400 000 Schweinen zurückgreifen. Deshalb wird aufgrund der Zusagen das Vorhaben nicht zur Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem dänischen Markt des Erwerbs von Lebendschweinen zum Schlachten führen.

B. Der dänische Markt für den Verkauf von frischem Schweinefleisch in Supermärkten

236. Die Kommission ist der Auffassung, daß die Zusagen der Parteien ausreichen, um die Begründung einer duopolistisch beherrschenden Stellung auf dem dänischen Markt für frisches in Supermärkten verkauftes Schweinefleisch aus folgenden Gründen zu verhindern:

- Es entsteht mehr Spielraum für Preiswettbewerb, da die Abschaffung des Schweinepreisnotierung den genossenschaftlichen Schlachthöfen mehr Flexibilität in ihrer Preisgestaltung gegenüber den Erzeugern verschaffen wird. Die Beschaffung des Rohstoffes kann damit zu einer Quelle des Wettbewerbs zwischen den genossenschaftlichen Schlachthöfen werden.
- Der Markt wird durch die Beseitigung des Systems zur Notierung des Schweinefleischpreises an Transparenz verlieren.
- Die Auflösung des Miteigentums an ESS-Food und die Möglichkeit, DAT-Schaub zu verlassen, beseitigen die strukturellen Verflechtungen zwischen den Parteien und Steff-Houlberg. Dadurch wird Steff-Houlberg weniger abhängig von den Parteien. Nach Auflösung des Miteigentums an ESS-Food wird Steff-Houlberg jedoch alternative Absatzkanäle erschließen müssen. Um die dafür erforderlichen Investitionen und Steff-Houlberg als lebensfähigen Wettbewerber zu sichern, darf die Auflösung des Miteigentums an ESS-Food nicht zum Nachteil von Steff-Houlberg erfolgen. Nach Auffassung der Kommission ist das in den Zusagen vorgesehene Verfahren ausreichend, um den Bestand von Steff-Houlberg zu sichern, zumal die Kommission dem Mandat des Treuhänders zustimmen muß.
- Der Spielraum für Unterschiede in der Kostenstruktur von Steff-Houlberg und den Parteien erhöht sich angesichts der größeren Flexibilität bei den Erzeugerpreisen (siehe oben) und der Tatsache, daß in Zukunft Steff-Houlberg nicht über dieselben Kanäle wie die Parteien verkaufen wird.
- Schließlich wird die Zusage, für einen Wettbewerber zu schlachten und Schlachtkapazität an ihn zu verkaufen, die anderen Anbieter stärken, wodurch eine wichtige dritte Alternative zu den Parteien und Steff-Houlberg entstehen kann. Außerdem wird die Lockerung der Lieferverpflichtung auf dem vorgelegten Markt der Lebendschweine dazu beitragen, die Belieferung einer dritten Alternative mit Rohstoffen im Markt zu sichern. Bevor diese Lockerung stattfindet, werden die Parteien erforderlichenfalls Schlachttiere liefern.

237. Abschließend ist die Kommission der Auffassung, daß der erhöhte Spielraum für Preiswettbewerb, der Rückgang der Transparenz bei der Entstehung der Marktpreise, die Beseitigung der strukturellen Verflechtungen zwischen den Parteien und Steff-Houlberg, der erhöhte Spielraum für Unterschiede in den Kostenstrukturen und die Stärkung der Alternativen im Markt durch die

Bereitstellung von Schlachtkapazität in Verbindung mit einer Lockerung der Lieferverpflichtung für die Erzeuger ausreichen, um die Begründung einer duopolistisch beherrschenden Stellung zu verhindern, die sich aufgrund des ursprünglichen Zusammenschlußvorhabens in diesem Markt ergeben hätte.

C. Der dänische Markt für hochriskante Schlachtnebenerzeugnisse

238. Die Zusage bedingt, daß die Parteien nicht die alleinige Kontrolle über daka erwerben. Dadurch kann keine beherrschende Stellung in diesem Markt begründet werden.

XI. SCHLUSSFOLGERUNG

239. Unter diesen Voraussetzungen ist die Kommission zu der Schlußfolgerung gelangt, daß durch die Zusagen das geänderte Zusammenschlußvorhaben keine beherrschende Stellung auf den dänischen Märkten für den Erwerb von Lebendschweinen zum Schlachten, frischem in Supermärkten verkauftes Schweinefleisch und Schlachtnebenerzeugnisse begründen wird, wodurch wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil davon erheblich behindert würde. Das Vorhaben ist somit vorbehaltlich der Erfüllung der Zusagen mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsweise des EWR-Abkommens zu vereinbaren -

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Vorbehaltlich der vollständigen Erfüllung der in den Randnummern 200 bis 233 aufgeführten Zusagen wird das von den Parteien am 5. Oktober 1998 angemeldete Vorhaben eines Zusammenschlusses zwischen Slagteriselskabet Danish Crown AmbA und Vestjyske Slagterier AmbA und des Erwerbs der Kontrolle durch Slagteriselskabet Danish Crown AmbA und Vestjyske Slagterier AmbA über daka AmbA, Danske Andelsslagteriernes Tarmsalg - Schaub & Co. a.m.b.a., Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. und Scan-Hide a.m.b.a. für mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsweise des EWR-Abkommens vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

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

Brüssel, den 9. März 1999
Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission

Absatz von frischem Schweinefleisch an Endverbraucher

	Supermärkte	Metzgereien	Einzelhandel	Verpfleger	Insgesamt
Danish Crown	[20-25]* %	[5-10]* %	[20-25]* %	[5-10]* %	[15-20]* %
Vestjyske	[15-20]* %	[10-15]* %	[15-20]* %	[<5]* %	[10-15]* %
DAT-Schaub	PM	[<5]* %	[<5]* %	PM	[<5]* %
Parteien insgesamt	40 %	22 %	38 %	11 %	34 %
Steff-Houlberg	<30%	<5%	>25%	<5%	<25%
TiCan	[<5]%	<5%	[<5]%	<5%	<5%
Selbständige	<30%	+50%	>30%	+50%	<40%
Mesterslagtern		<20%	<5%		PM
Einfuhren	1%		1%	20%	<5%
INSGESAMT	76%	9%	85%	15%	111 000 Tonnen

Die Verkäufe an die einzelnen Schlachthöfe schließen Direktverkäufe und Verkäufe über den Großhandel ein.