

## **KOMISSION PÄÄTÖS,**

tehty 9 päivänä maaliskuuta 1999,

neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 soveltamisesta

(Asia N:o IV/M.1313 – Danish Crown / Vestjyske Slagterier)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan 2 kohdan a alakohdan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89<sup>1</sup>, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97<sup>2</sup>, ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 6 päivänä marraskuuta 1998 tehdyn komission päätöksen aloittaa menettely tässä asiassa,

on antanut yrityksille, joita asia koskee mahdollisuuden esittää huomautuksensa komission väitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon<sup>3</sup>,

sekä katsoo seuraavaa:

1. Komissio vastaanotti 5 päivänä lokakuuta 1998 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä 'sulautuma-asetus') 4 artiklan mukaisen ilmoituksen keskittymästä, joka muodostuu kahden tanskalaisen osuuskunnan, Slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA:n (jäljempänä 'Danish Crown') ja Vestjyske Slagterier A.m.b.A:n (jäljempänä 'Vestjyske Slagterier'), sulautumisesta.
2. Komissio totesi 6 päivänä marraskuuta 1998 tehdyssä päätöksessään, että ilmoitetun toimenpiteen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille oli vakavia epäilyjä. Sen vuoksi komissio aloitti tässä asiassa sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisen menettelyn.

---

<sup>1</sup> EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1; oikaisu EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13.

<sup>2</sup> EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

<sup>3</sup> EYVL C

## I OSAPUOLET

3. Danish Crown on Tanskan suurin osuusteurastamo, jossa on 13 122 jäsentä (maanviljelijöitä), jotka toimittavat osuuskunnalle raaka-aineita (sikoja ja nautoja). Danish Crown on vertikaalisesti integroitunut teurastuksen, lihanjalostuksen ja lihakaupan aloille. Sen päätoiminnot yhteisössä sijaitsevat Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Saksassa, Ranskassa, Tanskassa ja Italiassa.
4. Vestjyske Slagterier on Tanskan toiseksi suurin osuusteurastamo, jossa on 17 722 jäsentä (maanviljelijöitä), jotka toimittavat sille raaka-aineita (sikoja ja nautoja). Vestjyske Slagterier on vertikaalisesti integroitunut teurastuksen, lihanjalostuksen ja lihakaupan aloille. Sen päätoiminnot yhteisössä sijaitsevat Tanskassa, Saksassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Ranskassa ja Italiassa.

## II TOIMENPIDE

5. Ilmoitettu toimenpide muodostuu Danish Crownin ja Vestjyske Slagterierin toimintojen yhdistämisestä vasta perustettuun osuuskuntaan, johon Danish Crown ja Vestjyske Slagterier (jäljempänä 'osapuolet') siirtävät kaikki toimintonsa, varansa ja velkansa ja johon kaikki osapuolten jäsenet liittyvät yhdessä jäsenenä. Osapuolet teurastavat noin 16 miljoonaa sikaa ja 500 000 nautaa vuodessa. Yrityksestä tulee Euroopan suurin teurastamo<sup>4</sup> ja maailman suurin sianlihan viejä.
6. Lisäksi osapuolilla on osuuksia neljästä muusta tanskalaisesta osuuskunnasta, jotka ovat daka a.m.b.a. (jäljempänä 'daka'), Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co. a.m.b.a. (jäljempänä 'DAT-Schaub'), Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. (jäljempänä 'SFK') ja Scan-Hide a.m.b.a. (jäljempänä 'Scan-Hide'). Sulautuman seurauksena osapuolet saavat määräysvallan jokaisessa näistä neljästä osuuskunnasta jäljempänä esitetyistä syistä.
7. **Daka** toimii renderoinnin alalla (teurastuksen sivutuotteet). Sen omistavat Danish Crown (43 prosenttia), Vestjyske Slagterier (34 prosenttia), TiCan (3,8 prosenttia) ja joukko muita teurastamoja ja vähittäiskauppiaita (12,5 prosenttia). Sulautuman jälkeen osapuolilla on viisi kymmenestä hallituksen jäsenestä. Työntekijät valitsevat kaksi jäsentä. Osuuskunnan säännöissä säädetään erityisestä hallituksen jäsenten valintamenettelystä, ja hallituksen enemmistö nimittää puheenjohtajan, jolla on ratkaiseva ääni. Hallitus vastaa yrityksen kaupallisen politiikan määrittelystä. Sulautuman jälkeen osapuolet pystyvät antamaan osuuskunnan kokouksessa noin 86 ääntä 114:stä äänestä. Osuuskunnan sääntöjen mukaan sääntöjä voidaan muuttaa ainoastaan toisen riippumattoman, vähintään kolme ääntä omistavan jäsenen suostumuksella.
8. Sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä on mahdollisuus käyttää 75 prosenttia äänivallasta osuuskunnan kokouksessa ja se pystyy siten päättämään osuuskunnan strategisista kysymyksistä (budjetista, toimintasuunnitelmasta ja tärkeistä investoinneista). Lisäksi osapuolilla on hallituksessa puolet äänistä, eikä hallituksen puheenjohtajaa voida nimittää vastoin niiden tahtoa. Osapuolet saavat ratkaisevan vaikutusvallan ja siten sulautuma-asetuksen 3 artiklassa tarkoitetun yksinomaisen määräysvallan.

---

<sup>4</sup> Danish Crown on Euroopan suurin sikateurastamo ja Vestjyske Slagterier on Euroopan kolmanneksi suurin sikateurastamo.

9. **DAT-Schaub** toimii perinteisesti tanskalaisissa osuusteurastamoissa teurastetuista eläimistä peräisin olevien luonnonsuolten jalostuksen ja myynnin alalla. Se myy myös mausteita sekä lihaa ja lihatuotteita (osapuolten päätoiminta). DAT-Schaubin omistavat Danish Crown (49,8 prosenttia), Vestjyske Slagterier (31 prosenttia), Steff-Houlberg (13,8 prosenttia) ja TiCan (5,5 prosenttia). Sulautuman jälkeen osapuolilla on kuusi yhdeksästä hallituksen jäsenestä ja osuuskunnan kokouksen 101:stä valtuutetusta noin 80. Osuuskunnan sääntöjen mukaan kaikki osuuskunnan kokouksessa tehdyt päätökset edellyttävät vähintään kahden riippumattoman jäsenen kannatusta. Jäsen, jolla on äänivallasta vähintään kaksi kolmasosaa, kuten sulautunut yritys, voi kuitenkin muuttaa osuuskunnan sääntöjä.
10. Sulautunut yritys pystyy käyttämään 80 prosenttia äänivallasta osuuskunnan kokouksessa ja sillä on selvä enemmistö hallituksessa. Koska sillä on enemmistö osuuskunnan kokouksessa, se pystyy muuttamaan sitä osuuskunnan sääntöä, jonka mukaan osuuskunnan kokouksen päätöksille on saatava kahden riippumattoman jäsenen hyväksyntä. Sen vuoksi osapuolet saavat sulautuman seurauksena yksinomaisen määräysvallan DAT-Schaubissa.
11. **SFK** toimittaa lihanjalostus- ja elintarviketeollisuudelle pakkausmateriaaleja, mausteita ja elintarvikkeissa käytettäviä ainesosia, puhdistusaineita sekä lihanjalostusteollisuudessa käytettäviä vaatteita, työkaluja, koneita ja laitteita. SFK:n omistavat Danish Crown (42,6 prosenttia), Vestjyske Slagterier (24,7 prosenttia), Steff-Houlberg (17,4 prosenttia) ja muut teurastamot (14,4 prosenttia) sekä TiCan (1,1 prosentti). Hallituksessa on enintään 12 jäsentä. Danske Slagterierin jäsenet nimittävät enintään kahdeksan jäsentä, joista osapuolet pystyisivät nimittämään viisi.<sup>5</sup> Muut teurastamot nimittävät kaksi hallituksen jäsentä ja työntekijät toiset kaksi. Hallituksen päätökset tehdään yksinkertaisella enemmistöllä, ja puheenjohtajalla on ratkaiseva ääni. Hallitus määrittelee yrityksen kaupallisen politiikan. Osapuolet pystyvät käyttämään osuuskunnan kokouksessa 74 prosenttia äänivallasta. Osuuskunnan kokouksen päätökset tehdään yksinkertaisella enemmistöllä, mutta osuuskunnan sääntöjen muuttamista koskevat päätökset edellyttävät vähintään kahden riippumattoman jäsenen kannatusta.
12. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys pystyy käyttämään 74 prosenttia äänivallasta osuuskunnan kokouksessa ja siten päättämään osuuskunnan strategisista kysymyksistä (budjetista, toimintasuunnitelmasta ja tärkeistä investoinneista). Siten osapuolet saavat ratkaisevan vaikutusvallan ja sulautuma-asetuksen 3 artiklassa tarkoitetun yksinomaisen määräysvallan.
13. **Scan-Hide** myy käsittelemättömiä, lajiteltuja ja suolattuja nautojen vuotia. Sen omistavat Vestjyske Slagterier (47,3 prosenttia), Danish Crown (33,2 prosenttia) ja muut teurastamot (19,5 prosenttia). Ennen toimenpidettä yksikään osapuolista ei pystynyt käyttämään määräysvaltaa Scan-Hidessa. Tosin Vestjyske Slagterier pystyisi tänä vuonna poikkeuksellisesti käyttämään osuuskunnan kokouksessa yli 50 prosenttia äänistä, koska se toimitti yli puolet vuodista edellisestä vuotena.

---

<sup>5</sup> Kukin Danske Slagterierin (yhdistys, johon kuuluvat Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg ja TiCan) jäsenistä nimittää yhden jäsenen hallitukseen ja loput viisi nimitetään kunkin jäsenen omistaman äänimäärän perusteella. Äänien laskennassa otetaan huomioon osakepääoma (50 prosenttia laskelmasta) ja kolmen edeltävän vuoden ostomäärät (50 prosenttia laskelmasta).

Sulautuman jälkeen osapuolet nimittävät viisi hallituksen kahdeksasta jäsenestä ja käyttävät noin 82:ta osuuskunnan kokouksen 104:stä äänestä. Sen vuoksi osapuolet saavat sulautuman seurauksena yksinomaisen määräysvallan Scan-Hidessa.

### **III KESKITTYMÄ**

14. Edellä esitetyn perusteella toimenpiteen voidaan katsoa johtavan keskittymään, joka käsittää Danish Crownin ja Vestjyske Slagterierin täydellisen sulautumisen sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa tarkoitettulla tavalla ja määräysvallan siirtymisen osapuolille kaikissa neljässä osuuskunnassa (daka, DAT-Schaub, SFK ja Scan-Hide) sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettulla tavalla.

### **IV YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS**

15. Toimenpiteellä on sulautuma-asetuksen 1 artiklan 2 kohdassa tarkoitettu yhteisönlajajuinen ulottuvuus, koska keskittymään osallistuvien yritysten yhteenlaskettu kokonaisliikevaihto on yli 5 000 miljoonaa euroa (Danish Crown: 3 126 miljoonaa euroa; Vestjyske Slagterier: 1 496 miljoonaa euroa; daka: 68 miljoonaa euroa; SFK: 116,8 miljoonaa euroa; Scan-Hide: 39,9 miljoonaa euroa ja DAT-Schaub: 589,3 miljoonaa euroa)<sup>6</sup>. Lisäksi Danish Crownin (2 053 miljoonaa euroa), Vestjyske Slagterierin (865,3 miljoonaa euroa) ja DAT-Schaubin (328,7 miljoonaa euroa) yhteenlaskettu yhteisön alueelta kertynyt liikevaihto on yli 250 miljoonaa euroa. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide ja DAT-Schaub eivät saavuta yli kahta kolmasosaa yhteenlasketusta yhteisön alueelta kertyvästä kokonaisliikevaihdostaan yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta.
16. Toimenpide ei edellytä ETA-sopimuksen mukaista yhteistyötä Eftan valvontaviranomaisen kanssa.

### **V MERKITYKSELLISET MARKKINAT**

17. Osapuolet ostavat eläviä teuraseläimiä, myyvät tuoretta lihaa loppukulutukseen ja teolliseen jalostukseen sekä myyvät lihajalosteita. Dakan, DAT-Schaubin, SFK:n ja Scan-Hiden toiminnot on kuvailtu edellä.
18. Ilmoituksessaan osapuolet määrittelivät merkityksellisten markkinoiden muodostuvan i) eläinten teurastuksen pohjoiseurooppalaisista (Tanska, Ruotsi, Saksa ja Benelux-maat) markkinoista (jaettuna lajeittain, toisin sanoin sikoihin, nautoihin ja lampaisiin), ii) yhteisönlajuisista kaikkien lihalajien markkinoista ja iii) teurastuksen sivutuotteiden tanskalaisista keräys- ja jalostusmarkkinoista (renderointi).
19. Jäljempänä mainituista syistä komissio katsoo, että merkitykselliset markkinat olisi määriteltävä kapeammin. Komissio on kuitenkin sitä mieltä, että keskittymä ei aiheuta ongelmia karitsoiden ja lampaiden oston ja niiden lihan myynnin alalla

---

<sup>6</sup> Liikevaihto on laskettu sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemisesta annetun komission tiedonannon (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25) mukaisesti. Luvut, jotka koskevat liikevaihtoa 1 päivää tammikuuta 1999 edeltävältä ajalta, on laskettu keskimääräisten ecu-kurssien perusteella ja muutettu yksi yhteen-periaatteella euroiksi.

riippumatta siitä, mikä markkinoiden määritelmä valitaan. DAT-Schaubin, SFK:n ja Scan-Hiden toiminnot muilla kuin jäljempänä kuvailluilla markkinoilla eivät myöskään aiheuta ongelmia.

## **A. Merkitykselliset tuotemarkkinat**

### (a) Elävien teurassikojen ja -nautojen osto

20. Eläinten teurastuksen osalta osapuolet toteavat, että teurastamoilla on eri teurastuslinjat kullekin eläinlajille eikä niitä voida muuttaa kohtuullisessa ajassa ilman huomattavia kustannuksia. Lisäksi tuottajan siirtyminen yhden eläinlajin kasvatuksesta toiseen (esimerkiksi nautojen kasvatukseen sikojen sijasta) vie aikaa ja aiheuttaa kustannuksia. Sen vuoksi teurastuksen tasolla eri lajit eivät ole korvattavissa keskenään tarjontapuolella. Komission tutkimukset ovat vahvistaneet tämän.

21. Elävien teurassikojen ja -nautojen osto muodostaa siten kahdet erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat.

### (b) Tuoreen lihan markkinat

*Sianliha ja naudanliha muodostavat erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat*

22. Osapuolet väittivät ilmoituksessaan, että kaikki lihalajit kuten sianliha, naudan- ja vasikanliha, karitsan- ja lampaanliha sekä siipikarjanliha ja lihajalosteet kuuluvat samoille tuotemarkkinoille, koska ne voidaan korvata helposti toisillaan ruokavaliassa.

23. Komissio on kuitenkin todennut aikaisemmissa kulutustavaroita koskeissa asioissa, että pelkkä toiminnallinen korvattavuus ei riitä määrittelemään merkityksellisiä tuotemarkkinoita<sup>7</sup>. Samoin lihan ollessa kyseessä todisteet osoittavat, että eri lihalajeja ei pitäisi katsoa osaksi samoja merkityksellisiä tuotemarkkinoita arvioitaessa tämän keskittymän vaikutusta kilpailuun.

24. Ensinnäkin on huomattava, että tuoreen lihan eri lajit ovat eri hintaisia naudanlihan ollessa keskimäärin kalleinta, sianlihan keskimäärin 20–25 prosenttia halvempaa ja siipikarjanlihan keskimäärin noin puolet halvempaa kuin naudanlihan. Kuluttajat myös suhtautuvat eri tavalla eri lihalajeihin, minkä vuoksi lihalajien asema markkinoilla on erilainen. Esimerkiksi sellaisten lihan ominaisuuksien kuin aromin, maun, ravintoarvon, mureuden, hinnan ja helppokäyttöisyyden osalta komission käytettävissä olevat todisteet osoittavat, että siipikarjanliha saa Tanskassa korkeimmat kokonaisarvosanat, erityisesti mureudestaan ja helppokäyttöisyydestään, kun taas naudanliha saa korkeat arvosanat aromista ja mausta, mutta alhaiset hinnasta. Sianliha saa korkeat arvosanat helppokäyttöisyydestä, aromista ja mausta, mutta alhaiset keveydestä.

25. Kyseisiä näkökantoja tukevat tiedot, jotka on saatu tanskalaisilta lihan tukkukauppiailta ja valintamyymälöiltä, joiden mukaan kuluttajien perusteet eri lihalajien ostamiseen ovat pohjimmiltaan selvästi erilaiset. Erityinen maku ja mielikuva (sesonkimainen kulutus pääsiäisen aikaan) erottaa lampaanlihan muista lihalajeista. Tavanomainen peruste siipikarjanlihan ostamiseen on sen

---

<sup>7</sup> Asia N:o IV/M.190 - Nestle/Perrier (EYVL L 356, 5.12.1992, s. 1).

terveellisyys ja vähärasvaisuus. Tanskassa sianlihankulutukseen vaikuttavat paljon perinteet. Hintaerojen, kuluttajien mieltymysten ja kulutustapojen vuoksi voidaan päätellä, että eri lihalajit korvaavat toisensa ainoastaan vaillinaisesti.

26. Komissio kysyi ostajilta, johtaisiko heidän mielestään 5–10 prosentin korotus sianlihan tai naudanlihan hinnassa korvaamiseen toisilla lihalajeilla (naudanliha/sianliha, lampaanliha, siipikarjanliha ja lihajalosteet). Tanskalaiset catering-yritykset ovat todenneet, että tällainen hinnankorotus ei muuttaisi niiden kulutustapoja. Tanskalaisten tukkukauppioiden mielestä siirtyminen naudanlihasta sianlihaan ja naudan- ja sianlihasta siipikarjanlihaan olisi mahdollista ainoastaan tietyssä määrin. Tanskalaisten valintamyymälöiden mielestä naudanlihan hinnan nouseminen tai laskeminen ei vaikuttaisi naudanlihan kysyntään. Joidenkin valintamyymälöiden mukaan kuluttajat vastaisivat naudanlihan hinnannousuun/-laskuun ennemminkin ostamalla halvempia/kalliimpia ruhonosia. Valinta-myymlöiden mielestä sianlihan hinnannousu voisi johtaa jossain määrin siirtymiseen siipikarjanlihaan. Nämä markkinoita koskevat tiedot vahvistavat näin ollen sen, että eri lihalajit korvaavat toisensa ainoastaan vaillinaisesti, minkä vuoksi tuoreen lihan eri lajien välistä korvaamista on vain rajoitetusti.
27. Osapuolet ovat toimittaneet kaaviokuvan sianlihan suhteellisen hinnan ja sianlihan suhteellisen kulutuksen kehityksestä (ks. ilmoituksen liite 21). Tämä kaavio osoittaa, että sianlihan suhteelliset hinnat ovat vaihdelleet melko paljon johtamatta suuriin vaihteluihin sianlihan suhteellisessa kulutuksessa. Erityisesti huomataan, että neljän prosenttiyksikön muutos sianlihan suhteellisessa hinnassa vuosina 1986–1988 ja seitsemän prosenttiyksikön muutos vuosina 1992–1995 johtivat suhteessa pienempiin muutoksiin suhteellisessa kulutuksessa. Tämä kaavio tukee siten päätelmää, että sianlihan korvaaminen muilla lihalajeilla hinnanmuutosten seurauksena on ainoastaan rajoitettua.
28. Ilmoituksessa osapuolet ilmoittivat, että sianlihan hintajoustot ovat -0,35, -0,4 ja -0,53. Nämä luvut ovat peräisin OECD:ltä ja komission pääosastolta VI. OECD on erityisesti yhteisön osalta arvioinut naudanlihan hintajoustopuoleen olevan -0,3, sianlihan -0,3 ja siipikarjanlihan -0,2 sekä näiden kolmen lihalajin väliset ristijoustot, jotka ovat pienempiä kuin 0,3. Osapuolten mukaan nämä joustot kuvaavat myös tilannetta Tanskan markkinoilla. Lisäksi osapuolten mukaan yleisesti tunnustetaan, että eri lihalajien välinen ristijousto on yhteisössä positiivinen (ks. ilmoituksen 6 osa, s. 5).
29. Komissio tunnustaa, että eri lihalajien välillä voi olla positiivista ristijoustopuolea. Tämä tarkoittaa myös sitä, että eri lihalajien hintojen kehitys on tietyssä määrin yhteydessä toisiinsa. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että kaikkien lihalajien olisi katsottava kuuluvan samoille merkityksellisille tuotemarkkinoille arvioitaessa ehdotetun sulautuman vaikutusta kilpailuun. Päinvastoin naudanlihan, sianlihan ja siipikarjanlihan joustamaton hintajousto merkitsee sitä, että näiden lihalajien markkinahinnan nousu johtaisi ainoastaan vähäiseen myyntivolyymien pienentymiseen muihin lihalajeihin siirtymisen tai kulutuksen vähentämisen vuoksi. Nämä hintajoustot osoittavat siten, että naudan-, sian- ja siipikarjanliha muodostavat kukin erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat.

30. Myös se, kuinka osapuolet ovat järjestäneet sian- ja naudanlihan markkinoinnin, vahvistaa sian- ja naudanlihan muodostavan erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat. Osapuolten sianlihan ja naudanlihan myyntiorganisaatiot ovat täysin erilliset ja kyseisille lihalajeille on erilliset markkinointistrategiat. Paras esimerkki tästä ovat niin sanotut esilaskelmat (menetelmä, jonka avulla sianlihanmyynnistä vastaava henkilöstö voi arvioida optimaalisen hinnan tietylle lihapalalle), joissa ei viitata ollenkaan naudanlihan hintoihin tai tavoitehintoihin. Sulautuneen yrityksen (kuten aikaisemmin molempien osapuolten) organisaatiorakenne sisältää nautakarjakomitean, jossa käsitellään nautakarjayksikölle tärkeitä asioita, ja sianlihantuottajien komitean, jossa käsitellään sikayksikölle tärkeitä asioita.
31. Myös yhteisessä maatalouspolitiikassa naudan- ja sianlihan markkinaorganisaatiot erotetaan toisistaan. Sianlihan markkinaorganisaatiota kuvaillaan "erittäin vapaaksi", ja komission käytössä on erittäin vähän välineitä markkinoiden säätelemiseksi (ei taattuja vähimmäishintoja – vähän tukea yksityiseen varastointiin). Tämä johtaa siihen, että alle yksi prosentti EMOTR:n kokonais-takausbudjetista kohdistuu sianliha-alalle. Naudanliha-alalla tuottajien hinnat on taattu; näitä hintoja ollaan nyt laskemassa asteittain. Naudanlihan osuus EMOTR:n budjetista on 14 prosenttia ja vientitukien merkitys on paljon suurempi kuin sianliha-alalla. Se, että sianliha- ja naudanliha-aloille on eri sääätelyjärjestelmät, osoittaa myös näiden tuotteiden kuuluvan eri markkinoille. Jos nämä kaksi tuotetta kuuluisivat samoille markkinoille, yhden sääätelyjärjestelmän toimenpiteillä olisi merkittävä vaikutus toiseen tuotteeseen, jolloin niillä pitäisi olla joko sama tai hyvin samanlainen sääätelyjärjestelmä.
32. Tarjontapuolen korvaamismahdollisuuksien osalta voidaan todeta, että naudanlihan paloittelulinjaa ei ole helppo muuttaa sianlihan paloittelulinjaksi. Tämä johtuu siitä, että teurastamoille toimitetut siat ovat paljon homogeenisempiä kuin naudat. Sen vuoksi sianlihan paloittelulinjat voidaan automatisoida paljon pidemmälle kuin naudanlihan paloittelulinjat. Naudanlihan paloittelussa saapuneet ruhot on lajiteltava paljon tarkemmin nautarotujen lukuisuuden ja niiden lihan ominaisuuksien vuoksi. Sen vuoksi naudanlihan paloitteluprosessia ei voida automatisoida yhtä pitkälle kuin sianlihan. Siten tarjontapuolella naudanliha ja sianliha eivät ole korvattavissa keskenään.
33. Kaikista edellä mainituista syistä voidaan siten päätellä, että tuoreen sianlihan ja tuoreen naudanlihan markkinat muodostavat erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat arvioitaessa ehdotettua sulautumaa. Osapuolet eivät ole kiistäneet tätä päätelmää vastauksessaan (jäljempänä 'vastaus') sulautuma-asetuksen 18 artiklan mukaiseen komission väitetiedoksiantoon (jäljempänä 'väitetiedoksianto').

*Tuoreen lihan myynti teolliseen jalostukseen ja tuoreen lihan myynti ihmisravinnoksi (vähittäiskauppa ja catering-ala) muodostavat erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat*

34. Teurastetuista eläimistä saatu liha myydään joko loppukuluttajille tuoreena lihana tai toimitetaan lihanjalostajille lihajalosteiden tuotantoon. 'Tuore liha' tarkoittaa sitä, että lihaa ei ole käsitelty millään tavoin, toisin sanoen siihen ei ole lisätty muita ainesosia tai mausteita, sitä ei ole kypsytetty, savustettu tai kuivattu.
35. Useimmat teurastettujen eläinten eri osista myydään lihanjalostajille tai tuoreena lihana kulutukseen ostajien erityisten paloitteluvaatimusten mukaisesti. Komissio

ei kiistä sitä, että paloittelumääritelmiä voidaan muuttaa suhteellisen helposti. Sen jälkeen kun liha on paloitetu teurastamossa, nämä palat eivät kuitenkaan enää sovellu molemmille kanaville. Osapuolet ovat määritelleet rajoitetun määrän paloja, jotka voidaan myydä sekä jalostajille että tuorelihana. Sen vuoksi näiden kanavien välillä on teoriassa vähän korvausmahdollisuuksia. Ennen kuin nämä korvausmahdollisuudet voisivat vaikuttaa osapuolten kilpailukäyttäytymiseen valintamyymälöihin nähden (ks. jäljempänä), jalostajien olisi aloitettava tukkukauppa. Tämä ei ole ilmeistä markkinoilla, joilla lihan tuoreus on tärkeä tekijä. Jalostajien suuret hankintamäärät muista jäsenvaltioista osoittavat myös, että kilpailuedellytykset ovat näillä markkinoilla erilaiset. Sen vuoksi komissio katsoo, että tuoreen lihan myynti teolliseen jalostukseen muodostaa eri markkinat.

*Catering-ala, valintamyymälät, lihakaupat ja maatilamyynti ovat erilliset merkitykselliset markkinat, mutta valintamyymälöitä ja lihakauppoja voidaan tarkastella yhdessä*

36. Tuoreen sianlihan ja tuoreen naudanlihan myynti ihmisravinnoksi voidaan jakaa edelleen vähittäiskauppa- ja catering-markkinoihin. Vähittäiskaupamarkkinat voidaan edelleen jakaa tuoreen lihan myyntiin valintamyymälöissä, lihakaupoissa ja maataloilta (maatilamyynti).
37. Osapuolet ovat kiistäneet tämän jaon. Niiden mukaan näiden myyntikanavien välinen tarjonta- ja kysyntäpuolen korvaavuus on täydellistä ja lisäksi hintarakenne on samanlainen, koska on olemassa yksi viikoittainen perushinnasto, jonka pohjalta hintaneuvottelut aloitetaan. Komissio katsoo kuitenkin, että perushinnaston olemassaolo ei välttämättä merkitse sitä, että näiden eri kanavien olisi katsottava muodostavan yhden markkinat. Ensinnäkin perushinnastossa on jo eri sarakkeita, joilla näkyvät asiakas- tai ryhmäkohtaiset alennukset tai korotukset. Toiseksi osapuolet poikkeavat usein sarakkeissa ilmoitetuista hinnoista yksittäisten asiakkaiden kohdalla. Sen vuoksi perushinnaston olemassaolo ei osoita, että osapuolet eivät pystyisi harjoittamaan hintasyrjintää näiden kanavien välillä.
38. Catering-markkinat määritellään tuoreen lihan myynniksi ravintoloille, työpaikkaruokaloille, valtion laitoksille sekä laivojen ja lentokoneiden catering-palvelujen tarjoajille. Vähittäiskaupan ja catering-toiminnan välinen ero perustuu ensinnäkin siihen, että lihan alkuperä ei ole catering-yrityksille yhtä tärkeä kuin vähittäiskauppiaille. Catering-yritykset valmistavat lihan tarjotakseen sen loppukuluttajille osana valmisateriaa eivätkä ne myy lihaa sellaisenaan. Sen vuoksi lihan alkuperään liittyvät kuluttajien mieltymykset eivät ole yhtä tärkeitä. Tämä on johtanut siihen, että tuonnin osuus on catering-markkinoilla suurempi kuin vähittäiskaupan markkinoilla. Toiseksi näiden markkinoiden välillä ei ole realistista korvausmahdollisuutta, koska jakelutavat (erikoistunut jakelu suhteellisen pienten tukkukauppioiden kautta catering-yrityksille – suorat toimitukset teurastamoilta vähittäiskaupalle) ja pakkaukset (valintamyymälöille toimitettu liha on pääosin esipakattu ja merkitty välttämättömällä myymäläkohtaisilla tiedoilla) ovat erilaisia. Kolmanneksi vähittäiskaupalle on toimitettava jatkuvasti täydellistä tuoreen sianlihan ja naudanlihan palavalikoimaa. Catering-yritykset tarvitsevat tavallisesti ainoastaan niitä paloja, joita käytetään niiden ruokalistalla olevissa aterioissa. Neljänneksi komission markkinatutkimus on osoittanut, että ne muutamat suuret catering-alan



tukkukauppiat, jotka ostavat lihansa [alle 10 prosenttia]\* halvemmalla kuin eräät vähittäiskauppa-asiakkaat, erityisesti pienemmät valintamyymälät ja lihakaupat, eivät myy yhtään kiloa sianlihaa vähittäiskaupan markkinoille.

39. Vähittäiskaupan alalla tuore liha myydään loppukuluttajille valintamyymälöiden ja lihakauppojen kautta. Nämä kanavat eroavat toisistaan siten, että huomattava osa lihakaupoista (noin 100 Tanskan noin 820 lihakaupasta<sup>8</sup>) teurastaa eläimet itse tai ostaa lihan yksityisiltä lihakauppojen omistamilta paikallisilta teurastamoilta. Ne ostavat valintamyymälöitä paljon useammin puolet tai neljänneksen ruhosta tai tärkeimmät ruhonosat, vaikka osapuolten mukaan lihakaupoille ja valinta-myymälöille toimitetut tuoreet sianlihapatat ovat samanlaisia. Lisäksi teurastamot perivät lihakaupoilta tavallisesti [alle 10 prosenttia]\* korkeampia hintoja kuin valintamyymälöiltä, mukaan lukien pienet valintamyymälät. Osapuolten mukaan nämä hintaerot ovat seurausta siitä, että ostomäärät, kaupan rakenne (yksittäisiä kauppiaita vai puitesopimus) ja kysyntävoima ovat erilaisia. Lihakaupoissa sian-, naudan- ja lampaanlihan vähittäishinnat ovat noin 20–25 prosenttia korkeammat kuin valintamyymälöissä ja siipikarjanlihan sekä lihajalosteiden vähittäishinnat jopa 50 prosenttia korkeammat.
40. Komissio katsoo, että edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että lihakaupat ja valintamyymälät muodostavat erilliset markkinat. On kuitenkin syytä huomauttaa, että kilpailuarviointi olisi sama riippumatta siitä, katsotaanko valintamyymälöiden muodostavan erilliset markkinat vai molempien kuuluvan samoille vähittäiskaupan markkinoille, koska lihakauppojen osuus vähittäiskaupan kokonaismarkkinoista on vain noin 10 prosenttia.<sup>9</sup>
41. Niin sanottu *maatilamyynti*, jossa maatilat myyvät eläimistään suuria osia aina ruhon puolikkaaseen tai neljännekseen asti suoraan loppukuluttajille, voidaan erottaa vähittäiskaupan markkinoista. Sekä valintamyymälät että lihakaupat myyvät erilaisia lihapaloja ja tarjoavat asiakkaille mahdollisuuden ostaa suhteellisen pieniä määriä (tavallisesti perheen yhteen ateriaan tarvittava määrä), mutta maataloilta ostettu liha, paloitettu tai paloittelematon, on varastoitava asiakkaan pakastimeen. Sen vuoksi maatilamyynti ei ole suora korvike tavallisille pienten määrien ostajille eikä varsinkaan kaupungeissa asuville kuluttajille<sup>10</sup>.
42. Yhteenvedon voidaan todeta, että catering ja maatilamyynti muodostavat erilliset merkitykselliset markkinat. Sama päätelmä voidaan tehdä valintamyymälöistä ja lihakaupoista, tosin kilpailuarviointi olisi sama riippumatta siitä, katsotaanko valintamyymälöiden kuuluvan erillisille markkinoille vai vähittäiskaupan yhdistetyille markkinoille.

---

\* Tämän päätöksen joitakin osia on toimituksellisesti muutettu siten, että luottamuksellisia tietoja ei paljasteta. Nämä osat ovat hakasulkeissa ja merkitty tähdellä.

<sup>8</sup> Tämä luku on Danske Slagterierin arvio, joka perustuu sen tutkimuksiin ja markkinointitoimintaan. Kaksi suurinta lihakauppojen yhdistystä arvioi, että tanskalaisten lihakauppojen kokonaismäärä on noin 500–550.

<sup>9</sup> Keskittymä ei aiheuta ongelmia erillisillä lihakauppojen markkinoilla.

<sup>10</sup> GfK:n kotitalouksia koskevan tutkimuksen (Household Panel) tietojen mukaan maatalojen osuus sianlihan myynnistä pienissä erissä on 0,1 prosenttia ja naudanlihan myynnistä pienissä erissä 3,4 prosenttia, mutta ne vastaavat pääosasta niin sanotuista teurastuspaketeista. Koska osapuolet eivät toimi näillä markkinoilla, keskittymä ei aiheuta ongelmia.

(c) Lihajalosteet

43. Lihajalosteet voidaan määritellä nisäkkäistä tai linnuista saaduksi lihaksi, joka sisältää ulkoisia ainesosia kuten suolaa ja mausteita, on raakaa, kuivattua, savustettua tai kypsytettyä. Tämän lihan lisäkasittelyn vuoksi, jossa jopa 20 prosenttia lopputuotteen painosta tulee ulkoisista ainesosista ja jossa eri lihalajeja usein sekoitetaan, komissio katsoo, että lihajalosteet on erotettava tuoreesta lihasta. Komission markkinatutkimus on vahvistanut tämän kannan. Tässä tutkimuksessa suurin osa lihan tukkukauppiaista, valintamyymälöistä, lihanjalostajista ja leikkaamoista ilmoitti, että 5–10 prosentin korotus tuoreen sianlihan tai tuoreen naudanimalian hinnassa ei saisi kuluttajia siirtymään lihajalosteisiin. Loppukuluttajat eivät myöskään yhdistä lihajalosteita mielessään teurastettuihin eläimiin eivätkä pysty lihajalosteiden osalta useimmiten havaitsemaan alkuperäisen lihan laatua (keveys, väri, mureus, rotulaji ja usein myös eläinlaji – sika/nauta/siipikarja).
44. Lihajalosteiden osalta osapuolten toimittamat tiedot osoittavat, että kaikki jalostajat pystyvät käsittelemään kaikkia lihalajeja kaikilla jalostustekniikoilla (kuivaus, savustus ja kypsytytys). Tämä korvaamismahdollisuus tarjontapuolella näyttäisi tukevan päätelmää, että on yhdet lihajalosteiden markkinat. Tätä arviointia varten ei kuitenkaan ole tarpeen päättää näiden markkinoiden tarkasta laajuudesta, koska se ei vaikuta toimenpiteen arviointiin.

(d) Teurastuksen sivutuotteiden keräys

45. Tämä toiminta käsittää syötäväksi kelpaamattomien eläinjätteiden/sivutuotteiden keräämisen maatiloilta ja teurastamoilta, niiden käsittelyn ja markkinoinnin sekä kuolleiden eläinten keräyksen ja hävittämisen. Nämä sivutuotteet jalostetaan lihajauhoksi, luujauhoksi, eläinrasvaksi, kuolleista eläimistä saataviksi vuodiksi ja verituotteiksi.
46. Teurastuksen sivutuotteiden keräyksen osalta yhteisön lainsäädännössä erotetaan toisistaan suuririskinen aines ja vähäriskinen aines. Voidakseen käsitellä suuririskistä ainesta renderointilaitoksella on oltava lisenssi siihen. Suuririskisen aineksen käsittelyyn lisensoidun laitoksen velvollisuutena on vastaanottaa ja käsitellä määriteltyjä riskimateriaaleja. Kaikki sellaiset teurastettujen eläinten osat, joita eläinlääkäri ei ole todennut vaarattomiksi teurastuksen jälkeen, ovat suuririskisiä. Suuririskistä ainesta ovat luonteeltaan esimerkiksi verijäte, itse kuolleet eläimet, sikojen karvat, lattiajäte ja hylätyt ruhot.
47. Vähäriskistä ainesta on sellainen erotettu aines, jonka eläinlääkäri on todennut vaarattomaksi. Mahdollista vähäriskistä ainesta ovat esimerkiksi sisälmykset, pää ja rasva, luut, nahka ja veri. Sitä ei tarvitse välttämättä toimittaa suuririskisen aineksen käsittelyyn lisensoituun renderointilaitokseen, vaan se voidaan toimittaa myös esimerkiksi lemmikkieläinruokien valmistajille. Jos tätä vähäriskistä ainesta ei ole erotettu tai eläinlääkäri ei ole todennut sitä vaarattomaksi, myös se on suuririskistä ainesta.

48. Koska suuririskistä ainesta voidaan toimittaa ainoastaan suuririskisen aineksen käsittelyyn lisensoidulle renderointilaitokselle, tämän asian kannalta merkitykselliset tuotemarkkinat ovat suuririskisen aineksen markkinat.<sup>11</sup> Osapuolet hyväksyvät tämän päätelmän.

(e) Päätelmä

49. Komissio päättelee edellä esitetyn perusteella, että on erilliset elävien teurassikojen ja -nautojen ostomarkkinat, tuoreen sianlihan markkinat ja tuoreen naudanlihan markkinat. Tuoreen sianlihan ja tuoreen naudanlihan markkinat voidaan kumpikin jakaa edelleen teolliseen jalostukseen myyntiin ja ihmisravinnoksi myyntiin. Jälkimmäisen osalta vähittäiskauppa ja catering muodostavat erilliset markkinat. Vähittäiskaupan alalla tuoretta lihaa myydään loppukuluttajille valintamyymälöissä, lihakaupoissa ja maataloilta. Voidaan jättää avoimeksi, muodostavatko valintamyymälät ja lihakaupat erilliset markkinat, koska arviointi ei muuttuisi merkittävästi lihakauppojen pienen markkinaosuuden vuoksi. Teurastuksen sivutuotteiden osalta merkitykselliset tuotemarkkinat ovat suuririskisen aineksen markkinat. Muiden tuotteiden markkinoita ei tarvitse määrittellä.

**B. Merkitykselliset maantieteelliset markkinat**

(a) Elävien teurassikojen osto

50. Osapuolet pitävät elävien sikojen teurastuksen markkinoina EY:n pohjoista aluetta, johon kuuluvat Tanska, Saksa, Benelux-maat ja Etelä-Ruotsi<sup>12</sup>. Tämä maantieteellisten markkinoiden määrittely perustuu elävien teuraseläinten kuljetusmahdollisuuksiin. Tässä yhteydessä osapuolet ovat väittäneet, että i) kuljetuskustannukset ovat vähäiset, koska kuljetuskustannukset 1 000 kilometrin päästä olisivat vain 5–6 prosenttia tuotteen arvosta, ii) vaikka yhteisön lainsäädännössä säädetään, että eläinten on saatava levätä ja niitä on ruokittava ja juotettava, jos kuljetus kestää yli kahdeksan tuntia, erikoisrekat mahdollistavat 24 tunnin kuljetukset, mukaan lukien eläinten kuormaus ja kuormasta purkaminen, jolloin kuljetusmatkat voivat olla 1 500–1 600 kilometriä, ja iii) juuri sikojen kuormaus autoon ja kuormasta purkaminen aiheuttavat sioille stressiä, eikä itse kuljetus.

51. Osapuolet ovat myös viitanneet siihen, että elävien teurassikojen vienti Tanskasta pääasiassa Saksaan on kasvanut 188 000 siasta vuonna 1996 noin 307 000 sikaan vuonna 1998. On myös väitetty olevan kaupallisia syitä elävien eläinten kuljetukselle Tanskasta Saksaan, koska saksalaisilla teurastamoilla on paljon ylikapasiteettia (noin 30 prosenttia) ja saksalaiset teurastamot ja muut yhteisön teurastamot maksavat enemmän kuin tanskalaiset teurastamot, vaikka

---

<sup>11</sup> Tanskan kilpailuneuvosto teki saman päätelmän 22 päivänä maaliskuuta 1995 tekemässään päätöksessä, jonka muutoksenhakutuomioistuin vahvisti 9 päivänä helmikuuta 1996.

<sup>12</sup> Osapuolten mukaan eläinlääkintöalan säädökset, varsinkin salmonellaa koskevat säädökset, vaikeuttavat tällä hetkellä vientiä Ruotsiin. Nämä säännöt on kuitenkin helpompi täyttää, kun Tanskan salmonellataso lähenee Ruotsin tasoa ja muut eläinlääkintään liittyvät vientirajoitukset vähenevät ajan mittaan. Osapuolet huomauttavat myös, että Ruotsin ja Tanskan välinen uusi silta helpottaa sikojen kuljetusta Ruotsiin ja Ruotsista. Swedish Meats -niminen yritys, jonka osuus sikojen teurastuksesta Ruotsissa on noin 70 prosenttia, totesi kuitenkin kuulemistilaisuudessa, että se ei aio ostaa tanskalaisia sikojia.

hinnanvaihtelut yhdessä jäsenvaltiossa johtavatkin samansuuntaisiin vaihteluihin muissa jäsenvaltioissa. On myös esitetty, että yli 5 miljoonaa teurassikaa viedään yhdestä jäsenvaltiosta toiseen. Näistä sioista vietiin vuonna 1996 noin 2,8 miljoonaa Alankomaista muihin maihin ja tästä määrästä lähes 2 miljoonaa vietiin Saksaan (suurin osa tästä viennistä suuntautui todennäköisesti teurastamoille, jotka sijaitsevat 50–80 kilometrin päässä Alankomaiden rajasta) ja noin 360 000 Italiaan.

52. Komission tutkimuksessa on kuitenkin päädytty seuraaviin tuloksiin merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden määritelmän osalta.
53. Ensimmäinen tekijä on hankinta-alue eli etäisyys, jolta teurastamot saavat sikansa. Komission tutkimus on osoittanut, että tanskalaiset ja ulkomaiset teurastamot ostavat 90 prosenttia elävistä sioistaan 120 kilometrin säteeltä teurastamoistaan.
54. Osapuolet ovat väittäneet vastauksessaan (s. 37–38), että tämä ei ole riittävä peruste päätellä, että on olemassa erilliset tanskalaiset markkinat eläville sioille kahdesta syystä. Ensinnäkin havaittu paikallinen hankintamalli ei ole ristiriidassa laajemmilla Pohjois-Euroopan markkinoilla esiintyvän korvaamisen kanssa kuljetuskustannusten alhaisuuden vuoksi. Toiseksi osapuolet väittävät, että tämä paikallinen hankintamalli heijastaa aikaisempia hankintajärjestelyjä eikä ole osoitus kilpailupaineiden puuttumisesta laajemmalla alueella. Komissio on kuitenkin sitä mieltä, että mahdollisuudet korvaamiseen ja siitä seuraavat kilpailupaineet laajemmalla alueella ovat rajalliset 94 prosentin osalta tanskalaisesta sikojen tuotannosta, koska siiankasvattajilla on osuuskuntien asettamia velvollisuuksia (ks. jäljempänä). Vaikka hankinta-alue katsottaisiinkin 120 kilometrin suuruiseksi, tanskalaiset teurastamot hankkisivat vähän ulkomaisia sikoja ja ulkomaiset teurastamot vähän tanskalaisia sikoja, kuten ilmenee jäljempänä esitetyistä tuonti- ja vientiluvuista.
55. Toiseksi tanskalaisten teurassikojen vienti on vähäistä ja suuntautuu lähes yksinomaan Saksaan. Tämä vienti on lisäksi pysynyt melko vähäisenä huolimatta suhteellisen suurista hintaeroista Tanskan ja Saksan välillä vuosina 1996 ja 1997. Vuonna 1995 viennin osuus kokonaistuotannosta oli alle 1 prosenttia, ja hintaero Saksaan verrattuna oli 0,57 prosenttia. Vuonna 1996 teurassikoja vietiin 188 000, mikä vastaa alle 1 prosenttia Tanskan teurassikojen kokonaistuotannosta<sup>13</sup> ja hintaero oli 4,3 prosenttia. Vuonna 1997 sikoja vietiin 245 000, mikä vastaa alle 1,3 prosenttia kokonaistuotannosta, ja hintaero oli 4,9 prosenttia<sup>14</sup>. Vuonna 1998 vietiin yhteensä 307 000 sikaa, mikä vastaa alle 1,6 prosenttia kokonaistuotannosta, ja hintaero oli 2,5 prosenttia ensimmäisen 37 viikon aikana (koko vuotta tarkasteltuna hinnat olivat Tanskassa 0,24 prosenttia korkeammat kuin Saksassa).

---

<sup>13</sup> Teurassikojen toimitukset yksityisille teurastamoille eivät ole mukana Tanskan teurassikojen kokonaistuotantoa kuvaavassa luvussa. Sen vuoksi tätä prosenttilukua edeltää sana 'alle'.

<sup>14</sup> Tämä ero on ollut jopa noin 30 prosenttia joidenkin viikkojen aikana huhti- ja toukokuussa 1997, kun hinnat nousivat Saksassa ja Alankomaissa Alankomaiden sikaruton vuoksi.

56. Osapuolet väittävät, että edellä mainitut luvut osoittavat Saksaan suuntautuvan viennin kasvaneen merkittävästi vuosina 1995–1998 ja kokonaismäärän kasvaneen edelleen vuonna 1998, jolloin hintaerot olivat huomattavasti pienemmät kuin vuosina 1996–1997, jolloin suuret hintaerot johtuivat pääasiassa odottamattomista erikoistekijöistä (BSE ja Alankomaiden sikarutto).
57. Komissio myöntää, että vienti on kasvanut edelleen. Se on kuitenkin yhä erittäin vähäistä verrattuna esimerkiksi hollantilaisten sikojen vientiin Saksaan. Esimerkiksi vuonna 1996 hinta oli Saksassa vain 1,5 prosenttia korkeampi kuin Alankomaissa (verrattuna Saksan ja Tanskan väliseen 4,3 prosentin hintaeroon), ja Alankomaista vietiin 1 916 201 teurassikaa Saksaan. Tämä vienti vastaa noin 15 prosenttia Alankomaiden teurassikojen tuotannosta, kun vienti Tanskasta vastaa alle 1 prosenttia tanskalaisesta tuotannosta. Siten voidaan päätellä, että kolmen vuoden ajan jatkuvasti korkeampi hintataso Saksassa ei ole vaikuttanut merkittävässä määrin vientiin Tanskasta.
58. Voidaan havaita, että teurassikoja tuodaan tuskin ollenkaan Tanskaan (alle 3 000 sikaa vuonna 1997 ja vain 210 vuonna 1998 – kaikki Ruotsista). Tämä on luultavasti seurausta Danske Slagterierin säännöistä "tarttuvien sikatautien" välttämiseksi. Näissä säännöissä määrätään, että teurastamoilla on oltava tilat ulkomaisten sikojen erottelemiseksi kotimaisista sioista, sekä tuontisikoja koskevasta noin 20 prosentin hinnanalennuksesta. Osapuolet väittävät, että nämä säännöt eivät estä teurassikojen tuontia vaan pelkästään varmistavat, että esimerkiksi Yhdysvaltain maatalousministeriön USDA:n eläinlääkinnällisten hyväksyntien mukainen eläinlääkinnällinen taso voidaan säilyttää kyseisissä teurastamoissa. USDA:n eläinlääkinnällisten hyväksyntien mukaan tuonti Ruotsista, Yhdistyneestä kuningaskunnasta ja Irlannista olisi sallittua. Komissio myöntää, että nämä säännöt eivät teoriassa estä osuustoiminnallisia sikateurastamoja tuomasta sikojä, mutta käytännössä ne tekevät tuonnin erittäin vaikeaksi. Osapuolet toteavat myös, että yksityiset teurastamot, joista useimmilla ei ole USDA:n hyväksyntää, voivat vapaasti tuoda teuraseläimiä ilman hinnanalennuksia. Tällaista tuontia ei ole esiintynyt, koska suhteelliset hinnat eivät ole kannustaneet sikojen tuontiin. Komissio myöntää, että tuonti on mahdollista yksityisille teurastamoille, joita on 4 prosenttia Tanskan teurastamoista. Voidaan kuitenkin asettaa kyseenalaiseksi, onko näillä teurastamoilla, joista suurimmat teurastavat alle 200 000 sikaa vuodessa, tuonnin aloittamiseen tarvittava organisaatorakenne.
59. Kolmanneksi yksikään siankasvattaja ei ole liittynyt ulkomaiseen osuuskuntaan tai aloittanut vientiä, vaikka osapuolet antoivat jäsenilleen mahdollisuuden päättää jäsenyytensä ilmoittamalla siitä kahden viikon kuluessa osapuolten välisen sulautumissopimuksen tekopäivästä, joka oli 29 päivä syyskuuta 1998. Osapuolet ovat ilmoittaneet komissiolle, että Steff-Houlberg hyötyi tästä mahdollisuudesta hyväksymällä Jyllannissa ja Fynin saarella toimivia siankasvattajia jäseniksi. Näiden jäsenten odotetaan tuottavan yli 600 000 sikaa.
60. Osapuolet väittävät, että tällä ilmiöllä ei ole merkitystä, koska sikojen hinnat olivat tuolloin Saksassa alhaisemmat kuin Tanskassa ja tuottajat ovat mahdollisesti jääneet seuraamaan tilanteen kehittymistä, varsinkin nykyisten heikkojen markkinaolosuhteiden vuoksi. Komissio katsoo, että tätä voitaisiin pitää lisäosoituksena tanskalaisten siankasvattajien mieltymyksestä pitkäaikaisten sopimusten (toisin sanoen osuuskuntajäsenyyden – ks. jäljempänä) tuomaan vakauteen verrattuna spot-markkinoiden (toisin sanoen ei jäsenyyttä) tuomiin

mahdollisuuksiin ja niihin liittyviin riskeihin. Voidaan havaita, että jos osuuskunta ei ole menestynyt yhtä hyvin kuin muut, tämä asia on tähän mennessä ennemminkin ratkaistu aina (tanskalaisten) naapuriosuuskuntien sulautumisella eikä siten, että osuuskunnan siankasvattajat aloittaisivat toimitukset yksityisille teurastamoille tai vientimarkkinoille.

61. Komissio katsoo, että kaikki edellä esitetyt tekijät ovat osoitus siitä, kuinka tärkeä osuuskuntarakenne on sikojen teurastuksen alalla Tanskassa, ja että elävien sikojen oston kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat enintään kansalliset<sup>15</sup>. Mainitut neljä tanskalaista osuuskuntaa teurastavat Tanskassa 94 prosenttia sioista, ja tämä luku on pysynyt suurin piirtein samana viimeisten viiden vuoden aikana. Osuuskunnan jäseninä siankasvattajat a) ovat velvollisia toimittamaan yksinomaan osuuskunnalleen, b) joutuvat noudattamaan 12–24 kuukauden irtisanomisaikaa ja c) saavat bonuksen, joka vastaa 4–8 prosenttia niiden sikatoimituksista saamasta kokonaismaksusta ja maksetaan vain kerran vuodessa (ks. jäljempänä). Näiden rakenteellisten yhteyksien lisäksi sikojen hinnat vaihtelevat paljon kausiluonteisesti. Sen vuoksi siankasvattajien on soviteltava yhteen osuuskuntajäsenyyden niille tänään tuoma asema ja asema, joka niillä olisi suhteellisen epävakaa taloudellisessa ympäristössä ilman jäsenyyttä. Siten osuuskuntaan kuuluva siankasvattaja ei pysty vastaamaan välittömästi mahdolliseen hinnanmuutokseen markkinoilla. Se seikka, että jäsenyytensä irtisanonut siankasvattaja voi perua irtisanomisen viimeistään kolme kuukautta ennen sen voimaantuloa, ei muuta esitettyä päätelmää, koska siankasvattaja voi lähteä osuuskunnasta kuitenkin vain kerran vuodessa.
62. Suullisessa kuulemistilaisuudessa osapuolet esittivät tietoja, joiden mukaan elävien sikojen hinnat Tanskassa ovat seuranneet elävien sikojen hintoja muissa Pohjois-Euroopan maissa. Osapuolet esittivät kaavion elävien sikojen neljännesvuosittaisesta hinnankorotuksesta Tanskassa, Saksassa, Ranskassa, Alankomaissa ja Ruotsissa, kaavion elävien sikojen suhteellisista hinnoista Saksassa suhteessa Tanskan hintoihin ja laskelman neljännesvuosittaisten elävien sikojen keskimääräisten hintojen korrelaatiokertoimista Tanskan ja Saksan välillä (0,97), Tanskan ja Alankomaiden välillä (0,98) sekä Tanskan ja Ruotsin välillä (0,93). Osapuolten mukaan tämä hintakehitys ja korrelaatiokertoimet todistavat, että sikojen hinnoilla on taipumus kehittyä eri maissa samalla tavalla ajan mittaan, mikä viittaa siihen, että kilpailupaine pitää hinnat samanlaisina.
63. Komissio on tutkinut nämä tiedot ja päätellyt, että osapuolten esittämä hintojen kehitys ja korrelaatiokertoimet eivät osoita, että osapuolet kohtaavat kilpailupainetta elävien sikojen ostomarkkinoilla Tanskassa. Ensinnäkin on huomattava, että saattaa olla reuhintojen kehityksen kaltaisia yhteisiä tekijöitä, jotka voivat jossain määrin aiheuttaa korrelaatiota. Vielä tärkeämpää on se, että sikojen vienti Tanskasta on ollut vain 0–2 prosentin luokkaa, kuten edellä johdanto-osan 55 kappaleessa mainittiin. Viennin vähäisyys jopa aikoina, jolloin Tanskan ja Saksan hintojen välillä on ollut eroja, johtuu pääasiassa siankasvattajien sopimusvelvoitteista, joiden mukaan niiden on toimitettava sikansa sille osuusteurastamolle, jonka jäseniä ne ovat. Sen vuoksi siankasvattajilla ei todellisuudessa ole mahdollisuuksia viedä eläviä sikojä vastauksena lyhytaikaisiin

---

<sup>15</sup> Tässä yhteydessä on syytä huomauttaa, että Saksan kilpailuvirasto Bundeskartellamt päätteli eräissä kielteisissä päätöksessään (Moxsel/Südfleisch, 21 päivänä elokuuta 1997), että merkitykselliset markkinat muodostuivat tietyistä Saksan alueista.

hintaeroihin. Niinpä elävien sikojen vienti ei vaikuta elävien sikojen hintoihin Tanskassa. Tämä tarkoittaa erityisesti sitä, että jos hinnat ovat esimerkiksi Saksassa korkeammat kuin Tanskassa, Tanskan hinnat eivät nouse Saksaan suuntautuvan elävien sikojen viennin lisääntymisen seurauksena siiankasvattajia koskevien rajoitusten vuoksi, jotka estävät tällaisen viennin.

64. Komissio havaitsi, että elävien sikojen Tanskan hintojen ja muiden maiden hintojen väliset korrelaatiot voidaan ennemminkin selittää Tanskan hintojen laskentatavalla kuin kilpailupaineilla. On erityisesti huomattava, että Tanskan viikoittainen hinta on niiden hintojen painotettu keskiarvo, jotka teurastamot saavat lihasta eri vientimarkkinoillaan. Tanskan hinta riippuu siten suuren vientiosuuden vuoksi pääasiassa vientihinnoista eikä kotimaan hinnoista. Tanskan elävien sikojen hinta on siten automaattisesti yhteydessä elävien sikojen vientimarkkinahintoihin. Toisin sanoen elävien sikojen Tanskan markkinoiden hintamuutokset saavat alkunsa hintamuutoksista tuoreen lihan ulkomaisilla markkinoilla, josta ne siirtyvät Tanskan elävien sikojen markkinoille Danske Slagterierin viikoittaisten hintailmoitusten kautta. Tämä yhteys selittää hintakorrelaatiot. Se tarkoittaa kuitenkin myös sitä, että osapuolten hintakorrelaatioita ei voida pitää todisteena siitä, että elävien sikojen Tanskan markkinat ovat osa laajempia elävien sikojen Pohjois-Euroopan markkinoita.
  65. Edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että elävien teurassikojen ostaminen rajoittuu enintään Tanskaan.
- (b) Elävien teurasnautojen osto
66. Osapuolet ovat väittäneet myös, että elävien teurasnautojen oston merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat Pohjois-Euroopan markkinat samoista syistä kuin edellä kuvailtiin sikojen teurastuksen osalta. Osapuolten mukaan nautojen kuljetuskustannukset ovat hieman korkeammat, mutta niiden kuljettaminen on helpompaa. Osapuolet arvioivat myös, että kokonaismarkkinat jatkavat pienenemistään yhteisön maitokiintiörajoitusten ja tanskalaisten sonnivasikoiden Alankomaihin viennin lisääntymisen vuoksi.
  67. Komissio on tutkinut nautojen osalta samat tekijät kuin sikojen ja päätellyt, että kansallisia maantieteellisiä markkinoita puoltavat merkit eivät ole yhtä selviä.
  68. Ensinnäkin nautojen hankinta-alue voi olla jonkin verran suurempi (enintään 200 kilometriä). Muut teurastamot ovat todenneet, että kuljetus voisi olla kannattavaa 300–350 kilometrin päästä.
  69. Toiseksi kolmen tanskalaisen nautojen osuusteurastamon (osapuolet ja NV-OX<sup>16</sup>) jäsenet tuottavat vain puolet Tanskan teurasnaudoista. Sen vuoksi osuuskuntasäännöt (toimitusvelvollisuus ja irtisanomisaika) eivät koske puolta Tanskan nautojen tuotannosta verrattuna vain 6 prosenttiin sikojen tuotannosta.
  70. Kolmanneksi hintaerot Saksaan verrattuna ovat olleet pienempiä nautojen osalta kuin sikojen. Tästä huolimatta rajat ylittävää kauppaa on hieman enemmän.

---

<sup>16</sup> Kyseiset kolme osuuskuntaa teurastavat noin 66 prosenttia tanskalaista alkuperää olevista naudoista. Siten voidaan huomata, että muut kuin jäsenet toimittavat noin 15 prosenttia osuusteurastamojen teurastamista naudoista. On myös syytä huomata, että osapuolet käyvät parhaillaan neuvotteluja NV-OX:n kanssa NV-OX:n ostamisesta.

Elävien nautojen vienti Tanskasta oli noin 9 000 nautaa vuonna 1997, mikä vastaa noin 1,2 prosenttia teurasnautojen kokonaismäärästä Tanskassa (731 600 vuonna 1997), ja tuonti Tanskaan vastasi noin 1,5 prosenttia vuosina 1995 ja 1996. Muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta hinnat ovat yleensä olleet korkeampia Tanskassa kuin Saksassa.

71. Lisäksi molemmat osapuolet harjoittavat toimintaa Pohjois-Saksassa, jossa Vestjyske Slagterierilla on teurastamo ja Danish Crown teurastuttaa muilla merkittävän määrän nautoja.
72. Toisin kuin siankasvattajien tanskalaisten naudankasvattajien ei tarvitse itse luoda yhteyksiä ulkomaisiin ostajiin. He voivat myydä nautansa elävän nautakarjan (Tanskan) markkinoilla, joilla tällä hetkellä myydään noin 20 prosenttia tanskalaisesta nautakarjasta. Näillä markkinoilla ulkomaiset ostajat (samoin kuin yksityiset teurastamot ja valintamyymälät) voivat ostaa nautoja.
73. Tätä asiaa arvioitaessa ei kuitenkaan ole tarpeen määritellä lopullisesti merkityksellisiä maantieteellisiä markkinoita, koska edes kapeimmin määritellyillä markkinoilla eli Tanskan markkinoilla sulautuma ei johtaisi määräävään markkina-asemaan, jonka seurauksena tehokas kilpailu estyisi huomattavasti yhteismarkkinoilla.

(c) Tuore sianliha – valintamyymälät

74. Osapuolten mukaan tuoreen sianlihan maantieteelliset markkinat käsittävät jäsenvaltioiden välisten sianlihan kauppavirtojen (24 prosenttia) ja yhteisen maatalouspolitiikan perusteella vähintään yhteisön, ja suuntaus kehittyy kohti maailmanmarkkinoita. Muutama vuosi sitten yhteisössä, Japanissa, Yhdysvalloissa tai Itä-Euroopassa ostetut tuotteet erosivat toisistaan enemmän. Tänä useimpien näistä eroista sanotaan olevan pienempiä. Kaikilla näillä markkinoilla sianlihaa ostetaan erilaisina paloina, jotka ovat ainoastaan muunnelmia samasta perustuotteesta.
75. Osapuolet vähättelevät kansallisia tai maantieteellisiä kuluttajien mieltymyksiä tiettyyn lihaan sillä, että nämä mieltymykset voivat olla yhteydessä seuraaviin seikkoihin:
  - a) kuluttajien aikomus tukea kotimaista tuotantoa: osapuolet myöntävät, että maatalouden kriisitilanteissa kansalaisia voidaan kannustaa tukemaan kotimaista tuotantoa, mutta tällainen tukeminen on yleensä lyhytaikaista, koska nykyajan kuluttajien ja paikallisen maatalouden sosiaaliset yhteydet ovat katoamassa;
  - b) perinteet: vähittäiskaupan ammattiohjat ovat yhä kansainvälisempiä. Lisäksi osapuolet lisäävät omaa myyntiään Saksassa ja viittaavat naudankasvatukseen ja lihajalosteiden tuonin suureen määrään Tanskassa; ja
  - c) kuluttajien luottamus tuotteen turvallisuuteen tai laatuun: tämä tekijä ei ole enää yhtä paljon yhteydessä maantieteellisiin mieltymyksiin (lihan alkuperä), vaan yhdistetään yhä enemmän puolueettomiin laadunvarmistusjärjestelmiin, jollaisia on esimerkiksi Yhdistyneen kuningaskunnan vähittäiskaupassa.



76. Osapuolten mukaan Tanskan markkinoille pääsyn esteitä ei ole. Ne väittävät varsinkin, että tukkuhintojen kehitys on samanlaista jäsenvaltioissa, eläinlääkärin-tarkastukset yksittäisissä jäsenvaltioissa perustuvat yhteisön lainsäädäntöön eivätkä syrji ketään ja että sianlihaa voitaisiin tuoda Tanskan markkinoille toimittamalla tuoretta lihaa yksinkertaisesti valintamyymälöiden jakelukeskuksiin, joista se jaettaisiin yksittäisille kaupoille. Tämän vuoksi Tanskaa ei pitäisi katsoa erillisiksi maantieteellisiksi markkinoiksi vaan sianlihan markkinat ovat ennemminkin yhteisön laajuiset.
77. Komission tutkimus ei ole vahvistanut osapuolten kantaa. Tanskalaisen sianlihan osuus on ollut aikaisemmin 99 prosenttia valintamyymälöistä myydyin tuoreen sianlihan kokonaisuudesta. Tämä osuus ei ole muuttunut edes silloin, kun hintojen lyhytaikainen kehitys esimerkiksi 3–6 kuukauden ajanjaksolla on ollut selvästi erilaista maantieteellisillä lähimarkkinoilla. Todella integroituneilla maantieteellisillä markkinoilla voitaisiin odottaa, että hinnanvaihtelut aiheuttaisivat ainakin jonkin verran kauppavirtoja vastauksena lyhytaikaisiin hintaeroihin. Näin ei kuitenkaan ole käynyt. Osapuolet ovat myös toimittaneet hintatietoja, jotka perustuvat tärkeimpien ruhonosien laskutushintoihin esimerkiksi Tanskassa, Ruotsissa, Saksassa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Osapuolten mukaan nämä luvut osoittavat, että hinnat ovat kehittyneet samansuuntaisesti näillä markkinoilla. Niiden mukaan tietty tuote pyritään aina myymään tietyllä viikolla niillä markkinoilla, joilla saadaan korkein hinta. Sen vuoksi hinnat kehittyvät samansuuntaisesti. Komissio tunnustaa tämän järjestelmän olemassaolon. Ei kuitenkaan ole mahdotonta, että sianliha-markkinoilla Tanskassa määräävässä asemassa oleva yritys voisi pitää yllä pientä mutta merkityksellistä hintaeroa Tanskan markkinoiden ja vientimarkkinoiden välillä, jos markkinoilla on tuonnin esteitä (ks. jäljempänä). Sen vuoksi on vaikea hyväksyä näitä hintatietoja todisteena Tanskaa laajemmista markkinoista.
78. Näyttää myös aivan selvältä, että kuluttajien mieltymykset vaihtelevat eri maissa. Eroja on kaikilla tasoilla: a) suosituin sianlihalaji (kevyt/rasvainen), johon liittyy ero sikojen tavallisessa teurastuspainossa (siat ovat kevyempiä Tanskassa kuin esimerkiksi Saksassa), b) erot siinä, mitä lihapaloja tavallisesti kulutetaan ja c) erot saman ruhonosan paloittelussa.
79. Lisäksi on muitakin syitä, jotka selittävät, miksi sianlihan tuonti Tanskaan on ollut lähes olematonta:
80. Ensinnäkään ei ole mahdollista jaella tuontilihaa yksinkertaisesti valintamyymälöiden jakelukeskusten kautta kuten osapuolet väittävät. Komission tutkimuksen mukaan tämä olisi mahdollista vain suurimmalle valintamyymälä-ketjulle, ja silloinkin kyseessä olisi vain osa volyyymista. Käytännöllisesti katsoen kaikki tanskalaisissa valintamyymälöissä myyty tuore sianliha tulee kauppoihin suoraan teurastamoista joko tanskalaisten teurastamojen tai valintamyymälöiden palkkaamien kuljetusliikkeiden kuljettamana. Sen vuoksi tanskalaisten valintamyymälöiden olisi investoitava kylmävarastointi- ja jakelutiloihin voidakseen tuoda tuoretta sianlihaa.
81. Toiseksi kaikki (kotimainen ja ulkomainen) Tanskassa myyty tuore sianliha on tarkistettava tietyn salmonellalajin, salmonella DT 104:n toteamiseksi. Osapuolet ovat korostaneet, että tämä testi ei aiheuta syrjintää. Kuitenkaan muut maat eivät tee nimenomaan tämän lajin salmonellakoetta. Ainoastaan Tanskassa ja Ruotsissa on kansalliset ohjelmat, joilla valvotaan sianlihan salmonella-tasoa (ohjelma

koskee maatiloja ja teurastamoja). Sen vuoksi (muilla kuin ruotsalaisilla) tuojilla on tanskalaisiin tuottajiin verrattuna suurempi riski jäädä kiinni salmonella DT 104 -testistä, koska niillä ei ole tapana tehdä tätä testiä koko tuotannolle eikä niillä ole yleistä ohjelmaa salmonellan vähentämiseksi. Siten salmonella DT 104 -testi on este tuoreen sianlihan tuonnille.

82. Tanskalaisten kuluttajien mieltymys tanskalaiseen sianlihaan on myös erittäin voimakas. Tanskalaiset valintamyymälät ilmoittavat lihan alkuperän tuotepakkauksessa, koska ne pitävät tätä tietoa tärkeänä asiakkailleen. Tämä kuluttajien mieltymys, joka perustuu muun muassa luottamukseen Tanskan tiukkoihin eläinlääkintöalan sääntöihin, tekee erittäin vaikeaksi saada kuluttajat ostamaan tuoretta tuontilihaa. Selvä enemmistö Tanskan valintamyymälöistä on sitä mieltä, että enemmän kuin muiden lihalajien kohdalla sianlihan alkuperä vaikuttaa suhteellisen tai erittäin paljon keskivertokuluttajan ostopäätökseen (ks. VI jakson E kohdan c alakohta jäljempänä).
83. Suullisessa kuulemistilaisuudessa osapuolet esittivät Danish Crownilta saatuja tietoja, joiden mukaan tuoreen sianlihan hinnat ovat aikaisemmin kehittyneet samansuuntaisesti esimerkiksi Tanskassa, Saksassa, Ruotsissa ja Ranskassa. Osapuolet esittivät kaavioita ruhon keskiosien, kinkkujen, etuosien ja sisäfileiden hintojen kehityksestä neljännesvuosittain Saksassa, Tanskassa, Ruotsissa ja Ranskassa ja lisäksi kaaviot niskaosien, lapaosien ja selkäosien hintojen kehityksestä kuukausittain Tanskassa ja Saksassa. Lopuksi ne esittivät näiden osien korrelaatiokertoimet Tanskan hintojen sekä Saksan, Ruotsin ja Ranskan hintojen välillä. Nämä korrelaatiokertoimet olivat useimmissa tapauksissa yli 0,9. Nämä tiedot osoittavat osapuolten mukaan, että tuoreen sianlihan tukkuhinnat näyttävät selvästi kehittyvän ajan mittaan samansuuntaisesti eri maissa. Osapuolten mukaan tämä viittaa siihen, että kilpailupaine pitää hinnat samanlaisina eri maissa.
84. Komissio ei ole sitä mieltä, että osapuolten esittämät tiedot osoittavat valintamyymälöiden kautta myydyin tuoreen sianlihan Tanskan markkinoiden olevan osa laajempia Pohjois-Euroopan tai yhteisön sianlihamarkkinoita. Ensinnäkin tiedot ovat peräisin ainoastaan Danish Crownilta eivätkä sen vuoksi välttämättä edusta markkinoiden kokonaistilannetta. Toiseksi korrelaatiot heijastavat todennäköisesti ainakin osittain yhteisten tuotantotekijöiden kuten rehun hintojen kehitystä eri maissa. Kolmanneksi hinnat perustuvat jossain määrin sekä jalostajille myyntiin ja ihmisravinnoksi myyntiin (vähittäiskauppa ja catering). Koska jalostajille myynnin markkinat ovat Tanskaa laajemmat, tämä selittää myös osittain, miksi tanskalaiset hinnat ovat yhteydessä muiden maiden hintoihin. Neljänneksi erityisen tärkeää on, että Tanskan hinnat ovat jossain määrin automaattisesti yhteydessä vientihintoihin, koska tanskalaiset teurastamot optimoivat tulovirtansa tietyllä tavalla. Osapuolten mukaan teurastamon myyntiosasto myy aina tietyn lihamäärän sinne, mistä se saa parhaan hinnan. Tämä kannustaa teurastamoja olemaan myymättä Tanskassa halvemmalla kuin vientimarkkinoilla. Sen vuoksi hintojen odotetaan kehittyvän samansuuntaisesti Tanskassa ja vientimarkkinoilla.
85. Tässä asiassa hintojen aikaisempaa kehitystä ei kuitenkaan voida pitää todisteena siitä, että maantieteelliset markkinat ovat Tanskaa laajemmat arvioitaessa ehdotetun sulautuman kilpailuvaikutusta. Kaupan esteitä on olemassa kuten edellä todettiin. Sen vuoksi tuonti on ollut vain noin 1 prosenttia eivätkä Tanskan ja muiden maiden väliset lyhytaikaiset hintaerot ole saaneet aikaan tuontia.

Olemassa olevien kaupan esteiden vuoksi ei ole uskottavaa, että tuoreen sianlihan korkeampi hinta Tanskassa kuin esimerkiksi Saksassa johtaisi tuontiin, joka yhdenmukaistaisi Tanskan ja Saksan hinnat lyhyellä aikavälillä. Sen vuoksi on asianmukaisempaa arvioida tuonnin vaikutusta mahdollisen kilpailun yhteydessä. On syytä huomauttaa, että komissio ei pidä todennäköisenä, että tuonnista olisi uhkaa Tanskan markkinoilla määräävässä asemassa olevalle yritykselle, jos se yrittäisi pitää hintatason Tanskan markkinoilla korkeampana kuin vientimarkkinoillaan (ks. VI jakson E kohdan c alakohta jäljempänä).

86. Yhteenvetona voidaan todeta, että komissio tunnustaa, että tuoreen sianlihan kuljetus ja kauppa ovat kansainvälistä toimintaa. Sen vuoksi tuoretta sianlihaa muista jäsenvaltioista voitaisiin periaatteessa tarjota tanskalaisille kuluttajille tanskalaisten valintamyymälöiden kautta. Yleisesti kuitenkin tunnustetaan, kuten edellä todetaan, että on olemassa tuonnin esteitä, joiden vuoksi ei ole todennäköistä, että tuonti voisi lyhyellä aikavälillä vaikuttaa kilpailuun valintamyymälöiden kautta myydyn tuoreen sianlihan Tanskan markkinoilla. Tämä ilmenee myös siitä, että kansainväliset hintojen vaihtelut eivät ole johtaneet tuontiin Tanskan markkinoille. Sen sijaan, että sianlihamarkkinat määriteltäisiin yhteisön laajuisiksi, on ennemminkin asianmukaista katsoa, että valintamyymälöiden kautta myydyn tuoreen sianlihan Tanskan markkinat muodostavat erilliset maantieteelliset markkinat, ja arvioida tuonnin mahdollista vaikutusta mahdollisen kilpailun yhteydessä (ks. jäljempänä).

(d) Tuore sianliha – maatilamyynti ja lihakaupat

87. Nämä markkinat eivät ole Tanskaa laajemmat, koska niiden toimittajat ovat pääasiassa yksityisessä omistuksessa olevia pieniä paikallisia teurastamoja. Osapuolet eivät harjoita toimintaa maatilamyynnin markkinoilla.

(e) Tuore sianliha – catering-markkinat

88. Kilpailevien tanskalaisten teurastamojen mukaan vähintään 85 prosenttia catering-yrityksille myydystä sianlihasta on tanskalaista. Suurimmat catering-yritykset ilmoittivat, että niiden ostamasta lihasta enintään 20 prosenttia on tuontilihaa, pienemmät catering-yritykset ostavat sitä hieman vähemmän (komission markkinatutkimuksessa käytetyt vuoden 1997 luvut). Osapuolet väittävät oman myyntihenkilöstönsä tekemän arvion ja niiden yhteyksien perusteella, joita niillä on ollut joihinkin suurempiin catering-alan tukkukauppiaisiin, että vuoden 1998 lopussa tuonnin osuus oli noin 50 prosenttia kokonaisymynnistä<sup>17</sup>. Lihan alkuperä on tukkukauppiaiden mielestä tärkeä catering-yritysten sianlihan ostamista koskeviin päätöksiin vaikuttava tekijä, ja erityisen tärkeä tekijä se on varsinkin valtion laitoksille ja sairaaloille. Yksikään catering-yrityksistä ei kuitenkaan ilmoittanut lihan alkuperää loppukuluttajille eivätkä niiden asiakkaat ole vaatineet sitä niiltä.

---

<sup>17</sup> Komissio ei ole pystynyt vahvistamaan tätä lukua omien tutkimustensa aikana.

89. Tämä asian arviointia varten ei ole välttämätöntä määritellä merkityksellisiä maantieteellisiä markkinoita lopullisesti, koska sulautuma ei johda määräävään markkina-asemaan edes kaikkein kapeimmin määritellyillä markkinoilla, nimittäin Tanskan markkinoilla.

(f) Tuore naudanliha – valintamyymälät

90. Komission tutkimuksen mukaan kuluttajat suosivat Tanskassa voimakkaasti tanskalaista naudanlihaa. Selvä enemmistö vastanneista tanskalaisista valintamyymälöistä, mukaan lukien kaksi suurinta valintamyymälää, joiden osuus myynistä on noin puolet, pitävät lihan alkuperää suhteellisen tai erittäin tärkeänä tekijänä, kun keskivertokuluttaja tekee ostopäätöksensä. Tämä kuluttajien mieltymys tulee esille myös osapuolten toimittamissa tutkimuksissa. Lisäksi BSE-kriisi ei vaikuttanut juuri ollenkaan naudanlihan kulutukseen Tanskassa. Tämän voidaan katsoa johtuvan myös tanskalaisten kuluttajien suuresta luottamuksesta Tanskan eläinlääkintöalan järjestelmään.

91. Komission tutkimus on kuitenkin osoittanut, että noin 24 prosenttia tuoreen naudanlihan kulutuksesta (vähittäiskauppa ja catering) on maahantuotua lihaa ja kyselyyn vastanneiden valintamyymälöiden myymästä naudanlihasta noin 20 prosenttia on ulkomaista. Vaikka valintamyymälät ja tukkukauppiat ovat ilmoittaneet, että huolimatta siitä, että kuluttajien mieltymys tanskalaiseen naudanlihaan on voimakas, niiden on tuotava naudanlihaa, koska korkealaatuista tanskalaista naudanlihaa ei ole tarpeeksi<sup>18</sup>. Tuontiliha myydään valintamyymälöissä kuluttajille samalla hinnalla ja samassa muodossa. Tämä näyttäisi osoittavan, että kuluttajilla on vaihtoehtoja.

92. Edellä esitetyn perusteella on asianmukaista katsoa, että valintamyymälöiden kautta myydyin tuoreen naudanlihan merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat Tanskaa laajemmat.

(g) Tuore naudanliha – maatilamyyni ja lihakaupat

93. Nämä markkinat eivät ole Tanskaa laajemmat, koska toimittajat ovat pääasiassa yksityisessä omistuksessa olevia pieniä paikallisia teurastamoja. Osapuolet eivät harjoita toimintaa maatilamyynnin markkinoilla.

(h) Tuore naudanliha – catering-markkinat

94. Tukkukauppioiden mukaan lihan alkuperä on tärkeä catering-yritysten naudanlihan ostamista koskeviin päätöksiin vaikuttava tekijä, ja erityisen tärkeä tekijä se on varsinkin valtion laitoksille ja sairaaloille. Tuonin osuus on kuitenkin suurempi kuin valintamyymälöissä. Lisäksi yksikään catering-yrityksistä ei ilmoittanut lihan alkuperää loppukuluttajille, jotka eivät ole vaatineetkaan sitä. Sen vuoksi näyttää siltä, että catering-markkinat ovat maantieteellisesti Tanskaa laajemmat.

---

<sup>18</sup> Tämän sanotaan johtuvan tanskalaisen karjankasvatusalan keskittymisestä maidontuotantoon eikä lihantuotantoon, mikä johtaa lihan mureuden heikkenemiseen.

(i) Tuoreen lihan myynti jalostajille

95. Komission tutkimus osoitti, että yleensä lihanjalostajat voivat hankkia ja myös hankkivat lihaa välittämättä sen alkuperästä. Sen vuoksi maantieteelliset markkinat ovat kansallisia markkinoita laajemmat.

(j) Lihajalosteet

96. Vaikka lihajalosteiden alkuperän onkin sanottu olevan valintaan vaikuttava tekijä joidenkin lihajalosteiden kohdalla, kuluttajien mieltymykset eivät yleensä ottaen ole läheskään yhtä tärkeitä kuin tuoreen lihan kohdalla. Tuotteen alkuperää ei myöskään yleensä ilmoiteta, ja vaikka se ilmoitettaisiinkin, olisi todennäköisesti mahdollista korvata esimerkiksi Yhdistyneessä kuningaskunnassa myytävä tanskalaista alkuperää oleva pekoni esimerkiksi hollantilaisella pekonilla. Myös Tanskassa valintamyymälät myyvät ulkomaisten jalostajien toimittamia (sianlihasta valmistettuja) lihajalosteita ja tanskalaisten jalostajien valmistamia lihajalosteita, jotka sisältävät ulkomaista lihaa. Sen vuoksi maantieteelliset markkinat ovat kansallisia markkinoita laajemmat.

(k) Teurastuksen sivutuotteiden keräys

97. Yhteisön lainsäädännössä kielletään suuririskisen aineksen vienti. Sitä vastoin vähäriskistä ainesta saa viedä, ja Tanskaan tuodaan jonkin verran vähäriskistä ainesta.

98. Suuririskisen aineksen osalta voidaan päätellä, että tämän asian arvioinnissa maantieteelliset markkinat ovat enintään Tanskan laajuiset.

(l) Päätelmä

99. Voidaan päätellä, että elävien sikojen teurastuksen markkinat ja suuririskisen aineksen markkinat ovat enintään Tanskan laajuiset. Valintamyymälöiden kautta myydyn tuoreen sianlihan markkinat ovat Tanskan laajuiset, kun taas valintamyymälöiden kautta myydyn tuoreen naudanlihan markkinat ovat Tanskaa laajemmat. Muiden tuotteiden osalta maantieteellisiä markkinoita ei tarvitse määritellä.

## **VI SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE JA ETA-SOPIMUKSEN TOIMINTAAN**

### **A. Markkinoiden kokonaisrakenne**

100. Vuonna 1960 Tanskassa oli 62 osuusteurastamoita. Vuosien aikana osuusteurastamojen lukumäärä on vähentynyt sulautumien johdosta ja nykyisin Tanskassa on neljä osuustoiminnallista sikateurastamoita (Danish Crown, Vestjyske Slagterier,

Steff-Houlberg ja TiCan). Lisäksi on 127 pienempää yksityistä teurastamoaa. Neljän osuusteurastamon osuus tanskalaisperäisten teurassikojen, emakoiden ja karjujen teurastuksista on 94 prosenttia (19 153 000 sikaa vuonna 1997)<sup>19</sup>.

101. Danish Crown ja Vestjyske Slagterier ovat selvästi Tanskan johtavat teurastamot. Niiden yhteenlaskettu liikevaihto on lähes 10 kertaa suurempi kuin Steff-Houlbergin ja yli 30 kertaa suurempi kuin TiCanin liikevaihto. Elävien sikojen oston markkinaosuudella mitattuna osapuolet teurastavat lähes kuusi kertaa enemmän sikojä kuin Steff-Houlberg ja 15 kertaa enemmän kuin TiCan. Danish Crownilla on 12 teurastamoaa ja Vestjyske Slagterierilla seitsemän teurastamoaa, jotka kaikki sijaitsevat Tanskan länsiosassa. Steff-Houlbergilla on kaksi teurastamoaa Ison-Beltin itäpuolella (Sjælland ja Bornholm) ja TiCanilla yksi teurastamo luoteis-Tanskassa. Sekä Danish Crownilla että Vestjyske Slagterierilla samoin kuin Steff-Houlbergilla on omat Tanskan kattavat jakelujärjestelmät, kun taas TiCanilla ei ole omaa jakelujärjestelmää.
102. Lisäksi Danish Crown ja Vestjyske Slagterier ovat vertikaalisesti integroituneet sian- ja naudanlihan osalta siten, että ne toimivat aktiivisesti myös loppukäyttäjää lähempänä olevilla tuoreen lihan myynnin, lihanjalostuksen ja lihakaupan markkinoilla. Tähän verrattuna TiCan on integroitunut vertikaalisesti huomattavasti vähemmän kuin osapuolet. Yksityisten teurastamojen ja NV-OX:n vertikaalinen integroituminen rajoittuu teurastettujen eläinten ruhojen paloitteluun.
103. Molemmilla osapuolilla on määräävä asema tai tärkeä osakeomistus monissa myyntiyrityksissä, jotka omien tuotteidensa lisäksi myyvät myös muiden kilpailevien tanskalaisten sika- ja nautateurastamojen tuotteita ensi sijassa vientimarkkinoille, kuten muualle Eurooppaan, Japaniin ja Yhdysvaltoihin.
104. Tässä yhteydessä on huomattava, että ennen sulautumaa tanskalaisten sikaosuuskuntien tärkeälle vientitoiminnalle oli kaksi pääkanavaa (noin 85 prosenttia sianlihasta viedään ulkomaille). FOODANE on Vestjyske Slagterierin kokonaan omistama myyntiyritys, ja ESS-Foodin omistavat kolme muuta osuusteurastamoaa eli Danish Crown (70 prosenttia), Steff-Houlberg (17 prosenttia) ja TiCan (13 prosenttia). ESS-Foodin lisäksi kaksi pientä osuuskuntaa käyttää vientikanavinaan DAT-Schaubia, Tulip Internationalia (Danish Crownin omistama lihanjalostusyritys) ja niiden tytäryhtiöitä. Näin ollen kahden jäljellä olevan osuusteurastamon vienti on suuresti riippuvainen sulautuneesta yrityksestä.
105. Kuten edellä mainittiin, sulautumasta syntyvä osuuskunta saa teurastamotoimintaan liittyvillä markkinoilla yksinomaisen määräysvallan monissa muissa yrityksissä, joiden kanssa muilla (osuustoiminnallisilla) sikateurastamoilla on merkittäviä kaupallisia suhteita: teurastuksen sivutuotteet (Daka), luonnonsuolet (DAT-Schaub) ja pakkausmateriaalit jne. (SFK). Steff-Houlberg on DAT-Schaubin and SFK:n jäsen, kun taas TiCan on dakan, DAT-Schaubin ja SFK:n jäsen.

---

<sup>19</sup> Kuten edellä ilmenee, viennin kokonaismäärä on 1,6 prosenttia. Loput 4 prosenttia teurastuksista (798 000 sikaa) tapahtuu 127 "yksityisessä" teurastamossa, joista vain yhdeksällä on lihan vientilupa. Nämä yhdeksän vientiteurastamoaa teurastivat 550 953 teurassikaa vuonna 1997 ja muut 118 teurastamoaa teurastivat 220 312 teurassikaa.

106. Lopuksi Danske Slagterier (Danish Bacon & Meat Council) on yhdistys, jonka jäseninä on neljä tanskalaista osuustoiminnallista sikateurastamoita ja jonka tavoitteena on suojella osuustoiminnallisten sikateurastamojen etuja. Yhdistyksen hallitukseen kuuluu 12 jäsentä, joista neljä on neljän osuuskunnan hallituksen puheenjohtajia ja muut kahdeksan valitaan kunkin osuuskunnan teurastusmäärien perusteella. Vuonna 1998 Danish Crownilla oli viisi jäsentä (puheenjohtaja mukaan luettuna), Vestjyske Slagterierilla oli neljä jäsentä (varapuheenjohtaja mukaan luettuna), Steff-Houlbergilla oli kaksi jäsentä ja TiCanilla yksi jäsen. Tämän perusteella osapuolilla on selvä jäsenenemmistö sulautuman jälkeen.
107. Osapuolet ovat vastauksessaan todenneet, että kaikilla Danske Slagterierin jäsenillä on vähemmistöoikeudet yhdistyksen tärkeimmässä päätöksentekolimessä eli valtuutettujen kokouksessa. Päätöstä ei voida hyväksyä ilman, että vähintään kahden jäsenen valtuutettujen enemmistö on hyväksynyt sen.
108. Ensiksikin on huomattava, sanotun kuitenkin rajoittamatta kyseisen säännön soveltamista, että valtuutettujen kokouksen päätökset hyväksytään yksinkertaisella äänenenemmistöllä. Koska Danske Slagterierin jäsenet nimittävät valtuutetut edellisenä tilivuonna teurastettujen sikojen lukumäärän perusteella, osapuolilla on selvä enemmistö äänistä ja ne voivat siten estää minkä tahansa ehdotuksen hyväksymisen. Toiseksi valtuutettujen kokouksen toimivalta on rajoittunut tilintarkastajan valintaan, tilinpäätöksen hyväksymiseen, tehtyjen esitysten hyväksymiseen ja sääntöjen muuttamiseen sekä yhdistyksen toiminnan lopettamiseen, johon vaaditaan kahden kolmasosan äänenenemmistö. Valtuutettujen kokous voi lisäksi hallituksen esityksestä valita kaksi hallituksen jäsentä. Jos tällaista esitystä ei tehdä, jäsenet valitsevat kaikki hallituksen jäsenet tiettyjen sääntöjen mukaan, jolloin osapuolet saavat edellä mainitun enemmistön. Hallitus voi tehdä päätöksiä kaikista asioista. Päätökset hyväksytään yksinkertaisella äänenenemmistöllä. Tällä tasolla ei siis ole vähemmistösuojaa. Osapuolilla on siten valta hyväksyä mikä tahansa päätös ja samalla varmistaa, ettei valtuutettujen kokous tee sen kanssa ristiriidassa olevaa päätöstä. Tämän perusteella komissio katsoo, että osapuolet voivat käyttää ratkaisevaa vaikutusvaltaa Danske Slagterierissa.
109. Danske Slagterierin toiminta kattaa koko toimitusketjun alkutuotannosta markkinointiin. Toimintaan sisältyy kansallinen jalostusohjelma, joka on parhailtaan Tanskan kilpailuviraston tarkistettavana, eläinlääkintä- ja terveysohjelmat, lihateollisuuden tutkimus Tanskan lihatutkimuslaitoksen kanssa, kaupalle ja kuluttajille suunnattu tiedotus sekä tanskalaisen sianlihan myynninedistäminen vientimarkkinoilla. Danske Slagterierin toimintaa rahoitetaan kolmella tavalla: kaikista Tanskassa tuotetuista teurassioista perittävällä lakisääteisellä tuotantoverolla, vapautuksella Tanskan maaverosta ja jäsenmaksuilla.
110. Danske Slagterier tarjoaa siten olennaisia toimintoja ja muodostaa hyvin tärkeän ja kiinteän osan Tanskan koko sika-alasta. Lisäksi näiden toimintojen luonne ja laajuus luovat vahvoja yhteyksiä ja yhteisiä etuja neljän osuuskunnan välille. Sulautuman jälkeen Danish Crownilla ja Vestjyske Slagterierilla on määräysvalta Danske Slagterierissa ja ne määräävät myös tärkeimpien kilpailijoidensa, Steff-Houlbergin ja TiCanin niistä toiminnoista, jotka Danske Slagterier suorittaa, kuten myynninedistämisestä vientimarkkinoilla.

111. Lisäksi Danske Slagterierin piirissä on otettu käyttöön kansallinen hintanoteerausjärjestelmä. Sen mukaan hintatoimikunta määrää joka viikko kilohinnan, jonka neljän osuuskunnan on sopimuksen mukaan maksettava jäsenilleen. Hinta lasketaan osuuskuntien saamien varsinaisten myyntihintojen perusteella. Joka keskiviikko kukin yritys ilmoittaa kinkun sekä keski- ja etupalojen hinnat. Hintanoteeraus julkaistaan joka perjantai seuraavaksi viikoksi. Lisäksi Danske Slagterier määrää muut hintaparametrit, kuten vähennyksen painosta, joka ylittää tai alittaa sian vakiopainon (67–78,9 kg), ja maksun lihapitoisuudesta. Hintatoimikuntaan kuuluu kunkin neljän osuuskunnan hallituksen puheenjohtaja sekä toimitusjohtaja.
112. Danske Slagterier on ilmoittanut kansallista hintanoteerausjärjestelmää koskevan sopimuksen komissiolle. Sopimusta tutkitaan parhaillaan erillisessä, EY:n perustamissopimuksen 85 artiklan mukaisessa menettelyssä. Menettelyn yhteydessä on lähetetty varoituskirje.
113. Kun otetaan huomioon, että sulautuman jälkeen osapuolilla on määräysvalta Danske Slagterierissa, ne määräävät myös hintanoteerausjärjestelmästä.

## **B. Osuuskuntarakenne**

114. Osapuolten mukaan tuottajilla on päätösvalta osuuskunnassa ja ne voivat siten estää osapuolia käyttämästä väärin määräävää asemaansa. Tämän mukaan toimenpiteen tuottajiin kohdistuvan kilpailuvaikutuksen arviointi olisi suljettava pois tästä arvioinnista. Tämän väitteen arvioimiseksi on otettava huomioon Tanskan osuuskuntarakenne.
115. Tanskalaisiin osuuskuntiin ei yleensä sovelleta mitään erityistä yhtiölainsäädäntöä ja siten osuuskuntien toiminnasta määrätään kunkin osuuskunnan säännöissä. Tanskalaisen osuuskunnan tärkein piirre on se, että tuottaja on sekä osuuskunnan omistaja että toimittaja. Suurimmat jäsenet toimittavat huomattavasti vähemmän kuin 1 prosentin kaikista toimituksista. Jäsenen on toimitettava kaikki teuraaksi tarkoitetut eläimet yksinomaan osuusteurastamolle ja teurastamon on ostettava jäsenten koko tuotanto. Osuusteurastamot voivat ostaa eläimiä myös muilta kuin jäsenilta, mutta tämä on erittäin harvinaista sikojen kohdalla<sup>20</sup>.
116. Jokainen viljelijä voi liittyä tietyn lajin osuuskunnan jäseneksi omasta pyynnöstään. Jäsen ei kuitenkaan voi erota osuuskunnasta yhtä helposti. Danish Crownin ja Vestjyske Slagterierin osuuskunnan sääntöjen mukaan jäsen voi erota osuuskunnasta ilman sakkomaksuja yhden vuoden irtisanomisajalla, joka päättyy 1 päivänä huhtikuuta. Viljelijän on siten annettava irtisanomisilmoitus 12–24 kuukautta ennen kuin ero on mahdollinen. Viljelijä voi perua irtisanomisilmoituksen kolme kuukautta ennen irtisanomisajan päättymistä (1 päivänä huhtikuuta). Jos viljelijä liittyy uudestaan osuuskunnan jäseneksi, hän sitoutuu osuuskuntaan jälleen toiseksi täydeksi irtisanomiskaudeksi.

---

<sup>20</sup> Neljästä osuuskunnasta ainoastaan Danish Crown otti vastaan sikoja muilta kuin jäseniltä vuosina 1995, 1996 ja 1997. Määrät olivat kuitenkin erittäin pieniä (määrä vaihteli 22 836:sta 31 935:een 9,5 miljoonasta).



117. Kaikki tanskalaisen osuuskunnan jäsenet saavat saman perushinnan toimituksistaan, eli hinnan joka määräytyy Danske Slagterierin antaman hintanoteerauksen perusteella (katso johdanto-osan 111 kappale). Perushinnan lisäksi jäsen saa myös osuuden osuuskunnan kokonaisvoitosta, joka maksetaan kerran vuodessa. Tämän "jäännösmaksun" tai "bonuksen" määrää osuuskunta Tanskan kruunuina tuottajan kyseisenä vuonna toimittamien ruhojen jokaiselta painokilolta. Jäännösmaksu sioista on ollut viime vuosina kaikissa osuuskunnissa 4–8 prosenttia tuottajalle kilolta maksetusta kokonaishinnasta.
118. Vaikka Tanskan osuuskuntarakenteen ja muissa maissa olevien osuuskuntarakenteiden välillä on joitain samankaltaisuuksia, Tanskan järjestelmä näyttää asettavan tuottajalle enemmän rajoituksia. Esimerkiksi hollantilaisella teurastamo-osuuskunnalla ei ole yksinoikeuteen perustuvia toimituksia ja osuuskunnan jäsenyydestä voi erota ilman irtisanomisaikaa. Osuuskunnalla on kuitenkin velvollisuus ostaa se, mitä jäsenet toimittavat. Jos jäsen toimittaa koko tuotantonsa osuuskunnalle, hänellä on oikeus vuosibonukseen. Tämä maksu on kuitenkin vain murto-osa tanskalaisten osuuskuntien maksamasta bonuksesta (0,40 Alankomaiden guldenia tai noin 0,18 euroa sialta verrattuna 0,50 Tanskan kruunuun kilolta tai noin 5 euroon sialta), ja siten se rajoittaa tuottajan toimitusvapautta huomattavasti vähemmän.
119. Sulautuneella yrityksellä olisi 30 000 jäsentä, minkä vuoksi yksittäisen tuottajan suora vaikutusvalta on rajoitettu. Jäsenet kuuluvat yhteen useista alueellisista valtuuskunnista, jotka muun muassa valitsevat yhteensä 509 jäsentä valtuutettujen toimikuntaan. Kullakin tuottajalla on yksi ääni. Valtuutettujen toimikunta on osuuskunnan päätöksentekuelin, joka nimittää hallituksen jäsenet ja päättää muun muassa voitonjaosta. Kullakin toimikunnan jäsenellä on yksi ääni. Päätökset tehdään yksinkertaisella ääntenemmistöllä, paitsi osuuskunnan sääntöjen muutoksia ja sulautumista koskevat päätökset, joihin vaaditaan kahden kolmasosan ääntenemmistö. Siten jäsenet eivät voi äänestää suoraan, vaan ainoastaan valittujen edustajien kautta. Näyttäisi siltä, että yksittäisellä tuottajalla ei ole todellista suoraa vaikutusvaltaa osuuskunnan kaupalliseen toimintaan, saati päätösvaltaa osuuskunnassa.
120. Osuuskunta ei myöskään omista yksityistä tuottajaa eikä ole vastuussa tuottajan toiminnasta. Täten yksittäiset tuottajat ja osuuskunta ovat erillisiä oikeudellisia ja taloudellisia yksiköitä, eikä sikojen ja nautojen myynti ja osto tapahdu yhden ryhmän sisällä. Tämän vuoksi on välttämätöntä ottaa huomioon myös sulautuneen yrityksen asema ostajana suhteessa tanskalaisiin siiankasvattajiin, osuuskunnan jäsenet mukaan luettuina, arvioitaessa toimenpiteen kilpailuvaikutusta.

### **C. Elävien teurassikojen osto**

#### **(a) Markkinaosuudet**

121. Uusi yritys ostaa 76 prosenttia Tanskan elävien (teuras-)sikojen (emakot ja karjut) tuotannosta. Markkinaosuuksien kasvu on merkittävä, sillä Danish Crownin nykyinen markkinaosuus on 47 prosenttia ja Vestjyske Slagterierin osuus 29 prosenttia. Niiden lähimpien kilpailijoiden, kahden muun osuusteurastamon, markkinaosuudet ovat 13 prosenttia (Steff-Houlberg) ja 5 prosenttia (TiCan).

Markkinaosuudet ovat vuosien aikana olleet hyvin vakaat<sup>21</sup>. Jäljellä olevat 127 yksityistä teurastamoaa ostavat ja teurastavat 4 prosenttia Tanskan teurassioista ja ulkomaille viedään 1,6 prosenttia tanskalaisista sioista.

(b) Todellinen kilpailu

122. Yksityiset tanskalaiset teurastamot eivät ole uuden yrityksen todellinen vaihtoehto. Pienet teurastamot, joita on 118, teurastavat keskimäärin vähemmän sikoja kuin mitä tanskalainen siiankasvattaja yleensä tuottaa. Myös yhdeksän vientilisenssin omaavaa teurastamoaa ovat liian pieniä ollakseen vakava vaihtoehto uudelle yritykselle, sillä niistä suurimman osuus teurastusten kokonaismäärästä on vain noin 0,8 prosenttia. Steff-Houlberg ja TiCan eivät tarjoa riittävää vaihtoehtoa osapuolille, jotta vältettäisiin määräävän ostoaseman muodostuminen. Molemmat yritykset toimivat täydellä kapasiteetilla. TiCanilla on ollut monta vuotta jonotuslista ja koska sen teurastamo sijaitsee kaupungin keskustassa, sen laajentumismahdollisuudet ovat rajalliset. Osapuolten päätettyä sulautua Steff-Houlberg on ottanut uusia jäseniä, minkä vuoksi yritys ei voi enää laajentaa kapasiteettiaan suhteellisen kohtuullisin investoinnein.
123. Osapuolet väittävät, että kapasiteettia voidaan lisätä rajoitetuin kustannuksin (osapuolet ovat toimittaneet kustannuslaskelmat) ja että kapasiteettia lisätään, kun raaka-ainetta on saatavilla. Komissio ei kiistä sitä, etteikö kapasiteetti olisi lisääntynyt Tanskassa suhteessa siiankasvatuksen kasvuun. On kuitenkin erotettava toisistaan osuusteurastamojen velvollisuus lisätä kapasiteettia ottaakseen vastaan *nykyisten* jäseniensä lisääntynyt tuotanto ja kapasiteetin lisääminen uusien jäsenten tuotannon vuoksi. Viime mainittu lisäys toteutuu ainoastaan, jos teurastamo voi olla varma toimitusten kasvusta lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä. Kun otetaan huomioon, että mahdollisia uusia jäseniä sitoo yleensä irtisanomisaika, jos he ovat olleet aikaisemmin toisen osuuskunnan jäseniä, on vähemmän varmaa, saisiko teurastamo kyseiset toimitukset kapasiteetin lisäämisen jälkeen. Tällainen investointi muodostaisi kohtuullisen suuren riskin, sillä siihen liittyisi huomattavia uponneita kustannuksia. Tässä suhteessa voidaan huomauttaa, että Sjællandin, joka on Steff-Houlbergin "kotitanner", siianlihantuotanto on laskenut suhteessa Tanskan kokonaistuotantoon. Kuten edellä on mainittu, vähennyksen ovat nyt korvanneet noin 600 000 sikaa, joiden tuottajat käyttivät hyväkseen mahdollisuutta jättää Danish Crown tai Vestjyske Slagterier kahden viikon kuluessa sulautumailmoituksen jälkeen ja liittyivät Steff-Houlbergiin. Näiden ylimääräisten toimitusten vuoksi Steff-Houlberg ei voi lisätä kapasiteettiaan suhteellisin kohtuullisin kustannuksin. Siten on epätodennäköistä, että Steff-Houlberg lisää enää kapasiteettiaan huomattavasti voidakseen ottaa vastaan uusien jäsenten toimituksia.
124. Tästä voidaan päätellä, että nykyisin markkinoilla olevat kilpailijat eivät pysty estämään määräävän aseman muodostumista.

---

<sup>21</sup> Osapuolten toimittamien tietojen mukaan yksittäisten yritysten osuuden (mukaan lukien sulautumaa edeltäneiden yritysten markkinaosuudet) muutos on ollut enintään 4 prosenttia 10 vuoden aikana.

(c) Mahdollinen kilpailu

125. Osuuskuntien (joiden osuus on 94 prosenttia Tanskan sianlihantuotannosta) tuottajajäseniin kohdistuvan ja yksinoikeuteen perustuvan toimitusvelvollisuuden yksi vaikutus on, että muiden tanskalaisten samoin kuin ulkomaisten teurastamojen on mahdotonta saada tanskalaisia sikoja tai nostaa niille nykyisin toimitettavien sikojen määrää, koska tuottajat voivat toimittaa sikoja ainoastaan omalle osuuskunnalleen. Tuottajat voivat viedä ulkomaille, toimittaa yksityisille teurastamoille tai toimittaa muille tanskalaisille osuuskunnille (edellyttäen, että niillä on ylimääräistä kapasiteettia) ainoastaan, jos he irtisanovat oman osuuskuntansa jäsenyyden. Lisäksi jäsenyyden irtisanominen kestää 12–24 kuukautta.
126. Osuuskunnan vaihtamisesta aiheutuisi myös kuluja. Tuottaja, joka toimittaa tanskalaiselle osuuskunnalle olematta sen jäsen, menettää vuosittaisen voitto-osuuden (4–8 prosenttia jäsenille suoritetuista kokonaismaksuista). Tuottajan on siten joko jätävä osuuskuntansa jäseneksi tai vietävä koko tuotantonsa Saksaan (osuuskunta Swedish Meats, jonka osuus on 70 prosenttia Ruotsin teurastamotoiminnasta, ei osta maahantuotuja sikoja). Siten ei ole yllättävää, että elävien teurassikojen vienti Tanskasta on rajoitettua, vaikka Saksan hinnat ovat olleet suhteellisen kauan jatkuvasti korkeampia ja vaikka Saksan teurastamot eivät nykyisin toimi täydellä kapasiteetilla. Näin ollen suurimmalla osalla tanskalaisista siankasvattajista ei ole muuta todellista vaihtoehtoa kuin jäädä osuuskuntansa jäseneksi.
127. Osapuolet ovat esittäneet, että Tanskan osuuskuntien siankasvattajat ovat hyvin tietoisia sikojen hinnoista Saksassa, että vienti-infrastruktuuri (kuljetusliikkeet, jotka toimivat myös välittäjinä) on paikoillaan ja että pitempiäaikaisista toimitussopimuksista voidaan neuvotella. Taustalla on ajatus, että vienti Saksaan olisi katsottava mahdollisen kilpailun realistiseksi muodoksi. Saksan markkinat ovat kuitenkin hyvin suurelta osin spot-markkinat. Saksan teurastamojen on siten kilpailtava toimituksista (viikoittaisilla) hinnoilla naapuriteurastamojen kanssa ja tuottajat voivat päättää hintojen perusteella kenelle toimittaa. Tämä on täysin erilainen järjestelmä kuin Tanskassa. Tanskalaisen tuottajan kannalta olisi suuri päätös lähteä mukaan Saksan järjestelmään. Tällaiseen päätökseen liittyvien epävarmuustekijöiden ja riskien vuoksi on epätodennäköistä, että Saksan markkinoista tulee houkutteleva vaihtoehto. Myös niiden osuuskuntatuottajien, jotka haluaisivat kokeilla Saksan markkinoita, mahdollisuudet ovat melko rajoitetut yksinoikeuteen perustuvan toimitusvelvollisuuden ja pitkän irtisanomisajan vuoksi.

(d) Päätelmä

128. Edellä esitetyn perusteella komissio katsoo, että sulautuma johtaisi määräävän aseman muodostumiseen elävien teurassikojen ostomarkkinoilla Tanskassa. Komission havaitsemat huolenaiheet määräävän aseman muodostumisesta eivät liity osapuolten mahdollisuuteen saada ostajamonopoliasemaan perustuvia voittoja toimittajilta, koska kyseiset voitot jaetaan takaisin tuottajajäsenille "jäännösmaksuna" tai "bonuksena". Komission huolenaiheet liittyvät varsinaisesti muun muassa a) osapuolten päätösvaltaan Tanskan sika-alaa koskevissa innovaatioissa, b) tuottajien vaihtoehtojen vähenemiseen ja c) osapuolten mahdollisuuteen ajaa yksityiset teurastamot pois alalta. Viimeksi mainittu strategia antaisi osapuolille mahdollisuuden vallata yksityisten teurastamojen

markkinaosuudet sekä valintamyymälöissä myytävän tuoreen sianlihan Tanskan markkinoilla että elävien sikojen ostomarkkinoilla.

129. Viime vuosina suuntauksena on ollut tuotekehityksen *innovaatiot*, jotka liittyvät sikojen jalostukseen, eläinten rehuihin jne. Tätä olisi tarkasteltava siltä pohjalta, että kuluttajat vaativat suurempaa tuotevalikoimaa (esimerkiksi luonnonmukaisesti tuotettuja tuotteita) aikaisempaa enemmän. Osapuolet ovat esittäneet, että ne ovat Tanskan tuoteinnovaatioissa edelläkävijöitä sekä vientiin että kotimaahan tarkoitetuissa tuotteissa, ja että ei ole mitään syytä, miksi ne poikkeaisivat tästä strategiasta.
130. Osapuolet saisivat kuitenkin päätösvallan Tanskan sika-alaa koskevissa innovaatioissa. Sikaosuuskunnat, jotka haluavat ottaa käyttöön erikoissikojä (luonnonmukaisesti tai vapaasti kasvatetut siat jne.) koskevia erityisjärjestelmiä, tarvitsevat kyseisten sikojen maksuun hintasäännöt, jotka Danske Slagterierin hallitus on hyväksynyt. Osapuolten päätösvalta tämän yhdistyksen hallituksessa antaa niille siten mahdollisuuden päättää Tanskan sika-alan innovaatioista. Koska tanskalaiset kuluttajat suosivat mielellään tanskalaista lihaa (katso jäljempänä), tämä voisi johtaa Tanskan markkinoiden erityistarpeita koskevien innovaatioiden vähenemiseen. Tässä suhteessa on huomattava, että eräät tanskalaiset valintamyymälät ovat aikaisempina vuosina ottaneet suoraan yhteyttä (osuuskuntien ulkopuolisiin) tuottajiin kehittääkseen valintamyymälöiden omien vaatimusten mukaisia uusia tuotteita.
131. Lisäksi sulautuma *vähentää tuottajien vaihtoehtoja* huomattavasti. Ennen sulautumaa tuottaja pystyi ainakin valitsemaan, toimittiko Danish Crownille tai Vestjyskelle, jotka molemmat sijaitsevat Jyllannissa. Jos jonkin osuuskunnan kannattavuus olisi heikentynyt muihin verrattuna tai jos (merkittävä) vähemmistö jäsenistä olisi muuten ollut tyytymätön osuuskunnan kaupalliseen strategiaan, ne olisivat voineet irtisanoa jäsenyytensä ja liittyä toisen osuuskunnan jäseniksi. Sulautuman jälkeen uuden yrityksen merkittävällä jäsenvähemmistöllä ei olisi todellista vaihtoehtoa. Kuten edellä mainittiin, kaksi jäljellä olevaa osuuskuntaa, Steff-Houlberg ja TiCan, jotka molemmat toimivat täydellä kapasiteetilla ja joilla on jonotuslista, sekä yksityiset teurastamot eivät ole todellisia vaihtoehtoja. Sulautuman jälkeen nykyiset jäsenet olisivat siten käytännössä sidottuja uuteen yritykseen.
132. Yksityisillä teurastamoilla, joita on 127 ja jotka yhteensä teurastavat 4 prosenttia sikojen tuotannosta Tanskassa, on alle 40 prosentin osuus tuoreen porsaanlihan kulutuksen (vähittäis- ja cateringmyynti) kotimaisista markkinoista. Yhdeksän vientilisenssin omistavan teurastamon osuus yksityisten teurastamojen tuotannosta on kolme neljäsosaa, ja niille toimittavien tuottajien määrä on hyvin rajoitettu. Valtaamalla osan tästä rajoitetusta tuotemäärästä uusi yritys voisi sekä nostaa huomattavasti osuuttaan tuoreen sianlihan kotimaan markkinoilla että kasvattaa markkinaosuuttaan ostotasolla. On huomattava, että a) kyseisten toimittajien toimitukset ovat ainoa tapa, jolla osuuskunta pystyy hankkimaan uusia tanskalaisten sikojen toimituksia lyhyellä aikavälillä, sillä kaikki muut tuottajat ovat sidoksissa johonkin osuuskuntaan, ja että b) kapasiteetin käyttöaste on hyvin tärkeä kannattavuuden kannalta. Siten yksityiset teurastamot ovat hyvin haavoittuvia, jos ne menettävät jonkin niiden muutamasta tärkeästä toimittajasta. Tarjoamalla erikoissikojen kasvatusta koskevia sopimuksia muille kuin omille jäsenilleen uusi yritys pystyisi maksamaan korkeampaa hintaa näille tuottajille ilman, että sen tarvitsisi nostaa yleistä hintatasoa, ja samalla se voisi täyttää

kyseisten tuotteiden kasvavan erityiskysynnän markkinoilla vaarantamatta yrityksen osuuskuntarakenteen vakautta. Uuden yrityksen kannalta olisi siten järkevää omaksua strategia, jonka mukaan se käyttäisi taloudellista valtaa elävien teurassikojen ostomarkkinoilla tarjoamalla korkeampia hintoja tuottajille, jotka nykyisin toimittavat taloudellisesti heikoille yksityisille teurastamoille, ja heikentämällä niiden kaupallisen pohjan ja ajamalla ne siten alalta.

133. Vastauksessaan osapuolet ovat esittäneet, että olisi osuuskunnan sääntöjen vastaista tarjota korkeampia hintoja tuottajille, jotka nyt toimittavat sikoja yksityisille teurastamoille, ja että yksikään osapuolten jäsenistä ei hyväksyisi kyseisten sopimusten tarjoamista muille kuin osuuskunnan jäsenille. Osapuolet väittävät erityisesti, että Danske Slagterierin sääntöjen mukaan osuuskunnilla on velvollisuus noudattaa sen maksusääntöjä, viikoittainen hintanoteeraus mukaan lukien. Näissä Danske Slagterierin hallituksen hyväksymissä säännöissä määrätään, että kaikille jäsenille maksetaan viikkonoteerauksen mukaan ja että osuuskunnan ulkopuolisille tuottajille ei voida maksaa noteerausta enemmän.
134. Komissio ei kuitenkaan katso, että maksusäännöt välttämättä estävät erilaisten hintojen maksamisen tuottajille. Kuten edellä mainittiin, maksusäännöistä ja viikoittaisesta hintanoteerauksesta on ilmoitettu komissiolle EY:n perustamis-sopimuksen 85 artiklan mukaisesti ja komissio on lähettänyt asiaa koskevan varoituskirjeen. On siten kyseenalaista, voivatko nämä säännöt muodostaa pätevän perustan osapuolten esittämälle väitteelle. Lisäksi osapuolten osuuskunnan säännöissä ainoastaan viitataan näihin maksusääntöihin. Danske Slagterierin hallitus hyväksyy maksusäännöt ja voi muuttaa niitä ilman, että sen sääntöjä on muutettava. On muistettava, että osapuolet nimittävät selvän enemmistön hallituksen jäsenistä. Osapuolet voivat siten muuttaa maksusääntöjä koska tahansa. Nykyisten maksusääntöjen mukaan teurastamo voi Danske Slagterierin (hallituksen) suostumuksella tehdä erityissopimuksia tiettyntyyppisten sikojen tuotannosta ja maksaa siiankasvattajalle viikoittaisen noteerauksen lisäksi hintalisän korvatakseen kyseisten sikojen tuottamisesta aiheutuvat ylimääräiset kustannukset. Osapuolet väittävät, ettei kyseisiä sopimuksia voi tarjota muille kuin jäsenille, koska muutoin ne saisivat hintanoteerausta korkeamman hinnan. Tämä merkitsee sitä, että hintalisä ei kata ainoastaan varsinaisia kustannuksia, vaan sisältää myös ylimääräisen hintakannusteen. Vaikka kyseinen tulkinta olisi oikea, nykyisiä maksusääntöjä voitaisiin muuttaa, jolloin kyseisiä sopimuksia voitaisiin tehdä muiden kuin jäsenten kanssa, jos osapuolet katsovat sen olevan niiden kaupallisen edun mukaista. Ei ole myöskään selvää, miksi jäsenten edun mukaista ei olisi hyväksyä hintalisän maksamista muille kuin jäsenille lyhyellä aikavälillä, jos osuuskunta voisi siten nostaa osuuttaan Tanskan markkinoilla, mikä hyödyttäisi kaikkia jäseniä.

#### **D. Elävien teurasnautojen osto**

##### **(a) Markkinaosuudet**

135. Kuten edellä mainittiin, vaikka merkitykselliset maantieteelliset markkinat rajoittuvat Tanskaan, sulautuma ei johtaisi sellaiseen määräävään asemaan, jonka seurauksena tehokas kilpailu rajoittuisi huomattavasti yhteismarkkinoiden merkittävällä osalla.
136. Sulautuman seurauksena osapuolet ostavat 58 prosenttia tanskalaisesta elävästä teuraskarjasta. Markkinaosuuksien kasvu on merkittävä, kun otetaan huomioon,

että Vestjyske Slagterierilla on nykyisin 36 prosenttia markkinoista, kun taas Danish Crownin markkinaosuus on 22 prosenttia. Koska osuuskunnan ulkopuoliset karjankasvattajat toimittavat 45 prosenttia Danish Crownille toimitettavasta karjasta, osuuskunnan jäsenten "takaamat" toimitukset osapuolille ovat 48 prosenttia tanskalaisesta elävästä teuraskarjasta. Seuraavaksi suurimmat kilpailijat teurastavat 9 ja 8 prosenttia tanskalaisesta elävästä teuraskarjasta. Osapuolet käyvät sulautumaneuvotteluja NV-OX:n kanssa, jonka osuus on edellä mainittu 8 prosenttia. Jos sulautuma NV-OX:n kanssa toteutuu, osapuolten markkinaosuus kasvaa edelleen 4–5 prosenttia, joka koostuu osuuskunnan jäsenten ja ulkopuolisten suorista toimituksista teurastamolle.<sup>22</sup> Muiden kuuden teurastamon, joilla on vientilisenssi, markkinaosuus on 1–3 prosenttia. Loput 10 prosenttia teurastuksista suoritetaan teurastamoissa, joilla ei ole vientilisenssiä, sekä mautiloilla. Steff-Houlberg ja TiCan eivät teurasta nautakarjaa.

(b) Tehokasta kilpailua ei rajoiteta merkittävästi edes Tanskan markkinoilla

137. Komissio myöntää, että muiden nautateurastamoiden markkinaosuudet ovat alle 10 prosenttia ja että kaikki, NV-OX:ia lukuun ottamatta, ovat yksityisiä teurastamoja<sup>23</sup>, joiden kilpailukykyä haittaa se, että niille tulevat toimitukset ovat epävarmempia kuin osapuolille tulevat toimitukset, jotka perustuvat laajalti jäsenten takaamiin toimituksiin.
138. Tanskan nautakarjantuotanto on kuitenkin vähenemässä ja sen odotetaan vähenevän edelleen. Toisaalta kulutus on vakaa. Yksityiset tanskalaiset teurastamot saavat puolet osuuskuntien ulkopuolisten karjankasvattajien Tanskan tuotannosta verrattuna niiden osuuteen siantuotannosta, joka on vain 6 prosenttia. Karjankasvattajien näkökulmasta voidaan päätellä, että osuuskunnalle nautoja toimittaville ulkopuolisille ja yksittäisille osuuskunnan karjankasvattajille (tai niiden merkittävälle vähemmistölle<sup>24</sup>) tuotannon myynti nautakarjamarkkinoilla, joilla myydään jo 20 prosenttia naudoista (ostajat ovat yleensä yksityisiä teurastamoja, valintamyymälöitä ja mahdollisesti viejiä)<sup>25</sup>, tai suoraan yksityisille teurastamoille, on todellinen vaihtoehto.
139. Lisäksi yksi Tanskan suurista valintamyymälöistä toimii aktiivisesti näillä markkinoilla. Se ostaa itse tanskalaista karjaa karjamarkkinoilta ja sillä on teurastussopimus yksityisten teurastamojen kanssa. Se toimii myös suoraan vasikoiden sopimustuotannossa.
140. Tämän vuoksi komissio päätelee, että vaikka Tanska muodostaa merkitykselliset maantieteelliset markkinat, sulautuma ei johtaisi sellaiseen määräävään asemaan, jonka seurauksena tehokas kilpailu estyisi merkittävästi.

---

<sup>22</sup> Osapuolet ovat ilmoittaneet, etteivät ne ole kiinnostuneita lopusta nautakarjasta, joka ostetaan nautakarjamarkkinoilta.

<sup>23</sup> Teurastamo, jonka markkinaosuus on 9 prosenttia, on itse asiassa julkinen teurastamo.

<sup>24</sup> Viljelijöillä on mahdollisuus enemmistön niin halutessa muuttaa osuuskunnan toimintapolitiikkaa.

<sup>25</sup> Komission tutkimuksen aikana esitettiin huolta siitä, että osapuolet ostaisivat kaiken korkealaatuisen tanskalaisen nautakarjan ja estäisivät siten raaka-ainehankinnan. Komissio katsoo kuitenkin, että tämä ei ole realistinen näkemys, koska ulkomaista naudanlihaa tarjotaan vaihtoehtona Tanskan tuoreen naudanlihan markkinoilla (katso jäljempänä). Tuoreen naudanlihan tuonti asettaisi siten osapuolille rajoituksen tanskalaisiin nautakarjankasvattajiin sovellettavan hinnoittelupolitiikan suhteen.

## **E. Valintamyymälöissä myydyin tuoreen sianlihan tanskalaiset markkinat**

### **(a) Markkinaosuudet**

141. Osapuolet arvioivat, että Tanskan tuoreen sianlihan kokonaismarkkinat (vähittäis- ja cateringmyynti) ovat ainakin 111 000 tonnia. Komissio on sen vuoksi pyrkinyt todentamaan tämän luvun ja selvittämään arvioon vaikuttavat tärkeimmät epävarmuustekijät. Komission markkinatutkimus vahvistaa, että 111 000 tonnia on realistinen arvio tuoreen sianlihan kokonaiskulutuksesta Tanskassa.
142. Osapuolet ovat epäilleet niiden laskelmien luotettavuutta, jotka koskevat loppukulutukseen myytävän tuoreen sianlihan myyntilukuja (katso liitteessä oleva taulukko), ja erityisesti arviota, jonka mukaan tuonnin osuus valintamyymälöissä on vain 1 prosentti. Osapuolet kysyivät erityisesti, onko komissio jakanut oikein vuonna 1997 Tanskan sianlihantuonnin määräksi arvioidut 42 000 tonnia eri markkinoille ja onko komissio ottanut laskelmassaan huomioon osapuolten useilta valintamyymäläketjuilta saamat tietyt tiedot.
143. Komission markkinatutkimuksessa lähetettiin kyselylomakkeet kaikille tanskalaisille teurastamoille, kaikille osapuolten tuntemille lihan tukkumyyjille (tuojat ja lihanleikkaajat) ja kaikille suurimmille valintamyymäläketjuille sekä eräille pienemmille valintamyymäläketjuille. Pieni määrä kyselylomakkeita lähetettiin tanskalaisille lihanjalostajille ja lihanviejille. Komissio on voinut näin arvioida a) tanskalaisperäisen sianlihan kokonaismyynnin vähittäis- ja catering-alan eri markkinoilla, b) valintamyymälöiden kokonaisostot (tanskalainen ja tuontiliha) sekä c) catering-yritysten ja lihakauppojen myynnin. Osuusteurastamot, lihakauppiaiden liiton tukkumyyjä (Mesterslagteren) ja yksityiset teurastamot ovat ilmoittaneet, että lihakaupoille on myyty 20 500 tonnia tuoretta sianlihaa (luku perustuu yksityisten teurastamojen vastausten ekstrapoloimiseen). Kyseinen luku (20 500 tonnia) on kuitenkin puolitettu liitteen taulukossa, koska Mesterslagterenin myynti on laskettu kahdesti ja koska lihakaupat jalostavat merkittävän osan niille myydystä lihasta. Korkein arvio lihakauppojen myynnistä on 10 prosenttia kokonaisvähittäismyynnistä. Kokonaismäärästä (111 000 tonnia) on vähennetty myös lihamäärä, joka on kertynyt yksityisteurastamojen eläimen omistajalle suorittamista sopimusteurastuksista, silloin kun liha on tarkoitettu omistajan omaan käyttöön (tai myytäväksi maatilalla), samoin kuin osuusteurastamojen myynti työntekijöilleen.
144. Osapuolten, muiden osuusteurastamojen, yksityisteurastamojen (ekstrapolointi), tukkumyyjien ja valintamyymälöiden vastausten perusteella voidaan päätellä, että valintamyymälät myyvät vähintään noin 76 300 tonnia tuoretta sianlihaa. Ulkomaisen sianlihan myynnin osuus on tanskalaisten valintamyymälöiden vastausten perusteella alle 1 prosenttia (määrältään ja arvoltaan). Jos oletetaan, että kokonaismarkkinoiden suuruus on 110 000 tonnia<sup>26</sup> ja että catering-yritysten osuus on 15 prosenttia ja lihakauppojen osuus on 10 prosenttia vähittäismyynnistä, niin valintamyymälöiden kokonaismyynnin osuus olisi 84 350 tonnia. Komissio katsoo, että on kohtuullista olettaa, että niiden valintamyymälöiden

---

<sup>26</sup> Tämä arvio katsotaan kohtuulliseksi tanskalaisten teurastamojen eri kanavien kautta tapahtuvan kokonaismyynnin sekä valintamyymälöiden ja catering-yritysten tuonnin perusteella.

ostot ja ostot niiltä tukkumyyjiltä, jotka eivät vastanneet komission kyselyihin, vastaavat jäljelle jäävää 8 050 tonnia<sup>27</sup>.

145. Koska komission markkinatutkimus ei keskittynyt lihanjalostajien ja lihanviejien (jotka myös vievät maahan tuomaansa lihaa) tuontiin, komissio ei voi jakaa tuoreen sianlihan arvioitua kokonaistuontia eri kauppakanavien kesken. Kyselyihin vastanneiden valintamyymälöiden (pienet, keskikokoiset ja suuret valintamyymäläketjut) tuonti on kuitenkin 1 prosentti niiden tuoreen sianlihan kokonaismyynnistä<sup>28</sup>.
146. Edellä mainitun menetelmän perusteella on arvioitu, että tanskalaiset valintamyymälät myyvät noin 84 350 tonnia sianlihaa. Osapuolten markkinaosuus on noin 40 prosenttia (myynti suoraan ja tukkumyyjien kautta). Markkinaosuuksien kasvu on merkittävää: Danish Crown [20–25 prosenttia]\* ja Vestjyske Slagterier [15–20 prosenttia]\*.

(b) Todellinen kilpailu

147. Sulautuman seurauksena valintamyymälöillä on ainoastaan yksi pääasiallinen vaihtoehtoinen toimittaja, toinen osuuskunta eli Steff-Houlberg, jonka osuus oli alle 30 prosenttia niiden ostoista vuonna 1997. Lisäksi on huomattava, että kolmanneksi suurin osuusteurastamo TiCan ei ole todellinen vaihtoehtoinen toimittaja valintamyymälöiden kannalta (markkinaosuus [alle 5 prosenttia]\*). TiCanin tuotevalikoima on pieni muihin osuuskuntiin verrattuna, minkä vuoksi se voi kilpailla Tanskassa ainoastaan luoteis-Jyllannin paikallismarkkinoilla ja sen toimitukset "vähittäis-tukkumyyjille" ovat myös rajoitetut. Yksityisten teurastamoiden, joita on 127, osuus on alle 30 prosenttia. Vaikka näistä muutamat suuremmat voivat tietysti määrin toimia jonkin valintamyymäläketjun paikallisten myymälöiden kolmantena, neljäntenä tai viidentenä toimittajana, yhdelläkään niistä ei ole riittävää volyymia tai leikkaus- tai pakkaustiloja taikka jakelujärjestelmää, jotta ne voisivat kilpailla osapuolten kanssa tasavertaisesti. Ainoa todellinen kilpailija on siten Steff-Houlberg. Sulautuma luo siten duopolin, joka koostuu osapuolista ja Steff-Houlbergista, joilla on yhteensä noin 70 prosentin markkinaosuus.
148. Komissio katsoo, että on epätodennäköistä, että Steff-Houlberg pystyy vielä kasvattamaan markkinaosuuttaan sulautuman johdosta, sillä komission tietojen mukaan Danish Crown ja Vestjyske Slagterier eivät ole aikaisemmin olleet yhdenkään suuren valintamyymälän ainoat tärkeimmät toimittajat. Näin ollen Steff-Houlberg ei pysty hankkimaan sellaisia uusia asiakkaita, jotka sulautuman vuoksi haluavat edelleen hankkia tuotteita useista hankintalähteistä. Steff-Houlbergilla on lisäksi sen teurastusosuuden (13 prosenttia kaikista teurastetuista sioista) perusteella hyvin vahva asema kotimarkkinoillaan. Yritys toimii

---

<sup>27</sup> Komissio ei ole ottanut yhteyttä niihin yksittäisiin valintamyymälöihin, jotka kuuluvat sellaisiin ostot keskitetyksi suorittaviin organisaatioihin, jotka eivät pystyneet ilmoittamaan kyseisten kauppojen kautta myydyin sianlihan määrää. Tätä segmenttiä ei ole kuitenkaan jätetty pois luvuista, sillä 8050 tonnia lukuun ottamatta tanskalaisten teurastamojen ja vastanneiden tukkumyyjien myynti näille myymälöille sisältyy mainittuihin 76 300 tonniin.

<sup>28</sup> Osapuolten tiettyjen epäilyjen osalta komissio voi vahvistaa, että Edekan ja Aldin myynti sisältyy mainittuun 76 300 tonnin myyntiin. Komission tutkimus on myös vahvistanut, että myynti FDB:lle on suurempi kuin niiden ostajan arvio koko organisaation myynnistä itsenäiset osuuskaupat mukaan luettuina.



Sjællandissa, Tanskan väkirikkaimmalla alueella (Kööpenhamina), missä sillä on hyvin vahva asema.

149. Komissio on tutkinut osapuolten ja Steff-Houlbergin todennäköistä tulevaa kilpailusuhdetta. Kuten jäljempänä mainitaan, toimenpide johtaa pikemminkin duopolistiseen määräävään asemaan kilpailevan duopolin sijaan siten, että duopolisteilla on noin 70 prosentin markkinaosuus.

(c) Mahdollinen kilpailu

150. Tanskan teurastamoala on käynyt läpi konsolidointiprosessin viimeisten 40 vuoden aikana, minkä johdosta ala on keskittynyt entistä enemmän. Uudet alalle tulijat eivät ole olleet merkittäviä, vaan pieniä yrityksiä (esimerkiksi lihakauppa, joka pyytää teurastuslupaa). Toimenpiteen johdosta osapuolet voivat valvoa tehokkaasti tarvittavien raaka-aineiden saantia osuuskuntien rakenteen vuoksi (katso edellä elävien sikojen ostomarkkinoita koskeva kohta). Siten on epätodennäköistä, että alalle tulee uusia yrittäjiä.

151. Mahdollisen kilpailun tärkein lähde on tuonti. Komissio on siksi tutkinut esimerkiksi Saksan, Alankomaiden ja Ruotsin teurastamojen mahdollisuutta aloittaa sianlihan vienti Tanskaan tanskalaisten valintamyymälöiden myytäväksi. Komissio on havainnut, että tällaiselle tuonnille on lukuisia esteitä.

152. Sikojen toimitusten ja lihanleikkauksen mukauttaminen tanskalaisiin vaatimuksiin. Tuotannon osalta ulkomaisten teurastamojen olisi mukautettava sikojen toimitus Tanskan markkinoilla kysytyn sianlihalajin mukaan, jotta vienti voitaisiin aloittaa Tanskaan. Teurastamojen olisi myös koulutettava henkilökuntansa leikkaamaan liha tanskalaisten vaatimusten mukaan. Lihan leikkaaminen kyseisten vaatimusten mukaan edellyttäisi, että ulkomaiset teurastamot optimoisivat uudelleen tuotantonsa, sillä lihan leikkaaminen tanskalaisten vaatimusten mukaan vaikuttaa jonkin verran muihin tarkoituksiin ja muille markkinoille suunnattujen tuotteiden leikkaamiseen.<sup>29</sup>

153. Osapuolet ovat väittäneet, että "tanskalaisten sikojen ja muualla Pohjois-Euroopassa kasvatettujen sikojen välillä ei ole merkittäviä eroja. Ei ole olennaista tarkastella maiden välisiä eroja teurastuspainossa, sillä tuottajien on erittäin helppo muunnella painoa muuttamalla lihotuskauden pituutta muutamalla viikolla." (vastaus, s. 36). Osapuolet ovat lisäksi väittäneet, että "ulkomaiset teurastamot voivat nopeasti suunnata myyntinsä tanskalaisille markkinoille, jos tuoreen sianlihan hinta Tanskassa nousee vähän mutta pysyvästi". Osapuolten mukaan tämä näkemys on myös ulkomaisten teurastamojen, kuten Dumecon, komissiolle markkinatutkimuksen aikana antamien vastausten mukainen: "lihan leikkaaminen tanskalaisten vaatimusten mukaan (ja erikoissikojen kasvattaminen Yhdistyneen kuningaskunnan pekonimarkkinoille) ei ole ongelma, jos tarvittava volyyymi saavutetaan." (vastaus, s. 100)

---

<sup>29</sup> Lihan leikkaamisella ei tarkoiteta ainoastaan leikkaamista tiettyjen vaatimusten mukaan, vaan myös sitä, kuinka leikattuja paloja käytetään. Lihan leikkaaminen tanskalaisten vaatimusten mukaan voi siten muuttaa "sivutuotteiden" koostumusta, mikä siten vaatii tiettyä myyntimixin uudelleenoptimointia, sekä mahdollisesti muutoksia myös leikkauslinjojen aikatauluihin ja teurastettaviin sikalajeihin.

154. Komissio myöntää, että siankasvattajat voivat muuttaa siankasvatusta tiettyjen markkinoiden vaatimusten mukaiseksi. Komissio myöntää myös, että Dumecon kaltaiset vientiyritykset voisivat muuntaa tuotantoaan Tanskan vaatimusten mukaiseksi. Jotta tämä oli taloudellisesti kannattavaa, volyymin on oltava tarpeeksi suuri.
155. Jakelu. Tanskassa valintamyymälöiden kautta myytävä sianliha toimitetaan muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta suoraan teurastamoista yksittäisille myymälöille osapuolten jakelujärjestelmien kautta. Tanskalaisista valintamyymälöistä vain FDB:llä on nykyisin käytössään tarvittava kylmäsäilytys-kapasiteetti ja kuorma-autot sianlihan jakelemiseksi omista jakelukeskuksistaan<sup>30</sup>. Osapuolten mukaan FDB jakelee itse noin 40 prosenttia FDB:n myymälöissä myydystä sianlihasta omien jakelukeskustensa kautta, ja loput toimitetaan teurastamoista suoraan myymälöille. Siten ylivoimaisesti suurin osa tanskalaisissa valintamyymälöissä myydystä sianlihasta toimitetaan suoraan teurastamoista myymälöille teurastamojen jakelujärjestelmien kautta. Valintamyymälät ovat siten suurelta osin riippuvaisia teurastamoista tuoreen sianlihan jakelun suhteen.
156. Jakelun osalta ulkomaisten teurastamojen ilmeisin mahdollisuus saada sianliha jakeluun Tanskassa olisi toimittaa se suurten tanskalaisten valintamyymäläketjujen jakelukeskuksiin. Kuten edellä mainittiin, tanskalaiset teurastamot toimittavat tuotteet valintamyymälöille pääasiassa suoraan. Siten tämä vaihtoehto ei ole käytännössä mahdollinen. Jotta tuonnilla olisi vaikutusta markkinoihin, olisi järjestettävä jakelu. Tämä tarkoittaisi joko jakelujärjestelmän tai valintamyymälöiden ylimääräisten jakelujärjestelmien luomista.
157. Osapuolet ovat väittäneet, että ulkomainen teurastamo voisi helposti luoda jakelujärjestelmän tanskalaisille markkinoille tekemällä sopimuksen suoraan itsenäisten kuljetusliikkeiden kanssa tai järjestämällä jakelun Hjemmemarkedsselskabet Danmarkin kautta tai "sellaisten tukkumyyjien kautta, joilla on terminaalitilat ja jotka voivat myös tarjota käyttökelpoisen vaihtoehdon eräille toimittajille" (vastaus, s. 57). Hjemmemarkedsselskabet Danmarkin omistaa kuitenkin suurin osuusmeijeri, MD Foods, ja sen järjestelmä keskittyy ensi sijassa meijerituotteisiin. Tukkumyyjien osalta voidaan taas todeta, että niiden jakelujärjestelmät ovat hajanaisempia ja rajallisempia.
158. Salmonella DT 104:n valvonta. Maahantuodun sianlihan ylimääräinen eläinlääkinnällinen valvonta salmonellan (DT 104) toteamiseksi vaikeuttaa ulkomaisten teurastamojen vientiä Tanskaan. Suurimmilla mahdollisilla viejillä, kuten Saksalla ja Alankomailla, ei ole nykyisin yhtä kehittyneitä toimenpiteitä, joiden tarkoituksena on vähentää yleisesti<sup>31</sup> kaikkia salmonellatyyppejä eikä niillä ole erityistä eläinlääkinnällistä valvontaa salmonella DT 104:ää varten. On ilmeistä, että tämä nostaa Tanskaan suuntautuvan viennin kustannuksia muiden maiden viejiin verrattuna. Viejillä on lisäksi suurempi taloudellinen riski kuin tanskalaisilla teurastamoilla, joilla on kehittyneet yleiset salmonellan

---

<sup>30</sup> Osapuolten mukaan myös Dansk Supermarket pystyisi jakelemaan volyymistään kolmanneksen itse. Komission tutkimus ei tukenut tätä väitettä.

<sup>31</sup> Saksassa ja Alankomaissa ei ole maan laajuisia toimenpiteitä salmonellan vähentämiseksi. Eräillä Saksan alueilla on käynnistetty kokeiluhanke ja eräissä Alankomaiden teurastamoissa on vapaaehtoisia testausohjelmia.

vähentämissuunnitelmat ja joissa tehdään säännöllisesti erityisiä DT 104 -testejä. Tuojilla on siten yleensä suurempi riski, etteivät ne läpäise tätä valvontaa, minkä johdosta koko sianlihalähetys, josta osa on voitu jo toimittaa myymälöihin, on vedettävä takaisin.

159. Ruotsalaiset tuottajat ovat suhteellisen varmoja siitä, että salmonella on hallinnassa heidän tuotannossaan. Ruotsin suurin tuottaja, Swedish Meats, on kuitenkin todennut suullisessa kuulemistilaisuudessa, että sen mahdollinen vienti Tanskaan koostuu tuotteista, joissa hyödynnetään markkinarakoja, koska sen tuotantokustannukset ovat tanskalaisten tuottajien kustannuksia korkeammat.
160. Kuluttajat suosivat tanskalaista lihaa. Kolmannet osapuolet ovat todenneet, että tanskalaiset suosivat hyvin vahvasti tanskalaista sianlihaa ja että tämä on tärkeä este maahantuodun sianlihan myynnille. Osapuolten mukaan kuluttajien mieltymykset eivät kuitenkaan ole niin vahvoja. Osapuolet ovat esitelleet kaksi tutkimusta, joiden mukaan on ryhmä kuluttajia, jotka eivät korosta tuotteen alkuperämaata ostopäätöstä tehdessään.
- Ensimmäisen, GfK:n tekemän tutkimuksen "Den Danske Gris – forbrugerholdninger til svineproduktion of svinekød" tavoite oli analysoida kuluttajien asennetta tanskalaiseen sianlihaan ja erityisesti tekijöitä, joita kuluttajat painottavat ostaessaan ekologisesti tuotettua sianlihaa. Tutkimus perustui 1022 kotitaloudesta kerättyihin tietoihin. Tutkimuksen mukaan osa kuluttajista, jotka muodostavat noin 23 prosenttia kotitalouksista, on hintatietoisempia ja tyytymättömiä tanskalaiseen sianlihaan. Nämä kotitaloudet eivät käytä kovinkaan paljon sianlihaa.
  - Toinen, AIM Nielsenin tekemä tutkimus "Consumer choice criteria, when buying meat" perustuu 929 ihmisen haastatteluihin. Tutkimuksen tavoitteena oli analysoida kriteereitä, joita kuluttajat painottavat ostaessaan lihaa. Tutkimus tehtiin nyt käynnissä olevaa menettelyä varten, ei osana normaalia liiketoimintaa liiketoiminnallisten päätösten tekemiseksi<sup>32</sup>. Joka tapauksessa tämän tutkimuksen mukaan noin 20–25 prosenttia kuluttajista katsoo, että sianlihan alkuperämaa ei ole ollenkaan tärkeä tai että sillä on hyvin vähän merkitystä.
161. Väitetiedoksiannossa komissio totesi, että näistä tutkimuksista voidaan päätellä, että on mahdollista että osa tanskalaisista kuluttajista ei katso alkuperämaata kovin tärkeäksi tehdessään sianlihaa koskevia ostopäätöksiä.
162. Vastauksessaan (s. 63) osapuolet totesivat, että nämä tutkimukset tukevat näkemystä, "että on olemassa huomattava määrä kuluttajia, joiden kansalliset mieltymykset eivät ole kovin vahvoja". Jos oletetaan, että 20–25 prosenttia kuluttajista katsoo, ettei porsaanlihan alkuperämaa ole tärkeä tai että sillä on hyvin vähän merkitystä, sen perusteella ei kuitenkaan voida päätellä, kuten väitetiedoksiannossa mainittiin, että porsaanlihan tuonti Tanskan markkinoille on taloudellisesti kannattavaa. Olennaista on se, ovatko tanskalaisten kuluttajien kulutusmieltymykset yleensä riittävän heikkoja niin, että mahdollisen kilpailijan

---

<sup>32</sup> Katso myös merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta annetun komission tiedonannon 41 kohta, EYVL C 372, 9.12.1997, s. 5.

kannattaa tulla Tanskan markkinoille tuomalla ulkomaista sianlihaa. Kumpikaan näistä tutkimuksista ei vastaa tähän kysymykseen.

163. Osapuolten esittämiä tutkimuksia ei siten voida hyväksyä todisteena siitä, että olisi yksinkertaista myydä maahantuotua sianlihaa kannattavasti Tanskan markkinoilla. Päinvastoin Tanskan valintamyymälöistä saatujen todellisten markkinatodisteiden mukaan on erittäin vaikeaa myydä maahantuotua tuoretta sianlihaa tanskalaisille kuluttajille. Niinä muutamina kertoina, jolloin tätä on yritetty, maahantuodun sianlihan myynti on ollut mahdollista melkein aina ainoastaan alentamalla hintaa rajusti. Näin ollen tuonti ei ole realistista, jos hinnannousu on pieni mutta merkittävä. Tanskalaisten valintamyymälöiden mukaan kuluttajamieltymykset ovat niin voimakkaita, että ne eivät edes harkitsisi ulkomaisen sianlihan mainostamista. Tässä suhteessa on tietenkin ilmiselvää, että päätös aloittaa sianlihan tuonti ei voi perustua ainoastaan siihen, että eräiden kuluttajien mielestä alkuperämaa ei ole tärkeä ostopäätöstä tehtäessä. Valintamyymälä voi puolustaa taloudellisesti päätöstään aloittaa tuonti, johon vaaditaan lisää jakeluresursseja, hyllytilaa ja mainontaa, ainoastaan, jos se uskoo, että myynti on riittävää. Näin ei oleteta olevan asianlaita, vaikka tanskalaisen sianlihan hinnassa tapahtuisi pieni ja pysyvä, vaikkakin merkittävä hinnankorotus ulkomaiseen sianlihaan verrattuna.
164. Osapuolet katsovat, että komissio on painottanut suhteettomasti valintamyymälöiden vastauksia ja että komissio ei ole noudattanut velvollisuutta olla objektiivinen todistetaakkansa suhteen. Komissio on kuitenkin tutkinut huolellisesti, kuinka paljon painoa on annettava valintamyymälöiden lausumille. Tässä suhteessa komissio ei näe syytä siihen, miksi se ei voisi uskoa valintamyymälöitä, kun ne sanovat, että aikaisemmat yritykset tuoda maahan sianlihaa ovat osoittaneet, että on hyvin vaikeaa myydä maahantuotua sianlihaa muuten kuin hyvin suuresti alennettuna. Komissio katsoo lisäksi, että on ristiriitaista, että osapuolet väittävät, että "valintamyymälöillä on omat etunsa säilyttää nykyinen epätasapaino neuvoteltaessa toimitustason kanssa" (vastaus, s. 59). Ei ole mitään syytä, miksi olisi valintamyymälöiden edun mukaista säilyttää nykyinen toimitusrakenne, jos niillä olisi valmis vaihtoehto osapuolille.
165. Osapuolet ovat väittäneet, että Tanskan markkinoille tuodaan runsaasti sisäfileetä. Ilmeisesti tämä selittyy sillä, että tanskalaiset viejät myyvät mielellään sisäfileen ulkomaille. Komission tietojen mukaan yksikään suurista valintamyymäläketjuista ei myy maahantuotua sisäfileetä suuressa määrin.
166. Osapuolet uskovat lisäksi, ettei Dansk Supermarked tai FDB ole ennen tätä yrittänyt markkinoida maahantuotua sianlihaa tosissaan (vastaus, s. 59). Osapuolet ovat lisäksi väittäneet, että se, että Tanskaan tuodaan naudan-, siipikarjan-, lampaan- ja sianlihaa catering-yrityksille (vastaus, s. 62), todistaa, että ajan mittaan myös sianlihaa voitaisiin tuoda maahan. Komissio myöntää, että on teknisesti mahdollista, että tuojat muuttavat sikojen jalostusta ja lihanleikkausvaatimuksia salmonella DT 104:n testin noudattamisen varmistamiseksi, järjestävät jakelun ja mahdollisesti ajan mittaan muuttavat myös kuluttajien mieltymyksiä tarpeeksi niin, että sianlihan tuonti on kaupallisesti kannattavaa. Komissio uskoo siten, että tuojien tai valintamyymälöiden jatkuvat pyrkimykset voisivat ajan mittaan johtaa sianlihan maahantuonnin lisääntymiseen. Komissio uskoo, että naudanlihan esimerkki osoittaa, että näin voi tapahtua. Tässä suhteessa on tärkeää huomata, että naudanlihaa on tuotu ainoastaan, koska tanskalaisilla markkinoilla on pulaa tanskalaisesta naudanlihasta. Vaikka

esimerkiksi valintamyymälät päättäisivät aloittaa tuonnin, tämä voitaisiin tehdä  
vain ajan

mittaaan ja huomattavin kustannuksin, jotka myymälöiden ja lopulta kuluttajien olisi maksettava. Kyseiset kustannukset johtuvat suoraan tämän sulautuman kielteisestä vaikutuksesta Tanskan markkinoilla käytävään kilpailuun.

167. Päätelmänä on, ettei yksikään edellä mainituista tekijöistä erikseen muodosta voittamatonta estettä valintamyymälöissä myytävän tuoreen sianlihan markkinoille Tanskassa. Esteiden kumulatiivinen vaikutus luo kuitenkin tilanteen, jolloin tuonti on epätodennäköistä, koska Tanskassa hinta olisi hieman, mutta kuitenkin merkittävästi korkeampi kuin lähellä olevilla maantieteellisillä markkinoilla.
168. Erityisesti on huomattava, että mahdollisen tuojan olisi tehtävä huomattavia investointeja päästäkseen Tanskan markkinoille. Osa näistä investoinneista olisi uponneita kustannuksia. Ensiksikin mahdollisen tuojan olisi investoitava fyysisiin tiloihin myydäkseen tuotteita Tanskan markkinoilla. Tuojan olisi rakennettava tanskalaisia vaatimuksia vastaavat lihanleikkauslinjat, järjestettävä jakelu Tanskan markkinoilla (joko tanskalaisten valintamyymälöiden tai tuojien kautta) ja ajan mittaan tuojan olisi mukautettava tuotantojärjestelmänsä vähentääkseen vaaraa olla läpäisemättä salmonella DT 104 –testiä.
169. Toiseksi tarvittaisiin jonkinlaisia markkinointitoimenpiteitä, jotta saataisiin riittävä määrä tanskalaisia kuluttajia ostamaan maahantuotua sianlihaa. Markkinoinnin hoitaisivat joko valintamyymälät tai ulkomainen toimittaja tai molemmat yhdessä. Suuri osa näistä markkinointitoimenpiteistä olisi uponneita kustannuksia. Tällaisiin markkinointitoimenpiteisiin olisi ryhdyttävä tietäen, että suurin osa tanskalaisista kuluttajista suosii tanskalaista sianlihaa ja tietäen, että nykyiset tanskalaiset toimittajat olisivat kiinnostuneita vastaamaan tällaiseen markkinoilletulon yritykseen esimerkiksi kohdennettujen myyminenestämistoimenpiteiden avulla Tanskan markkinoilla.<sup>33</sup>
170. Näin ollen komissio katsoo, että on epätodennäköistä, että ulkomaista lihaa tuotaisiin tanskalaisille markkinoille Tanskan ja naapurimaiden hintaeron ollessa vähäinen mutta kuitenkin merkittävä. Komissio katsoo, että on päinvastoin todennäköistä, että valintamyymälät siirtäisivät hinnankorotuksen kuluttajien maksettavaksi joustamattoman kysynnän vuoksi.

(d) Tasapainottava kysyntävoima

171. Osapuolten mukaan valintamyymälöillä on tasapainottavaa kysyntävoimaa. Komissio myöntää, että kysyntäpuoli on tuoreen sianlihan markkinoilla Tanskassa melko keskittynyt; kaksi suurinta valintamyymäläketjua Dansk Supermarked ja FDB myyvät yhteensä noin puolet tuoreesta sianlihasta. Osapuolet väittävät ennen kaikkea, että valintamyymälöille tavanomaisten sopimussuhteiden lisäksi myönnettävät erityisehdot kuten alennukset luettelohinnoista ovat todiste siitä, että FDB:llä ja Dansk Supermarkedilla on tasapainottavaa kysyntävoimaa.
172. Komissio on tietoinen siitä, että kyseiset kaksi suurinta valintamyymäläketjua pystyvät ostamaan sianlihaa pienempiä ketjuja ja liikkeitä edullisemmilla

---

<sup>33</sup> Nämä toimenpiteet voidaan toteuttaa valtiontuen avulla (lakisääteinen tuotantovero kaikille Tanskassa kasvatetuille teurassioille; järjestelmää hoitaa Danske Slagterier).

ehdoilla. Se, että suuret ketjut saavat pieniä ketjuja edullisemmat ostoehdot, ei kuitenkaan välttämättä tarkoita, että suurilla ketjuilla olisi tarpeeksi tasapainottavaa kysyntä-voimaa määräävän markkina-aseman poistamiseksi. Käsiteltävänä olevassa asiassa on havaittavissa erityisesti, että osapuolet ovat jatkossa huomattavasti vähemmän riippuvaisia valintamyymälöistä kuin valintamyymälät osapuolista, sillä osapuolilla on sianlihalleen vaihtoehtoisia myyntimahdollisuuksia vienti-markkinoilla, kun taas valintamyymälöillä ei ole vaihtoehtoa tanskalaiselle sianlihalle, vaikka sen hintaa korotettaisiin vähän mutta merkittävästi. Osapuolet väittävät olevansa riippuvaisia valintamyymälöistä, koska ne ovat teurastamoille merkittävä myyntikanava. Kuitenkin osapuolten kokonaisymyynnistä tanskalaisten valintamyymälöiden osuus on alle 5 prosenttia, ja osapuolet siirtävät säännöllisin väliajoin myyntinsä painopistettä eri maantieteellisten markkinoiden välillä sen mukaan, mistä ne saavat kulloinkin parhaan hinnan (esim. sisäfileen myynti Japaniin). Näin ollen osapuolilla on selvästikin vaihtoehtoisia myynti-mahdollisuuksia vientimarkkinoilla, kun taas valintamyymälöiden on ostettava tanskalaista sianlihaa. Lisäksi osapuolista tulee ainoa yritys, joka toimittaa sekä naudan- että sianlihaa, mikä vahvistaa niiden asemaa valintamyymälöihin nähden ja lisää valintamyymälöiden riippuvuutta osapuolista. Näin ollen ei ole uskottavaa, että edes Tanskan suurimmilla valintamyymälöillä olisi tasa-painottavaa kysyntävoimaa. Pikemminkin kaikki hinnankorotukset siirretään todennäköisesti kuluttajien maksettaviksi. Sianlihan hinnan jaksottaisen vaihtelun vuoksi tällaisten hinnankorotusten toimeenpano on helppoa.

173. Lyhyesti sanottuna komissio myöntää suurilla valintamyymäläketjuilla olevan enemmän kysyntävoimaa kuin pienillä valintamyymäläketjuilla. Komission mielestä ostajapuolella ei kuitenkaan ole tarpeeksi kysyntävoimaa määräävän markkina-aseman kumoamiseksi. Ennen kaikkea komissio katsoo, että Tanskan valintamyymälät ovat riippuvaisia tanskalaisen tuoreen sianlihan toimituksista, sillä kyseessä on tanskalaisille valintamyymälöille tavara, jota on välttämättä pidettävä myytävänä, kun taas teurastamot voivat turvautua vientiin. Näin ollen teurastamot eivät ole läheskään yhtä riippuvaisia tanskalaisista valintamyymälöistä kuin valintamyymälät teurastamoista.

(e) Duopolistinen määräävä asema

174. Vallitsevalle tilanteelle ominaista on mahdollisen kilpailun ja tasapainottavan kysyntävoiman puuttuminen. Näin ollen kilpailua syntyy ainoastaan todellisesta kilpailusta markkinoilla toimivien toimijoiden välillä. Tässä yhteydessä duopolistien, Steff-Houlbergin ja osapuolten, välinen kilpailusuhte on olennainen, sillä muut lihantoimittajat ovat niin pieniä, että niiden asemaksi jää pelkästään duopolin toimintaan mukautuminen.
175. Komissio katsoo, että osapuolten ja Steff-Houlbergin väliselle kilpailusuhteelle luonteenomaista ei tule olemaan ankara kilpailu, vaan ennemminkin kilpailua rajoittava rinnakkainen toiminta, joka johtaa duopolistisen määräävän aseman syntymiseen. Määräävän aseman syynä ei ole varsinainen duopolin osapuolten välinen salainen yhteistyö, vaan se syntyy yksinkertaisesti niiden sopeutumisesta markkinaolosuhteisiin, jotka eivät lainkaan edistä Steff-Houlbergin ja osapuolten välistä kilpailua. Ei olisi Steff-Houlbergin liiketoiminnallisen edun mukaista ryhtyä kilpailemaan osapuolten kanssa siinä määrin, että duopolistinen määräävä asema menetettäisiin. Tämä johtuu erityisesti seuraavista syistä:

176. Sianliha-alan rakenteelliset piirteet eivät kannusta kilpailemaan. Erityistä huomiota voidaan kiinnittää seuraaviin tekijöihin:

- Sianlihan markkinat ovat kypsät markkinat. Markkinoiden kasvu ei sen vuoksi itsessään tuo markkinoille kilpailudynamiikkaa, joka puolestaan saattaisi kannustaa kilpailemaan.
- Teurastamoissa käytetty teknologia on pitkälle kehittyntä. Sen vuoksi ei ole odotettavissa, että teknologian kehitys tuottaisi kilpailuetua, joka toisi markkinoille kilpailudynamiikkaa. Tämä ei luonnollisestikaan tarkoita sitä, että komission käsityksen mukaan teurastamoteollisuuden alalla ei otettaisi käyttöön uutta teknologiaa. Kuten kaikilla aloilla, myös teurastamoissa uutta teknologiaa otetaan käyttöön jatkuvasti. Muutokset ovat tällä alalla kuitenkin asteittaisia ja melko verkkaisia verrattuna vaikkapa huipputeknologian aloihin kuten tietokonealaan. Joka tapauksessa monet teknologian kehityksen tulokset päätyvät sekä osapuolten että Steff-Houlbergin käyttöön, koska suurin osa Tanskan lihateollisuuden innovaatioista joko kehitetään Danske Slagterierissa tai saatetaan käyttöön sen kautta, ja se tulee olemaan sulautuneen yrityksen määräysvallassa.
- Sikojen hintanoteerausjärjestelmän vuoksi osuuskunnilla on vähemmän mahdollisuuksia hintakilpailuun. Järjestelmän tuloksena kaikki osuuskunnat ostavat elävät siat siankasvattajilta samaan hintaan. Sen vuoksi teurastamoiden välille ei voi syntyä kilpailua raaka-aineen hankinnasta.
- Tuoreen sianlihan markkinat ovat avoimet. Näin ollen Tanskan markkinoilla ei ole mahdollista ryhtyä laajamittaisiin salaisiin hinnanalennuksiin, sillä sulautunut yritys havaitsisi aiheet välittömästi viikoittaisissa hintanoteerauskokouksissa, jotka perustuvat yhteenvetoon tärkeimpien ruhonosien myynnistä saatavista tuloista. Sulautuneen yrityksen tiedossa on myös, että Steff-Houlberg on enemmän kotimarkkinoille suuntautunut. Sitä paitsi osapuolet toimivat kaikilla markkinoilla, joilla Steff-Houlbergkin toimii (itsenäisesti tai osapuolten hallinnassa olevan organisaation kautta).

177. Lisäksi Steff-Houlbergin kilpailuasema suhteessa osapuoliin ei ole niin vahva, että se kannustaisi Steff-Houlbergia ryhtymään kilpailuun osapuolten kanssa Tanskan markkinoilla:

- Sulautunut yritys voisi toteuttaa vastatoimenpiteitä vientimarkkinoilla, jos Steff-Houlberg ryhtyy kilpailemaan Tanskan markkinoilla.
- Steff-Houlbergin ja osapuolten välillä on rakenteellisia yhteyksiä vientimarkkinoilla. Erityisen merkittävää on, että Steff-Houlberg jatkaa suurten lihamäärien ohjaamista osapuolten määräysvallassa olevien yritysten kautta. Lisäksi osapuolet ovat pyytäneet Steff-Houlbergia liittymään sulautumaan. Osapuolet väittävät sekä TiCanin että Steff-Houlbergin perustaneen viime aikoina uusia vientiyhtiöitä. Osapuolten mukaan tällainen kehitys on selvä merkki sulautuneen yrityksen kilpailijoiden riippumattomuudesta. Komissio on tietoinen tästä kehityksestä. Komissio on kuitenkin päätellyt, että Steff-Houlberg ja TiCan ovat jatkossakin riippuvaisia osapuolista, sillä huomattava osa niiden viennistä tapahtuu ESS-Food-yhtiön kautta.



- Steff-Houlbergilla ei ole kustannusrakenteeseen liittyviä etuja. Erityisen merkittävää on, että Steff-Houlberg ostaa raaka-aineensa samaan hintaan, käyttää samaa tuotantoteknologiaa ja myy suuren osan tuotannostaan samojen kanavien kautta kuin osapuolet. Lisäksi sillä ei ole paljoakaan mahdollisuuksia saavuttaa tällaisia etuja tulevaisuudessa. Gira-raportin mukaan Steff-Houlberg on käyttökustannusten osalta jo saavuttanut parhaat mahdolliset mittakaavaedut.
  - Steff-Houlberg on kilpailullisesti sulautunutta yritystä huonommassa asemassa, koska se ei pysty tarjoamaan naudanlihaa. Sulautuneella yrityksellä on sen vuoksi mahdollisuus tarjota huomattavasti suurempia liikevaihtoon liittyviä alennuksia asiakkaina oleville valintamyymälöille, ja se voi käyttää naudanlihaa sianlihan myynnin vauhdittamiseen.
  - Sulautunut yritys tulee olemaan taloudellisesti ylivoimaisesti Steff-Houlbergia voimakkaampi. Se esimerkiksi vastaanottaa lähes kuusi kertaa niin paljon sikoja kuin Steff-Houlberg ja sen liikevaihto tulee olemaan lähes kymmenen kertaa suurempi.
178. Edellä esitetystä seuraa, että ottaen huomioon markkinarakenteen ja Steff-Houlbergin kokonaismarkkina-aseman osapuoliin nähden ei ole todennäköistä, että Steff-Houlberg olisi lainkaan kiinnostunut aloittamaan kilpailua osapuolten kanssa. Toisaalta sulautuneen yrityksen on omassa toiminnassaan otettava huomioon Steff-Houlbergin toiminta, erityisesti sen kokonaiskapasiteetin ja sillä Själlannissa olevan vahvan markkina-aseman takia. Sen vuoksi toimenpide todennäköisemmin johtaa Steff-Houlbergin ja osapuolten rinnakkaiseen kilpailua rajoittavaan käyttäytymiseen.
179. Osapuolet kiistävät komission perustelut. Ne ovat esittäneet ennen kaikkea seuraavat näkökohdat (vastaus, s. 127–128):
- (a) Markkinoiden ollessa kypsät kilpailu kiihtyy, koska ainoa tapa kasvattaa myyntiä on vallata markkinaosuuksia kilpailijoilta. Komissio ei ole kuitenkaan väittänyt, etteikö kypsillä markkinoilla voisi olla kilpailua. Oligopolia arvioitaessa kysymys on siitä, kannustaako markkinoiden kasvu kilpailemaan. Osapuolet eivät ole kiistäneet sianlihan markkinoiden kypsyyttä. Arvioinnin on sen vuoksi kohdistuttava ennen muuta siihen, tuleeko markkinoilla olemaan kilpailua muista syistä kuin markkinoiden kasvun vuoksi. Kuten edellä on esitetty, komissio ei pidä todennäköisenä, että tuoreen sianlihan markkinoilla Tanskassa olisi sulautuman jälkeen enää kilpailua.
  - (b) Markkinat ovat avoimet siitä syystä, että vähittäiskauppiat ilmoittavat lihantoimittajille, jos näiden hinnat ovat muita kalliimmat. Näin ollen avoimuus edistää kilpailua. Komissio panee merkille, että osapuolet tunnustavat markkinoiden avoimuuden. Komissio ei kuitenkaan ole kiistänyt kilpailun olemassaoloa tällä hetkellä, mutta katsoo, että toimenpide todennäköisesti johtaa kilpailua rajoittavaan rinnakkaiseen käyttäytymiseen sekä duopolistiseen määräävään asemaan edellä esitetystä syistä.

- (c) Osapuolten näkemyksen mukaan komission on todistettava, että duopolistisiksi ja yhteisessä määräävässä markkina-asetuksessa oleviksi väitettyjen yhtiöiden välillä on rakenteellisia yhteyksiä, jos se aikoo soveltaa sulautuma-asetusta (vastaus, s. 128). Komissio katsoo, että yhteinen määräävä markkina-asetus voi olla kyseessä, olipa rakenteellisia yhteyksiä olemassa tai ei, ja että sulautuma-asetus kattaa tilanteen kummassakin tapauksessa. Joka tapauksessa komissio katsoo, että tässä tapauksessa osapuolten ja Steff-Houlbergin välillä on voimakkaita rakenteellisia yhteyksiä erityisesti Danske Slagterierin ja ESS-Foodin kautta. Osapuolten väite, että Steff-Houlberg on pyrkinyt voimakkaasti löytämään vaihtoehtoisia vienti-kanavia, pitää kyllä paikkansa. Kuitenkin huomattava osa Steff-Houlbergin liikevaihdosta jää edelleen riippuvaiseksi ESS Foodista.
- (d) Lisäksi osapuolet ovat esittäneet taulukon, josta käy ilmi, että sianlihan hinnannousu yhdellä Tanskan kruunulla kilolta hyödyttäisi Steff-Houlbergia ja TiCania enemmän kuin osapuolia, koska Steff-Houlberg ja TiCan saavat suhteellisesti suuremman osuuden liikevaihdostaan Tanskan markkinoilta. Ennen kaikkea tiedoista käy ilmi, että yhden Tanskan kruunun hinnannousu vuosien 1996–1997 hinnoista (vastaus, s. 90) olisi lisännyt osapuolten maksuja siankasvattajille 0,04 Tanskan kruunulla, Steff-Houlbergin maksuja 0,09 kruunulla ja TiCanin maksuja 0,07 kruunulla kilolta. Näin ollen osapuolilla olisi oman näkemyksensä mukaan kannustin kilpailla Steff-Houlbergin kanssa. Komissio ei kuitenkaan pidä uskottavana, etteivät osapuolet yrittäisi saada mahdollisimman suuria voittoja Tanskan markkinoilta aivan kuten kaikilta muiltakin markkinoilta. Itse asiassa osapuolten mukaan myyntiosastoja kehoitetaan maksimoimaan kaikista ruhonosista saatavat hinnat myymällä markkinoille, joilla on saatavissa paras hinta.<sup>34</sup>

180. Muilta osin osapuolet eivät ole kiistäneet komission perusteluja.

(f) Päätelmä

181. Edellä esitettyjen syiden vuoksi komissio päättelee, että toimenpide johtaisi duopolistisen määräävän aseman syntymiseen valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan markkinoilla Tanskassa.

**F. Tuore sianliha – catering-ala**

182. Tanskassa catering-alalle myytävän tuoreen sianlihan markkinoilla osapuolten osuuden arvioidaan olevan noin 10 prosenttia, kun suurin markkinaosuus (yli 50 prosenttia) on eri tukkumyyjillä, jotka hankkivat lihan yksityisiltä teurastamoilta. Näillä markkinoilla sulautuma ei siis johda määräävän markkina-asetuksen syntymiseen, jonka tuloksena tehokas kilpailu estyisi tuntuvasti.

**G. Tuore sianliha – lihakaupat**

183. Näillä markkinoilla osapuolista tulee markkinajohtaja 20–25 prosentin markkinaosuudellaan. Kuitenkin yksityiset teurastamot toimittavat jatkossa yli

---

<sup>34</sup> Näistä luvuista käy erittäin selkeästi ilmi, että Steff-Houlbergillä ei ole kannustinta ryhtyä tarmokkaaseen kilpailuun Tanskan markkinoilla, sillä se menettäisi hintakilpailussa suhteessa enemmän kuin osapuolet.

50 prosenttia sianlihasta näille markkinoille. Monia 118:sta yksityisestä teurastamosta, joilla ei ole vientilisenssiä, hoitavat lihakaupat tai paikallisten lihakauppojen ryhmittymä. Lisäksi Tanskan suurimmalla lihakauppiaiden liitolla on myös tukkukauppias, joka toimittaa näille markkinoille noin 15 prosenttia lihasta. Kyseinen liitto ostaa huomattavan osan lihasta yksityisiltä teurastamoilta.

184. Edellä esitetyistä syistä voidaan päätellä, että sulautuma ei johda määrävän markkina-aseman syntymiseen, jonka tuloksena tehokas kilpailu estyisi tuntuvasti.

#### **H. Valintamyymälöiden, lihakauppojen ja catering-yritysten kautta myytävän tuoreen naudanlihan markkinat**

185. Valintamyymälöiden, lihakauppojen ja catering-yritysten kautta myytävän naudanlihan myynnin markkinaosuuksia Tanskassa ei ole voitu arvioida markkinatutkimuksen perusteella luotettavasti. Saatavilla ei ole myöskään tietoja muiden jäsenvaltioiden osalta kyseisten tuotemarkkinoiden jakautumisesta tai jalostajille myydystä tuoreesta naudanlihasta. Osapuolten kokonaisynti Tanskan ulkopuolella on kuitenkin paljon vähäisempää. Näin ollen osapuolilla Tanskan ulkopuolella olevien pienten markkinaosuuksien vuoksi voidaan päätellä, ettei sulautuma johda määrävän markkina-aseman syntymiseen, jonka tuloksena tehokas kilpailu estyisi tuntuvasti.

#### **I. Tuoreen lihan toimitukset lihanjalostajille ja lihajalosteet**

186. Koska molemmat näistä markkinoista ovat Tanskan aluetta laajempia ja ottaen huomioon osapuolten vähäiset markkinaosuudet Tanskan ulkopuolella, sulautuma ei johda määrävän markkina-aseman syntymiseen näillä markkinoilla.

#### **J. Teurastuksen sivutuotteiden kerääminen Tanskassa (suuririskiset sivutuotteet)**

187. Sulautuman tuloksena osapuolet saavat määräysvaltaansa Tanskan johtavan renderointiyrityksen dakan, joka kerää 79 prosenttia Tanskan suuririskisistä teurastuksen sivutuotteista. Ainoa kilpailija, joka ottaa vastaan raaka-ainetta muilta yrityksiltä, on Kambas<sup>35</sup>. Se on Steff-Houlbergin tytäryhtiö (markkinaosuus 17 prosenttia).
188. Osapuolet väittävät, että Kambas voi lisätä kapasiteettiaan ja että teurastuksen sivutuotteet voidaan kuljettaa Ison-Beltin länsipuolelta Kambasille alhaisin kustannuksin. Tällä hetkellä Kambas ei vastaanota teurastuksen sivutuotteita Ison-Beltin länsipuolelta ja toimii täydellä kapasiteetilla. Rendering-toiminnan heikko kannattavuus huomioon ottaen voidaan sen vuoksi epäillä, tulisiko Kambas kapasiteettiaan voidakseen vastaanottaa toimituksia Ison-Beltin länsipuolelta.
189. Komission tutkimusten aikana useat yksityiset teurastamot ovat maininneet, että osapuolet voisivat hyödyntää määräysvaltaansa dakassa yksityisten teurastamojen haitaksi. Osapuolet voisivat esimerkiksi heikentää palvelua lopettamalla

---

<sup>35</sup> Tanskassa on vielä yksi renderointiyritys, jonka markkinaosuus on 4 prosenttia. Tämä yritys ottaa kuitenkin vastaan ainoastaan tuoretta siipikarjan jätettä. Näin ollen yli 90 prosenttia teurastamojen sivutuotteista on toimitettava dakalle.

sivutuotteiden keräämisen teurastamojen tiloista tai harventamalla keräystiheyyttä. Osapuolet voisivat myös vaikuttaa dakan tuloihin suhteessa sen raaka-aineen toimittajiin (alentaa eläinjätteestä maksettavaa hintaa tai pyytää maksua jätteen vastaanottamisesta ja lopettaa dakan saavuttaman voiton jakaminen jäsenille).

190. Ennen sulautumaa millään yhtiöllä ei ollut määräysvaltaa dakassa. Se, että osapuolet sulautuman tuloksena saavat dakan määräysvaltaansa, antaa niille sekä mahdollisuuden että kannustimen käyttää dakan markkinavoimaa. Ennen kaikkea osapuolet voivat kasvattaa kilpailijoidensa kustannuksia tai vaikeuttaa jätteen keräämistä, minkä seurauksena pienemmät teurastamot menettäisivät kilpailukykyään elävien eläinten ostajina siankasvattajilta. Tämä saattaisi pienemmät teurastamot tukalaan asemaan ja sen myötä elävien sikojen ostomarkkinoilla ei osapuolten lisäksi enää olisi vaihtoehtoja. Sulautuma johtaa näin ollen määräävän aseman syntymiseen teurastuksen sivutuotteiden markkinoilla. Ajan mittaan tämä johtaisi myös osapuolten määräävän aseman vahvistumiseen elävien sikojen ostomarkkinoilla sekä valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan markkinoilla.

## **VII KOKONAISARVIOINTI**

191. Suunniteltu sulautuma vaikuttaa useisiin eri markkinoihin. Tuotantoketjun alkupään tasolla se vaikuttaa elävien sikojen ostomarkkinoihin Tanskassa. Tuotantoketjun loppupään tasolla se vaikuttaa tuoreen sianlihan sekä teurastuksen sivutuotteiden markkinoihin Tanskassa.
192. Elävien sikojen markkinat. Tuotantoketjun alkupään markkinoihin kuuluvien elävien sikojen ostomarkkinoiden osalta on huomattava, että osapuolten markkinaosuudeksi ostajina tulee 76 prosenttia. Tästä voidaan päätellä, että osapuolet voivat toimia markkinoilla määräävässä asemassa olevina ostajina. On kuitenkin kiinnitettävä huomiota myös siihen, että osapuolten omistajia ovat niiden jäsenet ja että aikaisemmin pääosa teurastamojen vuosittaisista voitoista on jaettu jäsenille suhteessa näiden toimitusmääriin. Näin ollen teurastamot eivät voi osuuskunnallisen rakenteensa vuoksi käyttää jäseniään eli tavarantoimittajiaan hyväkseen siinä mielessä kuin määräävässä asemassa oleva ostaja tavanomaisesti ymmärrettynä. Sulautumalla voi kuitenkin olla muita kielteisiä vaikutuksia. Erityistä huomiota on kiinnitettävä seuraaviin näkökohtiin:
- Sulautuman myötä siankasvattajan mahdollisuus valita teurastamo pienenee. Käytännössä siankasvattajat joutuvat hyväksymään osapuolten liikeideat ja valtavirtaistamaan eläintuotantonsa niiden mukaiseksi. Huomattavalle enemmistölle siankasvattajista ei jää mitään todellisia vaihtoehtoja, jos ne eivät halua mukautua osapuolten tapaan toimia tai niiden liiketoiminta-filosofiaan.
  - Tanskan sianlihateollisuuden innovaatiotoiminta on osapuolten valvonnassa Danske Slagterierin kautta.

- Osapuolet voivat tarjota korkeampia hintoja siankasvattajille, jotka tällä hetkellä toimittavat sikoja heikommassa taloudellisessa tilanteessa oleville yksityisille sikateurastamoille ja näin murtaa näiden teurastamojen liike-toiminnan perustan ja aiheuttaa niiden markkinoilta häviämisen.

193. Tuoreen sianlihan markkinat. Sianlihan tuotantoketjun loppupään markkinoilla osapuolet saavat noin 40 prosentin markkinaosuuden valintamyymälöille myynnistä, joka vastaa 76 prosenttia tuoreen sianlihan kokonaismyynnistä Tanskassa. Tanskan markkinoilla on vain yksi muu suuri tuoreen sianlihan toimittaja: osuuskunta Steff-Houlberg, jonka markkinaosuus on vajaat 30 prosenttia. Sulautuman tuloksena syntyy sen vuoksi duopolistinen markkinarakente, jossa duopolin hallussa on 70 prosenttia markkinoista. Duopoli tulee käyttäytymään pikemminkin kuin määräävässä asemassa oleva, ei kuten kilpailua edistävä duopoli. Ennen kaikkea voidaan todeta, että Steff-Houlberg ei kilpaile osapuolten kanssa siinä määrin, että se poistaisi määräävän aseman. Tilanteen taustalla on ensinnäkin osapuolten muita suurempi koko (lähes 10-kertainen liikevaihto). Toiseksi Steff-Houlberg tulee olemaan kytköksissä osapuoliin yhteisen vientitoiminnan kautta, joka on osapuolten määräysvallassa, sekä Danske Slagterier-kauppiasyhdistyksen kautta, joka sekin on käytännössä osapuolten määräysvallassa. Näin ollen sulautuma johtaa uuden yrityksen ja Steff-Houlbergin välisen kilpailun sijaan pikemminkin duopolistiseen määräävään asemaan.
194. Mahdollinen kilpailu ei estä osapuolia pitämästä hintoja Tanskan markkinoilla hieman, mutta merkittävästi ja pysyvästi korkeammalla kuin maantieteellisillä naapurimarkkinoilla. Tähän on pääasiassa seuraavia syitä: maahantuojien on luotava jakelujärjestelmä, maahantuodulle sianlihalle on tehtävä ylimääräisiä eläinlääkärintarkastuksia salmonella DT 104:n toteamiseksi sekä tanskalaisten kuluttajien voimakas mieltymys tanskalaiseen sianlihaan, mikä on estänyt ja estää jatkossakin maahantuojia pääsemästä Tanskan markkinoille. Näillä markkinoilla ei ole tasapainottavaa kysyntävoimaa. Ensinnäkin tanskalaisten valintamyymäläketjujen on ostettava tanskalaista sianlihaa kuluttajien voimakkaiden mieltymysten vuoksi. Toiseksi markkinoilla ei ole keskinäistä riippuvuutta, koska tanskalaiset valintamyymälät ovat paljon riippuvaisempia teurastamoista kuin teurastamot valintamyymälöistä, koska teurastamoilla on vaihtoehtoisia myyntikanavia vientimarkkinoilla. Niinpä Tanskan valintamyymäläketjut tulevat yksinkertaisesti siirtämään hinnankorotukset loppukäyttäjien maksettaviksi. Näin ollen sulautuman jälkeen sianlihan markkinoilla Tanskassa ei tule olemaan tehokasta kilpailua.
195. Teurastuksen sivutuotteet. Teurastuksen sivutuotteiden markkinoilla osapuolet saavat 79 prosentin markkinaosuuden. Nykyään teurastamoille maksetaan renderointituotteista. Sulautuman tuloksena osapuolet voisivat kuitenkin ryhtyä vaatimaan maksua renderointituotteiden keräämisestä. Lisäksi osapuolet voisivat supistaa pienille itsenäisille teurastamoille tarjotun palvelun tasoa. Niinpä muutos dakan määräysvallassa lisää mahdollisuuksia aseman väärinkäyttöön näillä markkinoilla.
196. Laaja-alaiset vaikutukset. Osapuolet tulevat olemaan ainoa tuoretta naudan- ja sianlihaa myyvä suuri teurastamo Tanskan markkinoilla. Suhteessa muihin teurastamoihin, jotka toimivat vain joko tuoreen naudanlihan tai tuoreen sianlihan alalla, osapuolet saavat lisäedun valintamyymälöihin nähden, ovathan ne ainoa toimittaja, joka myy sekä naudan- että sianlihaa. Osapuolet voivat esimerkiksi

ottaa käyttöön myydyin naudan- ja sianlihan kokonaismäärän mukaan määritettyjä alennusjärjestelyjä, mikä antaa niille mahdollisuuden edistää sianlihan myyntiä käyttämällä apuna naudanlihaa ja päinvastoin.

197. Kun lisäksi teurastuksen sivutuotteiden markkinoilla daka siirtyy osapuolten määräysvaltaan, ne saavat mahdollisuuden painostaa pieniä itsenäisiä teurastamoja vaatimalla niiltä maksun teurastuksen sivutuotteiden keräämisestä tai alentamalla niille tarjotun palvelun tasoa. Toinen menetelmä saattaa nämä yksityiset teurastamot ehdinkoon on houkutella niille eläimiä toimittavia siankasvattajia erityissopimuksin. Tämä edistäisi edelleen määräävän markkina-aseman syntymistä osapuolille elävien sikojen markkinoilla sekä valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan markkinoilla.

## **VIII TALOUDELLINEN JA TEKNINEN EDISTYS**

198. Osapuolten mukaan keskittymällä on kolme päävaikutusta. Ensiksikin se johtaa huomattaviin kustannussäästöihin (keskimäärin noin [...]\*) prosenttia liikevaihdosta vuodessa tarkasteltuna kolmen–viiden vuoden aikajaksolla). Toiseksi keskittymällä saavutetaan myyntivolyymi, joka mahdollistaa siirtymisen tämänhetkisestä välillisestä, lajitelmaltaan kapeasta myynnistä vähittäiskaupoille täydelliseen lajitelmaan ja suoriin toimituksiin vähittäiskaupoille erällä Euroopan suurimmilla markkinoilla. Kolmanneksi keskittymällä saavutetaan myyntivolyymi, jonka ansiosta osapuolet voivat säilyttää Japanin markkinoilla hankitun markkina-aseman huolimatta yhdysvaltalaisen tuottajien aiheuttamasta kilpailusta. Tehokkuuden osalta on huomattava, että sulautuma-asetuksen 2 artiklan 1 kohdan b alakohdan mukaan komissio voi ottaa huomioon kehityksen teknisessä ja taloudellisessa edistyksessä vain, jos se on kuluttajille eduksi eikä estä kilpailua. Määräävän aseman syntyminen edellä kuvatuilla asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla merkitsee näin ollen sitä, että osapuolten esittämää tehokkuutta koskevaa perustelua ei voida ottaa huomioon tätä sulautumaa arvioitaessa. On myös huomattava, että suurin osa osapuolten luettelemista säästöistä näyttäisi olevan ainakin osittain saavutettavissa ilman sulautumaakin siten, että synergiaetuihin liittyvät välittömästi sulautumasta johtuvat kustannussäästöt jäävät komission mielestä todennäköisesti alle [...]\*) prosenttiin. Ei myöskään ole selvää, miksi Danish Crown ja Vestjyske Slagterier eivät voisi kumpikin suunnitella sulautumista eri kumppanien kanssa. Silloin saavutettaisiin nyt käsiteltävää sulautumaa vastaavia etuja.

## **IX OSAPUOLTEN EHDOTTAMAT SITOUKSET**

199. Komission esittämien kilpailua koskevien epäilyjen poistamiseksi osapuolet tarjoutuivat 18 päivänä helmikuuta 1999 saapuneella kirjeellä<sup>36</sup> tekemään seuraavat sitoumukset.

### **A. Osapuolten osuuskunnan säännöt**

200. Sillä edellytyksellä, että komissio tekee myönteisen päätöksen, osapuolet muuttavat sääntöjään siten, että viimeistään 1 päivänä lokakuuta 2001 kaikki siankasvattajajäsenet voivat omasta ilmoituksestaan toimittaa enintään 15 prosenttia kyseisen jäsenen viikkotoimituksista sulautuneen yrityksen

---

<sup>36</sup> Maaliskuun 4 päivänä 1999 osapuolet toimittivat selvennyksiä aiempiin sitoumuksiinsa.

kilpailijoille ilman rajoituksia. Lupa jättää osa sioista yksinoikeuteen perustuvan toimitusvelvollisuuden ulkopuolelle annetaan kaikille jäsenille, jotka tekevät sitä koskevan hakemuksen kuusi viikkoa aikaisemmin. Jos sulautunut yritys vastaanottaa kyseiset siat huolimatta kyseiselle jäsenelle annetusta luvasta myydä sikoja toiselle ostajalle, sulautuneella yrityksellä ei ole velvollisuutta maksaa jäännösmaksuja kyseisistä sioista. Jos siankasvattaja niin haluaa, hän voi sitoutua toimitusvelvollisuuteen uudestaan ilmoittamalla siitä kolme kuukautta aikaisemmin, jolloin hän toimittaa kaikki siat yritykselle ja saa jäännösmaksut kaikista sioista. Sulautuneella yrityksellä on velvollisuus vastaanottaa myös toimitusvelvollisuuden ulkopuolelle jätetyt siat, mutta jos kapasiteetti on riittämätön, vastaanotto tapahtuu korkeintaan kahden viikon viiveellä, joka ei ole syrjivä.

201. Osapuolet sitoutuvat 1 päivästä lokakuuta 1999 lähtien muuttamaan sulautumissopimuksen 9.1 kohdan (ja siten osuuskunnan säännöt), jotta jäsenet voivat erota osuuskunnasta ilmoittamalla siitä kirjallisesti 12 kuukautta aikaisemmin siten, että jäsenyys päättyy minkä tahansa kuukauden viimeisenä päivänä.

## **B. Teurastuskapasiteettia koskeva ehto**

### *Teurastussopimus*

202. Säilyttääkseen täydet EU:n, USDA:n ja muut tavanomaiset vientilisenssit osapuolten Tanskassa sijaitsevista teurastamoista osapuolet tarjoutuvat viimeistään [...]\* siitä kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen ja [...]\* ajan teurastamaan, jäähdyttämään ja paloittelemaan ruhonosiin tarpeellisin ehdoin enintään 5 000 sikaa täyden työviikon aikana määritellyn ja komission hyväksymän, osapuolten ja Steff-Houlbergin nykyisen tai mahdollisen, valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan Tanskan markkinoilla toimivan ja osapuolista ja Steff-Houlbergista riippumattoman elinkelpoisen kilpailijan puolesta<sup>37</sup> (jäljempänä 'kilpailija').
203. Kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen, viimeistään [...]\* alkavan [...]\* ajanjakson ensimmäisten [...]\* aikana osapuolet ja kilpailija sopivat teurastussopimukseen sisältyvästä hinnoittelusta. Jos asiasta ei sovita ensimmäisten [...]\* aikana, osapuolilla on [...]\* ajanjaksosta jäljellä olevien [...]\* ajan oikeus asettaa kunkin teurastetun ja ruhonosiin tai puoliruhoksi paloitellun sian kilohinnaksi hinnan, joka kattaa kaikki teurastukseen ja lihan paloiteluun liittyvät todelliset kustannukset sekä [...]\* prosentin kohtuullisen voiton kokonaiskustannuksista. Jos kilpailija niin haluaa, sulautuneen yrityksen virallisesti hyväksytyt tilintarkastaja tai kilpailijan kustannuksella muu sulautuneen yrityksen ja kilpailijan hyväksymä virallisesti hyväksytyt tilintarkastaja voi tarkastaa kustannusten laskennan.
204. Kilpailijan on ilmoitettava osapuolille vähintään kuusi viikkoa ennen kalenteriviikkoa, jolloin siat on tarkoitus teurastaa, kuinka monta sikaa kilpailija haluaa teurastettavan ja paloiteltavan ja paloitellaanko siat puoliruhoksi vai ruhonosiin. Osapuolilla on oikeus päättää, missä teurastus ja paloitelu

---

<sup>37</sup> Lihateollisuudessa toimiva tanskalainen tai ulkomainen teurastamo, tukkumyyjä, valintamyymälä tai muu yritys tai näiden muodostama yhdistelmä.

suoritetaan, mutta niiden on kuitenkin kaikin tavoin pyrittävä täyttämään kilpailijan toivomus siitä, että teurastus suoritetaan mahdollisimman lähellä kilpailijan omaa toimipaikkaa. Kilpailija vastaa elävien sikojen kuljetuksesta teurastamoon ja tuoreiden puoliruhojen tai ruhonosien kuljetuksesta teurastamosta. Osapuolet maksavat kuljetuksesta toiseen teurastamoon aiheutuvat kulut, jos kyseinen kuljetus johtuu osapuolista aiheutuvasta syystä.

205. Jos yksikään kilpailija ei ole hyödyntänyt teurastussopimustarjousta [...] aikana alkaen [...] sen jälkeen kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen, osapuolilla ei ole enää velvollisuutta pitää tätä teurastussopimusta voimassa.

*Teurastamon myynti*

206. Kaksi viikkoa sen jälkeen kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen ja [...] aikana, jolloin osapuolet tarjoavat teurastussopimusta, osapuolet sitoutuvat myös tarjoamaan myytäväksi sikateurastamon seuraavin ehdoin:

(a) Sulautunut yritys nimittää kaksi viikkoa myönteisen päätöksen tekemisen jälkeen riippumattoman edunvalvojan (jonka on oltava investointipankin edustaja, investointipankki tai vastaava laitos) (jäljempänä 'edunvalvoja'), joka toimii komission puolesta. Komission katsotaan hyväksyneen edunvalvojan, jos komissio ei ole vastannut osapuolille kirjallisesti kahden viikon kuluessa siitä, kun nimityksestä ilmoitettiin komissiolle.

(b) Jos kilpailija on päättänyt tehdä teurastussopimuksen, kilpailijalla on myös mahdollisuus ostaa teurastamo. Jos kilpailija päättää ostaa teurastamon, osapuolilla ei ole enää velvollisuutta tarjota sopimusteurastusta ja teurastussopimus päättyy teurastamon siirtyessä kilpailijalle. Jos osapuolet haluavat myydä teurastamon kolmannelle osapuolelle [...] kuluessa siitä, kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen tai jos edunvalvoja haluaa myydä teurastamon kolmannelle osapuolelle johdanto-osan 207 kappaleen mukaisesti sen [...] ajanjakson jäljellä olevien [...] kuluessa, jolloin sopimusteurastusta tarjotaan, kilpailijalla on etuoikeus ostaa teurastamo samoin ehdoin ja samalla hinnalla kuin mitä kolmas osapuoli on tarjonnut. Kilpailijan on vastattava kahden viikon kuluessa siitä, kun sille on tarjottu etuosto-oikeutta. Jos kilpailija kieltäytyy käyttämästä etuosto-oikeuttaan ja osapuolet myyvät teurastamon, sopimus teurastuksesta osapuolten tiloissa päättyy kolmen kuukauden irtisanomisajalla.

(c) Teurastamon on oltava Tanskassa sijaitseva sikateurastamo ja toimintakunnossa, kun teurastamon tosiasiallinen omistus siirtyy kilpailijalle. Teurastamon teurastuskapasiteetin on oltava noin 5 000 sikaa täyden työviikon aikana (jäljempänä 'teurastamo'). Osapuolet harkitsevat myyvänsä Allingåbron sikateurastamon mutta voivat tarjota myös muuta komission hyväksymää teurastamoa.

(d) Osapuolet myyvät teurastamon asettamaansa käypään ja kohtuulliseen markkinahintaan ottaen huomioon kaikki tanskalaisen sikateurastamon arvioinnissa merkitykselliset seikat, ja teurastamon omistusoikeus siirretään alalla yleisesti sovellettavin tavanomaisin ehdoin.



207. Jos osapuolet eivät ole onnistuneet myymään teurastamo ennen kuin [...] on kulunut komission myönteisen päätöksen tekemisestä, osapuolet sitoutuvat antamaan edunvalvojalle peruuttamattoman valtakirjan teurastamon myymiseksi kilpailijalle osapuolten kannalta käypään ja kohtuulliseen markkinahintaan ennen sen [...] ajanjakson jäljellä olevan [...] loppua, jolloin teurastuskapasiteettia tarjotaan sopimuksen perusteella kuten johdanto-osan 202 kappaleessa esitetään. Komissio voi pidentää tätä aikaa pätevistä syistä osapuolten hakemuksesta tai komission pyynnöstä. Osapuolet auttavat edunvalvojaa kaikin tavoin ja antavat tälle tarpeelliset tiedot myynnin toteuttamiseksi tai muun erityistehtävän suorittamiseksi.
208. Jos teurastamo ei ole myyty ennen kyseisen ajan loppua käypään ja kohtuulliseen hintaan, edunvalvojalla on [...] aikaa myydä teurastamo ilman erityistä vähimmäishintaa mille tahansa kilpailijalle paitsi sille kilpailijalle, joka on tehnyt teurastussopimuksen kuten edellä on mainittu. Teurastamon omistusoikeuden siirtyessä teurastussopimuksen voimassaolo päättyy.
209. Osapuolet ilmoittavat tai edunvalvoja ilmoittaa komissiolle kaikista olennaisista tapahtumista ja joka tapauksessa teurastamon myyntiä koskevasta tilanteesta kolmen kuukauden välein sekä suunnitelmista myydä teurastamo jollekin kilpailijalle. Tässä yhteydessä osapuolten on toimitettava komissiolle tiedot, joita se tarvitsee arvioidessaan, täyttääkö kilpailija elinkelpoisen kilpailijan edellytykset. Viimeistään kahden viikon kuluessa kirjallisten tietojen saamisesta komissio ilmoittaa osapuolille tai edunvalvojalle, jos se katsoo, että kilpailija ei ole osapuolten ja Steff-Houlbergin elinkelpoinen kilpailija valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan Tanskan markkinoilla, jolloin teurastamo ei voida myydä kyseiselle kilpailijalle. Jos komissio ei ole vastannut kahden viikon kuluessa, osapuolet voivat tai edunvalvoja voi myydä teurastamon vapaasti kyseiselle kilpailijalle.
210. Osapuolet sitoutuvat olemaan ostamatta takaisin myytyä teurastamo ilman komission lupaa.

#### *Elävien eläinten toimitus*

211. Sinä aikana, joka alkaa 5 000 sian viikkoteurastuskapasiteetin siirtämistä Tanskassa koskevan sopimuksen tekemisestä ja päättyy 1 päivänä lokakuuta 2001, osapuolet sitoutuvat myymään teurastuskapasiteetin ostajalle tämän niin halutessa 5 000 sikaa viikossa. Sikojen hinta on täysi markkinahinta, toisin sanoen se vastaa hintaa, jonka osapuolet ovat maksaneet sioista lisättynä [...] Tanskan kruunulla kilolta siankasvattajille maksettavan jäännösmaksun ja konsolidointiosuuden suorittamiseksi, tai hintaa, jonka osapuolet ovat maksaneet sioista lisättynä [...] Tanskan kruunulla kilolta. Osapuolet eivät vastaa kuluista, jotka aiheutuvat sikojen kuljettamisesta siankasvattajalta ostajalle.

### **C. Danske Slagterier**

#### *Danske Slagterieria koskevan määräysvallan poistaminen*

212. Viimeistään kolme kuukautta komission myönteisen päätöksen tekemisen jälkeen osapuolet ehdottavat ja puoltavat päätöstä, jolla muutetaan Danske Slagterierin sääntöjen 7.10 kohtaa. Muutetun määräyksen mukaan kaikki asiat päätetään yksinkertaisella enemmistöllä. Kaikkien päätösten voimaantulon edellytyksenä on

kuitenkin se, että vähintään kaksi 3.1.1 kohdassa mainituista hallituksen jäsenistä (tällä hetkellä osapuolet, Steff-Houlberg ja TiCan) hyväksyy päätöksen. Jos yksistään osapuolet tai muut 3.1.1 kohdassa mainitut jäsenet yhdessä ovat kolmen kuukauden aikana hylänneet kahdesti päätöksen, joka koskee (a) jäsenmaksujen korottamista tai alentamista enemmän kuin inflaatioasteen mukaisella prosenttiosuudella, (b) liiketoimintasuunnitelman hyväksymistä, (c) vuositalousarvion hyväksymistä, (d) oman pääoman olennaisia muutoksia, (e) uusien 3.1.1 kohdan mukaisten jäsenten hyväksymistä, (f) päätöstä joka tehdään 4.1, 4.2 ja 4.3 kohdan mukaan, (g) suositusta maatalous- ja kalastusministeriölle sioista perittävää veroa koskevan rahaston hallituksen jäseniksi, (h) muun sellaisen ulkopuolisen hallituksen jäseniksi suosittamista tai jäsenten nimittämistä, jossa Danske Slagterierilla on oikeus suosittaa tai nimittää hallituksen jäseniä, (i) riippumattomien yritysten hallituksen jäsenten nimittämistä tai (j) päätöstä, jolla on merkittäviä taloudellisia ja/tai kaupallisia seurauksia ainakin yhdelle 3.1.1 kohdassa mainitulle jäsenelle, esityksen tehneellä jäsenellä on oikeus saattaa asia sovitteluun.

213. Jos osapuolet eivät ole kyseisestä kahdesta äänestyksestä jälkimmäisen jälkeen 14 päivän kuluessa sopineet sovittelijasta, Kööpenhaminassa sijaitsevan meri- ja kauppaoikeuden presidentti toimii sovittelijana. Sovittelija antaa osapuolille mahdollisuuden tulla kuulluksi oikeudenmukaisesti, mutta hänellä on oikeus toimittaa sovittelu parhaaksi katsomallaan tavalla. Sovittelun päätös on lopullinen. Sääntöjen 3.1.1 kohdan mukaiset jäsenet, joita vastaan sovittelun päätös on tehty, voivat erota Danske Slagterierista ilmoittamalla siitä kirjallisesti viimeistään 30 päivää sovittelijan päätöksen tekemisestä. Eroavien jäsenten erikoistilien I ja II saldot maksetaan kokonaisuudessaan aivan kuin jäsenyys olisi päättynyt Danske Slagterierin purkamisen johdosta. Eroavien jäsenten osuus Danske Slagterierin katastrofi- ja toimintavarannosta maksetaan varantoa koskevien sääntöjen mukaisesti.
214. Jos osapuolet eroavat Danske Slagterierista, jäljelle jääneet 3.1.1 kohdan mukaiset jäsenet voivat päättää viimeistään 30 päivän kuluessa siitä kun hallitus on saanut eroilmoituksen, että Danske Slagterier puretaan. Kaikki jäsenet saavat osuuden yhdistyksen lakkauttamisesta aiheutuvista tuotoista, jotka lasketaan yhdistyksen sääntöjen mukaisesti kun yhdistys on lakkautettu.

#### *Kansallisen hintanoteerausjärjestelmän lakkauttaminen*

215. Viimeistään kolmen kuukauden kuluttua komission myönteisen päätöksen tekemisestä, mutta ennen kuin tehdään päätös osapuolten Danske Slagterieria koskevan määräysvallan lopettamisesta, osapuolet sitoutuvat ehdottamaan ja puoltamaan päätöstä, jolla muutetaan tilivuoden 1999/2000 alusta Danske Slagterierin sääntöjen 2.3 ja 4.3 kohtaa ja poistetaan siten osapuolten sitoumus Danske Slagterierin jäsenenä noudattaa yhteistä hintanoteerausta. Tulevaisuudessa osapuolet eivät sovita hintoja yhteen esimerkiksi yleisen hintataulukon muodossa. Heti kun Danske Slagterier on päättänyt muuttaa sääntöjään sen hallintoneuvosto muuttaa tilivuoden 1999/2000 alusta sioista maksettavia maksuja sekä emakoista maksettavia maksuja koskevia sääntöjä.
216. Sioista maksettavia maksuja koskevien sääntöjen muutokset voidaan tiivistää seuraavasti: Viittaukset "kansalliseen hintanoteerauskomiteaan" korvataan viittauksilla "maksukomiteaan". Sääntöjen 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 ja 7.0 kohta poistetaan. Sääntöjen 1.3 kohdan sanonta "ja kansallinen noteeraus" poistetaan.

Sääntöjen 3.4 kohta muutetaan kuulumaan seuraavasti: "Maksukomitea määrittää painorajat, vähärasvaisen lihan pitoisuuden perusteen ja kaikki muut sioista maksettavia korvauksia koskevat puolueettomat kriteerit". Sääntöjen 3.6 kohdan ensimmäinen kappale muutetaan kuulumaan seuraavasti: "Danske Slagterierin hallintoneuvosto määrittää puolueettoman perusteen sioista maksettavan korvauksen tarkistamiseksi laatua, noutoa ja teurastusta koskevissa erityistapauksissa. Näitä ovat tällä hetkellä:". Sääntöjen 5.2 kohdan toinen lause muutetaan kuulumaan seuraavasti: "Jos tämän seurauksena toimitus tapahtuu seuraavalla viikolla, maksu suoritetaan ilmoitusviikolla tai toimitusviikolla jäsenelle maksettavan korkeimman hinnan mukaan" ja 5.3 kohta muutetaan kuulumaan seuraavasti: "Jos sikojen toimitusta aikaistetaan enemmän kuin yhdellä päivällä teurastamon pyynnöstä, painoa korotetaan maksukomitean määrittelemällä grammamäärällä. Jos toimitus siirretään edeltävälle viikolle, maksu suoritetaan ilmoitus- tai toimitusviikolla jäsenelle maksettavan korkeimman hinnan mukaan."

#### **D. ESS-Food**

217. Komission tehtyä myönteisen päätöksen osapuolet sitoutuvat neuvottelemaan Steff-Houlbergin ja TiCanin kanssa tavoitteenaan sopia ESS-Foodin yhteisomistuksen purkamisesta. Sopimus voi sisältää ESS-Foodin osien myynnin jollekin sen omistajista tai kolmannelle osapuolelle osapuolten hyväksymin ehdoin.
218. Viimeistään kahden viikon kuluttua komission myönteisen päätöksen tekemisestä osapuolet toimittavat Steff-Houlbergin ja TiCanin hyväksyttäväksi luettelon mahdollisista edunvalvojista, joiden on oltava investointipankkien edustajia, investointipankkeja tai vastaavia laitoksia (jäljempänä 'edunvalvoja'). Jos Steff-Houlberg ja TiCan eivät ole hyväksyneet ketään osapuolten ehdottamista edunvalvojista kahdeksan päivän kuluessa luettelon vastaanottamisesta, Steff-Houlbergin ja TiCanin on kahdeksan päivän kuluessa laadittava luettelo ehdottamista vaihtoehtoisista edunvalvojista ja toimitettava luettelo osapuolille hyväksyttäväksi kahdeksan päivän kuluessa luettelon vastaanottamisesta.
219. Jos osapuolet ja Steff-Houlberg ja TiCan sopivat edunsaajan nimittämisestä, osapuolet ilmoittavat nimitetyn edunvalvojan komissiolle. Komission katsotaan hyväksyneen edunvalvojan, jos komissio ei ole vastannut osapuolille kirjallisesti kahden viikon kuluessa siitä, kun osapuolet ilmoittivat nimityksestä komissiolle.
220. Jos osapuolet ja Steff-Houlberg ja TiCan eivät pääse sopimukseen edunvalvojan nimittämisestä osapuolten tai Steff-Houlbergin ja TiCanin ehdottamista edunvalvojista, osapuolet toimittavat komissiolle itse laatimansa ja Steff-Houlbergin ja TiCanin laatimat ehdokaslistat sekä asiaankuuluvan aineiston, mukaan lukien syyt siihen, miksi osapuolet ja Steff-Houlberg ja TiCan eivät ole pystyneet sopimaan edunvalvojan nimittämisestä. Tässä tapauksessa komissio nimittää edunvalvojan kahden viikon kuluessa sille toimitetun aineiston perusteella. Samaa menettelyä sovelletaan soveltuvin osin edunvalvojan toimeksiannon sisältöön.

221. Edunvalvoja toimii komission puolesta komission hyväksymän toimeksiannon mukaisesti ja varmistaa, että osapuolet pyrkivät kaikin mahdollisin tavoin sopimaan Steff-Houlbergin ja TiCanin kanssa kuten johdanto-osan 217 kappaleessa esitetään, ja että Steff-Houlbergin ja TiCanin ja sulautuneen yrityksen tässä yhteydessä tekemiä kohtuullisia ehdotuksia ei hylätä. Edunvalvojan on varmistettava, että ESS-Foodin omistajat säilyttävät aina ESS-Foodin arvon ja turvaavat yrityksen toiminnan jatkuvuuden, sikäli kuin tämä on taloudellisesti kannattavaa, kunnes lopullinen arviointi ESS-Foodista on tehty, katso johdanto-osan 223 kappale. Arvon säilyttäminen voi kuitenkin merkitä [...]\*. Edunvalvojan on myös varmistettava, että sulautunut yritys ei käytä väärin yksinomaista määräysvaltaansa vähemmistöjäseniä haittaavalla tavalla. Osapuolet antavat edunvalvojalle kaiken tämän tehtävien suorittamisessa tarvittavan avun ja tiedon, mukaan lukien tiedot ESS-Foodin jäsenten ESS-Foodille toimittamista määristä ja hinnoista. Osapuolet ilmoittavat tai edunvalvoja ilmoittaa komissiolle vähintään kolmen kuukauden välein kaikista olennaisista tapahtumista, jotka liittyvät ESS-Foodin yhteisomistuksen purkamiseen ja myöhemmin ESS-Foodin myyntiin.
222. Jos johdanto-osan 217 kappaleen mukaista ESS-Foodin omistajien sopimusta ei ole tehty ennen [...]\* komission myönteisen päätöksen tekemisen jälkeen johdanto-osan 217 kappaleen mukaisesti, jota aikaa komissio voi pidentää sulautuneen yrityksen pyynnöstä pätevistä syistä, osapuolet sitoutuvat hankkimaan Steff-Houlbergilla ja TiCanilla (jäljellä olevat) ESS-Foodin osakkeet viimeistään [...]\* ensimmäisen [...]\* ajan päätyttyä komission myönteisen päätöksen tekemisen jälkeen.
223. Ostohinnan on oltava käypä ja kohtuullinen hinta, joka perustuu arvioon ESS-Foodista toimivana liikeyrityksenä – lukuun ottamatta [...]\*. ESS-Foodin arvioinnin suorittaa riippumaton asiantuntija, josta ESS-Foodin kaikki omistajat sopivat. Asiantuntija toimii edunvalvojan valvonnassa edunvalvojan toimeksiannon mukaisesti. ESS-Foodin osien arviointi toimivana yrityksenä perustuu hinta/voitto -periaatteeseen, jota sovelletaan yleisesti hyväksytyyn kansainvälisen arviointikäytännön mukaisesti. Jos tätä arviointimenetelmää on mahdoton soveltaa, arviointi suoritetaan omistuksen siirtohetkellä laaditun tilinpäätöksen nettokirjanpitoarvon mukaan. Edunvalvoja voi toimia asiantuntijana, jos kaikki omistajat suostuvat tähän. Osapuolilla ja/tai Steff-Houlbergilla ja/tai TiCanilla on oikeus ESS-Foodin toiseen arviointiin, jonka suorittaa asiantunteva, virallisesti hyväksytty tanskalainen tilintarkastaja. Jos tämän asiantuntijan (näiden asiantuntijoiden) arvio poikkeaa ensimmäisestä arviosta enemmän kuin 10 prosenttia, arvioinnin ratkaisee lopullisesti ja sitovasti välitystuomioistuin, johon kuuluu yksi sovittelija, jonka on oltava ESS-Foodin omistajista riippumaton virallisesti hyväksytty tilintarkastaja ja joka on Tanskan Foreningen af Statsautoriserede Revisorer -yhdistyksen tehtävään nimittämä jäsen.
224. Kun sulautunut yritys on hankkinut omistukseensa Steff-Houlbergin ja TiCanin omistamat (jäljellä olevat) ESS-Foodin osakkeet, osapuolet sitoutuvat siihen, että ne tarjoutuvat [...]\* ajan hoitamaan ESS-Foodin kautta sytjimättömin ehdoin (hinta mukaan luettuna) ja edunvalvojan valvonnassa Steff-Houlbergin ja TiCanin sianlihan tai muiden tuotteiden jakelun ja myynnin markkinoilla, joilla ESS-Food toimii. Komissio voi jatkaa tätä aikaa [...]\* Steff-Houlbergin ja TiCanin pyynnöstä pätevistä syistä.

## **E. DAT-Schaub**

225. Sulautunut yritys ehdottaa ja puoltaa päätöstä, jolla muutetaan DAT-Schaubin osuuskunnan sääntöjä seuraavasti: DAT-Schaubin oma pääoma vähennettynä A- ja B-osuuksien 30 päivänä syyskuuta 1999 edustamalla pääomalla jaetaan A-osuuksien haltijoiden kesken (joita ovat nykyisin osapuolet, Steff-Houlberg ja TiCan) ja maksetaan A-osuuksien haltijoiden omille tileille. Pääoman jakaminen tapahtuu suhteessa A-osuuksien haltijoiden toimittamien luonnonsuolien määrään tilivuosina 1996/97, 1997/98 ja 1998/99. Kaikki pääoman korotukset tai alentamiset jaetaan tulevaisuudessa jäsenkohtaisille tileille suhteessa jäsenten toimittamien luonnonsuolien määrään sinä tilivuonna, jolta voitto on kertynyt.
226. DAT-Schaubista eroavilla A-osuuksien haltijoilla on oikeus A-osuuspääoman maksuun nimellisarvoon sekä jäsenkohtaisiin tileihinsä, sikäli kuin niiltä ei ole nostettu varoja ensimmäisen eroamisen jälkeen pidetyssä osuuskunnan kokouksessa hyväksytyin tilinpäätöksen mukaisesti. A-osuuspääoma maksetaan eroamispäivänä. Jäsenen tilin saldo maksetaan viitenä vuosittaisena tasasuorituksena. Viitenä vuosieränä maksettavan eromaksun maksamattomalle saldolle maksetaan korkoa, joka vastaa 50 prosenttia DAT-Schaubin lyhytaikaisista lainoista maksamasta keskimääräisestä korosta. DAT-Schaubilla on kuitenkin aina oikeus suorittaa jäljellä oleva määrä yhtenä eränä. A-osuuden haltijalla, joka eroaa DAT-Schaubista edellä esitetyllä tavalla, on oikeus ostaa kaikki DAT-Schaubin koneet ja työkalut, joita käytetään kyseisen A-osuuden haltijan teurastamo(i)ssa markkinahintaan, joka määritetään kohtuullisin ja puolueettomin ehdoin ottaen huomioon kaikki asiaan liittyvät seikat kuten kyseisiin koneisiin ja työkaluihin liittyvien teollis- ja tekijänoikeuksien arvo. Arvioinnin suorittaa asiantuntija, jonka on oltava Tanskan Foreningen af Statsautoriserede Revisorer –yhdistyksen nimittämä tilintarkastajajäsen.

## **F. Daka**

227. Kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen, osapuolet pyytävät kolmansia osapuolia ostamaan riittävän osuuden osapuolten daka-omistuksesta. Osapuolet siirtävät niin monta osuutta tai hyväksyvät, että kolmas osapuoli merkitsee niin monta uutta dakan osuutta, että osapuolten yksinomaisen määräysvalta dakassa päättyy, mutta että niillä on yhdessä muiden osuuskunnan teurastamojäsenten kanssa ääntenemmistö dakan osuuskunnan kokouksessa. Kolmannella osapuolella tarkoitetaan tässä yhteydessä mitä tahansa osapuoliin liittymätöntä riippumatonta tahoja.
228. Viimeistään kahden viikon kuluessa siitä, kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen, osapuolet nimittävät riippumattoman edunvalvojan, jolla täytyy olla kokemusta teurastamoalalta (jäljempänä 'edunvalvoja'). Edunvalvoja toimii komission puolesta ja varmistaa, että osapuolten daka-omistusta ei käytetä alentamaan palvelutasoa tai muuttamaan raaka-aineiden hinnoittelujärjestelmiä osapuolten kilpailijoita haittaavalla tavalla ja varmistaa, että osapuolet siirtävät kaikin mahdollisin keinoin riittävän osuuden omistuksestaan. Komission katsotaan hyväksyneen edunvalvojan, jos komissio ei ole vastannut osapuolille kirjallisesti kahden viikon kuluessa nimityksen ilmoittamisesta komissiolle.

229. Edunvalvojalla on oikeus käyttää osapuolten äänioikeutta dakan hallituksessa ja osuuskunnan kokouksessa siinä määrin kuin on tarpeellista osapuolten yksinomaisen määräysvallan poistamiseksi dakassa. Osapuolet antavat edunvalvojalle kaiken tämän tehtävän suorittamisessa tarvittavan avun ja tiedon. Osapuolet ilmoittavat tai edunvalvoja ilmoittaa komissiolle kirjallisesti kaikista olennaisista tapahtumista vähintään kolmen kuukauden väliajoin.
230. Jos osapuolten daka-omistuksesta ei ole siirretty riittävää osuutta ennen [...] komission myönteisen päätöksen tekemisen jälkeen, osapuolet antavat edunvalvojalle peruuttamattoman valtakirjan siirtää riittävä osuus omistuksesta yhdelle tai useammalle kolmannelle osapuolelle käyvin ja kohtuullisin ehdoin [...] sen jälkeen kun komissio on tehnyt myönteisen päätöksen. Komissio voi pidentää tätä aikaa sulautuneen yrityksen hakemuksesta pätevistä syistä.
231. Jos edunvalvoja ei ole siirtänyt riittävää osuutta daka-omistuksesta ennen johdanto-osan 230 kappaleessa asetettua määräaikaa, edunvalvojan on myytävä riittävä osuus osapuolten omistuksesta parhain mahdollisin ehdoin. Siirto on toteutettava ennen [...] johdanto-osan 230 kappaleessa asetetun määräajan päättymisen jälkeen ja kyseisen ajan lopussa ilman vähimmäishintaa.
232. Osapuolet ilmoittavat tai edunvalvoja ilmoittaa komissiolle mahdollisista suunnitelmista siirtää riittävä osuus daka-omistuksesta kolmannelle osapuolelle. Osapuolet antavat tai edunvalvoja antaa komissiolle kaikki tarvittavat tiedot ehdotetusta daka-osuuksien ostajasta, jotta komissio voi arvioida, täyttääkö ehdotettu ostaja riippumattomuutta, elinkelpoisuutta, pääomaa, hallintoa ja kokemusta koskevat edellytykset. Viimeistään kaksi viikkoa tietojen vastaanottamisesta kirjallisesti komissio ilmoittaa osapuolille tai edunvalvojalle, jos se katsoo, että ehdotettu ostaja ei täytä vaatimusta olla osapuolista riippumaton, minkä johdosta omistusosuutta ei voida siirtää ehdotetulle ostajalle. Jos komissio ei ole vastannut määräajassa, osapuolten omistusosuus voidaan siirtää ehdotetulle kolmannelle osapuolelle. Osapuolet ilmoittavat tai edunvalvoja ilmoittaa komissiolle siirron toteutumisesta.
233. Sulautunut yritys pidättäytyy hankkimasta uudelleen yksinomaista määräysvaltaa dakassa niin kauan kuin komissio katsoo, että se muuten saisi määräävän markkina-aseman.

## **X SITOUMUSTEN ARVIOINTI**

### **A. Elävien teurassikojen ostomarkkinat Tanskassa**

234. Osapuolten antamat sitoumukset estävät määräävän aseman syntymisen elävien teurassikojen ostomarkkinoilla Tanskassa.
- Jäsenten mahdollisuus toimittaa enintään 15 prosenttia<sup>38</sup> viikko-toimituksestaan muille ostajille ilmoittamalla siitä kuusi viikkoa aikaisemmin antaa tanskalaisille ja ulkomaisille teurastamoille lisämahdollisuuden saada merkittäviä määriä (tanskalaista alkuperää olevia) sikoja.

---

<sup>38</sup> 15 prosenttia vastaa 2,4 miljoonaa sikaa vuodessa; tämän vastaava raaka-ainemäärä riittää toimituksiin, jotka kattavat 140 prosenttia valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan Tanskan markkinoista.

- Irtisanomisajan asettaminen 12 kuukaudeksi helpottaa teurastamon vaihtoa siankasvattajien kannalta.

235. Komissio katsoo siten, että toimenpide ei johda elävien sikojen ostomarkkinoiden sulkeutumiseen Tanskassa. Sitoumuksilla poistetaan lisäksi osapuolten Tanskan sika-alan innovaatioita koskeva määräysvalta. Erityisesti kolmannet osapuolet kuten valintamyymälät voivat ottaa siankasvattajiin yhteyttä suoraan ja tehdä tuotannon muutoksia koskevia ehdotuksia. Sitoumukset lisäävät siankasvattajien mahdollisuuksia valita toimituskohde. Osapuolten olisi myös hyvin vaikeaa saattaa yksityiset teurastamot hankalaan asemaan hankkimalla osa yksityisten teurastamoiden nykyisin ostamasta 4 prosentista (800 000 sikaa) Tanskan sikatuotantoa. Tämä on seurausta siitä, että yksityisillä teurastamoilla olisi ylimääräinen 2 400 000 sian varanto, koska myyntirajoitukset eivät koskisi 15 prosenttia tuotetuista sioista. Sitoumusten johdosta toimenpide ei siten johda määräävän aseman syntymiseen elävien teurassikojen ostomarkkinoilla.

## **B. Valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan Tanskan markkinat**

236. Komissio katsoo, että osapuolten tarjoamat sitoumukset riittävät estämään duopolistisen määräävän aseman syntymisen valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan Tanskan markkinoilla. Komissio toteaa erityisesti seuraavaa:

- Hintakilpailulle on enemmän tilaa, sillä hintanoteerausjärjestelmän poistaminen antaa osuustoiminnallisille teurastamoille enemmän joustavuutta niiden ja siankasvattajien välisessä hinnoittelussa. Raaka-aineen hankinta voi siten olla tulevaisuudessa osuustoiminnallisten teurastamoiden kilpailun aihe.
- Markkinoiden avoimuus vähenee hintanoteerausjärjestelmän lakkaamisen myötä.
- ESS-Foodin yhteisomistuksen purkaminen ja mahdollisuus erota DAT-Schaubista poistaa osapuolten ja Steff-Houlbergin väliset rakenteelliset yhteydet. On huomattava erityisesti, että Steff-Houlbergin riippumattomuus osapuolista kasvaa. Komissio on kuitenkin tietoinen siitä, että Steff-Houlbergin on kehitettävä vaihtoehtoisia myyntikanavia ESS-Foodin yhteisomistuksen purkamisen jälkeen. Uusien myyntikanavien kehittämisessä tarvittavien investointien tekemiseksi ja jotta Steff-Houlberg säilyisi siten elinkelpoisena kilpailijana on tärkeää, että ESS-Foodin yhteisomistuksen purkaminen ei vahingoita Steff-Houlbergia. Komissio katsoo, että sitoumuksissa esitetty menettely riittää turvaamaan Steff-Houlbergin varsinkin, koska komission on hyväksyttävä edunvalvojan toimeksianto.
- Steff-Houlbergin ja osapuolten kustannusrakenteessa voi olla suurempia eroja panoshintojen (katso edellä) kasvaneen jouston vuoksi ja koska tulevaisuudessa Steff-Houlberg ei myy samojen kanavien kautta kuin osapuolet.
- Sitoumus sopimusteurastuksista ja sitoumus myydä teurastuskapasiteettia kilpailijalle tekee mahdolliseksi vahvistaa markkinoiden vaihtoehtoisia toimittajia riittävästi tärkeän kolmannen vaihtoehdon luomiseksi osapuolten ja Steff-Houlbergin rinnalle. Tässä yhteydessä on myös huomattava, että toimitusvelvollisuuden pienentäminen elävien sikojen tuotantoketjun

alkupään markkinoilla auttaa varmistamaan raaka-ainetoimitukset tällaiselle markkinoiden kolmannelle vaihtoehdolle ja ennen toimitusvelvollisuuden pienentämistä osapuolet toimittavat tarvittaessa eläviä teuraseläimiä.

237. Komissio katsoo päätelmänään, että hintakilpailun mahdollisuuden laajeneminen, hinnoittelun avoimuuden väheneminen markkinoilla, osapuolten ja Steff-Houlbergin välisten rakenteellisten yhteyksien poistaminen, kustannusrakenteiden mahdollistaminen ja markkinavaihtoehtojen vahvistaminen tarjoamalla teurastuskapasiteettia yhdessä siankasvattajien toimitusvelvollisuuden pienentämisen kanssa riittävät torjumaan toimenpiteen seurauksena muuten syntyvän duopolistisen määräävän aseman.

### **C. Teurastuksen suuririskisten sivutuotteiden Tanskan markkinat**

238. Sitoumus merkitsee, että osapuolet eivät hanki yksinomaista määräysvaltaa dakassa. Sulautuma ei siten johda määräävään asemaan näillä markkinoilla.

## **IX PÄÄTELMÄ**

239. Edellä esitetyistä syistä komissio on päätellyt, että ilmoitettu keskittymä, sellaisena kuin se on sitoumuksilla muutettuna, ei luo elävien teurassikojen oston, valintamyymälöiden kautta myytävän tuoreen sianlihan ja teurastuksen sivutuotteiden Tanskan markkinoille määräävää markkina-asemaa, jonka seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai niiden merkittäväällä osalla estyisi. Toimenpide soveltuu siten yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan edellyttäen, että sitoumuksia noudatetaan,



## ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

### *1 artikla*

Keskittymä, josta osapuolet ilmoittivat 5 päivänä lokakuuta 1998 ja joka käsittää Slagteriselskabet Danish Crown AmbA:n ja Vestjyske Slagterier A.m.b.A:n sulautumisen sekä daka a.m.b.a.:n, Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co a.m.b.a.:n, Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a.:n ja Scan-Hide a.m.b.a.:n siirtymisen Slagteriselskabet Danish Crown AmbA:n ja Vestjyske Slagterier A.m.b.A.:n määräysvaltaan, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi sillä edellytyksellä, että johdanto-osan 200–233 kappaleessa annettuja sitoumuksia noudatetaan täysin.

### *2 artikla*

Tämä päätös on osoitettu seuraaville yrityksille:

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

Tehty Brysselissä 9 päivänä maaliskuuta 1999.

Komission puolesta

Karel VAN MIERT  
Komission jäsen

LIITE

Loppukulutukseen myytävä tuore sianliha

	Valinta- myymälät	Liha- kaupat	Vähittäis-k auppa	Catering- yritykset	Kaikki yhteensä
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]* %
<b>Osapuolet</b>	<b>40 %</b>	<b>22 %</b>	<b>38 %</b>	<b>11 %</b>	<b>34 %</b>
Steff-Houlberg	<30 %	<5 %	>25 %	<5 %	<25 %
TiCan	[<5]* %	<5 %	[<5]* %	<5 %	<5 %
Yksityiset	<30 %	+50 %	>30 %	+50 %	<40 %
Mesterslagteren		<20 %	<5 %		PM
Tuonti	1 %		1 %	20 %	<5 %
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>76 %</b>	<b>9 %</b>	<b>85 %</b>	<b>15 %</b>	<b>111 000 tonnia</b>

Teurastamojen myyntiä koskeviin lukuihin sisältyvät sekä suoramyynti että myynti tukkukauppioiden kautta.