

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 9 mars 1999

om ett förfarande enligt rådets direktiv (EEG) nr 4064/89

(Ärende nr IV/M.1313 – Danish Crown/Vestjyske Slagterier)

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSIONEN HAR FATTAT DETTA
BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer¹, senast ändrad genom rådets förordning (EG) nr 1310/97², särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 6 november 1998 att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha givit de berörda företagen tillfälle att yttra sig om kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för företagskoncentrationer³, och

av följande skäl:

1. Den 5 oktober 1998 mottog kommissionen en anmälan om en koncentration enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89 ("koncentrationsförordningen") rörande ett samgående mellan de danska andelsföreningarna DANISH CROWN AmbA ("Danish Crown") och Vestjyske Slagterier A.m.b.A. ("Vestjyske Slagterier").
2. I ett beslut av den 6 november 1998 fann kommissionen att det förelåg starka tvivel om den anmälda koncentrationens förenlighet med den gemensamma marknaden. Med anledning därav inledde kommissionen ett förfarande i detta ärende i enlighet med artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

¹ EGT L 395, 30.12.1989, s. 1, rättad version EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

² EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

³ EGT C.....,.....1999, s.

I. PARTERNA

3. Danish Crown är Danmarks största andelsägda slakteri med 13 122 medlemmar (uppfödare) som levererar slaktdjur (grisar och nötkreatur) till företaget. Danish Crown verkar på alla nivåer från slakt till bearbetning och försäljning av kött. Företagets främsta verksamheter inom gemenskapen är förlagda till Förenade kungariket, Tyskland, Frankrike, Danmark och Italien.
4. Vestjyske Slagterier är Danmarks näst största andelsägda slakteri med 17 722 medlemmar (uppfödare) som levererar slaktdjur (grisar och nötkreatur) till företaget. Vestjyske Slagterier verkar på alla nivåer från slakt till bearbetning och försäljning av kött. Företagets främsta verksamheter inom gemenskapen är förlagda till Danmark, Tyskland, Förenade kungariket, Frankrike och Italien.

II. TRANSAKTIONEN

5. Den anmälda koncentrationen består av en fusion av verksamheterna i Danish Crown och Vestjyske Slagterier i en ny sammanslagen andelsförening där Danish Crown och Vestjyske Slagterier ("parterna") kommer att samla all sin verksamhet och sina tillgångar och skulder. Parternas medlemmar kommer kollektivt att ingå i den nya föreningen som medlemmar. Parterna slaktar omkring 16 miljoner grisar och 500 000 nötkreatur årligen. Bolaget kommer att bli Europas⁴ största slakteriföretag och världens största exportör av svin.
6. Dessutom är parterna delägare i fyra andra danska andelsföretag, nämligen daka a.m.b.a. ("daka"), Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co. a.m.b.a. ("DAT-Schaub"), Slagteriernes Fællesinkøbsforening a.m.b.a. ("SFK") och Scan-Hide a.m.b.a. ("Scan-Hide"). Till följd av fusionen kommer parterna att få kontroll över vart och ett av dessa fyra andelsföreningar av skäl som framgår nedan.
7. **Daka** är verksamt inom området animaliebearbetning (slaktbiprodukter). Företaget ägs av Danish Crown (43 %), Vestjyske Slagterier (34 %), TiCan (3,8 %) och ett antal andra slakterier och detaljhandlare (12,5 %). Efter fusionen kommer fem av styrelsens tio ledamöter att utses av parterna. Två ledamöter väljs av de anställda. Enligt stadgarna skall ett speciellt system tillämpas vid utnämningen av styrelsemedlemmar, och ordföranden, som har den utslagsgivande rösten, utses av majoriteten i styrelsen som också ansvarar för utformningen av företags affärsinriktning. Efter fusionen kommer parterna att ha omkring 86 av bolagsstämmans 114 röster. Enligt stadgarna kan stadgeändringar ske först efter godkännande från en annan oberoende medlem med minst tre röster.
8. Den organisation som uppstår efter fusionen kommer att inneha 75 % av bolagsstämmans röster och kommer således att kunna fatta strategiska beslut för företaget (budget, affärsplanering och viktiga investeringar). Dessutom kommer parterna att inneha hälften av rösterna i styrelsen och styrelseordföranden kan inte utses utan deras samtycke. Parterna kommer att få ett avgörande inflytande och därigenom fullständig kontroll enligt artikel 3 i koncentrationsförordningen.
9. **DAT-Schaub** är sedan länge aktivt inom området bearbetning och försäljning av tarmar från djur som slaktas i de danska andelsslakterierna. Företaget handlar också

⁴ Danish Crown är Europas största och Vestjyske Slagterier är Europas tredje största slakteri för grisar.

med kryddor samt med kött och köttprodukter (parternas huvudsakliga verksamhet). DAT-Schaub ägs av Danish Crown (49,8 %), Vestjyske Slagterier (31 %), Steff-Houlberg (13,8 %) och TiCan (5,5 %). Efter fusionen kommer sex av styrelsens nio ledamöter att utses av parterna och cirka 80 av de 101 delegaterna vid bolagsstämman. Enligt stadgarna skall minst två oberoende medlemmar tillstyrka varje resolution som antas av bolagsstämman. En medlem som representerar två tredjedelar eller mer av rösterna, som exempelvis den sammanslagna organisationen, kan emellertid ändra stadgarna.

10. Den sammanslagna organisationen kommer att inneha 80 % av bolagsstämmans röster och får en klar majoritet i bolagsstyrelsen. Majoriteten i bolagsstämman gör att den kan ändra de regler i stadgarna som föreskriver samtycke från två oberoende medlemmar för varje beslut i bolagsstämman. Därför kommer parterna som en följd av fusionen att få fullständig kontroll över DAT-Schaub.
11. **SFK** förser kött- och livsmedelsindustrin med förpackningsmaterial, kryddor och livsmedelsingredienser, rengöringsprodukter, kläder samt verktyg, maskiner och utrustning till köttindustrin. SFK ägs av Danish Crown (42,6 %), Vestjyske Slagterier (24,7 %), Steff-Houlberg (17,4 %) andra slakterier (14,4 %) och TiCan (1,1 %). Styrelsen består av högst tolv ledamöter. Maximalt åtta av dem utses av medlemmar i Danske Slagterier och parterna skulle kunna utse fem av dessa⁵. Två styrelseledamöter utses av övriga slakterier medan ytterligare två ledamöter utses av de anställda. Styrelsebeslutet fattas med enkel majoritet och ordföranden har den utslagsgivande rösten. Styrelsen ansvarar för utformningen av företagets affärsinriktning. Parterna kommer att inneha 74 % av bolagsstämmans röster. Resolutioner antas med enkel majoritet av bolagsstämman, men beslut om att ändra stadgarna kan inte fattas utan att minst två oberoende medlemmar tillstyrker beslutet.
12. Den organisation som uppstår efter fusionen kommer att inneha 74 % av bolagsstämmans röster och kommer således att kunna fatta strategiska beslut för företaget (budget, affärsplanering och viktiga investeringar). Parterna kommer således att få ett avgörande inflytande och därigenom fullständig kontroll enligt artikel 3 i koncentrationsförordningen.
13. **Scan-Hide** säljer råa, sorterade och saltade hudar från nötkreatur. Företaget ägs av Vestjyske Slagterier (47,3 %), Danish Crown (33,2 %) och andra slakterier (19,5 %). Före fusionen hade ingen av parterna full kontroll över Scan-Hide, även om Vestjyske Slagterier i år undantagsvis skulle kunna inneha mer än 50 % av rösterna i bolagsstämman, eftersom företaget levererade mer än hälften av skinnen förra året. Efter fusionen kommer fem av styrelsens åtta ledamöter att utses av parterna och inneha omkring 82 av de 104 rösterna vid bolagsstämman. Till följd av fusionen kommer parterna således att få fullständig kontroll över Scan-Hide.

III. FUSIONEN

⁵ Var och en medlemmarna i Danske Slagterier (en organisation som består av Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg och TiCan) utser en ledamot till styrelsen och återstående fem utses på grundval av varje medlems röstantal. Antalet röster beräknas utifrån andelskapitalet (som ligger till grund för 50 % av beräkningen) och antalet förvärv som gjorts under föregående tre år (vilket ligger till grund för återstående 50 % av beräkningen).

14. På grundval av det ovanstående kan förfarandet anses leda till en koncentration som innebär en fullständig sammanslagning mellan Danish Crown och Vestjyske Slagterier enligt artikel 3.1 i koncentrationsförordningen och parternas förvärv av kontrollen i vart och ett av de fyra andelsföretagen (daka, DAT-Schaub, SFK och Scan-Hide) enligt artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

15. Transaktionen har en gemenskapsdimension enligt artikel 1.2 i koncentrationsförordningen, eftersom den sammanlagda omsättningen för samtliga de berörda företagen överstiger 5 000 miljoner euro (Danish Crown: 3 126 miljoner euro, Vestjyske Slagterier: 1 496 miljoner euro, daka: 68 miljoner euro, SFK: 116,8 miljoner euro, Scan-Hide: 39,9 miljoner euro och DAT-Schaub: 589,3 miljoner euro)⁶. Dessutom har Danish Crown (2 053 miljoner euro), Vestjyske Slagterier (865,3 miljoner euro) och DAT-Schaub (328,7 miljoner euro) en sammanlagd omsättning inom gemenskapen som överstiger 250 miljoner ecu. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide och DAT-Schaub uppnår inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen inom en och samma medlemsstat.
16. Transaktionen kräver inte samarbete med EFTA:s övervakningsmyndighet enligt EES-avtalet.

V. RELEVANTA MARKNADER

17. Parterna ägnar sig åt inköp av levande djur för slakt, försäljning av färskt kött för konsumtion, försäljning av färskt kött för industriell bearbetning och försäljning av bearbetade köttprodukter. Verksamheterna inom daka, DAT-Schaub, SFK och Scan-Hide har beskrivits ovan.
18. I sin anmälan anförde parterna att de berörda marknaderna är i) marknaden för slakt av levande djur (uppdelad efter varje art, t.ex. svin, nötkreatur och lamm) i "Nordeuropa" (dvs. Danmark, Sverige, Tyskland och Beneluxländerna), ii) hela gemenskapsmarknaden för alla typer av kött och iii) den danska marknaden för tillvaratagande och bearbetning av slaktbiprodukter från slakthus (animaliebearbetning).
19. Av skäl som anges nedan anser kommissionen att de relevanta marknaderna bör definieras snävare. Oavsett vilken marknadsdefinition som väljs, anser emellertid kommissionen att fusionen inte föranleder några betänkligheter i fråga om uppköp av lamm och får och försäljning av kött av sådana djur. Dessutom ger inte heller DAT-Schaubs, SFK:s och Scan-Hides affärsverksamhet på andra marknader än dem som beskrivs nedan upphov till några betänkligheter.

⁶ Omsättningen har beräknats enligt artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 2.3.1998, s. 25). De av uppgifterna som inbegriper omsättning för perioden före den 1 januari 1999, har dessa beräknats på grundval av genomsnittliga växelkurser för ecu och omräknats till euro till kursen 1 = 1.

A. Relevanta produktmarknader

a) Inköp av levande grisar och nötboskap för slakt

20. I fråga om slakt av levande djur har parterna hävdade att slaktprocesserna i ett slakteri skiljer sig från art till art och inte kan ändras inom rimlig tid och utan avsevärda kostnader. Dessutom skulle det kosta både tid och pengar för en djuruppfödare att byta från uppfödning av en art till en annan (t.ex. föda upp nötboskap i stället för till exempel svin). Därför föreligger ingen utbytbart på leverantörsidan mellan de olika arterna på slakterinivå. Kommissionens undersökningar har bekräftat dessa uppgifter.
21. Sammanfattningsvis utgör inköpet av grisar respektive nötboskap för slakt två olika relevanta marknader.

b) Marknaderna för färskt kött

Gris- respektive nötkött utgör separata relevanta marknader

22. Parterna hävdar i sin anmälan att alla typer av kött, såsom kött från gris, nöt och kalv, får och lamm samt fjäderfä, tillsammans med bearbetade köttprodukter tillhör samma produktmarknad, eftersom de lätt kan bytas ut mot varandra i konsumtionsledet.
23. Kommissionen har emellertid i sina tidigare ärenden i fråga om marknader för konsumentprodukter kommit fram till att endast utbytbart i funktionellt avseende inte räcker för att definiera den relevanta produktmarknaden⁷. Vad gäller kött har det på liknande sätt visat sig att (vid bedömningen av den aktuella fusionens inflytande på konkurrensen) olika typer av kött inte bör anses vara delar av samma relevanta marknad.
24. Det skall först och främst understrykas att de olika typerna av färskt kött prissätts olika med nötkött som det genomsnittligen dyraste, griskött 20–25 % billigare och fjäderfäkött omkring hälften så dyrt som nötkött. Dessutom uppfattas dessa köttyper på olika sätt av konsumenterna och har därför olika ställning på marknaden. Till exempel i fråga om köttets egenskaper såsom arom, smak, näringsvärde, mörhet, kostnad och lätthet att tillaga visar uppgifterna i kommissionens undersökning att fjäderfäkött i Danmark fick det högsta medelbetyget, med särskilt höga noteringar för mörhet och lätthet att tillaga, medan nötkött fick högt betyg för arom och smak men låga betyg i fråga om priset. Griskött däremot fick höga noteringar för lätthet att tillaga, arom och smak men lågt betyg i fråga om fetthalt.
25. Dessa synpunkter bekräftas av uppgifter från köttgrossister och detaljhandlare, vilka har visat att det finns avsevärda underliggande skillnader i konsumenternas skäl till att köpa olika typer av kött. Genom sin speciella smak och specifika framtoning (säsongsbunden konsumtion kring påsk) skiljer sig lammkött från andra typer av kött. Ett typiskt skäl till att köpa fjäderfäkött är att det uppfattas som "hälsosamt" och "magert". I Danmark styrs konsumtionen av griskött i hög grad av traditionen. På grundval av prisskillnaderna, konsumenternas uppfattning om produkterna och

⁷ Ärende nr IV/M.190 – Nestlé/Perrier (EGT L 356, 5.12.1992, s.1).

deras konsumtionsmönster, kan man sluta sig till att det bara finns en viss grad av utbytbart mellan de olika typerna av kött.

26. Kommissionen frågade köparna om de ansåg att en fem- till tioprocentig ökning av priset på gris- eller nötkött skulle få dem att välja andra typer av kött (nöt- resp. gris-, lamm- eller fjäderfäkött och bearbetade köttprodukter). De danska storköken har angivit att en sådan prisökning inte skulle ändra deras konsumtionsmönster. Enligt de danska grossisternas mening skulle en omläggning från nöt- till griskött respektive från nöt- till gris- eller fjäderfäkött endast vara möjlig i viss utsträckning. Enligt de danska livsmedelshandlarna skulle efterfrågan på nötkött inte påverkas av en ökning eller minskning av priset på nötkött. Vissa livsmedelshandlare menade att konsumenterna till följd av en ökning respektive minskning av priset snarast skulle köpa billigare respektive dyrare nötköttsdelar. I fråga om griskött ansåg snabbköpen att en ökning av priset på griskött skulle kunna leda till en viss övergång till fjäderfäkött. Sammanfattningsvis bekräftar denna marknadsinformation alltså att de olika typerna av kött endast ofullständigt kan ersätta varandra och att således endast en viss grad av utbytbart föreligger mellan de olika typerna av färskt kött.
27. Parterna har lagt fram ett diagram över utvecklingen av de relativa priserna för griskött och den relativa konsumtionen av griskött (se bilaga 21 till anmälan). Detta diagram visar att det relativa priset på griskött har fluktuerat starkt utan att det lett till någon stor fluktuation i relativ köttkonsumtion. I synnerhet visar det sig att förändringarna i det relativa priset på griskött på fyra procentenheter mellan 1986 och 1988 samt förändringarna på sju procentenheter mellan 1992 och 1995 ledde till proportionellt mindre förändringar i relativ konsumtion. Uppgifterna i detta diagram stöder slutsatsen att endast en begränsad utbytbart föreligger mellan griskött och andra typer av kött till följd av prisändringar.
28. I sin anmälan redovisar parterna egenpriselasticiteter för griskött på -0,35, -0,4, och -0,53. Källorna är OECD och GD VI vid kommissionen. Särskilt i fråga om gemenskapen har OECD uppskattat egenpriselasticiteter på -0,3 för nötkött, -0,3 för griskött, -0,2 för fjäderfäkött och en korspriselasticitet som är mindre än 0,3 mellan dessa olika typer av kött. Enligt parterna skulle elasticiteterna återspegla läget också på den danska marknaden. Enligt parterna noteras vidare en korspriselasticitet mellan olika typer av kött inom gemenskapen (se anmälan, del 6, s. 5).
29. Kommissionen medger att det kan finnas positiva korspriselasticiteter mellan olika typer av kött. Detta betyder också att prisutvecklingen för olika typer av kött i viss grad hänger samman. Detta betyder emellertid inte att man kan sluta sig till att alla typer av kött är del av samma relevanta produktmarknad när den föreslagna fusionens inflytande på konkurrensen skall bedömas. Den låga nivån på egenpriselasticiteterna för nöt-, gris-, och fjäderfäkött antyder tvärtom att ökade marknadspriser för dessa olika typer av kött endast skulle leda till en begränsad volymminskning på grund av övergång till andra typer av kött eller en minskad konsumtion. Dessa priselasticiteter indikerar därför att typerna nöt-, gris- och fjäderfäkött var för sig utgör en separat relevant produktmarknad.
30. Det faktum att gris- och nötkött är separata relevanta produktmarknader bekräftas också av det sätt varpå parterna har organiserat marknadsföringen av gris- och nötkött. Deras försäljningsorganisationer för gris- och nötkött är helt och hållet separerade, och man tillämpar separata marknadsföringsstrategier för gris- och nötkött. Detta låter sig bäst illustreras av det faktum att den s.k. "förberedningen" av

griskött (ett hjälpmedel för försäljningspersonalen vid bedömningen av den optimala prisnivån för en viss styckningsdel) inte innehåller någon särskild hänvisning till priser eller riktpriiser för nötkött. I den sammanslagna organisationen (liksom tidigare hos de båda parterna) finns dessutom en nötkreaturskommitté och en grisuppfödningsskommitté som var för sig följer och tar upp frågor som rör hela nötkreatursdivisionen respektive svinuppfödningssdivisionen.

31. Också den gemensamma jordbrukspolitiken (GJP) är helt annorlunda i fråga om organisationen av marknaden för nöt- och griskött. Organisationen av marknaden för griskött beskrivs till och med som "mycket liberal" med ett litet antal marknadsreglerande bestämmelser som står till förfogande för kommissionen (inga garanterade minimipriser – visst stöd till privat lagring). Därför går mindre än 1 % av EUGFJ:s totala garantibudget till griskött. Nötköttsordningen innehåller ett system för garanterade priser till producenterna som för närvarande gradvis minskas. Nötkött står för 14 % av EUGFJ:s budget och exportbidragen för nötkött är mycket mer betydande än bidragen för griskött. Det faktum att olika regler gäller för gris- och nötkött är ytterligare ett tecken på att dessa produkter hör hemma på olika marknader. Om de två produkterna skulle höra hemma på samma marknad, skulle effekterna av åtgärder inom en ordning ha stor betydelse för den andra produkten, varför de i så fall skulle ha samma ordning eller två som liknade varandra i hög grad.
32. Vad gäller utbytbarhet på leverantörsidan, är det svårt att ställa om en uppfödningssanläggning för nötkött till en för griskött. Detta beror på att grisar som levereras till ett slakteri är mycket mer homogena än nötboskap. Detta tillåter således en högre automatiseringsgrad för styckning av gris jämfört med styckning av nöt. Vid styckning av nötkött sker ett mycket mer detaljerat urvalsförfarande när slaktkropparna anländer, eftersom de nötkreatur som levereras representerar ett flertal raser och köttsorter.
33. Av alla de skäl som anges ovan kan man alltså dra slutsatsen att färskt griskött och färskt nötkött utgör separata relevanta produktmarknader för bedömningen av den aktuella fusionen. Denna slutsats har inte bestridits av parterna i deras svar ("svaret") på kommissionens utlåtande om anmärkningar enligt artikel 18 i koncentrationsförordningen ("förordningen").

Försäljningen av färskt kött till industriell bearbetning och försäljningen av färskt kött till konsumenter (detaljhandel och storkök) utgör separata relevanta produktmarknader

34. Kött från slaktade djur konsumeras antingen av konsumenterna som "färskt kött" eller levereras till livsmedelsindustrin för framställning av bearbetade köttprodukter. "Färskt kött" betyder att köttet inte har varit föremål för bearbetning, dvs. inga andra ingredienser eller kryddor har tillsatts, inte heller har köttet tillagats, rökts eller torkats.
35. Merparten av de olika delarna från ett slaktat djur säljs, efter anpassning till de styckningskrav som ställs av köparna, till köttbearbetning eller för att konsumeras som färskt kött. Kommissionen bestrider inte att styckningsspecifikationerna kan ändras förhållandevis enkelt. När köttet har styckats av slakteriet, finns emellertid inget utrymme för utbytbarhet. Parterna har identifierat ett begränsat antal styckningsdelar som säljs både för att bearbetas och konsumeras som färskt kött.

Därför finns endast begränsade teoretiska möjligheter till utbytbarhet mellan de båda kanalerna. För att denna utbytbarhet skall kunna utgöra en begränsning för parternas konkurrensstrategier visavi livsmedelshandeln (se nedan), skulle livsmedelsindustrin behöva börja driva grossistverksamhet. Detta är emellertid inte så enkelt på en marknad där det är helt avgörande att köttet är "färskt". Dessutom är livsmedelsindustrins höga uppköpsnivå från övriga medlemsstater också ett tecken på att konkurrensvillkoren på denna marknad är annorlunda. Därför anser kommissionen att försäljningen av färskt kött till industriell bearbetning utgör en annan marknad.

Storköksverksamhet, livsmedelshandeln, slakteributiker och gårdsförsäljning utgör separata relevanta produktmarknader men livsmedelshandeln och slakteributikerna kan behandlas i ett sammanhang.

36. Försäljning både av färskt griskött och färskt nötkött till konsumenter kan vidare delas upp i en detaljist- och en storköksmarknad. Dessutom kan detaljistmarknaden delas upp i försäljning av färskt kött genom livsmedelsbutiker, slakteributiker och gårdsförsäljning.
37. Parterna bestrider denna uppdelning. De hävdar att det råder fullständig utbytbarhet mellan dessa kanaler i fråga om tillgång och efterfrågan. Dessutom sägs deras prisstruktur vara identisk, eftersom en förteckning över grundpriser offentliggörs varje vecka och utgör grunden för prispförhandlingarna. Förekomsten av en sådan lista är enligt kommissionen inte nödvändigtvis ett tecken på att dessa kanaler bör betraktas som en marknad. För det första består listan redan av olika kolumner med minskningar eller ökning av priserna beroende på olika kunder eller kategorier. För det andra avviker parterna ofta från kolumnerna när de förhandlar med enskilda kunder. Därför kan inte förekomsten av en förteckning över grundpriser tas till intäkt för att parterna inte kan tillämpa olika priser mellan dessa kanaler.
38. Storköksmarknaden definieras som försäljning av färskt kött till restauranger, företagsmatsalar och offentliga institutioner samt till cateringföretag som levererar livsmedel till fartyg och på flygplatser. Distinktionen mellan detaljist- och storköksmarknaden grundar sig för det första på att köttets ursprung är mindre viktigt för restaurangverksamheter än för detaljhandlare. Restaurangerna tillreder köttet för att servera det till konsumenterna som del av en färdiglagad måltid och säljer inte det färska köttet som sådant. Därför är konsumenternas preferenser i fråga om ursprunget mindre viktiga, vilket har lett till en större andel import till restaurangmarknaden än till detaljmarknaden. För det andra finns det ingen realistisk möjlighet till utbytbarhet mellan de två marknaderna med tanke på skillnaderna i distribution (specialiserad distribution till restauranger via förhållandevis små grossister – direktleveranser från slakterier till detaljister) och förpackning (kött som levereras till snabbköp är i stor utsträckning redan paketerat och märkt med nödvändig information till snabbköpens kunder). För det tredje behöver detaljhandeln alltid leveranser av ett fullständigt sortiment av olika styckningsdelar från färskt gris- och nötkött. Restauranger behöver normalt sett bara de styckningsdelar som ingår i maträtter på deras menyer. För det fjärde framgår det av kommissionens marknadsundersökning att de få stora restauranggrossisterna, som köper sitt kött [mindre än 10 %]* billigare än några av detaljistkunderna,

* Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

särskilt små livsmedels- och slakteributiker, inte säljer ett enda kilo griskött till detaljmarknaden.

39. På detaljmarknaden säljs färskt kött till konsumenter via livsmedels- och slakteributiker. Dessa kanaler är olika, eftersom en stor del av slakteributikerna (omkring 100 av c:a 820 danska slakteributiker⁸) själva slaktar djuren eller köper köttet hos lokala, privata slakterier som drivs av slakterihandlare. Slakteributikerna köper i mycket högre grad än livsmedelsaffärerna halva eller fjärdedels slaktkroppar eller stora styckningsdelar, även om parterna hävdar att de färska grisköttsprodukter som levereras till slakteributiker och livsmedelsbutiker är de samma. Dessutom är slakteributikernas försäljningspris normalt [mindre än 10 %]* högre än priset i livsmedelsbutiker, inklusive små butiker. Parterna anser att dessa prisskillnader är en följd av skillnader i volym, handelsstruktur (engångs- eller kontraktsförsäljning) och köpkraft. Slakteributikernas detaljpris är 20-25 % högre för griskött, nötkött och lammkött än livsmedelsbutikernas och upp till 50 % högre för fjäderfäkött och bearbetade köttprodukter.
40. Kommissionen anser att man på grundval av ovanstående uppgifter kan sluta sig till att slakteributiker och livsmedelsbutiker utgör en välavgränsad marknad. Det skall emellertid påpekas att bedömningen av konkurrensförhållandet inte skulle bli annorlunda om man undersökte en särskild livsmedelsmarknad eller en kombinerad detaljistmarknad, eftersom slakteributikerna endast står för omkring 10 % av den kombinerade detaljmarknaden⁹.
41. Så kallade *gårdsbutiker* där uppfödare säljer egna djur i större mängder som halva eller fjärdedels slaktkroppar direkt till konsumenterna skall skiljas från detaljmarknaden. Medan både livsmedelsbutiker och slakteributiker säljer kött i olika styckningsdelar och ger konsumenterna möjlighet att köpa förhållandevis små mängder (vanligtvis den mängd som krävs för en familjemåltid), måste det kött som uppfödarna säljer direkt – oavsett om det är styckningsdelar eller inte – förvaras i konsumentens frysbox. Gårdsbutikernas försäljning utgör således inte något direkt substitut för den "typiske" köparen av små mängder och är det uppenbarligen i än mindre grad för konsumenter som bor i städer¹⁰.
42. Man kan därför dra slutsatsen att restaurang- och gårdsförsäljning utgör separata produktmarknader. Samma slutsats kan dras i fråga om livsmedelsbutiker och slakteributiker även om konkurrensbedömningarna inte skulle vara annorlunda om man avser en separat livsmedelshandelsmarknad eller en kombinerad detaljmarknad.

⁸ Detta antal är en uppskattning från Danske Slakterier, grundad på deras undersöknings- och marknadsföringsverksamhet. De två största slaktarföreningarna uppskattar det totala antalet danska slaktare till mellan 500 och 550.

⁹ På den särskilda slaktarmarknaden ger fusionen inte upphov till några betänkligheter.

¹⁰ Enligt upplysningar från GfK Household Panel står gårdsbutiker för 0,1 % av försäljningen av griskött och 3,4 % för nötkött i små mängder, men står för den större delen av s.k. "slaktarpaket". Eftersom parterna inte verkar på denna marknad ger fusionen inte upphov till några betänkligheter.

c) Bearbetat kött

43. En bearbetad köttprodukt definieras som kött från däggdjur eller fjäderfä som innehåller externa ingredienser såsom salt, kryddor, eller som i rått skick har torkats, rökts eller tillagats. Med hänsyn till denna ytterligare behandling av köttet, varvid upp till 20 % av den slutligen behandlade produktens vikt kommer från externa ingredienser och där kött från olika arter ofta blandas, anser kommissionen att bearbetade köttprodukter skall särskiljas från färskt kött. Denna synpunkt har bekräftats av kommissionens marknadsundersökning, där en betydande majoritet av köttgrossisterna, livsmedelsbutikerna, köttbearbetningsföretagen och styckningsföretagen har angivit att konsumenter inte skulle övergå till bearbetade köttprodukter vid en fem- till tioprocentig prisökning i fråga om färskt griskött eller färskt nötkött. Dessutom uppfattar inte konsumenten den bearbetade köttprodukten som kött från ett slaktat djur och kan sällan se köttets ursprungliga egenskaper (magerhet, färg, mörhet, djurart eller typ av kött – griskött/nötkött/fjäderfäkött).
44. Vad gäller bearbetade köttprodukter tyder parternas information på att alla bearbetningsföretag kan använda alla bearbetningsmetoder (torkning, rökning och tillagning) på kött från alla arter. Denna utbytbarhet på leverantörsidan skulle därför stödja slutsatsen att det finns en samlad marknad för bearbetade köttprodukter. Det är emellertid inte nödvändigt att i denna bedömning dra en definitiv slutsats avseende denna marknads omfattning, eftersom det inte skulle påverka bedömningen av fusionen.

d) Tillvaratagande av slakteribiprodukter

45. Denna verksamhet gäller insamling, bearbetning och marknadsföring av oätliga animaliska avfalls- och biprodukter från gårdar och köttindustrin liksom insamling och destruktion av döda djur. Dessa biprodukter omvandlas till köttmjöl, benmjöl, animaliskt fett, hudar från döda djur och blodprodukter.
46. I fråga om slakteriprodukter görs enligt gemenskapslagstiftningen skillnad mellan högrisk- och lågriskmaterial. För att få ta emot högriskmaterial måste en destruktionsanläggning godkännas för detta ändamål. En sådan anläggning har en generell skyldighet att ta emot och behandla specificerat riskmaterial. Alla delar av slaktade djur som inte godkänts av veterinär är högriskmaterial. Naturligt högriskmaterial är t.ex. blodavfall, självdöda djur, svinborst, golvavfall och kasserade slaktkroppar.
47. Lågriskmaterial är material som sorterats ut och godkänts av veterinär. Potentiellt lågriskmaterial är t.ex. inälvor, huvuden, fett, ben, svål och blod. Det är inte nödvändigt att skicka det till en godkänd destruktionsanläggning utan det kan t.ex. skickas till producenter av katt- och hundmat. Om detta potentiella lågriskmaterial inte sorterats ut och inte godkänns av veterinär, skall det dock också betraktas som högriskmaterial.
48. Eftersom högriskmaterial endast kan skickas till en destruktionsanläggning för högriskmaterial, är den relevanta marknaden i detta fall marknaden för högriskmaterial¹¹. Parterna är ense om denna slutsats.

¹¹ Danska konkurrensrådet drog samma slutsats i sitt beslut av den 22 mars 1995 som stadfästes av nämnden för överklaganden den 9 februari 1996.

e) Slutsats

49. Mot bakgrund av ovanstående kan slutsatsen dras att det finns separata marknader för uppköp av levande grisar och nötboskap avsedda för slakt, färskt griskött och färskt nötkött. Dessutom kan färskt griskött respektive färskt nötkött delas upp i försäljning till industriell bearbetning och till konsumenter. På det sistnämnda området skall detalj- och storköksmarknaden betraktas som separata marknader. På detaljmarknaden säljs färskt kött till konsumenten genom livsmedelsbutiker, slakteributiker och gårdsförsäljning. Det kan lämnas därhän huruvida livsmedelsbutiker och slakteributiker utgör avgränsade marknader, eftersom slakteributikernas begränsade andel av detaljmarknaden gör att bedömningen i ett sådant fall inte skulle bli mycket annorlunda. Slutligen är den relevanta produktmarknaden för slakteriavfall marknaden för högriskmaterial. För övriga produkter kan marknadsdefinitionen lämnas öppen.

B. De relevanta geografiska marknaderna

a) Uppköp av levande slaktsvin

50. Parterna anser att den geografiska marknaden för slakt av grisar är "norra delen av gemenskapen", dvs. Danmark, Tyskland, Beneluxländerna och södra Sverige¹². Denna avgränsning av den geografiska marknaden grundar sig på möjligheten att transportera djur till slakt. I detta sammanhang har parterna hävdade i) att transportkostnaderna är begränsade eftersom de vid ett avstånd på 1 000 km endast skulle utgöra omkring 5–6 % av produktens pris, ii) att, även om gemenskapslagstiftningen föreskriver att djur skall rastas, ha foder och vatten om de transporteras längre än åtta timmar, gör speciellt utrustade lastbilar att transporter på 24 timmar är möjliga, inklusive in- och urlastning, och transportsträckor på 1 500-1 600 km och iii) att det är in- och urlastningen av grisarna och inte själva transporten som är den främsta orsaken till uppkomsten av stress.
51. Parterna har dessutom hänvisat till att exporten av levande slaktsvin från Danmark till Tyskland har stigit från 188 000 grisar 1996 till omkring 307 000 år 1998. Dessutom har man hävdade att de ekonomiska skälen till transporten av levande grisar från Danmark till Tyskland är de tyska slakteriernas betydande överkapacitet (omkring 30 %) och att tyska slakterier och andra slakterier inom gemenskapen betalar mer än danska slakterier, även om prisfluktuationer i en medlemsstat följs av samma utveckling i andra medlemsstater. Slutligen menar man att fler än 5 miljoner slaktsvin transporteras mellan medlemsstaterna, varav 2,8 miljoner slaktsvin exporterades från Nederländerna till andra länder 1996 och av dessa nästan 2 miljoner till Tyskland (den större delen av exporten går förmodligen till slakterier omkring 50–80 km från den nederländska gränsen) men också omkring 360 000 till Italien.

¹² Parterna har anfört att veterinärbestämmelser, särskilt om salmonella, försvårar export till Sverige. Dessa bestämmelser kommer emellertid att bli lättare att efterleva, eftersom den danska "salmonellanivån" närmar sig den svenska och andra veterinärmedicinska importbestämmelser är tidsbegränsade. Parterna hävdar dessutom att bron mellan Sverige och Danmark kommer att underlätta transport av grisar till och från Sverige. Företaget Swedish Meats, som står för omkring 70 % av grisallakten i Sverige, uppgav under utfrågningen att man inte avsåg köpa grisar från Danmark.

52. Vad gäller definitionen av den relevanta geografiska marknaden har kommissionens undersökning emellertid givit följande resultat:
53. Det första elementet är upptagningsområdet, dvs. det område som försörjer slakterierna med grisarna. Kommissionens undersökning har visat att danska och utländska grisslakterier köper 90 % av de levande grisarna inom ett avstånd av 120 km från slakteriet.
54. Parterna har i sitt svar hävdade (ss. 37–38) att detta "av två skäl inte är tillräckligt för att dra slutsatsen att det finns en särskild dansk marknad för grisar. Till följd av de låga transportkostnaderna överensstämmer för det första det danska mönstret för upptagning helt med den faktiska utbytbarheten inom den större nordeuropeiska marknaden. För det andra hävdar parterna att detta mönster av lokal upptagning återspeglar historisk anskaffningspraxis och är inte ett tecken på att det saknas ett effektivt konkurrenstryck inom ett större område. Kommissionen menar emellertid att möjligheten till en effektiv utbytbarhet och det därav följande konkurrenstrycket inom ett större område är mycket begränsat för 94 % av den danska svinproduktionen, eftersom jordbrukarna är bundna av andelsförpliktelser (se nedan). Även på grundval av ett upptagningsområde på 120 km, är de danska slakteriernas uppköp av utländska grisar och utländska slakteriers uppköp av danska grisar begränsat, vilket kan utläsas av import- och exportuppgifterna nedan.
55. För det andra är exporten av slaktsvin från Danmark begränsad, och det exporteras nästan uteslutande till Tyskland. Trots förhållandevis stora prisskillnader mellan Danmark och Tyskland åren 1996 och 1997 har denna export därutöver varit ganska begränsad. År 1995 stod exporten för mindre än 1 % av den totala produktionen och prisskillnaden i förhållande till Tyskland var 0,57 %. År 1996 exporterades 188 000 slaktsvin, vilket motsvarar mindre än 1 % av hela den danska produktionen av slaktsvin¹³ och prisskillnaden var 4,3 %. År 1997 var antalet grisar 245 000, vilket motsvarar mindre än 1,3 % av den totala produktionen och prisskillnaden 4,9 %¹⁴. År 1998 uppgick den totala exporten till 307 000 grisar, vilket motsvarar mindre än 1,6 % av den totala produktionen och prisskillnaden till 2,5 % för de första 37 veckorna (sett över hela året var priserna i Danmark 0,24 % högre än i Tyskland).
56. Parterna hävdar att uppgifterna ovan visar en betydande exportökning till Tyskland under perioden 1995 till 1998, och att det totala antalet ökade under 1998, när prisskillnaderna var betydligt mindre än under perioden 1996 till 1997, då de större prisskillnaderna berodde på i stor utsträckning oförutsedda faktorer (BSE och svinpest i Nederländerna).
57. Kommissionen medger att exporten har ökat ytterligare. Den är emellertid extremt begränsad i jämförelse med exempelvis exporten av grisar från Nederländerna till Tyskland. Exempelvis år 1996 var priset i Tyskland endast 1,5 % högre än i Nederländerna (jämfört med 4,3 % prisskillnad visavi Danmark) och Nederländerna exporterade 1 916 201 slaktsvin till Tyskland. Dessa exportflöden står för omkring 15 % av den nederländska produktionen av slaktsvin, jämfört med mindre än 1 % av

¹³ Leveransen av grisar till privata slakterier ingår inte i uppgiften om Danmarks totala produktion av slaktsvin. Procenttalet föregås därför av "mindre än".

¹⁴ Denna skillnad låg till och med på omkring 30 % under några veckor i april–maj 1997 när priserna i Tyskland och Nederländerna nådde sina högsta noteringar på grund av den nederländska svinpesten.

den danska produktionen. Slutsatsen kan därför dras att avsevärt högre priser i Tyskland under tre år inte har påverkat den danska exporten i någon nämnvärd utsträckning.

58. Det kan noteras att praktiskt taget ingen import av slaktsvin till Danmark förekommer (nästan 3 000 år 1997 och endast 210 år 1998 – alla från Sverige). Detta är troligen följderna av bestämmelser som antagits av Danske Slakterier för att undvika "smittsamma svinsjukdomar". Dessa bestämmelser innebär att ett slakteri skall ha möjlighet att hålla utländska och lokala svin avskilda från varandra, samt att priset är omkring 20 % lägre för importerade svin. Parterna hävdar att dessa regler inte hindrar import av slaktsvin utan endast är till för att garantera att den veterinärmedicinska skyddsnivån, som bland annat är kopplad till exempelvis United States Department of Agriculture (USDA) veterinärmedicinska godkännanden, kan upprätthållas i det aktuella slakteriet. USDA:s veterinärmedicinska godkännande skulle kunna ges för import från Sverige, Förenade kungariket och Irland. Kommissionen medger att dessa bestämmelser teoretiskt sett inte förbjuder andelsslakterierna att importera, men att de i praktiken försvårar importen i hög grad. Parterna hävdar dessutom att privata slakterier, varav de flesta inte är godkända av USDA, fritt kan importera slaktdjur utan några rabatter. Någon sådan import har ännu inte ägt rum, eftersom det relativa priset inte har utgjort någon anledning till svinimport. Kommissionen medger att de privata slakterierna som står för 4 % av den danska slakten kan importera. Det kan emellertid ifrågasättas, huruvida slakterier, av vilka de största slaktar färre än 200 000 svin årligen, har en organisationsstruktur som möjliggör sådan import.
59. För det tredje har inga svinuppfödare anslutit sig till något utländskt andelsföretag eller börjat exportera, trots att medlemmarna har haft möjlighet att säga upp sitt medlemskap med omedelbar verkan under en period av två veckor efter det att parterna den 29 september 1998 kommit överens om att gå samman. Parterna har meddelat kommissionen att Steff-Houlberg utnyttjade denna möjlighet genom att godkänna uppfödare från Jylland och Fyn som medlemmar. Dessa medlemmar förväntas producera mer än 600 000 svin.
60. Parterna hävdar att detta förhållande inte är relevant, eftersom de tyska priserna på svin vid denna tidpunkt var lägre än de danska, och uppfödarna kan ha intagit en vänta och se-hållning, särskilt under de nuvarande dåliga marknadsförhållandena. Kommissionen menar att denna hållning kan betraktas som ytterligare ett uttryck för att de danska svinuppfödarna traditionellt föredrar den stabilitet som är knuten till långsiktiga kontrakt (dvs. medlemskap i en andelsförening – se nedan) i stället för de möjligheter och risker som förknippas med en "spot-marknad" (dvs. utan medlemskap). Det kan noteras att de problem som har uppstått när en andelsförening varit mindre framgångsrik än andra alltid har lösts genom en koncentration av varandra närstående (danska) andelsföreningar, snarare än genom att medlemmarna i andelsföreningarna börjat leverera till privata slakterier eller till exportmarknaderna.
61. Kommissionen anser att de ovannämnda faktorerna alla är ett uttryck för vilken stor betydelse svinslakteriernas andelsstruktur har i Danmark och att den relevanta geografiska marknaden därför mestadels är nationell när det gäller uppköp av

levande svin i Danmark¹⁵. De fyra danska andelsföretagen täcker 94 % av den danska svinslakten och denna andel har varit densamma åtminstone under de senaste fem åren. För uppfödare som är medlemmar i en andelsförening gäller följande bestämmelser: a) de har en exklusiv leveransskyldighet visavi sin förening, b) de kan lämna andelsföreningen med ett varsel på 12–24 månader, och c) de får en bonus på 4–8 % av vad de totalt fått i betalning för de levererade svinen, vilken betalas ut en gång om året (se nedan). Utöver dessa strukturella kopplingar är svinpriserna mycket konjunkturbetingade. Uppfödaren måste därför väga fördelar mot nackdelar med att byta ut sin ställning som medlem i en andelsförening i dag mot en ställning som icke-medlem i ett tämligen osäkert ekonomiskt klimat. Medlemmarna i en andelsförening kommer därför att sakna möjlighet att omedelbart reagera på en eventuell prisändring på marknaden. Det faktum att uppfödaren efter begäran om utträde kan dra tillbaka sin begäran upp till tre månader innan den träder i kraft ändrar inte dessa slutsatser, eftersom uppfödaren fortfarande bara kan lämna organisationen en gång om året.

62. Vid den muntliga utfrågningen lade parterna fram uppgifter som visar att priserna på levande svin i Danmark tidigare har förändrats på samma sätt som priserna i övriga nordeuropeiska länder. Parterna visade särskilt ett diagram över den kvartalsvisa prisutvecklingen för levande grisar i Danmark, Tyskland, Frankrike, Nederländerna och Sverige, ett diagram som vecka för vecka visar det tyska priset för levande svin i förhållande till det danska samt en beräkning av korrelationskoefficienterna för de kvartalsvisa genomsnittspriserna för levande svin i Danmark i förhållande till Tyskland (0,97), Nederländerna (0,98) och Sverige (0,93). Parterna anser att denna prisutveckling och dessa korrelationskoefficienter är ett bevis för att svinpriserna i de olika länderna har en markant tendens att röra sig i samma riktning över tiden, vilket tyder på att konkurrenstrycket håller samman prisbildningen.
63. Kommissionen har undersökt dessa uppgifter och kommit fram till att prisutvecklingen och de korrigeringskoefficienter som parterna har lagt fram inte utgör bevis för något konkurrenstryck för parterna på den danska marknaden för handel med levande svin. För det första kan det finnas gemensamma faktorer, såsom utvecklingen av foderpriserna, som i viss omfattning skapar korrelationerna. Ännu viktigare är det att den danska exporten av levande svin endast har varit i storleksordningen 0–2 %, vilket nämns i punkt 55. Den låga exportnivån, också under perioder med prisskillnader mellan Danmark och Tyskland, beror huvudsakligen på uppfödarnas kontraktsskyldigheter att leverera svin till sitt eget andelsslakteri. Därför saknar uppfödarna i praktiken möjlighet att exportera levande svin när det förekommer temporära prisskillnader. Exporten av levande svin inverkar därför inte på de danska priserna på levande svin. Om exempelvis priserna är högre i Tyskland än i Danmark, betyder detta att de danska priserna inte kommer att stiga till följd av en ökad export av levande svin till Tyskland. Detta beror på de restriktioner som åligger uppfödarna och som förhindrar sådan export.
64. Kommissionen ansåg inte att korrelationerna mellan de danska priserna på levande svin och priserna på levande svin i andra länder kan förklaras av konkurrenstrycket, utan att de snarare beror på det sätt på vilket det danska priset beräknas. Det skall i synnerhet noteras att det danska veckopriset utgör ett viktat genomsnitt av de priser

¹⁵ I detta sammanhang skall det noteras att tyska Bundeskartellamt i ett förbudsbeslut (Moksel/Südfleisch av den 21 augusti 1997) har konstaterat att de berörda geografiska marknaderna var vissa regioner i Tyskland.

som slakterierna får för sitt kött på sina olika exportmarknader. Det danska priset på levande svin korreleras därför automatiskt till priset för levande svin på exportmarknaderna. Med andra ord ändras överföringsmekanismen för prisändringar på den danska marknaden för levande svin genom prisändringar på den efterföljande utländska marknaden för färskt kött, vilket får återverkningar på den danska marknaden för levande svin genom den veckovisa prisnoteringen i Danske Slagterier. Denna koppling förklarar priskorrelationerna. Detta betyder emellertid också att parternas priskorrelationer inte kan tas som bevis för att den danska marknaden för levande svin är en del av en större nordeuropeisk marknad för levande svin.

65. På grundval av ovanstående, kan slutsatsen dras att uppköpen av levande slaktsvin som mest är begränsade till Danmark.

b) Köp av levande nötboskap avsedd för slakt

66. Av samma skäl som ovan åberopas i fråga om svinslakt hävdar också parterna att den relevanta geografiska marknaden för köp av levande nötboskap är Nordeuropa. De har framfört åsikten att kostnaderna för boskapstransport är något högre, men att nötboskap är lättare att transportera. Parterna uppskattar också att hela marknaden kommer fortsätta att minska till följd av att gemenskapens mjölkkvoter begränsas och att exporten av tjurkalvar från Danmark till Nederländerna ökar.

67. Kommissionen har undersökt samma faktorer för nötboskap som för svin och slutit sig till att tecknen på en nationell geografisk marknad är mindre tydliga.

68. För det första är upptagningsområdet för nötboskap något större (upp till 200 kilometer), och andra slakterier har pekat på att lönsamma transporter kan göras med avstånd på 300–350 kilometer.

69. För det andra produceras endast hälften av den danska slaktboskapen av medlemmar av tre danska andelsslakterier för nötboskap (parterna och NV-OX¹⁶). Hälften av den danska boskapsproduktionen omfattas därför inte av andelsbestämmelserna (leveransplikt och utträdesvarsel), medan det endast rör sig om 6 % i fråga om svinproduktionen.

70. För det tredje har prisskillnaden mellan Danmark och Tyskland varit mindre för boskap än för svin, och trots detta förekommer där något större handel över gränserna. År 1997 exporterades omkring 9 000 levande nötkreatur från Danmark, dvs. 1,2 % av den samlade danska produktionen av slaktboskap (731 600 år 1997) och importen till Danmark uppgick till omkring 1,5 % åren 1995 och 1996. Med några få undantag har priserna generellt varit högre i Danmark än i Tyskland.

71. Parterna är dessutom båda verksamma i norra Tyskland, där Vestjyske Slagterier driver ett slakteri och Danish Crown får ett betydande antal nötkreatur slaktade på kontrakt.

¹⁶ De tre andelsföretagen slaktar omkring 66 % av den danska boskapen. Man kan således notera att omkring 15 % av den boskap som slaktas av andelsslakterierna, levereras av utomstående. Det skall också noteras att förhandlingar förs mellan parterna och NV-OX om parternas eventuella övertagande av NV-OX.

72. I motsats till svinuppfödarna behöver inte de danska boskapsuppfödarna själva ingå direkta kontrakt med en utländsk kund. De kan sälja sin boskap på (danska) boskapsmarknader, där man uppskattningsvis handlar med 20 % av den danska boskapen. På dessa marknader kan utländska kunder (samt privata slakterier och livsmedelsbutiker) köpa boskap.
73. Det är emellertid inte nödvändigt att i det föreliggande ärendet nå fram till en definitiv slutsats i fråga om avgränsningen av den relevanta geografiska marknaden, eftersom fusionen inte kommer att medföra någon dominerande ställning ens på den snävaste marknaden, dvs. Danmark. Därmed kommer heller inte konkurrensen på den gemensamma marknaden att märkbart förhindras.
- c) Färskt griskött – livsmedelshandeln
74. Med hänsyn till handeln med griskött (24 %) mellan medlemsstaterna och till den gemensamma jordbrukspolitiken har parterna angivit att den geografiska marknaden för färskt griskött åtminstone omfattar gemenskapen och att den mer och mer når ut på världsmarknaden. För några år sedan var det större skillnader mellan de produkter som köptes inom gemenskapen, i Japan, i USA eller i Östeuropa. I dag uppges de flesta av dessa skillnader vara mindre. På alla dessa marknader köps grisköttsprodukterna i olika styckningsdelar, men styckningarna utgör små variationer av samma grundprodukter.
75. Parterna tonar ned frågan om nationella eller geografiska konsumentpreferenser för kött, med hänvisning till att dessa preferenser kan vara knutna till följande:
- a) Konsumentens önskan att stödja det inhemska näringslivet. Parterna medger att det i samband med jordbrukskriser förekommer att nationella krafter mobiliseras för att stödja det inhemska näringslivet, men sådana situationer är vanligtvis kortlivade, eftersom de sociala banden mellan den moderna konsumenten och den lokala jordbrukssektorn är på väg att försvinna.
 - b) Tradition. Professionella inköpare inom livsmedelshandeln ser alltmer till det internationella utbudet. Dessutom ökar parterna sin egen försäljning i Tyskland och hänvisar till den stora importen av nötkött och bearbetade köttprodukter i Danmark.
 - c) Konsumenternas tillit till produktens säkerhet och kvalitet. Denna fråga är på väg att mista sin koppling till de geografiska preferenserna (köttets ursprung), men knyts i allt högre grad till objektiva system för kvalitetssäkring såsom de som används av detaljhandeln i Förenade kungariket.
76. Enligt parterna finns heller inga hinder för att komma in på den danska marknaden. Det hävdas särskilt att grossistpriserna uppvisar en liknande utveckling i alla medlemsstater, att veterinärkontrollen i de enskilda medlemsstaterna grundar sig på gemenskapslagstiftning och inte är diskriminerande och slutligen att griskött kan importeras till den danska marknaden genom att leveransen helt enkelt ställs till snabbköpens distributionscentraler som sedan distribuerar det färska grisköttet till de enskilda butikerna. Danmark bör därför inte betraktas som en särskild relevant geografisk marknad. Det är snarare frågan om en EG-omfattande marknad för griskött.

77. Kommissionens undersökning har inte bekräftat parternas synpunkter. Det danska grisköttet har hittills stått för 99 % av den totala försäljningen av griskött i livsmedelsbutikerna. Detta har inte ändrats, även om den kortfristiga prisutvecklingen, exempelvis under tre till sex månader, har varit mycket annorlunda på de intilliggande geografiska marknaderna. På helt integrerade geografiska marknader kan man vänta sig att prisfluktuationer skulle leda åtminstone till ett visst varuflöde, helt enkelt på grund av kortfristiga prisskillnader. Detta har emellertid inte varit fallet. Parterna har också lagt fram prisuppgifter som grundas på de fakturerade priserna för de viktigaste styckningsdelarna i länder som Danmark, Sverige, Tyskland och Förenade kungariket. Enligt parterna visar dessa uppgifter att priserna har utvecklats parallellt på dessa marknader. Enligt parterna försöker man alltid sälja en speciell produkt under en given vecka på den marknad där priset är högst. Därför ändrar sig priserna parallellt. Kommissionen medger att detta är fallet, men den utesluter inte att ett dominerande företag på den danska marknaden för griskött skulle kunna upprätthålla en liten men betydelsefull prisskillnad mellan den danska marknaden och exportmarknaderna, om det finns import hinder (se nedan). Därför är det svårt att betrakta dessa prisuppgifter som bevis för att marknaden är större än Danmark.
78. Dessutom tycks det helt klart att konsumenternas preferenser varierar mellan länderna. Skillnader finns på alla nivåer: a) den typ av griskött som konsumenterna föredrar (magert/fett) och därmed skillnader i den typ av slaktvikt för svin som föredras (lättare svin i Danmark än i exempelvis Tyskland), b) skillnader i den typiska konsumtionen av särskilda styckningsdelar och c) skillnader i styckningen av samma stycke kött.
79. Det finns andra orsaker som förklarar varför import av griskött till Danmark praktiskt taget inte har funnits tidigare:
80. För det första kan importen inte helt enkelt distribueras via snabbköpens distributionscentraler, vilket parterna hävdar. Enligt kommissionens undersökning har endast den största snabbköpskedjan denna möjlighet och i detta fall endast i fråga om en del av volymen. Praktiskt taget allt färskt griskött, som säljs i danska livsmedelsbutiker, distribueras direkt av slakterierna eller av transportfirmor som anlitas av livsmedelsbutikerna. För att kunna importera färskt griskött skulle därför de danska livsmedelsbutikerna vara tvungna att investera i ytterligare kyl- och distributionsanläggningar .
81. För det andra skall allt griskött (utländskt eller danskt) som säljs i Danmark genomgå veterinärkontroll för en speciell typ av salmonella, nämligen salmonella DT 104. Parterna betonar att denna kontroll inte är diskriminerande. Inget annat land genomför emellertid specifika kontroller av denna salmonellatyp. Dessutom är det bara Danmark och Sverige som har nationella program för att begränsa salmonellanivån i griskött (programmen omfattar gårdar och slakterier). Därför löper importörerna (förutom de svenska) ökad risk – jämfört med de danska uppfödarna – att salmonella DT 104 konstateras i köttet, eftersom de inte rutinemässigt kontrollerar hela sin produktion eller har infört ett generellt program för salmonellareduktion. Kontrollen av salmonella DT 104 utgör således ett annat hinder för import av färskt griskött.
82. Slutligen är de danska konsumenternas förkärlek för danskt griskött mycket stark. Danska livsmedelsbutiker anger köttets ursprungsland på produkten, eftersom det

anses vara värdefull information till konsumenterna. Denna konsumentpreferens, som bland annat bygger på tillit till de stränga danska veterinärbestämmelserna, gör det mycket svårt att få konsumenterna att köpa importerat färskt kött. Enligt en klar majoritet av de danska livsmedelsbutikerna är grisköttets ursprung i högre grad än i fråga om andra köttyper en viktig faktor i den genomsnittlige konsumentens inköpsbeslut. (Se också avsnitt VI.E.c nedan.)

83. Vid de muntliga diskussionerna lade parterna fram uppgifter från Danish Crown som visar att priserna på färskt kött under senare tid har utvecklats på liknande sätt i länder som Danmark, Tyskland, Sverige och Frankrike. Parterna presenterade bl.a. diagram som visar den kvartalsvisa prisutvecklingen för mittbitar, skinka, framändar och filé i Tyskland, Danmark, Sverige och Frankrike. De lade även fram diagram över den månatliga prisutvecklingen för hals, bog och filé i Danmark och Tyskland. Slutligen presenterades att antal korrelationskoefficienter för dessa styckningsdelar avseende relationerna mellan de danska priserna och priserna i Tyskland, Sverige och Frankrike. Dessa koefficienter var i de flesta fall högre än 0,9. Enligt parterna visar dessa uppgifter på att parthandelspriserna på färska köttprodukter i olika länder visar en påtaglig tendens till att följa samma rörelser under tidsperioderna. Detta tyder enligt parterna på att konkurrenstrycket skapar en prisöverensstämmelse över nationsgränserna.
84. Kommissionen instämmer inte i att de uppgifter parterna lagt fram tyder på att den danska marknaden för färskt griskött som säljs i livsmedelshandeln är en del av en större nordeuropeisk marknad, eller en gemenskapsmarknad, för griskött. För det första kommer uppgifterna endast från Danish Crown och är därför inte nödvändigtvis representativa för marknadssituationen i stort. För det andra är det troligt att korrelationerna, åtminstone till en del, återspeglar prisutvecklingen för insatsvaror som är gemensamma för länderna, t.ex. foderpriserna. För det tredje bygger priserna delvis på försäljning såväl till livsmedelsindustrin som för direkt konsumtion (detaljhandel och storkök). Eftersom marknaden för försäljning till livsmedelsindustrin är större än Danmark, förklarar också detta något av korrelationen mellan de danska priserna och priserna i andra länder. För det fjärde, och kanske viktigast, är de danska priserna i viss utsträckning automatiskt korrelerade till exportpriserna på grund av de danska slakteriernas metod för att optimera sina inkomster. Enligt parterna har försäljningsavdelningen på ett danskt slakteri alltid som mål att sälja köttpartierna där man får det bästa priset. Därigenom skapas ett tryck på slakteriet att inte sälja till lägre pris i Danmark än på exportmarknaderna. Därför kan man förvänta sig att priserna i Danmark och på exportmarknaderna rör sig i takt.
85. I vilket fall som helst kan man i det aktuella fallet inte ta de tidigare prisrörelserna till intäkt för att den geografiska marknaden är större än Danmark, då den föreslagna fusionens konkurrens effekter skall bedömas. Det finns, som tidigare påpekats, handelshinder. Importen har därför endast uppgått till 1 %, och det har inte skett någon ytterligare import som reaktion på kortvariga prisskillnader mellan Danmark och andra länder. Man kan dra slutsatsen att det, på grund av att handelshinder förekommer, inte är troligt att ett högre pris på färskt griskött i Danmark än i t.ex. Tyskland skulle leda till en import som på kort sikt skulle närma de danska och tyska priserna till varandra. Det är därför lämpligare att bedöma importens effekt under en potentiell konkurrens. Det bör påpekas att kommissionen inte fann det sannolikt att ett dominerande företag på den danska marknaden skulle

utmanas av import, om det försökte behålla en högre prisnivå på den danska marknaden än på exportmarknaderna (se VI.E.c nedan).

86. Sammanfattningsvis finner kommissionen att färskt griskött transporteras och är föremål för handel internationellt. I princip skulle därför färskt griskött från andra medlemsstater kunna erbjudas de danska konsumenterna via den danska livsmedels-handeln. Kommissionen finner dock också att det finns importhinder som gör att det inte är sannolikt att import på kort sikt kommer att få några konkurrens effekter på den danska marknaden för griskött som säljs i livsmedelshandeln. Detta framgår också klart av det förhållandet att de tidigare internationella prisfluktuationerna inte har lett till någon import till den danska marknaden. Det är därför lämpligast att — i stället för att betrakta marknaden för griskött som en EG-omfattande marknad — se den danska marknaden för färskt griskött som säljs i livsmedelshandeln som en separat relevant geografisk marknad och bedöma de potentiella effekterna av en import under potentiell konkurrens (se nedan).

d) Färskt griskött — gårdsförsäljning och slakteributiker

87. Dessa marknader är inte större än Danmark, eftersom de huvudsakligen får sina leveranser från små lokala slakterier. Parterna är inte verksamma på marknaden för gårdsförsäljning.

e) Färskt griskött — storköksmarknaden

88. Vad gäller storköken, uppskattar de konkurrerande danska slakterierna att minst 85 % av det griskött som säljs på denna marknad är danskt. De större storköks-företagen uppgav att de köpte upp till 20 % importerat kött, medan de mindre sade sig ha en något lägre andel import (uppgifter från 1997 enligt kommissionens marknadsundersökning). Parterna hävdar, med stöd av en uppskattning av deras egna säljare och utifrån vissa kontakter med några av de större storköksgrossisterna, att importen vid slutet av år 1998 svarade för cirka 50 % av den totala försäljningen¹⁷. Enligt grossisterna är köttets ursprung en viktig faktor då storköken köper in griskött. Detta gäller särskilt offentliga institutioner och sjukhus, där den är mycket viktig. Inget av storköken gav dock någon uppgift om köttets ursprung till sina kunder, och de hade inte fått några krav på detta av dem.

89. För denna undersöknings syfte är det inte nödvändigt att nå fram till en definitiv slutsats om den relevanta geografiska marknaden inom denna sektor, eftersom fusionen inte kommer att leda till att en dominerande ställning skapas ens på den mest begränsade geografiska marknaden, dvs. Danmark.

f) Färskt nötkött — detaljhandel

90. Kommissionens undersökning visar att det finns en stark preferens för nötkött av danskt ursprung bland de danska konsumenterna. En klar majoritet av de danska detaljister som svarat, bl.a. de två största livsmedelskedjorna som svarar för ungefär hälften av försäljningen, anser att nötköttets ursprung är en relativt eller mycket viktig faktor för genomsnittskonsumentens val att köpa nötkött. Denna konsument-preferens framgår även av de undersökningar som parterna överlämnat. Till detta kommer att galna ko-krisen nästan inte har påverkat köttkonsumtionen i Danmark.

¹⁷ Kommissionen har inte kunnat bekräfta denna uppgift under sin undersökning.

Detta kan troligen också tillskrivas de danska konsumenternas stora förtroende för det danska veterinära systemet.

91. Kommissionens undersökning har dock visat att ungefär 24 % av konsumtionen av färskt nötkött (detaljhandel + storkök) importeras, och de detaljister som svarat säljer omkring 20 % nötkött av utländskt ursprung. Även om såväl detalj- som partihandlare har uppgett att de, trots denna starka konsumentpreferens för danskt nötkött, måste importera nötkött, eftersom det inte finns tillräckligt mycket danskt nötkött av hög kvalitet¹⁸, säljs det importerade köttet i stormarknaderna till samma pris och i samma slag av förpackningar till konsumenterna. Detta förefaller visa på att det finns alternativ för konsumenterna.

92. Med stöd av ovanstående är det lämpligt att definiera den relevanta geografiska marknaden för färskt nötkött som säljs i detaljhandeln som större än Danmark.

g) Färskt nötkött — gårdsförsäljning och slakteributiker

93. Dessa marknader är inte större än Danmark, eftersom leverantörerna i huvudsak är små, lokala slakterier. Parterna är inte verksamma på marknaden för gårdsförsäljning.

h) Färskt nötkött — storköksmarknaden

94. Köttets ursprung är enligt partihandlarna en viktig faktor vid storkökens inköp av nötkött, särskilt för offentliga institutioner och sjukhus, för vilka den är mycket viktig. Importen är dock större än inom livsmedelshandeln. Dessutom lämnade inget storkök någon information om köttets ursprung till konsumenterna, och de hade inte mottagit några krav i detta avseende från konsumenterna. Det förefaller därför som om den geografiska omfattningen av storköksmarknaden är större än Danmark.

i) Försäljning av färskt kött till livsmedelsindustrin

95. Kommissionens undersökning visade att livsmedelsindustrin kan välja, och också väljer, inköpskällor för kött oberoende av köttets ursprung. Den geografiska marknaden är därför större än den nationella.

j) Industriellt bearbetade köttprodukter

96. Även om ursprunget till köttet i bearbetade produkter har lyfts fram som en avgörande faktor vid valet av sådana industriellt bearbetade produkter, förefaller konsumentpreferensen i stort sett vara av mycket mindre betydelse än för färskt kött. Normalt anges inte heller produkternas ursprung, och också om så sker, som t.ex. vid försäljning av bacon med danskt ursprung i Storbritannien, förefaller det vara möjligt att i stor utsträckning ersätta bacon av danskt ursprung med bacon med ursprung i Nederländerna. I Danmark säljer också livsmedelsaffärerna industri-tillverkade köttprodukter (baserade på griskött) som levereras direkt från utländska producenter och danskproducerade produkter som innehåller kött som inte är av danskt ursprung. Den geografiska marknaden är därför större än den nationella.

k) Tillvaratagande av slaktbiprodukter

¹⁸ Detta uppges vara en följd av att den danska nötkreaturssektorn främst är inriktad på mjölk- och inte köttproduktion, vilket leder till att köttet är mindre mört.

97. Enligt gemenskapslagstiftningen är export av högriskmaterial förbjuden. Lågriskmaterial får dock exporteras, och en viss import av lågriskmaterial till Danmark förekommer.
98. Vad gäller högriskmaterial kan man dra slutsatsen att den geografiska marknaden, inom ramen för denna bedömning, som mest motsvarar Danmark.

l) Slutsats

99. Man kan dra slutsatsen att marknaden för slakt av svin och marknaden för högriskmaterial som mest motsvarar Danmark. Marknaden för färskt gris kött, som säljs på stormarknader, är Danmark, medan marknaden för färskt nötkött som säljs på stormarknader anses vara större än Danmark. För övriga produkter kan frågan om den geografiska marknaden lämnas öppen.

VI. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN OCH MED EES-AVTALETS FUNKTION

A. Övergripande marknadsstruktur

100. År 1960 fanns det 62 andelsslakterier i Danmark. Under åren därefter har antalet andelsslakterier minskat till följd av fusioner, och för närvarande har Danmark fyra andelsslakterier för svin (Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg och TiCan) och 127 mindre privata slakterier. De fyra andelsföreningarna svarar för 94 % av slakten av spädgrisar, suggor och galtar av danskt ursprung (19 153 000 svin under 1997)¹⁹.
101. Danish Crown och Vestjyske Slagterier är med bred marginal de ledande slakterierna i Danmark. Som en jämförelse är deras gemensamma omsättning nästan tio gånger större än Steff-Houlbergs och mer än trettio gånger större än TiCans. Vad gäller marknadsandelarna i fråga om inköp av levande svin, slaktar parterna nästan sex gånger fler svin än Steff-Houlberg och femton gånger fler än TiCan. Beträffande slakterianläggningar har Danish Crown och Vestjyske Slagterier tolv respektive sju anläggningar, alla i västra Danmark. Steff-Houlberg har två anläggningar öster om Stora Bält (Själland och Bornholm) och TiCan en anläggning i nordvästra Danmark. I fråga om distributionen har både Danish Crown och Vestjyske Slagterier, liksom även Steff-Houlberg, egna landsomfattande distributionssystem, medan TiCan inte har något eget sådant system.
102. Danish Crown och Vestjyske Slagterier är vidare vertikalt integrerade i fråga om såväl gris- som nötkött, dvs. de är även verksamma på de efterföljande marknaderna för försäljning av färskt kött, industriell bearbetning av kött och kötthandel. TiCan är jämförelsevis betydligt mindre vertikalt integrerat än parterna. I de privata slakterierna och på NV-OX går den vertikala integrationen inte längre än till styckningen av slaktkropparna.
103. Båda parterna har också ägarkontrollen eller betydande innehav i ett antal försäljningsföretag som, förutom parternas egna produkter, också säljer produkter

¹⁹ Som tidigare angetts, uppgår exporten till 1,6 %. De återstående fyra procenten av slakten (798 000 svin) sker i 127 "privata" slakterier, av vilka endast nio har tillstånd att exportera sitt kött. På dessa nio exportslakterier slaktades under 1997 550 953 svin, medan de övriga 118 privatslakterierna tillsammans svarade för 220 312 slaktsvin.

från andra, konkurrerande danska svin- och nötkreatursslakterier, huvudsakligen till exportmarknader som övriga Europa, Japan och USA.

104. Det bör i detta sammanhang påpekas att det före fusionen huvudsakligen fanns två kanaler för de danska svinandelsföreningarnas betydande exportverksamhet (cirka 85 % av grisköttet exporteras). Försäljningsföretaget FOODANE är helägt av Vestjyske Slagterier och ESS-Food ägs av de andra tre andelsföreningarna Danish Crown (70 %), Steff-Houlberg (17 %) och TiCan (13 %). Förutom av ESS-Food ombesörjs de två små andelsföreningarnas exportförsäljning av DAT-Schaub, Tulip International (ett köttindustriföretag som ägs av Danish Crown) och dessas dotterbolag. Detta innebär att de båda återstående andelsslakterierna kommer att bli beroende av den fusionerade enheten för en betydande del av sin export.
105. Som nämnts ovan, kommer den andelsförening som blir resultatet av fusionen också att få ensam kontroll över ett antal andra företag på besläktade marknader, med vilka de andra (andels)slakterierna för svin har betydande affärsförbindelser: slaktbiprodukter (daka), tarmar (DAT-Schaub) och förpackningsmaterial m.m. (SFK). Steff-Houlberg är medlem i DAT-Schaub och SFK, medan TiCan är medlem i daka, DAT-Schaub och SFK.
106. Danske Slagterier, slutligen, är en förening bestående av de fyra danska andelsslakterierna för svin med det övergripande syftet att tillvarata dessa andelsslakteriers intressen. Styrelsen består av tolv ledamöter, av vilka fyra är styrelseordförandena i de fyra andelsföreningarna och de övriga väljs i proportion till antalet slakter inom varje andelsförening. 1998 hade Danish Crown fem ledamöter (däribland ordföranden), Vestjyske Slagterier fyra (däribland vice ordföranden), Steff-Houlberg två och TiCan en. Parterna kommer därför att få en klar majoritet efter fusionen.
107. I sitt svar framhöll parterna att alla Danske Slagteriers medlemmar har minoritetsrättigheter i föreningens viktigaste beslutsfattande organ, nämligen stämman. Inget beslut får fattas utan medgivande av majoriteten av delegaterna från minst två medlemmar.
108. Man skall först lägga märke till att, utan att detta påverkar den nämnda regeln, stämmans beslut antas med enkel majoritet. Eftersom medlemmarna i Danske Slagterier utser delegater i proportion till antalet slaktade svin under det föregående räkenskapsåret, kan parterna säkra en klar majoritet av röstetalet och har därför alltid möjlighet att förhindra att förslag antas. För det andra är stämmans befogenheter begränsade till val av revisor, godkännande av årsredovisningen, antagande av inlämnade förslag samt ändringar av föreningens stadgar och avveckling av den, vilket dock kräver två tredjedels majoritet. Vidare får stämman på förslag av styrelsen utse två styrelseledamöter. Om inget sådant förslag lämnas, utser medlemmarna styrelsen enligt en fastställd ordning som ger parterna den nyss redovisade majoriteten. Det finns således inte något minoritetsskydd på denna nivå. Parterna har därför alltid förutsättningar att få igenom föreslagna beslut och kan samtidigt säkerställa att stämman inte antar några beslut som strider mot dessa. Mot denna bakgrund finner kommissionen att parterna kommer att kunna utöva ett avgörande inflytande i Danske Slagterier.
109. Danske Slagteriers verksamheter gäller hela leveranskedjan från primärproduktion till marknadsföring. Verksamheterna omfattar bl.a. ett nationellt avelsprogram, som

f.n. granskas av det danska konkurrensverket, veterinär- och hygienprogram, köttindustriforskning inom det danska köttforskningsinstitutet, affärs- och konsumentinformation och säljfrämjande åtgärder för danskt griskött på exportmarknaderna. Danske Slagterier finansieras i huvudsak genom tre källor: en stadgeenlig produktionsavgift på all slaktsvinsproduktion i Danmark, återbäring från den danska skatten på mark och en medlemsavgift.

110. Danske Slagterier har således väsentliga funktioner att utföra och är en mycket betydande integrerad del av den danska svinsektorn. Arten och omfattningen av dess verksamheter skapar dessutom starka band och intressegemenskap mellan de fyra andelsföreningarna. Efter fusionen kommer Danish Crown och Vestjyske Slagterier att kontrollera Danske Slagterier och därigenom också de av de viktigaste konkurrenternas (Steff-Houlberg och TiCan) verksamheter som utförs av Danske Slagterier, bl.a. de säljfrämjande verksamheterna på exportmarknaderna.
111. Det har vidare upprättats ett nationellt prissättningssystem inom Danske Slagterier. Detta fungerar så att en priskommitté varje vecka fastställer kilopriser, som de fyra andelsföreningarna enligt avtalet måste betala till sina medlemmar. Priset beräknas utifrån de faktiska försäljningspriser som andelsföreningarna uppnått. Varje onsdag rapporterar varje bolag vilka priser det erhållit för skinka, mittbitar och framändar. Priserna offentliggörs varje fredag och gäller under den följande veckan. Danske Slagterier fastställer dessutom andra prisparametrar, som t.ex. avdrag för vikt över eller under standardvikten för svin, 67–78,9 kilo, och betalning för köttthalt. Priskommittén består av styrelseordförandena och de verkställande direktörerna i var och en av de fyra andelsföreningarna.
112. Danske Slagterier har anmält avtalet om upprättandet av det nationella prissättningssystemet till kommissionen. Det är för närvarande föremål för ett separat förfarande enligt artikel 85 i fördraget. Under detta har en skriftlig varning utfärdats.
113. Eftersom parterna efter fusionen kommer att vara i stånd till att kontrollera Danske Slagterier, kommer de också att få kontroll över prissättningssystemet.

B. Andelsstrukturen

114. Enligt parterna har uppfödarna kontroll över andelsföreningen och kan därför förhindra varje utnyttjande av dominerande ställning i förhållande till dem själva. Detta skulle innebära att frågan om transaktionens konkurrens effekter då det gäller uppfödarna borde undantas från denna bedömning. För att ta ställning till denna uppfattning måste man se till hur den danska andelsstrukturen fungerar.
115. Danska andelsföreningar omfattas i allmänhet inte av någon specifik lagstiftning om bolagsordning, och alla relevanta bestämmelser om föreningarnas verksamhet återfinns därför i stadgarna för varje enskild förening. Den mest framträdande egenskapen hos en dansk andelsförening är att medlemmarna både är medlemmar i och leverantörer till föreningen. De största medlemmarna levererar betydligt under 1 % av den sammanlagda kvantiteten. Medlemmarna är skyldiga att leverera alla djur som är avsedda för slakt till föreningens slakteri, som har ensamrätten till dem. Slakteriet har i sin tur skyldighet att köpa 100 % av medlemmens produktion.

Andelsslakterierna kan också köpa djur från andra än medlemmar, även om detta förekommer sällan då det gäller svin²⁰.

116. Varje uppfödare kan bli medlem i en andelsförening för en viss djurart. Det räcker med att han ansöker om detta. Det är däremot inte lätt för en medlem att lämna föreningen. Enligt Danish Crowns och Vestjyske Slagteriers stadgar kan medlemmarna lämna föreningen efter ett års uppsägningstid den 1 april varje år utan någon straffavgift. Uppfödaren måste därför göra en anmälan 12 till 24 månader i förväg innan han kan lämna föreningen. Han kan dra tillbaka sin anmälan fram till tre månader innan anmälan träder i kraft (den 1 april). Om han ansluter sig på nytt, är han bunden för ytterligare en hel uppsägningsperiod.
117. Alla medlemmar i en dansk andelsförening får samma grundpris för sina leveranser, dvs. det pris som framgår av den veckoprislista som ges ut av Danske Slagterier (se punkt 111). Utöver grundpriset får medlemmarna en andel av föreningens samlade vinst med utbetalning en gång per år. Denna s.k. restbetalning eller bonus bestäms av föreningen till ett belopp i danska kronor per varje kilo slaktkroppsvikt som lantbrukaren levererat under året i fråga. Restbetalningen för svin har under de senaste åren i alla andelsföreningar uppgått till 4-8 % av det totala pris per kilo som betalats till uppfödaren.
118. Det danska systemet förefaller vid en jämförelse, trots att det finns vissa likheter mellan andelsstrukturen i Danmark och den i andra länder, ställa större krav på uppfödaren. Som exempel kan nämnas att nederländska andelsföreningar inte kräver ensamrätt till leveranserna och inte heller har någon uppsägningstid för utträde. Föreningen är dock skyldig att köpa allt vad medlemmarna vill leverera. Om en medlem levererar hela sin produktion till föreningen, har han rätt till en årlig bonus. Denna utbetalning är dock bara en bråkdel av den bonus som de danska andelsföreningarna betalar (NLG 0,40 eller ± EUR 0,18 per svin jämfört med DKK 0,50 per kg eller ± EUR 5 per svin), och uppfödaren blir därför mycket mindre bunden vid sina leveranser.
119. Efter fusionen kommer företaget att ha sammanlagt cirka 30 000 medlemmar, vilket innebär att de enskilda uppfödarnas inflytande blir begränsat. Medlemmarna kommer att tillhöra någon av de regionala avdelningar som bl.a. utser sammanlagt 509 medlemmar till delegatkommittén. Varje uppfödare kommer att få en röst. Delegatkommittén är det beslutsfattande organet inom föreningen som utser styrelsemedlemmarna och bl.a. beslutar om hur vinsten skall disponeras. Varje ledamot i kommittén har en röst. Beslut fattas med enkel majoritet, utom vid beslut om stadgeändringar eller fusioner, där två tredjedelars majoritet krävs. En medlem kan därför inte utöva sin rösträtt direkt utan endast genom ett antal valda representanter. Det förefaller därför som om den enskilda uppfödaren inte har något verkligt direkt inflytande över föreningens affärer och ännu mindre någon kontroll över dem.
120. Vidare har inte föreningen någon äganderätt i förhållande till den enskilda uppfödaren och den åtar sig inte heller något ansvar för hans verksamhet. De enskilda uppfödarna och föreningen är därför skilda enheter, rättsligt och

²⁰ Av de fyra andelsföreningarna har bara Danish Crown tagit emot svin från andra än medlemmar under tiden 1995–1997. Det rörde sig dock om minimala kvantiteter (mellan 22 836 och 31 935 av sammanlagt 9,5 miljoner).

ekonomiskt, och försäljning och inköp av svin och nötkreatur sker därför inte internt inom en koncern. Det är därför nödvändigt att i denna bedömning också beakta det fusionerade företags inköpsposition i förhållande till de danska svinuppfödarna, däribland föreningsmedlemmarna, när transaktionens konkurrens effekter skall bedömas.

C. Inköp av levande slaktsvin

a) Marknadsandelar

121. Det nya företaget kommer att köpa 76 % av produktionen av danska levande (slakt)svin (suggor och galtar). Därvid blir de kombinerade marknadsandelarna betydande, eftersom Danish Crown f.n. har en andel på 47 %, medan Vestjyske Slakteriers andel är 29 %. Deras närmaste konkurrenter, de båda övriga andelsslakterierna har 13 % (Steff-Houlberg) resp. 5 % (TiCan) av marknaden. Under senare år har dessa marknadsandelar varit mycket stabila²¹. De återstående 127 privata slakterierna köper och slaktar 4 % av de danska slaktsvinen medan 1,6 % exporteras.

b) Faktisk konkurrens

122. De privata danska slakterierna är inte något realistiskt alternativ till det nya företaget. De 118 små slakterierna slaktar i genomsnitt ett antal svin som är lägre än vad en typisk dansk uppfödare producerar. Också de nio slakterier som har exporttillstånd är för små för att vara ett rimligt alternativ till det nya företaget, eftersom det största av dem endast svarar för 0,8 % av den totala slakten. Steff-Houlberg och TiCan kommer inte att räcka till som framtida alternativ till parterna för att undvika att en dominerande inköpsposition skapas. De båda företagen utnyttjar sin kapacitet fullt ut. TiCan har haft en väntelista i flera år, och på grund av att slakteriet är beläget mitt i en stad har man begränsade möjligheter att expandera ytterligare. Steff-Houlbergs tillskott av nya medlemmar efter parternas fusionsavtal har uttömt det företags möjligheter att öka sin kapacitet ytterligare med en relativt blygsam nivå på investeringarna.

123. Parterna hävdar att kapaciteten kan ökas till begränsade kostnader (och har överlämnat kostnadsberäkningar) och att kapaciteten kommer att öka när det finns tillgång till slaktmaterial. Kommissionen bestrider inte att kapaciteten har ökat i Danmark i takt med ökningen av svinproduktionen. Man måste dock göra en distinktion mellan en kapacitetsökning till följd av andelsslakteriernas skyldighet att expandera för att kunna ta emot en ökad produktion från sina *befintliga* medlemmar och en kapacitetsökning för att kunna ta hand om leveranser från nya medlemmar. Det senare slaget av ökning kommer endast att inträffa om slakteriet kan vara förvisst om att få ökade leveranser på kort och medellång sikt. Eftersom de potentiella nya medlemmarna normalt skulle vara bundna av en uppsägningsperiod, om de sedan tidigare är medlemmar i en annan förening, är det långt ifrån säkert att slakteriet skulle ta emot deras leveranser efter en kapacitetsökning. En sådan investering skulle vara förenad med betydande risker, eftersom den skulle medföra betydande icke återvinningsbara kostnader ("sunk costs"). Det kan i detta

²¹ Enligt uppgifter som lämnats av parterna har förändringarna som mest uppgått till 4 % av ett enskilt företags marknadsandel (inklusive de fusionerande företags marknadsandelar) under en tioårsperiod.

sammanhang påpekas att svinproduktionen på Själland, Steff-Houlbergs "hemmabas", har minskat i förhållande till övriga Danmark. Denna minskning har, som tidigare redovisats, "kompenserats" av de cirka 600 000 svin som producerats av medlemmar som utnyttjat sina möjligheter att lämna Danish Crown och Vestjyske Slakterier under en tvåveckorsperiod efter tillkännagivandet av fusionen och i stället anslutit sig till Steff-Houlberg. Dessa ytterligare leveranser har uttömt Steff-Houlbergs möjligheter att öka sin kapacitet till en relativt blygsam investeringskostnad. Det är därför inte sannolikt att Steff-Houlberg kommer att öka sin kapacitet ytterligare i nämnvärd omfattning för att kunna ta emot leveranser från nya medlemmar.

124. Sammanfattningsvis kommer de konkurrenter som för närvarande är verksamma på marknaden inte att kunna förhindra att en dominerande ställning skapas.

c) Potentiell konkurrens

125. En av effekterna av kravet på ensamrätt till leveranser som andelsföreningarna ställer på de uppfödare som är medlemmar (och som står för 94 % av den danska svinproduktionen) är att andra danska slakterier, och också utländska, kan utestängas från möjligheter till leveranser eller att de nuvarande leveranserna av levande danska svin ökas, eftersom uppfödaren endast får leverera till sin förening. Det är först om han återkallar sitt medlemskap som han får exportera eller leverera till något av de privata slakterierna eller någon av de andra andelsföreningarna i Danmark (förutsatt att dessa har ledig kapacitet). Dessutom tar uppsägningen av medlemskapet 12 — 24 månader.

126. Det skulle dessutom medföra vissa kostnader, om en uppfödare skulle byta slakteri. En uppfödare som levererar till en andelsförening utan att vara medlem går miste om den årliga vinstdelningen (4–8 % av den totala betalningen till medlemmarna). I praktiken kommer därför uppfödaren att ställas inför valet att antingen stanna kvar som medlem i sin förening eller exportera allting till Tyskland (det kooperativa Swedish Meats, som svarar för 70 % av slakten i Sverige, köper inte importerade svin). Det är därför inte förvånande att exporten av levande slaktsvin från Danmark är så begränsad, trots att det förekommit relativt långa perioder med bestående högre priser i Tyskland, där slakterierna för närvarande inte utnyttjar sin kapacitet fullt ut. Följaktligen har en stor majoritet av de danska uppfödarna inget verkligt alternativ till att stå kvar som medlemmar i sina respektive föreningar.

127. Parterna har framhållit att de danska svinuppfödarna inom andelsföreningarna är mycket väl underrättade om de tyska priserna på levande svin, att exportinfrastruktur (transportföretag som också verkar som förmedlare) finns på plats och att det är möjligt att förhandla fram leveransavtal för längre tid. Parternas underliggande tanke är därför att export till Tyskland skulle kunna betraktas som en realistisk form av potentiell konkurrens. Den tyska marknaden är dock i mycket stor utsträckning en "spot-marknad". Det innebär att de tyska slakterierna måste utnyttja sina (vecko)priser för att konkurrera om leveranserna med andra närliggande slakterier, och att uppfödarna beslutar om till vem de skall leverera utifrån dessa priser. Detta är en ordning som helt skiljer sig från det danska systemet. Det skulle därför vara ett stort beslut för en dansk uppfödare att övergå till det tyska systemet. På grund av de osäkerheter och risker som är förenade med ett sådant beslut är det inte sannolikt att den tyska marknaden kommer att bli något realistiskt alternativ. Också om uppfödare som tillhör en andelsförening skulle vilja "testa" den tyska

marknaden skulle de möta betydande hinder för ett sådant försök på grund av kravet på ensamrätt till leveranserna och den långa uppsägningsperioden.

d) Slutsats

128. Av ovan redovisade skäl finner kommissionen att fusionen skulle leda till att det skapades en dominerande ställning på den danska marknaden för inköp av levande svin, avsedda för slakt. De farhågor kommissionen har funnit anledning till på grund av en sådan dominerande ställning gäller inte att parterna skulle få möjlighet att göra monopolistiska vinster på sina leverantörers bekostnad, eftersom dessa vinster skulle återgå proportionellt till uppfödarna/medlemmarna i form av en "restbetalning" eller "bonus". Kommissionens farhågor gäller bl.a. a) parternas kontroll över innovationen inom den danska svinbranschen, b) uppfödarnas minskade valmöjligheter och c) parternas möjlighet att tränga ut de privata slakterierna från marknaden. En strategi som grundas på c) skulle göra det möjligt för parterna att lägga beslag på de privata slakteriernas marknadsandelar både på den danska marknaden för färskt griskött som säljs i livsmedelshandeln och på marknaden för inköp av levande grisar.
129. Under senare år har det funnits en tendens till större *innovation* i produktutvecklingen i fråga om uppfödningen av svinen, djurfodret osv. Detta skall ses mot bakgrund av att konsumenterna kräver ett större urval av produkter (t.ex. organiska produkter) än tidigare. Parterna har uppgett att de ligger i främsta ledet i produktutvecklingen i Danmark, då det gäller såväl exportprodukter som produkter för hemmamarknaden, och att det inte finns något skäl att anta att de skulle avvika från denna strategi.
130. Parterna kommer dock att få kontrollen över innovationen inom den danska svinbranschen. Svinandelsföreningar som önskar införa särskilda program för produktion av speciella grisar (organiska, frigående osv.) måste få godkännande från Danske Slagteriers styrelse för sina bestämmelser om de priser som skall betalas för sådana svin. Parternas kontroll över styrelsen ger dem därför möjlighet att få kontrollen över innovationen inom den danska svinbranschen. Med tanke på de danska konsumenternas preferenser för kött av danskt ursprung (se nedan) skulle detta kunna leda till en mindre grad av innovation som är inriktad på den danska marknadens behov. I detta avseende kan det påpekas att vissa danska detaljister under senare tid har inlett direkta kontakter med uppfödare (utanför andelsföreningarna) för utveckling av nya produkter som motsvarar handelns specifikationer.
131. Vidare kommer fusionen att i betydande grad *minska uppfödarnas valmöjligheter*. Före fusionen hade en uppfödare åtminstone möjlighet att välja mellan att leverera till Danish Crown eller till Vestjyske, båda baserade på Jylland. Om någon av andelsföreningarna skulle bli mindre lönsam, eller om en (betydande) minoritet av medlemmarna av något annat skäl vore missnöjd med dess affärsstrategi, skulle dessa medlemmar ha möjlighet att säga upp sitt medlemskap och ansluta sig till en annan förening. Efter fusionen skulle det i praktiken inte finnas något alternativ för en betydande minoritet av medlemmarna i det nya företaget. Som tidigare påpekats, drivs de båda återstående andelsföreningarna, Steff-Houlberg och TiCan, för full kapacitet och har väntelistor, och de privata slakterierna är inte något verkligt alternativ. Efter fusionen skulle de befintliga medlemmarna alltså effektivt stängas inne i det nya företaget.

132. De 127 privatslakterierna, som tillsammans slaktar 4 % av den danska svinproduktionen, har mindre än 40 % av den nationella marknaden för färskt griskött för konsumtion (livsmedelshandel + storkök). De nio slakterierna med exporttillstånd, som svarar för tre fjärdedelar av privatslakteriernas produktion, är beroende av ett mycket begränsat antal uppfödare för sina leveranser. Genom att lägga beslag på en del av dessa begränsade produktvolymen skulle den nya enheten kunna både väsentligt öka sin andel av den nationella marknaden för färskt griskött och öka sin marknadsandel på inköpsnivån. Det skall påpekas att a) leveranser från sådana uppfödare är det enda sättet på kort sikt för en förening att dra till sig nya leveranser av danska svin, eftersom alla övriga uppfödare är knutna till andelsföreningar, och att b) kapacitetsutnyttjandet är mycket viktigt för lönsamheten, vilket gör privatslakterierna ännu sårbarare, om någon av deras få betydelsefulla leverantörer försvinner. Genom att erbjuda sådana icke-medlemmar avtal om produktion av speciella grisar skulle det nya företaget dessutom kunna betala högre priser till dessa uppfödare utan att behöva höja sina inköpspriser generellt och samtidigt svara på en specifik och ökande efterfrågan på sådana produkter på marknaden utan att försvaga bolagets andelsstruktur. Det förefaller därför vara en rationell strategi för det nya företaget att utnyttja sin ekonomiska styrka på marknaden för inköp av levande slaktsvin genom att erbjuda högre priser till de uppfödare som för närvarande levererar till de ekonomiskt svaga privatslakterierna och beröva dessa grunden för deras affärsverksamhet och därigenom tränga ut dem från branschen.
133. I sitt svar hävdar parterna att det skulle strida mot andelsföreningarnas stadgar att erbjuda högre priser till uppfödare som för närvarande levererar till de privata svin-slakterierna, och att inte någon av parternas medlemmar i praktiken skulle godkänna att icke-medlemmar erbjuds sådana avtal. Mer specifikt hävdar parterna att föreningarna, enligt Danske Slagteriers stadgar, är skyldiga att följa dess betalningsbestämmelser, inklusive den prislista som publiceras varje vecka. Enligt dessa bestämmelser, som antas av Danske Slagteriers styrelse skall alla medlemmar betalas med veckopriset och icke-medlemmar får inte ges högre betalning än detta.
134. Kommissionen finner dock inte att betalningsbestämmelserna nödvändigtvis och effektivt utesluter att priserna till uppfödarna differentieras. Först och främst har, som redan nämnts ovan, betalningsbestämmelserna, inklusive den varje vecka publicerade prislistan, anmälts till kommissionen enligt artikel 85 i EG-fördraget, och en skriftlig varning har utfärdats. Det kan därför ifrågasättas om dessa bestämmelser ger giltig grund för det argument som parterna för fram. Vidare gäller de stadgar parterna omfattas av endast betalningsbestämmelserna. Dessa betalningsbestämmelser antas av Danske Slagteriers styrelse och kan ändras av styrelsen, utan att detta kräver någon ändring av Danske Slagteriers stadgar. Det skall påminnas om att parterna utser en klar majoritet av styrelseledamöterna. Parterna kan därför vid varje tidpunkt ändra betalningsbestämmelserna. Enligt de nu gällande betalningsbestämmelserna får ett slakteri, efter godkännande av Danske Slagterier (styrelsen) ingå specialavtal om produktion av vissa slag av svin och betala uppfödaren ett tillägg till veckopriset som kompensation för de ytterligare kostnaderna med att producera sådana svin. Parterna hävdar att sådana avtal inte får erbjudas icke-medlemmar, eftersom dessa annars skulle betalas med mer än veckopriset, vilket skulle innebära att tillägget inte bara täcker de faktiska kostnaderna utan också innehåller ett element av prisincitament. Även om man godtar en sådan förklaring, kan de nuvarande betalningsbestämmelserna komma att ändras, så att sådana avtal får erbjudas andra än medlemmar, om parterna skulle finna att det låg i deras

kommersiella intresse att göra så. Det är slutligen inte självklart att det inte skulle ligga i medlemmarnas intresse att godkänna att en premie på kort sikt betalas till icke medlemmar, om föreningen därigenom skulle kunna öka sin marknadsandel i Danmark till alla medlemmars fördel.

D. Inköp av levande nötkreatur för slakt

a) Marknadsandelar

135. Även om den relevanta marknaden begränsas till Danmark, skulle fusionen, som tidigare visats, inte skapa en dominerande ställning som skulle leda till att den effektiva konkurrensen begränsades i betydande omfattning inom en väsentlig del av den gemensamma marknaden.

136. Som ett resultat av fusionen kommer parterna att köpa 58 % av de levande danska nötkreatur som är avsedda för slakt. Sammanslagningen av marknadsandelar är betydande, eftersom Vestjyske Slagterier för närvarande svarar för 36 % av marknaden, medan Danish Crowns marknadsandel är 22 %. Eftersom 45 % av slaktboskapen som levereras till Danish Crown kommer från icke-medlemmar uppgår parternas "garanterade" leveranser från föreningsmedlemmar till 48 % av de levande danska nötkreaturen avsedda för slakt. De närmaste konkurrenterna slaktar 9 resp. 8 % av den danska slaktboskapen. Den konkurrent som står för 8 % är NV-OX, som parterna för fusionsförhandlingar med. Om denna fusion genomförs, kommer parterna att öka sin marknadsandel med ytterligare 4–5 %, vilket motsvarar de direkta leveranserna till slakteriet från medlemmar och icke medlemmar²². De sex övriga slakterier som har exporttillstånd har en marknadsandel på mellan 1 och 3 %. De återstående tio procenten av slakten sker på icke-exporterande slakterier och i form av gårdsslakt. Steff-Houlberg och TiCan är inte verksamma med slakt av nötkreatur.

b) Ingen betydande begränsning av den effektiva konkurrensen, ens på den danska marknaden

137. Det skall medges att de övriga nötkreatursslakterierna alla har marknadsandelar under 10 %, och att alla dessa, med undantag av NV-OX, är privatslakterier²³ som har konkurrensnackdelen att deras leveranser är mindre säkrade än parternas, eftersom dessa tryggt kan förlita sig på de garanterade leveranserna från medlemmarna.

138. Nötkreatursproduktionen i Danmark minskar dock och förväntas fortsätta att minska. Å andra sidan är konsumtionen stabil. De privata danska slakterierna har tillgång till hälften av den danska nötkreatursproduktionen som sker hos uppfödare som inte är medlemmar i någon andelsförening, jämfört med endast 6 % av grisköttsproduktionen. Från uppfödarnas perspektiv kan man dra slutsatsen att de som levererar till en andelsförening utan att vara medlemmar och de enskilda nötkreatursuppfödare som tillhör en andelsförening (eller en betydande minoritet²⁴ av dem) har ett fungerande alternativ i att sälja sin produktion på boskaps-

²² Parterna har uppgett att de inte har något intresse av återstoden av leveranserna, som köps in på boskapsmarknader.

²³ Konkurrenten med 9 % är dock ett offentligägt slakteri.

²⁴ En majoritet av uppfödarna har möjlighet att ändra andelsföreningens politik.

marknader, där för närvarande 20 % av nötboskapen redan säljs (och normalt köps av privatslakterier, livsmedelshandeln och exportörer)²⁵ eller direkt till det privata slakteriet.

139. En av de större danska detaljisterna är också verksam på denna marknad. Företaget köper själv in dansk nötboskap på boskapsmarknaderna och har avtal om slakten med privatslakterier. Det medverkar också direkt i avtalsproduktion av kalvar.
140. Det går därför att dra slutsatsen att fusionen, även om den relevanta geografiska marknaden är Danmark, inte skulle skapa en dominerande ställning som skulle leda till en betydande begränsning av den effektiva konkurrensen.

E. Den danska detaljhandelsmarknaden för färskt griskött

a) Marknadsandelar

141. Enligt parternas uppskattning omfattar den totala marknaden för färskt griskött (detaljhandel + storkök) minst 111 000 ton. Kommissionen har sökt kontrollera denna uppgift och fastställa vilka huvudsakliga osäkerhetsfaktorer som påverkar uppskattningen. Kommissionens marknadsundersökning bekräftar att uppgiften 111 000 ton är en realistisk uppskattning av den totala konsumtionen av färskt griskött i Danmark.
142. Parterna har uttryckt tvivel om tillförlitligheten i delar av beräkningen av försäljningen av färskt griskött till konsumenter (se tabellen i bilagan), särskilt i fråga om uppskattningen av importen, då det gäller detaljhandeln, endast svarar för 1 %. De ifrågasatte särskilt korrektheten i kommissionens uppdelning av den beräknade totala importen på 42 000 ton griskött till Danmark under 1997. De uttryckte även tvivel på om kommissionens beräkning hade tagit hänsyn till viss information som lämnats till parterna av flera livsmedelskedjor.
143. Kommissionens marknadsundersökning byggde på frågeformulär som sändes till alla danska slakterier, alla köttgrossister (även importörer och s.k. styckare) som parterna kände till samt till alla större och vissa mindre livsmedelskedjor. Ett begränsat antal formulär sändes till företag inom livsmedelsindustrin och till danska köttexportörer. Med stöd av detta har kommissionen kunnat uppskatta a) den totala försäljningen av griskött av danskt ursprung på de olika detaljhandels- och storköksmarknaderna, b) detaljhandelns totala inköp (danskt och importerat kött) och c) försäljning via storkök och slakteributiker. Andelsslakterierna, en grossist knuten till slakteributikernas förening (Mesterslagteren) och privatslakterierna (utifrån en extrapolering av svaren från dessa) rapporterade en försäljning på 20 500 ton färskt griskött till slakteributiker. Dessa 20 500 ton har dock halverats i bilagan på grund av dubbelbokföring av Mesterslagterens försäljning och med hänsyn till det faktum att en betydande del av det kött som säljs till slakteributikerna bearbetas ytterligare där. Avdrag från totalsumman 110 000 ton har också gjorts för kött från "avtals-slakt", som privatslakterier utför för djurägarens räkning där köttet antingen

²⁵ Under kommissionens undersökning framkom farhågor om att parterna skulle köpa upp all dansk boskap av hög kvalitet och därigenom spärra tillgången till slaktmaterial. Kommissionen anser dock att detta inte är realistiskt på grund av det förhållandet att utländskt nötkött är ett alternativ på den danska marknaden för färskt nötkött (se nedan). Importen av färskt nötkött skulle därför hålla tillbaka parterna i deras prispolitik i förhållande till danska nötkreatursuppfödare.

konsumeras av denne ägare eller säljs på "gårdsförsäljning", samt för andels-slakteriernas försäljning till sina anställda.

144. Med stöd av svaren från parterna, övriga andelsslakterier, privatslakterier (extrapolering) samt parti- och detaljhandeln kan man dra slutsatsen att minst cirka 76 300 ton färskt griskött säljs i detaljistledet. Enligt svaren från de danska livsmedelshandlarna svarar försäljningen av utländskt griskött för mindre än 1 % (volym och värde). Utifrån antagandet att den totala marknaden uppgår till 111 000 ton²⁶ och att storköken svarar för 15 % och slakteributikerna för cirka 10 % av försäljningen i detaljistledet skulle den totala försäljningen inom livsmedelshandeln uppgå till 84 350 ton. Kommissionen anser att det är rimligt att anta att inköpen från de livsmedelshandlare och de grossister som inte besvarade kommissionens frågeformulär står för de 8 050 ton som "saknas"²⁷.
145. Eftersom kommissionens marknadsundersökning inte var inriktad på importen till livsmedelsindustrin och till köttexportörer (som också återexporterar kött de har importerat) kan kommissionen inte fördela den totala beräknade importen av färskt griskött till Danmark på de olika handelskedjorna. Importen till de detaljister som besvarat formuläret — små, medelstora och stora livsmedelskedjor — motsvarar dock 1 % av deras totala försäljning av färskt griskött²⁸.
146. Med den ovan redovisade metoden kan man uppskatta den danska detaljhandelns försäljning av griskött till cirka 84 350 ton. Parterna kommer att få en marknadsandel på cirka 40 % (direkt och via grossister). Kombinationen av marknadsandelar är betydande: Danish Crown [20–25 %]* och Vestjyske Slagterier [15–20 %]*.

b) Faktisk konkurrens

147. Till följd av fusionen kommer detaljisterna bara att få tillgång till en ytterligare större alternativ leverantör, nämligen den andra andelsföreningen Steff-Houlberg, som under 1997 svarade för mindre än 30 % av deras inköp. Det skall vidare påpekas att det tredje större andelsslakteriet, TiCan, inte är något verkligt alternativ som leverantör till livsmedelshandeln ([mindre än 5 %]* i marknadsandel). TiCan har bara ett litet produktsortiment jämfört med de övriga andelsföreningarna, vilket begränsar företagets konkurrensmöjligheter på den danska marknaden till den lokala marknaden i Nordvästjylland, och dess leveranser till "detaljgrossister" är också begränsade. De 127 privatslakterierna svarar tillsammans för mindre än 30 %. Även om vissa av de större av dessa slakterier i viss utsträckning kan fungera som tredje, fjärde eller femte leverantör till lokala butiker inom en viss livsmedelskedja, har inget av dem den volym eller de stycknings-, förpacknings- och distributionsresurser som krävs för att de skall kunna konkurrera med parterna på lika villkor.

²⁶ Denna uppskattning kan anses rimlig om man ser till de danska slakteriernas totala försäljning via olika kanaler och till uppgifterna om importnivån inom detaljhandel och storkök.

²⁷ Kommissionen har inte tagit kontakt med de enskilda livsmedelsaffärer som tillhör "centrala inköpsorganisationer" som inte kunnat ange vilka kvantiteter som såldes via deras affärer. Detta segment har dock inte utelämnats från sammanställningen, eftersom - med undantag av dessa 8 050 ton - försäljningen från danska slakterier och från de grossister som besvarat formuläret ingår i de 76 300 ton som rapporterats.

²⁸ Beträffande de specifika tvivel som parterna uttryckt kan kommissionen bekräfta att Edekas och Aldis försäljning ingår i den rapporterade försäljningen på 76 300 ton. Kommissionens undersökning har också bekräftat att försäljningen till FDB är större än deras inköparens uppskattning beträffande försäljningen inom hela organisationen, inräknat de oberoende kooperativa butikerna.

Den faktiska konkurrensen kommer därför endast att komma från Steff-Houlberg. Fusionen kommer därför att resultera i ett duopol bestående av parterna och Steff-Houlberg, som tillsammans kommer att få cirka 70 % av marknaden.

148. Kommissionen finner det osannolikt att Steff-Houlberg kommer att kunna ytterligare öka sin marknadsandel till följd av fusionen, eftersom, enligt vad kommissionen känner till, inget större livsmedelshandelsföretag tidigare har haft endast Danish Crown och Vestjyske Slagterier som huvudleverantör. Följaktligen kommer Steff-Houlberg inte att kunna dra till sig nya kunder som önskar fortsätta med inköp från flera källor efter fusionen. Vidare har Steff-Houlberg redan, om man ser till företagets position i stort på slakterinivå, en mycket stark position på hemmamarknaden (13 % av alla slaktade svin). Det ligger dessutom på Själland, nära det mest tätbefolkade området i Danmark (Köpenhamn), där det har en mycket stark position.
149. Kommissionen har undersökt vilket det framtida konkurrensförhållandet bör bli mellan parterna och Steff-Houlberg. Som närmare redogörs för nedan, är det troligare att fusionen kommer att leda till en dominerande ställning för ett duopol, som tillsammans har cirka 70 % av marknaden, än att ett duopol med två konkurrerande företag kommer att skapas.

c) Potentiell konkurrens

150. Den danska slakteribranschen har under de senaste 40 åren genomgått en konsolideringsprocess som lett till en allt högre grad av koncentration. Några nya aktörer inom branschen har inte tillkommit, utom i liten skala (en slaktare som ansöker om slakterilicens). Efter fusionen kommer parterna dessutom att effektivt kunna kontrollera tillgången till det nödvändiga slaktmaterialet på grund av andelsföreningarnas struktur (se föregående avsnitt om marknaden för inköp av levande svin). Det är därför osannolikt att nya aktörer kommer att uppträda i framtiden.
151. Importen är den viktigaste källan till potentiell konkurrens. Kommissionen har därför undersökt möjligheten för slakterier i länder som Tyskland, Nederländerna och Sverige att börja exportera griskött till Danmark för försäljning i detaljistledet. Kommissionen fann att det finns ett antal hinder för en sådan import.
152. Anpassning av utbudet av svin och av styckningen till danska specifikationer. På produktionssidan skulle icke-danska slakterier behöva anpassa sitt utbud av svin till den typ av griskött som efterfrågas på den danska marknaden för att kunna exportera dit. De skulle också behöva utbilda sin personal i styckning enligt danska specifikationer. Styckning enligt danska specifikationer skulle dessutom kräva att de icke-danska slakterierna på nytt optimerade sin produktion, eftersom styckning enligt dansk modell får vissa effekter på styckningen av produkter för andra ändamål och marknader²⁹.

²⁹ Enkelt uttryckt är styckning av kött inte bara en fråga om att stycka enligt en viss specifikation utan också om hur de återstående delarna skall utnyttjas. Om man styckar enligt dansk modell kan därför sammansättningen av "biprodukterna" komma att ändras, vilket därför kommer att kräva en viss omDispositionering av försäljningsutbudet och eventuellt också särskild planering för styckningsavdelningarna och i fråga om typer av slaktsvin.

153. Parterna hävdade att “det inte finns några betydande skillnader mellan danska svin och svin som uppföds i andra nordeuropeiska länder. Det är inte relevant att ta hänsyn till någon eventuell skillnad i slaktvikt mellan de olika länderna, eftersom det är mycket enkelt för uppfödarna att anpassa vikten genom en ändring av gödningstiden med några veckor” (s. 36 i parternas svar). Vidare hävdar parterna att “utländska slakterier lätt kan styra om sin försäljning till det danska marknadssegmentet till följd av en liten men bestående ökning av de danska priserna på färskt griskött” Enligt parterna överensstämmer detta också med de svar som utländska slakterier, t.ex. Dumeco, lämnade till kommissionen under dess marknadsundersökning. “Att stycka enligt de danska specifikationerna (och att uppföda speciella svin för den brittiska baconmarknaden) är inget problem, förutsatt att man kan uppnå tillräcklig volym” (s. 100 i parternas svar).
154. Kommissionen medger att det skulle vara möjligt för svinproducenterna att anpassa sin uppfödning av svinen till de specifika kraven på enskilda marknader. Kommissionen instämmer också i att exportorienterade företag som Dumeco skulle kunna anpassa sin produktion till de danska specifikationerna. Om detta skall bli ekonomiskt lönsamt måste dock nödvändiga volymer uppnås.
155. Distribution. I Danmark distribueras det griskött som säljs i livsmedelshandeln med få undantag direkt från slakterierna till de enskilda butikerna med hjälp av parternas distributionssystem. Av de danska livsmedelskedjorna är det bara FDB som för närvarande skulle ha logistisk möjlighet, vad gäller kylkapacitet och bilar, för att distribuera griskött från sina distributionscentraler³⁰. Enligt parterna har FDB för närvarande egen distribution av cirka 40 % av det griskött som säljs i FDB:s affärer via egna distributionscentraler, medan återstoden distribueras direkt från slakterierna till de enskilda affärerna. Detta innebär att den överväldigande delen av det griskött som säljs i livsmedelshandeln i Danmark distribueras direkt från de danska slakterierna till de enskilda affärerna med slakteriernas distributionssystem. Livsmedelshandeln är därför i stor utsträckning beroende av slakterierna för distributionen av färskt griskött.
156. Då det gäller distributionen är den mest näraliggande möjligheten för att ett icke-danskt slakteri skall kunna distribuera sitt kött i Danmark att köttet levereras till de större danska livsmedelskedjornas distributionscentraler. Som förklarats ovan har dock den danska livsmedelshandeln i huvudsak ett system med direkt distribution från slakterierna till de enskilda affärerna. Denna möjlighet finns därför inte i verkligheten. För att importen skall få någon effekt på marknaden måste man vidta åtgärder för distributionen. Detta skulle kunna ske genom upprättandet av ett distributionssystem eller genom att livsmedelshandeln skapade ytterligare distributionsresurser.
157. Parterna har hävdat att det skulle vara lätt för ett icke-danskt slakteri att antingen upprätta ett distributionssystem för den danska marknaden genom att ingå avtal direkt med oberoende transportföretag eller genom att låta distributionen ske via Hjemmemarkedsselskabet Danmark eller “grossister med terminalresurser som också kunde utgöra ett framkomligt alternativ för vissa leverantörer” (s. 57 i svaret). Hjemmemarkedsselskabet Danmark ägs dock av den största mejeriandels-

³⁰ Enligt parterna skulle också Danish Supermarket ha denna möjlighet för en tredjedel av sin volym. Detta kunde inte bekräftas vid kommissionens undersökning.

föreningen, MD Foods, och systemet är huvudsakligen inriktat på mejeriprodukter. Vad gäller grossisterna är distributionsresurserna mer splittrade och begränsade.

158. Kontroll av salmonella DT 104. Den ytterligare veterinära kontrollen av salmonella (DT 104) på importerat griskött gör det mindre attraktivt för icke-danska slakterier att exportera till Danmark. Ännu viktigare är att de större potentiella exportörerna som Tyskland och Nederländerna för närvarande har kommit mindre långt, då det gäller åtgärder som syftar till en generell minskning³¹ av alla slag av salmonella, och man har inte någon specifik veterinär kontroll av salmonella D 104. Det ökar givetvis kostnaderna för export till Danmark jämfört med export till andra länder. Det medför dessutom en ökad ekonomisk risk i förhållande till den som de danska slakterierna måste räkna med, eftersom planeringen för en generell minskning av salmonella har kommit långt i Danmark och specifika DT 104-tester utförs rutinmässigt. Importörerna står därför generellt sett inför en större risk för att de inte kommer att klara kontrollen, vilket får till följd att en hel leverans av griskött, som delvis redan kan ha distribuerats till butikerna, måste dras tillbaka.
159. De svenska producenterna är helt förvissade om att de har kontroll över salmonella i sin produktion. Den största svenska producenten, Swedish Meats, uppgav dock under hearingen att dess potentiella export till Danmark bara skulle bli en nischprodukt, eftersom dess produktionskostnader är högre än de danska producenternas.
160. Konsumenternas preferens för danskt kött. Tredje parter har uppgett att de danska konsumenternas preferens för danskt kött är mycket stark, och att detta är ett betydande hinder för försäljning av importerat griskött. Enligt parterna är denna preferens inte så stark. Parterna har särskilt lagt fram två undersökningar som visar att det finns en grupp konsumenter som inte fäster någon vikt vid ursprungslandet vid sina inköpsbeslut.
- Syftet med den första undersökningen, “Den Danske Gris — forbrugerholdninger til svineproduktion og svinekød” av GfK, var att analysera konsumenternas attityder till danskt griskött och särskilt de faktorer som konsumenterna fäste störst vikt vid när de köpte ekologiskt producerat griskött. Undersökningen bygger på uppgifter från en panel av 1 022 hushåll. Den visar att det finns en grupp konsumenter, som omfattar cirka 23 % av alla danska hushåll, som är mer priskänsliga och som inte är nöjda med det danska grisköttet. Dessa hushåll är inte några storkonsumenter av griskött.
 - Den andra undersökningen, “Consumer choice criteria, when buying meat” av AIM Nielsen, bygger på intervjuer med 929 personer. Syftet med undersökningen var att analysera vilka kriterier konsumenterna fäster störst vikt vid när de köper kött. Undersökningen genomfördes för att användas under detta förfarande och utfördes alltså inte under den normala verksamheten för att förbereda affärsmässiga beslut³². Enligt denna undersökning finns det dock en grupp konsumenter (20–25 %) för vilka grisköttets ursprungsland är av ringa eller ingen betydelse.

³¹ Det finns inga landsomfattande program i Tyskland och Nederländerna för en minskning av salmonella. I Tyskland pågår testprojekt i vissa regioner, och i Nederländerna förekommer frivilliga program på vissa slakterier.

³² Se även punkt 41 i Kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning, EGT C 372, 9.12.1997, s. 5.

161. I sitt meddelande om invändningar uppgav kommissionen att man av dessa undersökningar kan dra slutsatsen att det är möjligt att det finns en grupp danska konsumenter som inte fäster någon större vikt vid ursprungslandet när de beslutar sig för att köpa griskött.
162. I sitt svar hävdar parterna (s. 63) att dessa undersökningar stöder uppfattningen "att de nationella preferenserna inte är särskilt starka hos en betydande del av konsumenterna". Även om man antar att mellan 20 och 25 % av konsumenterna fäster ringa eller ingen vikt vid grisköttets ursprungsland, kan man dock inte, som påpekades i meddelandet om invändningar, på denna grund hävda att det följaktligen skulle vara kommersiellt lönsamt att importera griskött till den danska marknaden. Den relevanta frågan är i detta avseende om konsumentpreferenserna inom den danska befolkningen som helhet är så svaga att det är kommersiellt lönsamt för en potentiell konkurrent att ta sig in på den danska marknaden genom export av icke-danskt griskött. Denna fråga besvaras inte i någon av undersökningarna.
163. De undersökningar parterna lagt fram kan därför inte tas som bevis för att det skulle vara lätt att sälja importerat griskött på den danska marknaden på ett kommersiellt lönsamt sätt. Tvärtom visar de faktiska marknadserfarenheterna inom den danska livsmedelshandeln att det är ytterst svårt att sälja importerat färskt griskött till danska konsumenter. Vid de mycket få tillfällen det har provats har det nästan alltid endast varit möjligt att sälja importerat griskött, om priserna varit kraftigt nedsatta. Därför är det inte realistiskt att bemöta en liten men påtaglig prisökning med import. Vidare är konsumentpreferenserna, enligt den danska livsmedelshandeln, så starka att man inte ens skulle överväga att annonsera om importerat griskött. Det är naturligtvis i detta sammanhang uppenbart att ett beslut om att börja importera griskött inte bara kan bygga på det förhållandet att vissa konsumenter kanske inte anser att ursprungslandet är en viktig faktor när de beslutar om sina inköp. För en livsmedelshandlare är det endast kommersiellt försvarbart att besluta att inleda import — som kommer att kräva ytterligare distributionslogistik, hyllutrymme och annonsering — om det antas att man kan nå en tillräcklig försäljningsvolym. Så väntas inte bli fallet, ens om det inträffar en bestående liten, men påtaglig prisökning på danskt griskött i förhållande till icke-danskt.
164. Parterna anser att kommissionen har lagt alltför stor vikt vid inlagorna från livsmedelshandeln och inte uppfyller sin skyldighet till objektivitet i fråga om bevisbördan. Kommissionen har dock noga undersökt vilken vikt som bör läggas vid uppgifterna från livsmedelshandeln. Kommissionen kan därvid inte inse varför de inte skulle tro företrädarna för livsmedelshandeln, när de säger att tidigare försök att importera griskött har visat att det är mycket svårt att sälja sådant kött utan kraftiga rabatter. Vidare finner kommissionen det motsägelsefullt då parterna hävdar att "det ligger i livsmedelshandelns eget intresse att den nuvarande obalansen i förhandlingarna med leverantörerna består" (s. 59 i parternas svar). Det skulle inte finnas någon anledning för livsmedelshandeln att finna det vara i dess eget intresse att bevara den nuvarande leveransstrukturen, om det redan fanns lätt tillgängliga alternativ till parterna.
165. Parterna hävdar att det förekommer stor import av fläskfilé till den danska marknaden. Detta förklaras uppenbarligen av det förhållandet att de danska exportörerna föredrar att sälja sin fläskfilé utomlands. Såvitt kommissionen känner

till säljer ingen av de större livsmedelskedjorna importerad fläskfilé i någon mer betydande omfattning.

166. Parterna är vidare av uppfattningen att varken Dansk Supermarked eller FDB hittills har gjort något fullskaleförsök att marknadsföra importerat griskött (s. 59 i parternas svar). De har dessutom hävdats att det faktum att Danmark importerar nötkött och fågel samt lamm- och griskött till storkök (s. 62 i parternas svar) är bevis för att även griskött på sikt kan komma att importeras. Kommissionen medger att det är tekniskt möjligt för importörer att ändra uppfödningen av svinen och stycknings-specifikationerna samt säkerställa att kraven på salmonella DT 104-tester uppfylls, upprätta en fungerande distribution och eventuellt på sikt också påverka konsumenternas preferenser i tillräcklig utsträckning för att en import av griskött skall bli kommersiellt lönsam. Därför är det också kommissionens uppfattning att en beslutsam insats från importörernas eller livsmedelshandelns sida på sikt kan leda till en ökad import av griskött. Kommissionen anser att exemplet nötkött visar att detta kan vara genomförbart. Det är i det sammanhanget viktigt att lägga märke till att importen av nötkött inleddes först som svar på en brist på danskt nötkött på den danska marknaden. Dessutom är det så att även om t.ex. livsmedelshandeln skulle besluta om insatser för import av griskött, skulle dessa kräva tid och betydande kostnader, som måste betalas av livsmedelshandeln och i slutändan av de danska konsumenterna. Dessa kostnader är en direkt följd av denna fusions negativa effekter på konkurrensen på den danska marknaden.
167. Slutsats: Ingen av de ovannämnda faktorerna är i sig något oöverstigligt hinder för tillträdet till den danska marknaden för färskt griskött som säljs i livsmedelshandeln. Tagna tillsammans skapar dock dessa hinder en situation som gör det osannolikt att någon import skulle inledas som svar på en litet, men påtagligt, högre prisnivå i Danmark i förhållande till de angränsande geografiska marknaderna.
168. Man bör särskilt beakta att en potentiell importör skulle behöva göra betydande investeringar för att ta sig in på den danska marknaden. En del av dessa investeringar skulle kräva icke återvinningsbara kostnader. För det första skulle en potentiell importör behöva skapa fysiska resurser för en försäljning på den danska marknaden. Han skulle därvid vara tvungen att upprätta styckningslinjer som är anpassade till danska specifikationer. Distributionsresurser för den danska marknaden måste ordnas (antingen av de danska livsmedelshandlarna eller av importörerna) och på sikt måste importören anpassa sina produktionssystem för att minska riskerna vid salmonella DT 104-testningen.
169. För det andra skulle det krävas viss marknadsföring för att få ett tillräckligt stort antal danska konsumenter att köpa importerat griskött. Denna marknadsföring måste göras antingen av livsmedelshandeln eller av den icke-danske leverantören eller av båda i förening. En stor del av marknadsföringen skulle kräva icke återvinningsbara kostnader. Marknadsföringsaktiviteterna måste genomföras i vetskap om att en stor majoritet av de danska konsumenterna har en preferens för danskt griskött och om att de befintliga danska leverantörerna skulle ha intresse av att slå tillbaka mot ett sådant försök att ta sig in på marknaden, t.ex. genom riktade säljfrämjande aktiviteter på den danska marknaden³³.

³³ Dessa aktiviteter skulle kunna ske med statligt stöd (den föreskrivna produktionsavgiften på alla slaktsvin som produceras i Danmark, vilken förvaltas av Danske Slagterier).

170. Kommissionen finner det följaktligen osannolikt att icke-danskt kött skulle komma in på den danska marknaden som reaktion på en liten, men påtaglig prisskillnad mellan Danmark och angränsande länder. I stället finner kommissionen det sannolikt att livsmedelshandeln helt enkelt skulle låta konsumenterna betala prisökningen med tanke på den bristande priselasticiteten på efterfrågesidan.

d) Motverkande marknadsinflytande

171. Parterna har hävdade att livsmedelshandeln har ett motverkande marknadsinflytande. Kommissionen medger att efterfrågesidan är relativt koncentrerad på den danska marknaden för färskt griskött, med två stora livsmedelskedjor, Dansk Supermarked och FDB, som tillsammans står för omkring 50 % av försäljningen av färskt griskött. Parterna hävdar i synnerhet att det faktum att livsmedelshandeln beviljas särskilda villkor utanför det normala avtalsförhållandet, såsom rabatter på listpriserna, är bevis för att FDB och Dansk Supermarked har ett motverkande marknadsinflytande.

172. Kommissionen är medveten om att de två stora livsmedelskedjorna kan köpa på förmånligare villkor än mindre kedjor och butiker. Det faktum att de stora kedjorna kan köpa på förmånligare villkor än de små kedjorna innebär dock inte nödvändigtvis att de stora kedjorna har ett tillräckligt motverkande marknadsinflytande för att få en dominerande ställning att upphöra. I det aktuella ärendet bör det särskilt noteras att parterna kommer att vara mycket mindre beroende av livsmedelshandeln än vice versa, eftersom parterna har alternativa avsättningsmöjligheter för sitt griskött på exportmarknaderna, medan livsmedelshandeln inte kommer att ha något alternativ till danskt griskött inför hotet om en liten men påtaglig höjning av priset på danskt griskött. Parterna påstår att de är beroende av livsmedelskedjorna som viktiga avsättningskanaler. Mindre än 5 % av parternas totala försäljning går emellertid till de danska livsmedelshandeln, och parterna flyttar regelbundet över tyngdpunkten från ett geografiskt område till ett annat beroende på var de kan få det bästa priset (t.ex. filé till Japan). Det står därför klart att parterna har alternativa avsättningsmöjligheter på exportmarknaderna, medan livsmedelshandeln måste köpa in danskt griskött. Dessutom kommer det faktum att parterna blir ensam leverantör av både nö- och griskött att stärka deras ställning i förhållande till livsmedelsbutikerna och göra dessa mer beroende av parterna. Därför är det inte troligt att ens de största livsmedelsbutikerna skulle ha något motverkande marknadsinflytande. Det är mer sannolikt att eventuella prishöjningar vältras över på kunderna. De konjunkturbetingade fluktuationerna av priset på griskött skulle göra det enkelt att genomföra sådana prishöjningar.

173. Sammanfattningsvis medger kommissionen att de stora livsmedelskedjorna har ett större marknadsinflytande än de små. Kommissionen finner dock inte att köparsidan skulle ha ett tillräckligt marknadsinflytande för att få den dominerande ställningen att upphöra. Framför allt anser kommissionen att den danska livsmedelshandeln är beroende av leveranser av färskt danskt griskött, som är en produkt som en dansk livsmedelsbutik måste ha på lager, medan slakterierna har möjligheten att exportera. Därför är slakterierna inte på långt när lika beroende av de danska livsmedelskedjorna som dessa livsmedelskedjor är av slakterierna.

e) Duopolistisk dominans

174. Det finns en brist på potentiell konkurrens och motverkande marknadsinflytande. Därför kommer den faktiska konkurrensen på marknaden mellan de befintliga aktörerna att vara den enda källan till konkurrens. I detta hänseende kommer konkurrensförhållandet mellan de två parterna i duopolet, dvs. Steff-Houlberg och parterna i detta ärende, att vara avgörande eftersom övriga leverantörer är för små för att kunna vara någonting annat än efterföljare till duopolet.
175. Kommissionen anser att konkurrensförhållandet mellan parterna och Steff-Houlberg inte kommer att kännetecknas av hård konkurrens, utan snarare av ett parallellt konkurrensbegränsande beteende, som kommer att leda till en duopolistisk dominerande ställning. Dominansen orsakas inte av någon uttalad maskopi mellan duopolisterna, utan är helt enkelt en följd av deras anpassning till marknadsvillkoren, som inte utgör något incitament för Steff-Houlberg och parterna att konkurrera med varandra. Framför allt ligger det inte i Steff-Houlbergs intresse att konkurrera med parterna i en utsträckning som skulle få deras duopolistiska dominans att upphöra av följande skäl:
176. Grisköttsindustrin har en strukturell särprägel som föga uppmuntrar till konkurrens. Framför allt konstateras följande:
- Marknaden för griskött är mogen. Marknadstillväxten kommer därför inte i sig att tillföra marknaden någon dynamik som i sin tur skulle kunna ge ett incitament att konkurrera.
 - Den teknik som används i slakterierna är mogen. Utvecklingen av ny teknik ger därför inte upphov till konkurrensfördelar som skulle kunna tillföra konkurrensen på marknaden någon dynamik. Detta innebär naturligtvis inte att kommissionen tror att det inte införs ny teknik inom slakteriindustrin. Ny teknik införs fortlöpande, vilket är det normala inom alla industrisektorer. Förändringen sker dock gradvis och relativt långsamt jämfört exempelvis med högteknologibranscher såsom dataindustrin. I alla händelser kommer många tekniska förbättringar att delas av parterna och Steff-Houlberg, eftersom en stor del av uppfinningarna inom den danska köttindustrin görs av eller kanaliseras via Danske Slagterier, som kommer att kontrolleras av den sammanslagna enheten.
 - Det finns mindre utrymme för priskonkurrens mellan andelsföreningarna på grund av kvotsystemet för grisar. Systemet innebär att samtliga andelsföreningar köper levande grisar till samma pris av uppfödarna. Anskaffningen av råvaror kan därför inte utgöra en källa till konkurrens mellan slakterierna.
 - Marknaden för färskt griskött är öppen. Det skulle således inte vara möjligt att införa en hemlig rabattpolicy på den danska marknaden i någon större omfattning, eftersom detta omedelbart skulle upptäckas av den sammanslagna enheten vid de veckomöten för prisnoteringar som grundar sig på en uppskattning av intäktsflödet från försäljningen av de viktigaste styckningsdelarna. Inom den sammanslagna enheten är man också medveten om att Steff-Houlberg är mer inriktat på hemmamarknaden. Dessutom är Steff-Houlberg inte verksamt (självständigt eller via en organisation som

kontrolleras av parterna) på någon marknad där inte också parterna är verksamma.

177. Dessutom är Steff-Houlbergs konkurrensposition i förhållande till parterna inte tillräckligt stark för att ge Steff-Houlberg ett incitament att konkurrera med parterna på den danska marknaden:

- Den sammanslagna enheten skulle kunna vidta motåtgärder på exportmarknaderna, om Steff-Houlberg skulle konkurrera med den på den danska marknaden.
- Det finns strukturella band mellan Steff-Houlberg och parterna på exportmarknaderna. I framtiden kommer framför allt Steff-Houlberg att kanalisera stora mängder kött via de företag som kontrolleras av parterna. Dessutom har parterna uppmanat Steff-Houlberg att ansluta sig till koncentrationen. Parterna hävdar att både TiCan och Steff-Houlberg nyligen har bildat ett antal nya exportföretag. Enligt parterna tyder denna utveckling klart på att den sammanslagna enhetens konkurrenter är självständiga. Kommissionen har noterat denna utveckling, men dock funnit att Steff-Houlberg och TiCan kommer att fortsätta vara beroende av parterna för en betydande del av sin export via företaget ESS-Food.
- Steff-Houlberg har inga fördelar vad kostnadsstrukturen beträffar. Det kan framför allt konstateras att Steff-Houlberg köper in sina råvaror till samma pris som parterna, använder samma produktionsteknik och i stor utsträckning säljer sin produktion via samma kanaler som parterna. Dessutom har Steff-Houlberg små möjligheter att uppnå fördelar i framtiden. Enligt Gira-rapporten har Steff-Houlberg redan uppnått optimala stordriftsfördelar i fråga om driftskostnaderna.
- En konkurrensnackdel för Steff-Houlberg jämfört med den sammanslagna enheten är att företaget inte kan leverera nötkött. Den sammanslagna enheten skulle därför kunna erbjuda livsmedelsbutikernas kunder betydligt större omsättningsrelaterade rabatter och använda nötköttet för att främja försäljningen av griskött.
- Den sammanslagna enheten kommer att vara oändligt mycket starkare i ekonomiskt hänseende än Steff-Houlberg. Den kommer exempelvis att ta emot nästan sex gånger så många grisar som Steff-Houlberg och ha en omsättning som är nästan tio gånger större.

178. På grundval av Steff-Houlbergs marknadsstruktur och övergripande marknadsposition i förhållande till parterna är det osannolikt att Steff-Houlberg skulle ha något intresse av att konkurrera med dem. Den sammanslagna enheten kommer dock inte att kunna agera utan hänsyn till Steff-Houlbergs förehavanden, särskilt med tanke på det sistnämnda företagets totala kapacitet och starka marknadsposition på Själland. Därför är det mer sannolikt att transaktionen leder till ett parallellt konkurrensbegränsande beteende mellan Steff-Houlberg och parterna.

179. Parterna bestrider kommissionens resonemang. Parterna har framför allt hävdad följande (s. 127 och 128 i parternas svar):

- a) Konkurrensen blir hårdare när marknaden är mogen, eftersom det enda sättet att öka försäljningen är att erövra marknadsandelar av konkurrenterna. Kommissionen har dock inte sagt att mogna marknader inte kan präglas av konkurrens. Inom ramen för bedömningen av oligopolet är poängen huruvida marknadstillväxten kommer att utgöra ett incitament att konkurrera. Parterna har inte bestridit att marknaden för griskött är mogen. Den viktigaste punkten som skall bedömas är därför om marknaden kommer att vara präglad av konkurrens av andra orsaker än marknadens tillväxt. Såsom anförs ovan har kommissionen funnit det osannolikt att den danska marknaden för färskt griskött kommer att präglas av konkurrens efter koncentrationen.
- b) Marknaden är öppen på grund av att detaljisterna underrättar leverantörerna om dessa är dyrare. Öppenheten bidrar till ökad konkurrens. Kommissionen noterar att parterna erkänner att marknaden är öppen. Kommissionen har emellertid inte bestridit att det förekommer konkurrens på marknaden för närvarande, utan anser det sannolikt att transaktionen kommer att leda till ett parallellt konkurrensbegränsande beteende och duopolistisk dominans av de orsaker som anges ovan.
- c) Parterna anser att kommissionen bör bevisa att det förekommer strukturella band mellan de företag som påstås vara duopolistiska och tillsammans ha en dominerande ställning på marknaden, om den tänker tillämpa koncentrationsförordningen (s. 128 i parternas svar). Kommissionen anser att gemensam dominans kan föreligga med eller utan strukturella band och att båda typerna av situationer omfattas av koncentrationsförordningen. I alla händelser anser kommissionen att det finns starka strukturella band mellan parterna och Steff-Houlberg i det aktuella ärendet framför allt via Danske Slagterier och ESS-Food. Det stämmer att parterna har påpekat att Steff-Houlberg har vidtagit viktiga åtgärder för att finna alternativa exportkanaler. Steff-Houlberg kommer dock fortsättningsvis att vara beroende av ESS Food för en betydande del av sin omsättning.
- d) Slutligen har parterna lämnat en tabell som visar att en höjning av priset på griskött med en dansk krona per kilo skulle gynna Steff-Houlberg och TiCan mer än parterna på grund av att en proportionellt sett större del av Steff-Houlbergs och TiCans omsättning härrör från den danska marknaden. Tabellen visar framför allt att en höjning med en krona på grundval av siffrorna för 1996/97 (s. 90 i svaret) skulle ha höjt det kilopris som betalas till uppfödarna med 0,04 danska kronor för parterna, med 0,09 danska kronor för Steff-Houlberg och med 0,07 danska kronor för TiCan. Parterna hävdar att de därför skulle ha ett incitament att konkurrera med Steff-Houlberg. Kommissionen anser dock inte att det är trovärdigt att parterna inte skulle försöka maximera sin vinst på den danska marknaden på samma sätt som på alla andra marknader. Enligt parterna uppmanas försäljningsavdelningarna att maximera priset på alla styckningsdelar genom att sälja dem på den marknad där de kan få det bästa priset³⁴.

180. Parterna har inte bestridit de övriga inslagen i kommissionens resonemang.

³⁴ Det som siffrorna åskådliggör är att Steff-Houlberg inte har något incitament att konkurrera på ett verkningsfullt sätt på den danska marknaden, eftersom Steff-Houlberg skulle förlora proportionellt sett mer än parterna genom en sådan priskonkurrens.

f) Slutsats

181. Av ovanstående skäl anser kommissionen att transaktionen skulle leda till en duopolistisk dominerande ställning på den danska marknaden för färskt griskött som säljs i livsmedelsbutiker.

F. Färskt griskött - Storkök

182. På den danska marknaden för färskt griskött för storkök uppskattas parterna inneha cirka 10 % av marknaden, där merparten av marknadsandelen (över 50 %) utgörs av en mängd grossister som köper sitt kött av privata slakterier. På denna marknad kommer koncentrationen således inte att leda till uppkomsten av en dominerande ställning som påtagligt skulle hämma en effektiv konkurrens.

G. Färskt griskött - Slakteributiker

183. På denna marknad kommer parterna att bli marknadsledare med 20—25 % av marknaden. Över 50 % av leveranserna kommer dock att komma från privata slakterier. Många av de 118 privata slakterier som saknar exportlicens drivs av slakteributiker eller av grupper av lokala slakteributiker. Dessutom har det största nationella danska slakterihandelsförbundet en grossist som levererar cirka 15 % av köttet till denna marknad. Detta förbund köper en betydande del av det kött som kommer från de privata slakterierna.
184. På grundval av det ovanstående kan slutsatsen dras att koncentrationen inte kommer att leda till uppkomsten av en dominerande ställning som påtagligt skulle hämma en effektiv konkurrens.

H. Marknaderna för färskt nötkött som säljs via livsmedelshandel, slakteributiker och storkök

185. På grundval av marknadsundersökningen har det inte varit möjligt att på ett tillförlitligt sätt uppskatta marknadsandelarna i fråga om försäljningen av nötkött i Danmark via livsmedelshandel, slakteributiker och storkök. Dessutom finns det inga uppgifter tillgängliga för andra medlemsstater om uppdelningen av marknaderna för dessa produkter och för färskt nötkött som säljs till livsmedelsindustrin. Parternas totala försäljning utanför Danmark är dock mycket mer begränsad. På grund av parternas begränsade marknadsandelar utanför Danmark kan det därför konstateras att koncentrationen inte kommer att leda till uppkomsten av en dominerande ställning som påtagligt skulle hämma en effektiv konkurrens.

I. Leverans av färskt kött till livsmedelsindustrin och till industritillverkade köttprodukter

186. Eftersom båda marknaderna är större än Danmark och parterna har begränsade marknadsandelar utanför Danmark, kommer koncentrationen inte att leda till att en dominerande ställning skapas på dessa marknader.

J. Tillvaratagande av slaktbiprodukter (högriskmaterial) i Danmark

187. Till följd av koncentrationen kommer parterna att kontrollera den dominerande danska konverteringsanläggningen, daka, ett företag som tar tillvara 79 % av de biprodukter som är i form av högriskmaterial från de danska slakterierna. Kambas är den enda konkurrenten som också tar tillvara högriskmaterial från andra företag³⁵. Det är ett dotterbolag till Steff-Houlberg (marknadsandel 17 %).

188. Parterna gör gällande att Kambas kan öka sin kapacitet och att slaktbiprodukter kan transporteras från Danmark väster om Stora Bält till Kambas till låga kostnader. Kambas får för närvarande inga slaktbiprodukter som ligger i områdena väster om Stora Bält och utnyttjar hela sin kapacitet. Därför är det tveksamt, med beaktande av insamlingsverksamhetens dåliga lönsamhet, huruvida kapaciteten kommer att ökas för att ta emot leveranser från Danmark väster om Stora Bält.

189. I samband med kommissionens undersökning har ett antal privata slakterier påpekat att parterna skulle kunna kontrollera daka till skada för dem. Parterna skulle kunna försämra servicen exempelvis genom att upphöra med insamlingen av avfallet på själva slakteriområdet eller genom att samla in det mer sällan. Parterna skulle också kunna påverka dakas intäktsflöde i förhållande till leverantörerna (betala mindre för avfallet eller begära en avgift för att ta emot det, kopplat till en strategi som går ut på att dakas vinst inte delas ut till medlemmarna).

190. Före koncentrationen kontrollerade inget företag daka. Som en följd av koncentrationen kan övertagandet av kontrollen över daka ge parterna en möjlighet och ett incitament att utöva dakas marknadsinflytande. Parterna skulle framför allt kunna höja kostnaderna för sina konkurrenter eller försvåra tillvaratagandet och göra de mindre slakterierna mindre konkurrenskraftiga som köpare av levande djur av uppfödarna. Detta skulle sätta press på de mindre slakterierna och därmed minska alternativen till parterna på marknaderna för inköp av levande grisar. Därför leder transaktionen till att en dominerande ställning skapas på marknaden för slaktbiprodukter. Med tiden skulle detta också leda till att parternas dominerande ställning förstärks på marknaden för inköp av levande grisar och färskt griskött som säljs via livsmedelshandeln.

VII. ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING

191. Den föreslagna transaktionen påverkar ett antal olika marknader. I det föregående marknadsledet påverkas den danska marknaden för inköp av levande grisar. I det efterföljande marknadsledet påverkas den danska marknaden för färskt griskött samt marknaden för slaktbiprodukter.

³⁵ Det finns en annan konverteringsanläggning i Danmark med en marknadsandel på 4 %. Detta företag tar dock uteslutande om hand färska avfallsprodukter av fjäderfä. I fråga om mer än 90 % av leveranserna till daka utgör detta företag således inget alternativ.

192. Marknaden för levande grisar. Vad beträffar de föregående marknadsleden för inköp av levande grisar bör det noteras att parterna kommer att uppnå en marknadsandel på 76 % i egenskap av köpare. Det är fastställt att parterna kommer att kunna agera som dominerande köpare på denna marknad. Det konstateras emellertid också att parterna ägs av sina medlemmar, och att den största delen av slakteriernas årsvinst tidigare har delats ut till medlemmarna i proportion till hur mycket varje enskild medlem har levererat. På grund av andelsstrukturen kan slakterierna därför inte i traditionell mening utnyttja sina medlemmar-leverantörer i egenskap av dominerande köpare. Koncentrationen kan dock få andra negativa effekter. Framför allt kan följande konstateras:

- Transaktionen kommer att minska utbudet på slakterier för uppfödarna. I praktiken kommer uppfödarna att tvingas godta parternas affärsidé och anpassa sin djurproduktion till den. En betydande minoritet kommer inte att ha några verkliga alternativ om de ogillar parternas företagsfilosofi.
- Genom Danske Slakterier kommer parterna att kontrollera innovationerna inom den danska grisbranschen.
- Parterna skulle kunna erbjuda högre priser till uppfödare som för närvarande levererar till ekonomiskt svaga privata svinslakterier och beröva dessa deras kommersiella bas och därmed tränga ut dem från marknaden.

193. Marknaden för färskt griskött. Vad gäller de efterföljande marknadsleden för griskött kommer parterna att uppnå en marknadsandel på omkring 40 % av försäljningen till livsmedelshandeln, som svarar för 76 % av hela den volym färskt griskött som säljs i Danmark. Den enda andra stora leverantören på den danska marknaden är andelsföretaget Steff-Houlberg med närmare 30 % av marknaden. Transaktionen kommer därför att ge upphov till en duopolistisk marknadsstruktur, där duopolet kommer att ha 70 % av marknaden. Duopolet kommer att bete sig som ett dominerande duopol snarare än ett konkurrerande duopol. Det skall särskilt noteras att Steff-Houlberg inte kommer att kunna konkurrera med parterna i en sådan omfattning att den dominerande ställningen upphör. Orsaken är för det första parternas överlägsna storlek (med en omsättning som är nästan tio gånger större). För det andra kommer Steff-Houlberg att vara knutet till parterna via gemensamma exportaktiviteter som kommer att kontrolleras av parterna, och via den verksamhet som utövas av branschorganisationen Danske Slakterier, som också den i praktiken kommer att kontrolleras av parterna. Koncentrationen kommer följaktligen att leda till duopolistisk dominans snarare än till konkurrens mellan den nya enheten och Steff-Houlberg.

194. Den potentiella konkurrensen kommer inte att hindra parterna från att upprätthålla ett visserligen endast något, men signifikant och varaktigt, högre pris på den danska marknaden jämfört med de angränsande geografiska marknaderna. Orsakerna är i huvudsak importörernas behov av att upprätta ett distributionssystem, extra veterinärkontroller för att upptäcka salmonella DT 104 i importerat griskött och de danska konsumenternas starka preferens för danskt griskött, vilket har avskräckt och kommer att fortsätta avskräcka importörer från att träda in på den danska marknaden. Det finns inget motverkande marknadsinflytande på den här marknaden. För det första skulle de danska livsmedelskedjorna vara tvungna att köpa danskt griskött på grund av konsumenternas starka preferenser. För det andra finns det inget ömsesidigt beroende, eftersom de danska livsmedelskedjorna skulle

vara mycket mer beroende av slakterierna än vice versa, eftersom slakterierna kommer att ha alternativa försäljningskanaler på exportmarknaderna. De danska livsmedelskedjorna kommer därför helt enkelt att vältra över en prishöjning på slutkonsumenterna. Koncentrationen kommer därför att leda till att det inte finns någon verkningfull konkurrens på den danska marknaden för griskött.

195. Slaktbiprodukter. Vad beträffar slaktbiprodukter kommer parterna att uppnå en marknadsandel på 79 %. Idag får slakterierna betalt för sina biprodukter. Efter transaktionen skulle parterna emellertid kunna begära en avgift för att tillvarata biprodukter. Dessutom skulle det vara möjligt för parterna att försämlra servicenivån för små självständiga slakterier. Följden är att förändringarna i fråga om kontrollen över daka ökar utrymmet för missbruk på denna marknad.
196. Konglomerateffekter. Parterna kommer att vara det enda stora slakteriet som säljer färskt nötkött och griskött på den danska marknaden. Jämfört med andra slakterier som endast hanterar antingen färskt nötkött eller färskt griskött, kommer detta att ge parterna en extra fördel med avseende på livsmedelshandeln, eftersom parterna kommer att vara den enda leverantören som kan tillhandahålla både nötkött och griskött. Parterna kommer exempelvis att kunna införa system med rabatter som är beroende av den totala mängden nötkött och griskött som sålts, vilket ger parterna möjligheten att främja försäljningen av griskött genom att använda nötköttet som hävstång och tvärtom.
197. Dessutom kommer parternas övertagande av kontrollen över daka på marknaden för slaktbiprodukter att ge dem en möjlighet att sätta press på små självständiga slakterier genom att ta ut en avgift för tillvaratagandet av slaktbiprodukter eller genom att försämlra servicenivån. Ett annat sätt att klämma åt dessa privata slakterier är att genom särskilda kontrakt locka uppfödarna att leverera till parterna. Detta skulle ytterligare bidra till uppkomsten av en dominerande ställning för parterna på marknaden för levande svin och färskt griskött som säljs via livsmedelshandeln.

VIII. EKONOMISKA OCH TEKNISKA FRAMSTEG

198. Enligt parterna har koncentrationen tre huvudsakliga effekter. För det första kommer den att leda till viktiga kostnadsbesparingar (i genomsnitt omkring [...] % av årsomsättningen under en period på 3–5 år). För det andra kommer man att kunna uppnå volymer som gör det möjligt att övergå från den nuvarande indirekta försäljningen av ett snävt produktsortiment till detaljisterna till direktleveranser av ett heltäckande sortiment på några av de stora europeiska marknaderna. För det tredje kommer man att kunna uppnå volymer som gör det möjligt för parterna att hålla positionerna på den japanska marknaden för att möta konkurrensen från amerikanska tillverkare. Vad effektiviteten beträffar bör det också noteras att kommissionen enligt artikel 2.1 b i koncentrationsförordningen får ta hänsyn till utvecklingen av tekniskt och ekonomiskt framåtskridande endast om detta är till gagn för konsumenterna och inte utgör ett hinder för konkurrensen. Om en dominerande ställning skapas på de relevanta marknader som identifieras ovan, så innebär detta att de anmälande parternas effektivitetsargument inte kan beaktas vid bedömningen av den aktuella koncentrationen. Det kan dessutom konstateras att den största delen av de kostnadsbesparingar som parterna räknar upp åtminstone delvis verkar genomförbara även utan koncentrationen. Därför anser kommissionen att de kostnadsminskningar som är direkt relaterade till synergieffekterna av

koncentrationen i verkligheten sannolikt är mindre än [...]*. Det är vidare oklart varför det inte vore möjligt för såväl Danish Crown som Vestjyske Slakterier att planera ett samgående med andra partner och uppnå liknande fördelar som genom den aktuella koncentrationen.

IX. ÅTAGANDEN SOM FÖRESLAGITS AV PARTERNA

199. Parterna har i en skrivelse som mottogs den 18 februari 1999³⁶ erbjudit sig att göra följande åtaganden för att skingra kommissionens farhågor om negativa effekter på konkurrensen.

A. Parternas stadgar

200. Om kommissionen fattar beslut om att godkänna koncentrationen kommer parterna att senast den 1 oktober 2001 ändra sina stadgar så att alla svinuppfödare som är medlemmar efter enskild anmälan tillåts leverera upp till 15 % av sin veckoproduktion till konkurrenter till den sammanslagna enheten utan restriktioner. Tillåtelse att undanta svin från kravet om exklusiva inköp kommer att ges till alla medlemmar som ansöker om det med sex veckors uppsägningstid. Om den sammanslagna enheten, trots tillåtelsen att sälja svinen till en annan köpare, tar emot dessa svin är den inte skyldig att betala ut restbetalningen för dem. Den enskilde uppfödaren kan om han önskar det efter tre månaders uppsägningstid åter underställas kravet att leverera samtliga svin och erhålla restbetalning för alla svin. Den sammanslagna enheten är även skyldig att ta emot sådana svin som undantas leveranskravet. Om kapaciteten emellertid inte skulle räcka till kan detta ske på ett icke-diskriminerande sätt med ett dröjsmål på högst två veckor.

201. Parterna åtar sig att från och med den 1 oktober 1999 ändra punkt 9.1 i fusionsavtalet (och därigenom stadgarna) så att medlemmar efter en skriftlig anmälan kan lämna andelsföreningen efter en uppsägningstid på 12 månader som löper ut den sista i alla månader.

B. Tillhandahållande av kapacitet

Slakt på kontrakt

202. Parterna kommer senast [...] efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen och under en period på [...] i sina danska slakterier och enligt de villkor som är nödvändiga för att upprätthålla EU:s, USDA:s och andra vanliga exportorganisationers fulla godkännande att slakta, kylförvara och grovstycka upp till 5 000 svin per fullständig arbetsvecka åt en namngiven och av kommissionen godkänd befintlig och förväntat livsduglig konkurrent till parterna och Steff-Houlberg på den danska marknaden för försäljning av färskt griskött via livsmedelshandeln. Konkurrenten skall vara fristående och sakna anknytning till parterna och till Steff-Houlberg³⁷ ("konkurrenten").

203. Under de första [...] av [...] en period som inleds senast [...] efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen kommer prissättningen

³⁶ Parterna lämnade den 4 mars 1999 in förtydliganden av sina ursprungliga inlämnade synpunkter.

³⁷ Ett företag eller en kombination av danska eller utländska slakterier, grossister, livsmedelshandeln eller andra företag verksamma inom köttindustrin.

för slakten på kontrakt att beslutas mellan parterna och konkurrenten. Om inget avtal har ingåtts under den första [...] kommer parterna under de återstående [...] av [...] perioden ha rätt att för varje slaktat svin som grovstyckats eller styckats till halva slaktkroppar sätta ett kilopris som omfattar parternas samtliga dokumenterade kostnader för slakt och styckning samt en skälig vinst på [...] % av de totala kostnaderna. Om konkurrenten önskar det kan kostnadsberäkningen granskas av den sammanslagna enhetens auktoriserade revisor eller på konkurrentens bekostnad av en annan auktoriserad revisor som godkänts av den sammanslagna enheten och av konkurrenten.

204. Konkurrenten skall åtminstone sex veckor i förväg meddela parterna i vilken kalendervecka slakten skall ske och hur många svin som skall slaktas och styckas samt om de skall styckas till halva slaktkroppar eller grovstyckas. Parterna har rätt att besluta var slakten och styckningen skall ske, samtidigt som de skall bemöda sig om att tillmötesgå konkurrentens önskemål att slakten utförs så nära dennes egna anläggningar som möjligt. Konkurrenten ansvarar för transporten av de levande svinen till slakteriet och transporten av de färska halva eller grovstyckade slaktkropparna från slakteriet. Parterna kommer att betala transportkostnaderna för transport till ett annat slakteri om denna transfer beror på omständigheter under parternas kontroll.
205. Om ingen konkurrent har utnyttjat erbjudandet om slakt på kontrakt inom [...] -perioden som inleds [...] efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen är parterna inte längre skyldiga att fortsätta att erbjuda slakt på kontrakt.

Försäljning av ett slakteri

206. Parterna åtar sig att två veckor efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen samt under den period på [...] då parterna erbjuder slakt på kontrakt bjuda ut ett svinslakteri till försäljning på följande villkor.
- a) Två veckor efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen kommer den sammanslagna enheten att utse en fristående förvaltare (som måste vara en investeringsbankir, en investeringsbank eller en liknande institution, nedan kallad "förvaltaren") som kommer att agera på kommissionens vägnar. Förvaltaren skall anses vara godkänd av kommissionen om kommissionen inom två veckor efter det att den meddelats om tillsättningen inte lämnat något skriftligt svar till parterna.
 - b) Om konkurrenten har fattat beslut att ingå ett avtal om slakt på kontrakt ges denne även möjlighet att köpa slakteriet. Om konkurrenten beslutar att köpa slakteriet är parterna inte längre skyldiga att erbjuda slakt på kontrakt, vilket skall upphöra att gälla när slakteriet sålts. Om parterna önskar sälja slakteriet till tredje part inom [...] efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen eller om förvaltaren i enlighet med punkt 207 ovan vill sälja slakteriet till tredje part under den återstående [...] -perioden av den [...] -period då slakt på kontrakt erbjuds skall konkurrenten ha förhandsrätt att köpa slakteriet på samma villkor och till samma pris som erbjuds av tredje part. Konkurrenten måste lämna ett svar inom två veckor efter det att han erbjudits förhandsrätt. Om konkurrenten avstår från sin förhandsrätt och parterna säljer

slakteriet skall kontraktet om slakt på parternas anläggningar upphöra att gälla med en uppsägningstid på tre månader.

- c) Slakteriet skall vara ett svinslakteri beläget i Danmark och kunna tas i drift vid tiden för den faktiska överföringen av äganderätten till konkurrenten. Slakteriet skall ha en kapacitet på slakt av omkring 5 000 svin per hel arbetsvecka ("slakteriet"). Parterna har planer på att erbjuda svinslakteriet i Allingåbro till försäljning men kan istället komma att erbjuda ett annat av kommissionens godkänt slakteri.
- d) Parterna skall sälja slakteriet till ett skäligt marknadspris med beaktande av alla aspekter som är relevanta vid värderingen av ett danskt svinslakteri och överföra det på de villkor som normalt tillämpas inom denna industri i samband med överföring av äganderätt till ett slakteri.

207. I det fall att parterna inte har lyckats sälja slakteriet innan utgången av [...] efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen åtar sig parterna att ge förvaltaren oåterkallelig fullmakt att för deras räkning sälja slakteriet till en konkurrent till ett skäligt marknadspris före utgången av de återstående [...] av den [...] -period då slaktkapacitet erbjuds på kontrakt i enlighet med vad som beskrivits i punkt 202. Kommissionen kan förlänga denna period på rimliga skäl efter ansökan från parterna eller på förvaltarens begäran. Parterna skall vara förvaltaren behjälpliga och förse denne med alla uppgifter som krävs för att genomföra försäljningen eller andra arbetsuppgifter i hans uppdrag.

208. Om slakteriet inte har sålts till ett rimligt och skäligt pris vid utgången av denna period skall förvaltaren ha [...] på sig att sälja slakteriet till ett högre pris än minimipriset till en annan konkurrent än den som ingått avtal om slakt på kontrakt enligt ovan. Avtalet om slakt på kontrakt skall upphöra att gälla efter det att äganderätten överförts.

209. Parterna eller förvaltaren skall meddela kommissionen alla väsentliga framsteg och rapportera var tredje månad om hur försäljningen av slakteriet fortskrider samt meddela kommissionen om alla planer på att sälja slakteriet till en konkurrent. Parterna skall i samband med detta tillhandahålla kommissionen tillräckliga uppgifter för att den skall kunna göra en bedömning om huruvida konkurrenten uppfyller villkoren för en livsduglig konkurrent. Kommissionen skall senast två veckor efter det att den skriftligen erhållit dessa uppgifter meddela parterna eller förvaltaren om den anser att konkurrenten inte är en livsduglig konkurrent till parterna eller till Steff-Houlberg på den danska marknaden för försäljning av färskt griskött via livsmedelshandeln och slakteriet får i så fall inte säljas till den föreslagne konkurrenten. Om kommissionen inte har lämnat något svar inom två veckor får parterna eller förvaltaren sälja slakteriet till den föreslagne konkurrenten.

210. Parterna åtar sig att inte köpa tillbaka det sålda slakteriet utan kommissionens godkännande.

Utbudet av levande djur

211. Parterna åtar sig att under en period från ingåendet av ett avtal om överföring av kapacitet på slakt i Danmark av omkring 5 000 svin per arbetsvecka till och med den 1 oktober 2001 sälja 5 000 svin per vecka till den som köpt slaktkapaciteten, om denne skulle önska det. Priset för svinen skall vara marknadspriset, dvs. ett pris

motsvarande vad parterna har betalat för svinen plus DKK [...]*/kilo för att täcka restbetalningen och omkostnaderna för de levererande uppfödarna eller ett pris motsvarande vad parterna har betalat för svinen plus DKK [...]*/kilo. Parterna skall inte ansvara för eller täcka kostnaderna för transporten av svinen från uppfödaren till uppköparen.

C. Danske Slagterier

Avlägsnande av kontrollen över Danske Slagterier

212. Parterna skall senast tre månader efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen lägga fram och rösta för ett beslut om att ändra paragraf 7.10 i Danske Slagteriers stadgar. Alla frågor skall enligt denna ändring beslutas genom enkel majoritet. Resolutionen skall emellertid sakna giltighet såvida inte styrelsemedlemmar från minst två medlemmar enligt avsnitt 3.1.1 (för närvarande parterna, Steff-Houlberg och TiCan) godkänt den. I det fall att ett beslut om a) höjning eller sänkning av medlemsavgifter med mer än vad som procentuellt motsvarar inflationen, b) antagande av affärsplanen, c) antagande av den årliga budgeten, d) väsentliga förändringar av det egna kapitalet, e) godkännande av nya medlemmar enligt avsnitt 3.1.1, f) beslut enligt paragraferna 4.1, 4.2 och 4.3, g) rekommendation till danska jordbruks- och fiskeriministeriet om medlemmar i styrelsen för "svinavgiftsfonden", h) rekommendation eller tillsättning av medlemmar i andra styrelser som Danske Slagterier har rätt att rekommendera eller utse medlemmar till, i) tillsättning av medlemmar i de fristående företagen, eller j) beslut som har betydande finansiella eller kommersiella effekter på åtminstone en av medlemmarna enligt avsnitt 3.1.1, har blockerats två gånger inom tre månader av parterna enbart eller gemensamt av de övriga medlemmarna enligt avsnitt 3.1.1. skall den medlem som lagt fram förslaget ha rätt att begära medling i frågan.
213. I det fall att parterna inte fattat beslut om skiljedomare inom 14 dagar efter den sista av de två omröstningarna skall ordföranden i Sø- og Handelsretten i Köpenhamn agera skiljedomare. Skiljedomaren skall ge parterna möjlighet att yttra sig men har rätt att utföra medlingen enligt det sätt som han finner lämpligt. Skiljedomen skall vara slutgiltig. De medlemmar enligt avsnitt 3.1.1 som avses i skiljedomen kan lämna Danske Slagterier om de ansöker om det skriftligen senast 30 dagar efter det att skiljedomen meddelats. De utträdande medlemmarnas särskilda konton I och II skall betalas ut med hela kontobeloppet som om medlemskapet upphört att gälla till följd av upplösning av Danske Slagterier. De utträdande medlemmarnas andel av Danske Slagteriers katastrof- och verksamhetsreserv skall betalas ut i enlighet med reservens stadgar.
214. I det fall att parterna väljer att lämna Danske Slagterier kan de återstående medlemmarna enligt avsnitt 3.1.1 senast 30 dagar efter det att styrelsen underrättats om utträdet fatta beslut om upplösning av Danske Slagterier. Samtliga medlemmar skall erhålla sin andel av behållningen av försäljningen beräknad i enlighet med Danske Slagteriers stadgar sedan försäljningen genomförts.

Upphävande av det nationella prissättningsystemet

215. Parterna skall senast tre månader efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen, men före beslutet om avlägsnande av parternas kontroll över Danske Slagterier, lägga fram och rösta för ett beslut om att från och med inledningen av räkenskapsåret 1999/2000 ändra paragraferna 2.3 och 4.3 i Danske

Slakteriers stadgar för att upphäva parternas åtagande att i egenskap av medlemmar i Danske Slakterier följa ett gemensamt prissättningssystem. I framtiden skall parterna inte samordna priserna, dvs. den allmänna prisstrukturen. Danske Slakteriers övervakande styrelse skall omedelbart efter Danske Slakteriers beslut om att ändra sina stadgar ändra reglerna för betalning för slaktsvin och reglerna för betalning för suggor i enlighet med detta.

216. Ändringarna av reglerna för betalning för slaktsvin kan sammanfattas enligt följande: Hänvisningar till "den nationella priskommittén" ersätts med "betalningskommittén". Paragraferna 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 och 7.0 stryks. Orden "och det nationella priset" i paragraf 1.3 stryks. Paragraf 3.4 ändras till "Betalningskommittén skall fastställa viktintervall, underlaget för halten av magert kött och alla andra objektiva kriterier för betalning för slaktsvin". Det första stycket i paragraf 3.6 ändras till "Danske Slakteriers övervakande styrelse skall fastställa de objektiva grunderna för justering av betalningen för slaktsvin i specialfall som avser kvalitet, insamling och slakt. Specialfallen är för närvarande:". Andra meningen i paragraf 5.2 ändras till "Om detta medför leverans i nästföljande vecka skall betalningen ske i enlighet med det högsta pris som medlemmarna erhållit under anmälnings- eller leveransveckan". Slutligen ändras paragraf 5.3 till "Om en leverans av slaktsvin tidigareläggs med mer än 1 dag på slakteriets begäran skall vikten ökas med det antal gram som fastställts av betalningskommittén. Om en leverans tidigareläggs 1 vecka skall betalningen ske i enlighet med det högsta pris som medlemmarna erhållit under anmälnings- eller leveransveckan".

D. ESS-Food

217. Parterna åtar sig att efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen inleda förhandlingar med Steff-Houlberg och TiCan för att få till stånd ett avtal om upplösning av det gemensamma ägandet i ESS-Food. Avtalet kan inbegripa försäljning av delar av ESS-Food antingen till en av ägarna eller till en tredje part på parternas villkor.
218. Senast två veckor efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen skall parterna lämna in en förteckning över möjliga förvaltare – som måste vara investeringsbankirer, investeringsbanker eller liknande institutioner ("förvaltaren") – till Steff-Houlberg och TiCan för godkännande. I det fall att Steff-Houlberg och TiCan inte har godkänt någon av de förvaltare som föreslagits inom åtta dagar efter det att de har mottagit förteckningen måste de båda företagen göra en egen förteckning med alternativa förslag till förvaltare inom åtta dagar och lämna in denna till parterna för godkännande inom åtta dagar från det att de mottagit förteckningen.
219. I det fall att parterna och Steff-Houlberg och TiCan lyckas fatta beslut om val och tillsättning av förvaltare skall parterna meddela dennes namn till kommissionen. Förvaltaren skall anses vara godkänd av kommissionen om den inte lämnat något skriftligt svar till parterna inom två veckor efter det att tillsättningen meddelats.
220. I det fall att parterna och Steff-Houlberg och TiCan inte lyckas fatta beslut om val och tillsättning av förvaltare, vare sig utifrån parternas eller Steff-Houlbergs och TiCans förteckningar, skall parterna lämna in dessa till kommissionen tillsammans med alla relevanta uppgifter, inklusive skälen till varför parterna och Steff-Houlberg och TiCan inte har lyckats fatta beslut om tillsättningen av förvaltaren.

Kommissionen skall i så fall inom två veckor utse en förvaltare på grundval av de inlämnade förteckningarna och uppgifterna. Samma förfarande kommer att tillämpas efter vederbörliga ändringar för fastställandet av förvaltarens uppdrag.

221. Förvaltaren kommer att agera på kommissionens vägnar i enlighet med sitt uppdrag, vilket godkänts av kommissionen, och säkerställa att parterna vinnlägger sig om att få till stånd ett avtal med Steff-Houlberg och TiCan enligt vad som beskrivs i punkt 217 och att rimliga förslag från Steff-Houlberg och TiCan och den sammanslagna enheten inte avvisas. Förvaltaren skall vidare säkerställa att ägarna till ESS-Food inte låter företaget sjunka i värde och att de upprätthåller full produktionsverksamhet så långt detta är kommersiellt möjligt tills dess att den slutliga utvärderingen av ESS-Food har avslutats, se punkt 223. Upprätthållandet av värdet kan emellertid innebära [...]*. Förvaltaren skall dessutom säkerställa att den sammanslagna enheten inte missbrukar sin ensamma kontroll till nackdel för minoritetsmedlemmarna. Parterna skall vara förvaltaren behjälpliga och förse denne med alla uppgifter – inklusive i nödvändiga fall uppgifter om de utbudsvolymer och utbudspriser medlemmarna i ESS-Food erbjuder ESS-Food – som krävs för att denne skall kunna genomföra sitt uppdrag. Parterna eller förvaltaren skall minst var tredje månad meddela kommissionen alla väsentliga framsteg i fråga om hur upplösningen av det gemensamma ägandet i ESS-Food fortskrider samt i ett senare skede i fråga om försäljningen av ESS-Food.
222. Om ett avtal mellan ägarna till ESS-Food enligt punkt 217 inte har kommit till stånd senast [...]* efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen – denna period kan förlängas av kommissionen om den sammanslagna enheten ansöker och anger rimliga skäl till det – åtar sig parterna att förvärva Steff-Houlberg och TiCans (återstående) aktier i ESS-Food senast [...]* efter det att den första [...]*-perioden sedan kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen har löpt ut.
223. Inköpspriset skall vara rimligt och skäligt och vara baserat på att ESS-Food är ett företag med full produktionsverksamhet – förutom vad gäller [...]*. Värderingen av ESS-Food skall utföras av en oberoende expert som skall väljas av ägarna till ESS-Food. Experten skall agera under förvaltarens översyn i enlighet med dennes uppdrag. Värderingen av de delar av ESS-Food som har full produktionsverksamhet skall baseras på förhållandet mellan börskursen dividerad med vinsten per aktie, vilket är det förhållande som utgör godkänd internationell värderingspraxis. Om detta inte går att tillämpa skall värderingen baseras på bokfört nettovärde i kontona vid tiden för överföringen av äganderätten. Förvaltaren kan även agera expert om parterna är eniga om det. Parterna och/eller Steff-Houlberg och/eller TiCan skall alla ha rätt att få ett andra utlåtande om värderingen av ESS-Food från en dansk auktoriserad revisor. Om detta andra utlåtande skiljer sig från den första värderingen med mer än 10 % skall värderingen avgöras genom en slutgiltig och bindande skiljedom från en skiljedomare som skall vara en fristående auktoriserad revisor som saknar anknytning till ägarna till ESS-Food samt är medlem i och utnämnd av Foreningen af Statsautoriserede Revisorer i Danmark.
224. Parterna åtar sig att under en [...]*-period efter det att den sammanslagna enheten har förvärvat (återstoden av) Steff-Houlbers och TiCans aktier i ESS-Food erbjuda sig att utan prisdiskriminering eller annan åtskillnad och under förvaltarens översyn distribuera och sälja griskött eller andra befintliga produkter från Steff-Houlberg och TiCan via ESS-Food på marknader där ESS-Food är verksamt. Denna period

kan efter ansökan från Steff-Houlberg och TiCan förlängas av kommissionen med ytterligare [...]”.

E. DAT-Schaub

225. Den sammanslagna enheten skall lägga fram och godkänna en resolution om att ändra DAT-Schaubs stadgar enligt följande: Eget kapital i DAT-Schaub minus kapitalet från A- och B-aktier den 30 september 1999 skall fördelas mellan A-medlemmarna (för närvarande parterna, Steff-Houlberg och TiCan) och sättas in på medlemskonton till förmån för till A-medlemmarna. Fördelningen skall ske i proportion till A-medlemmarnas tarmleveranser under de tre räkenskapsåren 1996/97, 1997/98 och 1998/99. Alla framtida ökning eller minskningar av det egna kapitalet skall hädanefter årligen fördelas på passivkonton i enlighet med medlemmarnas tarmleveranser under det räkenskapsår då vinsterna skett.
226. A-medlemmar som lämnar DAT-Schaub skall ha rätt till ersättning för sitt A-aktiekapital till det nominella värdet och för sina passivkonton i den utsträckning dessa är orörda i enlighet med de första räkenskaper som antas av stämman efter utträdet. A-aktiekapitalet skall betalas ut i enlighet med det aktuella värdet dagen för utträdet. Saldot på passivkontot skall betalas ut genom fem årliga jämnstora utbetalningar. Räntan på det saldo som återstår att betala ut skall vara 50 % av den genomsnittliga ränta DAT-Schaub betalar på sina kortfristiga lån. DAT-Schaub skall emellertid alltid ha rätt att betala eventuell återstod i en enda betalning. En A-medlem som lämnar DAT-Schaub enligt ovan ska ha rätt att köpa alla DAT-Schaubs maskiner och arbetsredskap som finns och används på medlemmens slakteri(er) till ett marknadspris som skall bestämmas på rimliga och objektiva villkor med beaktande av alla relevanta aspekter inklusive värdet av de immateriella rättigheterna som hör till denna utrustning. Värderingen skall göras av en expert som är auktoriserad revisor och medlem i och utnämnd av Foreningen af Statsautoriserede Revisorer i Danmark.

F. Daka

227. Parterna skall efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen erbjuda tredje parter att köpa en avsevärd andel av parternas ägande i daka. Parterna kommer således att överföra en sådan mängd aktier eller acceptera att en tredje part tecknar en sådan mängd aktier i daka att parterna förlorar sin ensamma kontroll över daka samtidigt som de tillsammans med de övriga slakteriaktieägarna behåller en majoritet av rösterna i dakas stämma. Med tredje part menas här en part som är fristående och saknar anknytning till parterna.
228. Parterna skall senast två veckor efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen utse en fristående förvaltare – med kännedom om slakterinäringen – ("förvaltaren") som kommer att agera på kommissionens vägnar och säkerställa att parternas ägande i daka inte används för att minska servicenivån eller ändra prissättningssystemen för råvaror till nackdel för konkurrenterna samt att parterna vinnlägger sig om att överföra en tillräckligt stor del av ägandet. Förvaltaren skall anses vara godkänd av kommissionen om kommissionen inom två veckor efter det att den har underrättats om tillsättningen inte lämnat något skriftligt svar till parterna.

229. Förvaltaren skall ha rätt att använda parternas rösträtt i daka styrelse och vid dess stämma i den utsträckning det är nödvändigt för att beröva parterna den ensamma kontrollen av daka. Parterna skall vara förvaltaren behjälpliga och förse denne med alla uppgifter som krävs för att denne skall kunna genomföra sitt uppdrag. Parterna eller förvaltaren skall minst var tredje månad meddela kommissionen alla väsentliga framsteg.
230. I det fall att överföring av en tillräcklig del av parternas ägande i daka inte har skett innan utgången av [...] * efter det att kommissionen fattat beslut om att godkänna koncentrationen åtar sig parterna att senast [...] * ge förvaltaren oåterkallelig fullmakt att överföra en tillräcklig del av ägandet till en eller flera tredje parter på rimliga villkor. Kommissionen kan förlänga denna period på rimliga skäl efter ansökan från den sammanslagna enheten.
231. Om förvaltaren inte har överfört en tillräcklig del av ägandet i daka innan tidsfristen i punkt 230 har löpt ut skall denne sälja en tillräcklig del av parternas ägande på bästa möjliga villkor. Överföringen skall ha slutförts senast [...] * efter det att ovannämnda tidsfrist löpt ut och utan krav på något minimipris.
232. Parterna eller förvaltaren skall underrätta kommissionen om alla planer på att överföra en tillräcklig del av ägandet i daka till tredje part. Parterna eller förvaltaren skall förse kommissionen med alla uppgifter som krävs för att kunna bedöma huruvida den föreslagne köparen uppfyller kriterierna om oberoende, livsduglighet, kapital, ledning och erfarenhet. Kommissionen skall senast två veckor efter det att den skriftligen erhållit dessa uppgifter meddela parterna eller förvaltaren om den anser att den föreslagne köparen inte uppfyller kravet att vara oberoende av parterna och ägandet får i så fall inte överföras till den föreslagna köparen. Om kommissionen inte har lämnat något svar inom två veckor får parterna överföra ägandet till den föreslagne tredje parten. Parterna eller förvaltaren skall underrätta kommissionen om överföringen när den slutförts.
233. Den sammanslagna enheten skall avhålla sig från att återta ensam kontroll över daka så länge som kommissionen anser att parterna genom detta skulle befinna sig i en dominerande ställning på marknaden.

X. BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA

A. Den danska marknaden för inköp av levande svin för slakt

234. Parternas åtaganden innebär att någon dominerande ställning på den danska marknaden för inköp av levande svin för slakt inte uppkommer.
- Medlemmarnas möjlighet att med sex veckors uppsägningstid leverera upp till 15 %³⁸ av sin veckoproduktion till andra köpare kommer att underlätta för danska och utländska slakterier att få tillgång till ett betydande antal danska svin.

³⁸ 15 % motsvarar 2,4 miljoner svin om året, vilket i sin tur ungefärligen motsvarar tillräckligt många svin för att tillgodose 140 % av den danska marknaden för försäljning av färskt griskött till livsmedelsbutiker.

- En uppsägningstid på 12 månader kommer att göra det lättare för uppfödaren att byta slakteri.
235. Kommissionen anser därför att transaktionen inte kommer att leda till en avskärmning av den danska marknaden för inköp av levande svin. Åtagandena kommer också att avlägsna parternas kontroll över innovationen inom den danska svinbranschen. Berörda parter som livsmedelsbutiker kommer att kunna ta direktkontakt med uppfödare och lämna förslag till annan produktion. Åtagandena kommer vidare att öka uppfödarnas möjlighet att välja slakteri. Det kommer slutligen att bli svårare för parterna att utöva press på de privata slakterierna genom att dra till sig en del av de 4 % (800 000 svin) av den danska svinproduktionen som de privata slakterierna för närvarande förvärvar. Detta beror på att de privata slakterierna potentiellt skulle ha en extrareserv på uppemot 2 400 000 svin till följd av de 15 % av veckoproduktion som får levereras utan restriktioner. Transaktionen kommer därför inte att leda till uppkomsten av en dominerande ställning på marknaden för inköp av levande svin för slakt.

B. Den danska marknaden för färskt griskött som säljs via livsmedelshandeln

236. Kommissionen anser att de åtaganden som parterna har gjort är tillräckliga för att förhindra uppkomsten av en dominerande ställning för ett duopol på den danska marknaden för färskt griskött som säljs via livsmedelshandeln. Kommissionen noterar särskilt att
- det kommer att finnas större utrymme för priskonkurrens eftersom avskaffandet av kvotsystemet för grisar kommer att ge andelsföreningarna ökad flexibilitet vid prissättningen för uppfödarna. Anskaffning av råmaterial kan därför bli en framtida källa till konkurrens mellan andelsföreningarna.
 - marknaden kommer att bli mindre öppen till sin karaktär till följd av avskaffandet av kvotsystemet för grisar.
 - upplösningen av det gemensamma ägandet i ESS-Food och möjligheten att lämna DAT-Schaub avlägsnar de strukturella kopplingarna mellan parterna och Steff-Houlberg. Det noteras särskilt att Steff-Houlberg genom detta kommer att få ett större oberoende av parterna. Kommissionen är emellertid medveten om att Steff-Houlberg kommer att behöva utveckla alternativa försäljningskanaler efter upplösningen av det gemensamma ägandet i ESS-Food. För att Steff-Houlberg skall kunna erhålla de nödvändiga investeringarna för att utveckla nya försäljningskanaler och därigenom förbli en livsduglig konkurrent är det viktigt att upplösningen av det gemensamma ägandet i ESS-Food inte är förlustbringande för Steff-Houlberg. Kommissionen anser att det förfarande som beskrivs i åtagandena är tillräckligt för att skydda Steff-Houlberg, i synnerhet eftersom kommissionen kommer att vara den som godkänner förvaltaren.
 - det kommer att finnas större utrymme för skillnader mellan Steff-Houlbergs och parternas kostnadsstruktur på grund av den ökade flexibiliteten vid prissättningen av råmaterialet (se ovan) samt på grund av att Steff-Houlberg i framtiden inte kommer att använda samma försäljningskanaler som parterna.
 - åtagandet om slakt på kontrakt och om försäljning av slaktkapacitet till en konkurrent kommer att göra det möjligt att stärka de alternativa leverantörerna

på marknaden tillräckligt mycket för att skapa ett viktigt tredje alternativ till parterna och Steff-Houlberg. Det noteras i detta sammanhang att uppluckrandet av leveranskravet på marknaden i föregående led för levande svin kommer att bidra till att säkra leverans av råmaterial för ett sådant tredje alternativ på marknaden och att parterna vid behov kommer att leverera levande djur för slakt innan denna uppluckring har skett.

237. Slutligen anser kommissionen att det ökade utrymmet för priskonkurrens, den minskade öppenheten i fråga om prissättningen på marknaden, avlägsnandet av de strukturella kopplingarna mellan parterna och Steff-Houlberg, det ökade utrymmet för skillnader i kostnadsstrukturer och stärkandet av alternativen på marknaden genom att slaktkapacitet tillhandahålls i kombination med att leveranskravet för uppfödare uppluckras är tillräckligt för att förhindra uppkomsten av en dominerande ställning för ett duopol på denna marknad, vilket annars skulle ha varit följden av transaktionen.

C. Den danska marknaden för slaktbiprodukter (högriskmaterial)

238. Åtagandet kommer att innebära att parterna inte kommer att förvärva ensam kontroll över daka. Därför kommer ingen dominerande ställning att uppstå på denna marknad.

XI. SLUTSATS

239. Av ovan nämnda skäl har kommissionen funnit att den anmälda koncentrationen, ändrad genom åtagandena, inte kommer att ge upphov till en dominerande ställning på de danska marknaderna för inköp av levande svin till slakt, för färskt griskött som säljs via livsmedelshandeln och för slaktbiprodukter, som skulle medföra att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna påtagligt skulle hämmas. Transaktionen är därför förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, under förutsättning att åtagandena fullgörs.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den koncentration som anmäldes av parterna den 5 oktober 1998 och som består av samgåendet mellan Slagteriselskabet Danish Crown AmbA och Vestjyske Slagterier A.m.b.A. och Slagteriselskabet Danish Crown AmbA:s och Vestjyske Slagterier A.m.b.A.:s övertagande av kontrollen över daka a.m.b.a., Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co a.m.b.a., Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. och Scan-Hide a.m.b.a., förklaras förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, under förutsättning att åtagandena, som redovisas i punkterna 200-233 fullgörs.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

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

Utfärdat i Bryssel den 9 mars 1999

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT
Ledamot av kommissionen

BILAGA

Försäljning av färskt griskött för slutkonsumtion

	Livs- medels- handel	Slakteri- butiker	Detalj- handel	Storkök	Totalt
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] *%
Parterna	40 %	22 %	38 %	11 %	34 %
Steff- Houlberg	<30 %	<5 %	>25 %	<5 %	<25 %
TiCan	[<5] *%	<5 %	[<5] *%	<5 %	<5 %
Privata	<30 %	+50 %	>30 %	+50 %	<40 %
Mester- slagteren		<20 %	<5 %		PM
Import	1 %		1 %	20 %	<5 %
TOTALT	76 %	9 %	85 %	15 %	111 000 ton

De olika slakteriernas försäljning inbegriper direktförsäljning och försäljning via grossister.