

Publicatieblad

van de Europese Gemeenschappen

ISSN 0378-7087

L 20

43e jaargang

25 januari 2000

Uitgave
in de Nederlandse taal

Wetgeving

Inhoud

I *Besluiten waarvan de publicatie voorwaarde is voor de toepassing*

.....

II *Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing*

Commissie

2000/42/EG:

- ★ **Beschikking van de Commissie van 9 maart 1999 inzake een procedure op grond van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad (Zaak nr. IV/M.1313 — Danish Crown /Vestjyske Slagterier)** (Kennisgeving geschied onder nummer C(1999) 560)⁽¹⁾ 1

II

(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 9 maart 1999

inzake een procedure op grond van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad

(Zaak nr. IV/M.1313 — Danish Crown /Vestjyske Slagterier)

(Kennisgeving geschied onder nummer C(1999) 560)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

(2000/42/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, en met name op artikel 57, lid 2, onder a),

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen⁽¹⁾, laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1310/97⁽²⁾, en met name op artikel 8, lid 2,

Gelet op het besluit van de Commissie van 6 november 1998 om in deze zaak de procedure in te leiden,

Na de betrokken ondernemingen in de gelegenheid te hebben gesteld om inzake de bezwaren van de Commissie hun standpunt kenbaar te maken,

Gezien het advies van het Raadgevend Comité voor concentraties⁽³⁾,

Overwegende hetgeen volgt:

- (1) Op 5 oktober 1998 ontving de Commissie een aanmelding van een concentratie op grond van artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89, hierna „de concentratieverordening” genoemd, betreffende de fusie tussen de Deense coöperaties Slagteriselskabet Danish Crown AmbA, hierna „Danish Crown” genoemd, en Vestjyske Slagterier AmbA, hierna „Vestjyske Slagterier” genoemd.
- (2) In haar besluit van 6 november 1998 verklaarde de Commissie dat zij ernstige twijfels had wat de verenigbaarheid van de aangemelde transactie met de gemeenschappelijke markt aangaat. Derhalve leidde de Commissie in deze zaak de procedure van artikel 6, lid 1, onder c), van de concentratieverordening in.

I. DE PARTIJEN

- (3) Danish Crown is het grootste coöperatieve slachthuis in Denemarken met 13 122 leden (boeren) die de grondstoffen (varkens en runderen) aan de coöperatie leveren. Danish Crown is een verticaal geïntegreerde onderneming die actief is op het gebied van slachten, vleesverwerking en handel in vlees. In de Gemeenschap is zij dat voornamelijk in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk, Denemarken en Italië.
- (4) Vestjyske Slagterier is het tweede grootste coöperatieve slachthuis in Denemarken met 17 722 leden (boeren) die de grondstoffen (varkens en runderen) aan de coöpe-

⁽¹⁾ PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1. Verordening gerectificeerd in PB L 257 van 21.9.1990, blz. 13.

⁽²⁾ PB L 180 van 9.7.1997, blz. 1.

⁽³⁾ PB C 21 van 25.1.2000.

ratie leveren. Vestjyske Slagterier is een verticaal geïntegreerde onderneming die actief is op het gebied van slachten, vleesverwerking en handel in vlees. In de Gemeenschap is zij dat voornamelijk in Denemarken, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië.

II. DE OPERATIE

- (5) In het kader van de aangemelde operatie komt een nieuwe coöperatieve vennootschap tot stand waarin Danish Crown en Vestjyske Slagterier, hierna „de partijen” genoemd, al hun activiteiten, activa en passiva zullen onderbrengen en waartoe de leden van de partijen gezamenlijk zullen toetreden. De partijen slachten ongeveer 16 miljoen varkens en 500 000 runderen per jaar. De onderneming wordt het grootste slachthuis in Europa⁽⁴⁾ en de grootste varkensvleesexporteur ter wereld.
- (6) Daarenboven bezitten de partijen aandelen in vier andere Deense coöperaties: *daka* AmbA, hierna „*daka*” genoemd, Danske Andelsslagteriers Tarmsalg — Schaub & Co. AmbA, hierna „*DAT-Schaub*” genoemd, Slagteriernes Fællesindkøbsforening AmbA, hierna „*SFK*” genoemd, en Scan-Hide AmbA, hierna „*Scan-Hide*” genoemd. Als gevolg van de fusie zullen de partijen om de hieronder vermelde redenen over elk van die vier coöperaties zeggenschap verwerven.
- (7) **Daka** is werkzaam op het gebied van de destructie van dierlijk afval (bijproducten van het slachten). Zij is in handen van Danish Crown (43%), Vestjyske Slagterier (34%), TiCan (3,8%) en een aantal andere slachthuizen en detailhandelaars (12,5%). Na de fusie zullen de partijen vijf van de tien zetels in de raad van bestuur bezitten. Twee leden van deze raad worden door de werknemers verkozen. De statuten voorzien in een specifiek systeem voor de aanwijzing van de leden van de raad van bestuur, welke bij meerderheid van stemmen de voorzitter aanwijzen, die een beslissende stem heeft. De raad van bestuur stelt het commercieel beleid van de onderneming vast. Na de fusie zullen de leden over ongeveer 86 van de 114 stemmen op de algemene vergadering beschikken. Volgens de statuten is voor een wijziging van de statuten de goedkeuring nodig van een ander onafhankelijk lid dat minstens drie stemmen heeft.
- (8) De fusieonderneming zal 75% van de stemrechten op de algemene vergadering kunnen uitoefenen en derhalve de strategische beslissingen van de coöperatie (begroting, bedrijfsplan en belangrijke investeringen) kunnen beïnvloeden. Bovendien zullen de partijen over de helft van de stemmen in de raad van bestuur beschikken en kan de voorzitter van de raad van bestuur niet tegen hun wil worden aangesteld. De partijen zullen een beslissende

invloed en aldus alleenzeggenschap verkrijgen in de zin van artikel 3 van de concentratieverordening.

- (9) **DAT-Schaub** houdt zich traditioneel bezig met verwerking en verkoop van natuurlijke darmen van de in de Deense coöperatieve slachthuizen geslachte dieren. Zij verhandelt ook kruiden, vlees en vleesproducten (belangrijkste activiteit van de partijen). *DAT-Schaub* is in handen van Danish Crown (49,8%), Vestjyske Slagterier (31%), Steff-Houlberg (13,8%) en TiCan (5,5%). Na de fusie zullen de partijen over zes van de negen zetels in de raad van bestuur beschikken en ongeveer 80 van de 101 afgevaardigden in de algemene vergadering vertegenwoordigen. Volgens de statuten moet iedere resolutie van de algemene vergadering de steun hebben van ten minste twee onafhankelijke leden. Een lid dat echter twee derde of meer van de stemrechten bezit, zoals de fusieonderneming, kan de statuten wijzigen.
- (10) De fusieonderneming zal in de algemene vergadering 80% van de stemrechten kunnen uitoefenen en beschikt over een duidelijke meerderheid in de raad van bestuur. Door haar meerderheid in de algemene vergadering is zij in staat de statutaire bepaling te wijzigen volgens welke voor alle resoluties van de algemene vergadering de instemming van twee onafhankelijke leden vereist is. Derhalve zullen de partijen als gevolg van de fusie over *DAT-Schaub* alleenzeggenschap verwerven.
- (11) **SFK** voorziet de vlees- en voedingsindustrie van verpakkingsmateriaal, kruiden en voedsel ingrediënten, schoonmaakmiddelen en kleding, gereedschap, machines en uitrusting voor de vleesindustrie. *SFK* is in handen van Danish Crown (42,6%), Vestjyske Slagterier (24,7%), Steff-Houlberg (17,4%), andere slachthuizen (14,4%) en TiCan (1,1%). De raad van bestuur telt maximaal twaalf leden. Ten hoogste acht daarvan worden door leden van Danske Slagterier aangesteld en daarvan zouden de partijen vijf leden kunnen aanstellen⁽⁵⁾. Twee leden van de raad van bestuur worden door de andere slachthuizen aangesteld terwijl nog twee andere leden door de werknemers worden verkozen. De besluiten van de raad van bestuur worden bij gewone meerderheid vastgesteld en de voorzitter heeft een beslissende stem. De raad van bestuur beslist over het commerciële beleid van de onderneming. Op de algemene vergadering zullen de partijen over 74% van de stemmen beschikken. Besluiten van de algemene vergadering worden bij gewone meerderheid genomen, maar de statuten kunnen niet worden gewijzigd zonder dat minimaal twee onafhankelijke leden daarmee instemmen.
- (12) De fusieonderneming zal over 74% van de stemrechten op de algemene vergadering beschikken en derhalve in staat zijn strategische beslissingen inzake de coöperatie (begroting, bedrijfsplan en belangrijke investeringen) te

⁽⁴⁾ Danish Crown is het grootste en Vestjyske Slagterier is het derde grootste varkensslachthuis in Europa.

⁽⁵⁾ Elk van de leden van Danske Slagterier (een vereniging bestaande uit Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg en TiCan) stelt één lid van de raad van bestuur aan; de resterende vijf leden worden aangesteld op basis van het aantal stemrechten van ieder lid. Het aantal stemmen wordt ten belope van 50% berekend op basis van het aandelenkapitaal en ten belope van 50% op basis van de aankopen tijdens de voorbije drie jaar.

nemen. Derhalve zullen de partijen een beslissende invloed uitoefenen en dus alleenzeggenschap in de zin van artikel 3 van de concentratieverordening verkrijgen.

- (13) **Scan-Hide** verkoopt ruwe, gesorteerde en gezouten runderslachten. Deze onderneming is in handen van Vestjyske Slagterier (47,3%), Danish Crown (33,2%) en andere slachthuizen (19,5%). Vóór de operatie was geen van de partijen in staat over Scan-Hide zeggenschap uit te oefenen, hoewel Vestjyske Slagterier dit jaar uitzonderlijk over meer dan 50% van de stemmen op de algemene vergadering had kunnen beschikken, aangezien deze het voorgaande jaar meer dan de helft van de slachten heeft geleverd. Na de fusie zullen de partijen vijf van de acht leden van de raad van bestuur aanstellen en zullen zij over ongeveer 82 van de 104 stemmen op de algemene vergadering beschikken. Derhalve zullen de partijen als gevolg van de fusie alleenzeggenschap over Scan-Hide verwerven.

III. CONCENTRATIE

- (14) Op basis van het voorgaande kan de operatie worden beschouwd als tot een concentratie in de vorm van een volledige fusie van Danish Crown en Vestjyske Slagterier in de zin van artikel 3, lid 1, onder a), van de concentratieverordening te leiden, waarbij de partijen over elk van de vier coöperaties (daka, DAT-Schaub, SFK en Scan-Hide) zeggenschap in de zin van artikel 3, lid 1, onder b), van de concentratieverordening verkrijgen.

IV. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

- (15) De concentratie heeft een communautaire dimensie in de zin van artikel 1, lid 2, van de concentratieverordening aangezien de gecombineerde totale omzet van de betrokken ondernemingen meer dan 5 000 miljoen EUR bedraagt (Danish Crown: 3 126 miljoen EUR; Vestjyske Slagterier: 1 496 miljoen EUR; daka: 68 miljoen EUR; SFK: 116,8 miljoen EUR; Scan-Hide: 39,9 miljoen EUR en DAT-Schaub: 589,3 miljoen EUR)⁽⁶⁾. Bovendien behalen Danish Crown (2 053 miljoen EUR), Vestjyske Slagterier (865,3 miljoen EUR) en DAT-Schaub (328,7 miljoen EUR) in de Gemeenschap een totale omzet van meer dan 250 miljoen EUR. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide en DAT-Schaub behalen niet meer dan twee derde van hun totale omzet binnen de Gemeenschap in eenzelfde lidstaat.
- (16) De operatie vereist geen samenwerking met de Toezicht houdende Autoriteit van de EVA op grond van de EER-Overeenkomst.

⁽⁶⁾ De omzet werd berekend overeenkomstig artikel 5, lid 1, van de concentratieverordening en de mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet (PB C 66 van 2.3.1998, blz. 25). De cijfers die betrekking hebben op de omzet van de periode vóór 1 januari 1999 werden berekend op basis van de gemiddelde ecu-wisselkoersen en in euro omgezet op een basis van 1 op 1.

V. RELEVANTE MARKTEN

- (17) De activiteiten van de partijen omvatten de aankoop van levende slachtdieren, de verkoop van vers vlees voor het eindverbruik, de verkoop van vers vlees voor de industriële verwerking en de verkoop van verwerkte vleesproducten. De activiteiten van daka, DAT-Schaub, SFK en Scan-Hide werden hierboven reeds beschreven.
- (18) In hun aanmelding gaven de partijen de volgende relevante markten: i) de markt voor het slachten van levende dieren (onderverdeeld naar diersoort, dit wil zeggen varkens, runderen en schapen) in „de noordelijke landen van de Europese Gemeenschap” (meer bepaald Denemarken, Zweden, Duitsland en de Benelux-landen), ii) de communautaire markt voor alle vleessoorten, en iii) de Deense markt voor de ophaling en verwerking van bijproducten van het slachten (destructie).
- (19) Wegens onderstaande redenen meent de Commissie dat de relevante markten strikter moeten worden afgebakend. Zij is echter van oordeel dat, ongeacht de definitie van de markt, de concentratie geen vragen oproept met betrekking tot de aankoop van lammeren en schapen en de verkoop van vlees van die dieren. Voorts is dat evenmin het geval voor de zakelijke activiteiten van DAT-Schaub, SFK en Scan-Hide op andere markten dan die welke hieronder worden beschreven.

A. RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

a) De aankoop van levende slachtvarkens en levend slachtvee voor de slacht

- (20) Met betrekking tot de slacht van levende dieren hebben de partijen verklaard dat de slachtlijnen in een slachthuis naar gelang van het soort dier verschillen en niet binnen een redelijk tijdsbestek en zonder aanzienlijke kosten kunnen worden veranderd. Bovendien zal het de boer tijd en geld kosten om bij het fokken van de ene diersoort naar de andere over te schakelen (bijvoorbeeld runderen in de plaats van varkens). Tussen de verschillende soorten slachtvee is derhalve geen sprake van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde. Het onderzoek van de Commissie heeft deze bevindingen bevestigd.
- (21) Bijgevolg vormen de aankoop van levende slachtvarkens en die van levend slachtvee voor de slacht twee afzonderlijke relevante productmarkten.

b) Markten voor vers vlees

Varkens- en rundvlees vormen verschillende relevante productmarkten

- (22) De partijen hebben in hun aanmelding betoogd dat alle soorten vlees zoals varkensvlees, rund- en kalfsvlees, schapen- en lamsvlees, en gevogelte tezamen met ver-

werkte vleesproducten tot dezelfde productmarkt behoren omdat zij in de voeding gemakkelijk onderling verwisselbaar zijn.

- (23) De Commissie heeft in eerdere zaken betreffende verbruiksartikelenmarkten echter geoordeeld dat eenvoudige substitueerbaarheid louter in termen van functionele kenmerken niet voldoende is om de relevante productmarkt vast te stellen⁽⁷⁾. Zo is ook in het geval van vlees bewezen dat bij de mededingingsrechtelijke beoordeling van deze fusie niet ervan mag worden uitgegaan dat de verschillende vleessoorten van dezelfde relevante productmarkt deel uitmaken.
- (24) Allereerst moet worden opgemerkt dat voor de verschillende vleessoorten verschillende prijzen gelden, waarbij rundvlees gemiddeld het duurst is, varkensvlees gemiddeld 20 à 25% minder kost en gevogelte gemiddeld ongeveer de helft van de prijs van rundvlees kost. Bovendien heeft de verbruiker een verschillend beeld van deze vleessoorten, welke derhalve een verschillende marktpositie bekleden. Wat bijvoorbeeld de kenmerken van vlees zoals geur, smaak, voedingswaarde, malsheid, kosten en gebruiksgemak betreft, blijkt volgens de gegevens van de Commissie dat in Denemarken gevogelte in het algemeen de beste cijfers behaalt, in het bijzonder op het gebied van malsheid en gebruiksgemak, terwijl rundvlees goed scoort met betrekking tot geur en smaak, maar slecht wat de prijs betreft. Varkensvlees daarentegen scoort goed op het gebied van gebruiksgemak, geur en smaak, maar slecht met betrekking tot het vetgehalte.
- (25) Deze overwegingen worden bevestigd door informatie van de Deense vleesgroothandel en supermarkten, volgens welke er met betrekking tot de redenen waarom de verbruikers de verschillende vleessoorten kopen, aanzienlijke verschillen bestaan. Wegens zijn speciale smaak en het specifieke imago (seizoengebonden consumptie rond Pasen) onderscheidt lamsvlees zich van de andere vleessoorten. Een typische beweegreden voor de aankoop van gevogelte is bijvoorbeeld het imago dat het gezond is en weinig vet bevat. In Denemarken is de consumptie van varkensvlees sterk traditiegebonden. Gezien de prijsverschillen, het voorstellingsbeeld en de consumptiepatronen van de verbruikers, kan worden geconcludeerd dat de verschillende vleessoorten slechts gedeeltelijk substitueerbaar zijn.
- (26) De Commissie heeft de afnemers gevraagd of een prijsstijging van 5 à 10% van het varkens- of rundvlees volgens hen tot substitutie door andere vleessoorten (rund-/varkensvlees, lamsvlees, gevogelte en verwerkte vleesproducten) zou leiden. De Deense cateringbedrijven hebben aangegeven dat een dergelijke prijsverhoging hun consumptiepatronen niet zou wijzigen. Volgens de Deense groothandelaars zou een overschakeling van rundvlees naar varkensvlees en van rund- en varkensvlees naar gevogelte slechts tot op bepaalde hoogte mogelijk zijn. Volgens de Deense supermarkten zou de vraag naar rundvlees niet door een stijging of een daling van de rundvleesprijzen worden beïnvloed. Bepaalde supermarkten gaven aan dat verbruikers in reactie op een prijsstijging of -daling veeleer goedkopere, respectievelijk
- duurdere soorten rundvlees zouden kopen. Wat varkensvlees betreft, meenden de supermarkten dat bij een prijsstijging van het varkensvlees in bepaalde mate naar gevogelte zou kunnen worden overgeschakeld. Deze marktinformatie bevestigt derhalve het feit dat de verschillende vleessoorten elkaar slechts gedeeltelijk kunnen vervangen en dat slechts tot op bepaalde hoogte van substitutie tussen de verschillende vleessoorten sprake is.
- (27) De partijen hebben een grafiek verstrekt over de ontwikkeling van de relatieve prijzen voor varkensvlees en de relatieve consumptie van varkensvlees (zie bijlage 21 bij de aanmelding). Uit deze grafiek blijkt dat de relatieve prijzen van varkensvlees betrekkelijk sterke schommelingen hebben ondergaan zonder dat dit bij de relatieve consumptie van varkensvlees tot grote schommelingen heeft geleid. In het bijzonder leidden de schommelingen van de relatieve varkensvleesprijs, met name vier procentpunten tussen 1986-1988 en zeven procentpunten tussen 1992-1995, tot verhoudingsgewijs kleinere schommelingen van de relatieve consumptie. Deze grafiek bevestigt derhalve de conclusie dat als gevolg van prijswijzigingen er slechts een beperkte substitutie tussen varkensvlees en andere vleessoorten optreedt.
- (28) In de aanmelding hebben de partijen voor varkensvlees eigen prijselasticiteiten van -0,35, -0,4 en -0,53 opgegeven. Deze cijfers zijn afkomstig van de OESO en DG Landbouw van de Commissie. De OESO heeft met name voor de Gemeenschap eigen prijselasticiteiten geraamd, namelijk -0,3 voor rundvlees, -0,3 voor varkensvlees en -0,2 voor gevogelte en kruiselingsse prijselasticiteiten tussen elk van deze drie vleessoorten die kleiner dan 0,3 uitvallen. Volgens de partijen gelden deze elasticiteiten ook voor de situatie op de Deense markt. Bovendien betogen de partijen dat er een positieve kruiselingsse prijselasticiteit bestaat tussen de verschillende vleessoorten in de Gemeenschap (zie de aanmelding, deel 6, bladzijde 5).
- (29) De Commissie erkent dat er tussen verschillende vleessoorten een positieve kruiselingsse prijselasticiteit kan bestaan. Dit betekent ook dat de prijzen van de verschillende vleessoorten zich tot op bepaalde hoogte afhankelijk van elkaar ontwikkelen. Dit wil echter niet zeggen dat bij de mededingingsrechtelijke beoordeling van de voorgenomen fusie ervan moet worden uitgegaan dat alle vleessoorten deel uitmaken van dezelfde relevante productmarkt. Integendeel, de inelastische eigen prijselasticiteiten voor rundvlees, varkensvlees en gevogelte houden in dat een stijging van de marktprijs bij elk van deze vleessoorten slechts tot een beperkt volumeverlies wegens substitutie door andere vleessoorten of een vermindering van de consumptie zou leiden. Deze prijselasticiteiten wijzen er derhalve op dat rundvlees, varkensvlees en gevogelte elk een afzonderlijke relevante productmarkt vormen.
- (30) Het feit dat varkensvlees en rundvlees afzonderlijke relevante productmarkten vormen, wordt tevens bevestigd door de wijze waarop de partijen de afzet van dit vlees hebben georganiseerd. Het varkens- en het rundvlees worden immers volledig onafhankelijk van elkaar en op basis van afzonderlijke marketingstrategieën verkocht. Het beste bewijs daarvan is het feit dat de „vooruitberekening” (dit is een managementinstrument van het ver-

⁽⁷⁾ Zaak nr. IV/M.190 — Nestlé/Perrier (PB L 356 van 5.12.1992, blz. 1).

koop personeel in de varkenssector om de optimale prijs voor een bepaald deelstuk te berekenen) geen enkele verwijzing bevat naar rundvleesprijzen of -streefcijfers. Bovendien is in de organisatiestructuur van de fusieonderneming (zoals voorheen ook bij de beide partijen) een comité voor de veeteelt en een comité voor de varkensteelt voorzien, die zich elk afzonderlijk met aangelegenheden die voor de rundvleesafdeling, respectievelijk de varkensvleesafdeling, van belang zijn, zullen bezighouden.

- (31) Ook in het gemeenschappelijk landbouwbeleid (GLB) bieden de marktorganisaties voor rund- en voor varkensvlees grote verschillen. De marktorganisatie voor varkensvlees wordt als „zeer liberaal” beschouwd, waarbij de Commissie over weinig marktregulerende instrumenten beschikt (geen gegarandeerde minimumprijzen, enige steun voor particuliere opslag). Daardoor gaat minder dan 1% van de totale begroting van het EOGFL-Garantiefonds naar de varkensvleessector. In de regeling voor rundvlees geldt een systeem van gegarandeerde prijzen voor de producenten, dat thans geleidelijk wordt gereduceerd. De rundvleessector is goed voor 14% van de EOGFL-begroting en de uitvoerrestitutie speelt een veel grotere rol bij rundvlees dan bij varkensvlees. Het feit dat de regeling voor varkensvlees van die voor rundvlees verschilt, is een bijkomend bewijs dat deze producten tot verschillende markten behoren. Indien zij tot dezelfde markt zouden behoren, zouden maatregelen die voor de ene sector gelden een belangrijke invloed hebben op de andere sector, zodat er voor beide vleessoorten dezelfde of een zeer gelijkaardige regeling zou moeten bestaan.
- (32) Wat de substitueerbaarheid aan de aanbodzijde betreft, is het niet gemakkelijk een uitsnijlijn voor rundvlees te veranderen in één voor varkensvlees. Dit komt doordat de aan een slachthuis geleverde varkens veel homogener zijn dan runderen. De uitsnijlijnen voor varkensvlees kunnen bijgevolg veel sterker geautomatiseerd worden. Bij runderuitsnijderijen vindt bij de aankomst van het karkas een veel zorgvuldiger selectie plaats, omdat verschillende soorten runderassen worden geleverd en deze elk hun eigen vleeskenmerken hebben. Daardoor is het uitsnijproces voor runderen minder geautomatiseerd dan dat voor varkens. Er is derhalve geen sprake van substitueerbaarheid aan de aanbodzijde tussen varkens- en rundvlees.
- (33) Wegens bovenstaande redenen kan derhalve worden geconcludeerd dat voor de beoordeling van de voorgenomen fusie vers varkensvlees en vers rundvlees afzonderlijke relevante productmarkten vormen. Deze conclusie werd niet tegengesproken door de partijen in hun antwoord op de door de Commissie geformuleerde punten van bezwaar op grond van artikel 18 van de concentratieverordening, hierna „het antwoord” genoemd.

De verkoop van vers vlees aan industriële verwerkingsondernemingen en de verkoop van vers vlees voor menselijke consumptie (detailhandel en catering) vormen afzonderlijke relevante productmarkten.

- (34) Het vlees van geslachte dieren wordt hetzij door de eindverbruikers als „vers vlees” geconsumeerd, hetzij

voor de productie van verwerkte vleesproducten aan vleesverwerkingsbedrijven geleverd. „Vers vlees” betekent dat het vlees niet verder werd verwerkt, met andere woorden dat geen andere ingrediënten of kruiden werden toegevoegd, en dat het vlees niet werd gekookt, gerookt of gedroogd.

- (35) Bij de verkoop van deelstukken van geslachte dieren aan vleesverwerkingsbedrijven of voor de consumptie van vers vlees wordt rekening gehouden met de specifieke uitsnijvoorschriften van deze kopers. De Commissie betwist niet dat de uitsnijvoorschriften relatief gemakkelijk kunnen worden veranderd. Maar zodra het vlees door het slachthuis is gesneden, bestaat er voor deze deelstukken geen substitutiemogelijkheid meer. De partijen hebben een beperkt aantal deelstukken opgegeven die zowel aan verwerkingsbedrijven als aan de eindverbruiker worden verkocht. Er bestaan derhalve tussen beide afzetkanalen slechts beperkte, theoretische substitutiemogelijkheden. Op het concurrentiegedrag van de partijen ten opzichte van de supermarkten (zie hieronder) wordt echter slechts druk uitgeoefend voorzover de verwerkingsondernemingen zelf als groothandelaar optreden. Dit is niet evident in een markt waar de „versheid” van het vlees van cruciaal belang is. Bovendien wijst het feit dat verwerkingsbedrijven grote hoeveelheden vlees uit andere lidstaten aankopen erop dat op deze markt andere mededingingsvoorwaarden heersen. De Commissie meent derhalve dat de verkoop van vers vlees aan industriële verwerkingsondernemingen een verschillende markt vormt.

De verkoop van vers vlees aan cateringbedrijven, supermarkten, slaggers en op de boerderij vormt afzonderlijke relevante productmarkten, waarbij supermarkten en slaggers tezamen kunnen worden beoordeeld.

- (36) De verkoop van vers varkensvlees en vers rundvlees voor menselijke consumptie kan verder worden opgesplitst in een detailhandelsmarkt en een cateringmarkt. In de detailhandelsmarkt kan voorts een onderscheid worden gemaakt tussen de verkoop van vers vlees via supermarkten, slaggers en boerderijen (verkoop op de boerderij).
- (37) Deze opsplitsing wordt door de partijen betwist. Zij beweren dat tussen deze kanalen een volledige vraag- en aanbodsubstitueerbaarheid bestaat. Bovendien menen zij dat de prijsstructuur van deze kanalen identiek is, aangezien bij prijsonderhandelingen wordt uitgegaan van één wekelijkse basisprijzlijst. De Commissie is echter van oordeel dat het bestaan van een basisprijzlijst niet noodzakelijkerwijs erop wijst dat deze verschillende kanalen als één markt moeten worden beschouwd. Ten eerste bevat de basisprijzlijst reeds verschillende kolommen met prijskortingen of -verhogingen, naar gelang van de verschillende klanten of categorieën. Ten tweede wijken de partijen bij onderhandelingen met individuele klanten vaak af van deze „kolommen”. Derhalve wijst het bestaan van een basisprijzlijst niet erop dat de partijen

tussen deze kanalen geen prijsdiscriminatie zouden kunnen toepassen.

(38) De cateringmarkt wordt gedefinieerd als de verkoop van vers vlees aan restaurants, kantines, overheidsinstellingen en scheeps- en luchthavenbevoorraders. Het verschil tussen de kleinhandels- en de cateringmarkt is allereerst gebaseerd op het feit dat de herkomst van het vlees voor de cateringbedrijven minder belangrijk is dan voor de detailhandelaars. Cateringbedrijven bereiden het vlees om het als een klaargemaakte maaltijd aan de eindverbruikers aan te bieden, en verkopen vers vlees niet als zodanig. Derhalve is de voorkeur van de consument met betrekking tot de herkomst van het vlees minder belangrijk, hetgeen ertoe heeft geleid dat op de cateringmarkt meer wordt ingevoerd dan op de detailhandelsmarkt. Ten tweede bestaat er geen realistische mogelijkheid voor substitutie tussen de beide markten wegens de verschillende distributiekkanalen ervan (gespecialiseerde distributie aan cateringbedrijven via relatief kleine, groot-handelaars; rechtstreekse levering door slachthuizen aan de detailhandel) en de verschillende verpakking (het aan supermarkten geleverde vlees is voor een groot deel reeds voorverpakt en van etiketten met de noodzakelijke informatie voor de klant voorzien). Ten derde moet de detailhandelsmarkt steeds worden bevoorrad met een volledig assortiment van de verschillende deelstukken van vers varkens- en rundvlees. Cateringbedrijven hebben alleen de deelstukken voor de in hun menu opgenomen maaltijden nodig. Ten vierde blijkt uit het marktonderzoek van de Commissie dat de weinige grote cateringgroothandelaars die hun vlees [minder dan 10% (*)] goedkoper inkopen dan de klanten in de detailhandel, in het bijzonder de kleinere supermarkten en slaggers, geen enkele kilogram varkensvlees aan de detailhandel verkopen.

(39) In de detailhandelssector wordt het vlees via supermarkten en slaggers aan de eindverbruikers verkocht. Deze afzetkanalen verschillen van elkaar in zoverre een aanzienlijk deel van de slaggers (zo'n 100 van de rond 820 Deense slaggers⁽⁸⁾) de levende dieren zelf slacht of het vlees betreft bij lokale particuliere slachthuizen die door slaggers worden geëxploiteerd. Meer dan bij supermarkten worden hierbij halve dieren, een vierde van een dier of de grootste delen gekocht, hoewel de partijen beweren dat aan slaggers en supermarkten dezelfde stukken vers varkensvlees worden geleverd. Bovendien ligt de door slachthuizen aan slaggers aangerekende verkoopprijs over het algemeen ongeveer [$<10\%$] (*) hoger dan de prijs die zij supermarkten aanrekenen, met inbegrip van kleine supermarktfilialen. Volgens de partijen vloeien deze prijsverschillen voort uit een verschil in volume, commerciële voorwaarden (eenmalige contracten of raamovereenkomsten) en koopkracht. De door slaggers aangerekende detailhandelsprijzen voor varkens-, rund- en lamsvlees zijn zo'n 20 à 25% hoger en die voor gevogelte en verwerkte vleesproducten tot 50% hoger dan de prijzen in de supermarkten.

(*) Gedeelten van de onderhavige tekst zijn bewerkt om ervoor zorg te dragen dat vertrouwelijke gegevens niet worden bekendgemaakt. Die gedeelten zijn aangeduid met vierkante haken, waarbij een asterisk is geplaatst ter verwijzing naar deze voetnoot.

⁽⁸⁾ Dit cijfer is een raming van Danske Slagterier, die gebaseerd is op hun onderzoek en marketingactiviteiten. De twee grootste slaggersverenigingen ramen het totale aantal Deense slaggers op 500 à 550.

(40) Uit het bovenstaande kan volgens de Commissie worden geconcludeerd dat slaggers en supermarkten twee verschillende markten vormen. Er zij echter op gewezen dat het voor de beoordeling uit mededingingsoogpunt geen verschil uitmaakt of een afzonderlijke markt voor supermarkten of een gecombineerde detailhandelsmarkt in aanmerking wordt genomen, aangezien slaggers slechts ongeveer 10% uitmaken van de gecombineerde detailhandelsmarkt⁽⁹⁾.

(41) De zogenaamde *boerderijverkoop*, waarbij boeren grotere hoeveelheden, tot de helft of een vierde van het karkas, van hun eigen dieren rechtstreeks aan de eindverbruiker verkopen, kan van de detailhandelsmarkt worden onderscheiden. Hoewel zowel supermarkten als slaggers het vlees in verschillende deelstukken verkopen en de consument de mogelijkheid geven relatief kleine hoeveelheden te kopen (die meestal de benodigde hoeveelheid voor één gezinsmaaltijd omvatten), zal het van de boerderij gekochte vlees, al dan niet in kleinere stukken gesneden, in de diepvries van de consument moeten worden bewaard. De boerderijverkoop vormt derhalve geen rechtstreekse substitutiemogelijkheid voor de „typische” koper van kleine hoeveelheden vlees en kennelijk nog minder voor consumenten die in de stad wonen⁽¹⁰⁾.

(42) Concluderend kan worden gesteld dat de cateringmarkt en de verkoop op de boerderij afzonderlijke relevante productmarkten vormen. Dezelfde conclusie geldt voor supermarkten en slaggers, hoewel de beoordeling vanuit mededingingsoogpunt niet verschillend zou zijn indien van een afzonderlijke markt voor supermarkten of van een gecombineerde detailhandelsmarkt wordt uitgegaan.

c) Verwerkt vlees

(43) Een verwerkt vleesproduct kan worden gedefinieerd als vlees van zoogdieren of van vogels, dat externe ingrediënten zoals zout of kruiden bevat en zich in een rauwe, gedroogde, gerookte of gekookte toestand bevindt. Wegens deze bijkomende verwerking van het vlees, waarbij tot 20% van het gewicht van het eindproduct afkomstig is van externe ingrediënten en waarbij het vlees van verschillende soorten vaak wordt gemengd, is de Commissie van oordeel dat een onderscheid moet worden gemaakt tussen verwerkte vleesproducten en vers vlees. Dit standpunt werd bevestigd door het marktonderzoek van de Commissie volgens hetwelk een grote meerderheid van groothandelaren, supermarkten, vleesverwerkende bedrijven en uitsnijderijen heeft aangegeven dat consumenten bij een prijsstijging van 5 à 10% van vers varkens- of rundvlees niet op verwerkte vleesproducten zouden overschakelen. Bovendien ziet de eindverbruiker het verwerkte vleesproduct niet als vlees van een geslacht dier en kan hij, voor het merendeel van de verwerkte vleesproducten, de intrinsieke kenmerken van het oorspronkelijk vlees (vetgehalte, kleur, malsheid, rassoort en zeer vaak zelfs de diersoort — varken/rund/gevogelte) — niet herkennen.

⁽⁹⁾ Op de afzonderlijke markt van de slaggers roept de concentratie geen vragen op.

⁽¹⁰⁾ Volgens de gegevens van het GfK-huishoudpanel verkopen boeren 0,1% van het varkensvlees en 3,4% van het rundvlees in kleine hoeveelheden, maar nemen zij het grootste deel van de zogenaamde „slachtpakketten” voor hun rekening. Aangezien de partijen niet op deze markt werkzaam zijn, roept de concentratie hier geen vragen op.

- (44) Volgens de informatie van de partijen kunnen de vleesverwerkende ondernemingen alle verwerkingstechnieken (drogen, roken en koken) op vlees van alle diersoorten toepassen. Kennelijk bevestigt deze substitueerbaarheid aan de aanbodzijde dus de conclusie dat er één enkele markt voor verwerkte vleesproducten bestaat. Voor de beoordeling van de voorgenomen fusie is het echter niet nodig deze markt nauwkeurig af te bakenen, aangezien dit de beoordeling van de operatie niet zou beïnvloeden.

d) Verwerking van de bijproducten van het slachten

- (45) Deze activiteit betreft het ophalen, de verwerking en de afzet van niet voor consumptie geschikt slachtafval/bijproducten van boerderijen en de vleesindustrie, alsook het ophalen en de vernietiging van dode dieren. Deze bijproducten worden tot vleesmeel, beendermeel, diervet, huiden en bloedproducten verwerkt.
- (46) In verband met het inzamelen van bijproducten van het slachten wordt in het Gemeenschapsrecht onderscheid gemaakt tussen hoogrisicomateriaal en laagrisicomateriaal. Voor de verwerking van hoogrisicomateriaal heeft een destructiebedrijf een vergunning nodig. Een dergelijk bedrijf is algemeen verplicht specifiek risicomateriaal aan te nemen en te verwerken. Alle delen van een geslacht dier die na het slachten niet door een veearts werden goedgekeurd, vormen hoogrisicomateriaal. Wegens de aard ervan behoren de volgende producten bijvoorbeeld tot het hoogrisicomateriaal: bloedafval, natuurlijk gestorven dieren, varkenshaar, vloerafval, afgevoerde karkassen.
- (47) Laagrisicomateriaal is materiaal dat werd afgezonderd en door een veearts werd goedgekeurd. Daartoe kunnen onder andere de inwendige organen, de kop, vet, beenderen, zwoerd en bloed worden gerekend. Deze delen moeten niet noodzakelijk naar een destructiebedrijf met vergunning voor hoogrisicomateriaal worden gebracht, maar kunnen bijvoorbeeld aan producenten van voeder voor gezelschapsdieren worden geleverd. Indien dit potentieel laagrisicomateriaal echter niet werd afgezonderd of niet door een veearts werd goedgekeurd, vormt het eveneens hoogrisicomateriaal.
- (48) Aangezien het hoogrisicomateriaal slechts aan een daartoe gemachtigd destructiebedrijf kan worden geleverd, is de relevante productmarkt in deze zaak de markt voor het hoogrisicomateriaal⁽¹¹⁾. De partijen stemmen met deze conclusie in.

e) Conclusie

- (49) Uit de voorgaande overwegingen volgt dat er afzonderlijke markten bestaan voor de aankoop van levende slachtvarkens en levend slachtvee, alsook voor vers varkensvlees en vers rundvlees. Voorts kunnen de markten

voor vers varkens- en vers rundvlees worden onderverdeeld in, respectievelijk, de verkoop aan industriële verwerkingsbedrijven en de verkoop voor menselijke consumptie. Met betrekking tot deze laatste kan een onderscheid worden gemaakt tussen de detailhandels- en de cateringmarkt. In de detailhandel wordt vers vlees aan de eindverbruiker verkocht via supermarkten, slaggers en de verkoop op de boerderij. Er behoeft niet verder te worden ingegaan op de vraag of supermarkten en slaggers afzonderlijke markten vormen, aangezien de beoordeling daardoor niet beduidend zou worden gewijzigd wegens het beperkte aandeel dat slaggers op de detailhandelsmarkt innemen. De relevante productmarkt met betrekking tot de bijproducten van het slachten is de markt van het hoogrisicomateriaal. Voor de overige producten is het niet nodig de relevante markt vast te stellen.

B. RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

a) De inkoop van levende slachtvarkens

- (50) De partijen zijn van mening dat de geografische markt voor het slachten van levende varkens het noordelijk deel van de Gemeenschap omvat, meer bepaald Denemarken, Duitsland, de Benelux-landen en Zuid-Zweden⁽¹²⁾. De Deense mededingingsraad kwam tot dezelfde conclusie in zijn besluit van 22 maart 1995 dat op 9 februari 1996 in beroep werd bevestigd. Deze definitie van de geografische markt is gebaseerd op de mogelijkheid om levende dieren voor slachtdoeleinden te transporteren. In deze context is door de partijen betoogd dat i) de vervoerskosten beperkt zijn aangezien de kosten voor een afstand van 1 000 km slechts ongeveer 5-6% van de productwaarde zouden bedragen; ii) speciaal aangepaste vrachtwagens 24 uur per dag kunnen rijden zodat afstanden van 1 500-1 600 km inclusief laden en lossen kunnen worden gehaald hoewel in de communautaire wetgeving is bepaald dat dieren moeten rusten, moeten worden gevoederd en gedrenkt zodra zij langer dan acht uur worden vervoerd, en iii) het laden en lossen van varkens en niet zozeer het vervoer de voornaamste oorzaak van stressontwikkeling is.
- (51) De partijen hebben tevens erop gewezen dat de export van levende slachtvarkens van Denemarken naar voornamelijk Duitsland van 188 000 in 1996 tot ongeveer 307 000 in 1998 is toegenomen. Voorts is betoogd dat de aanzienlijke overcapaciteit van Duitse slachthuizen (ongeveer 30%) en de hogere prijs die Duitse en andere communautaire slachthuizen in vergelijking met Deense slachthuizen betalen, hoewel prijschommelingen in één lidstaat gevolgd worden door prijschommelingen in

⁽¹¹⁾ De Deense mededingingsraad kwam tot dezelfde conclusie in het besluit van 22 maart 1995 dat op 9 februari 1996 in beroep werd bevestigd.

⁽¹²⁾ De partijen hebben erop gewezen dat veterinaire voorschriften, vooral met betrekking tot salmonella, thans de uitvoer naar Zweden bemoeilijken. Deze voorschriften zullen evenwel beter kunnen worden nageleefd naarmate het Deense „salmonellaniveau” het Zweedse benadert en andere veterinaire invoerbeperkingen in de tijd worden beperkt. Voorts merken de partijen op dat de nieuwe brug tussen Zweden en Denemarken het vervoer van varkens van en naar Zweden zal vergemakkelijken. „Swedish Meats” dat ongeveer 70% van de varkensslachterijen in Zweden voor haar rekening neemt, heeft op de hoorzitting evenwel beweerd dat zij geen Deense varkens zou inkopen.

andere lidstaten, de commerciële redenen zijn waarom levende dieren van Denemarken naar Duitsland worden vervoerd. Ten slotte is aangevoerd dat meer dan 5 miljoen slachtvarkens van de ene lidstaat naar de andere worden geëxporteerd. In 1996 exporteerde Nederland ongeveer 2,8 miljoen slachtvarkens naar andere landen, waarvan bijna 2 miljoen naar Duitsland (het overgrote deel van die export gaat waarschijnlijk naar slachthuizen welke op 50 à 80 km van de Nederlandse grens gevestigd zijn), maar ook 360 000 naar Italië.

- (52) Het onderzoek van de Commissie heeft evenwel met betrekking tot de definitie van de relevante geografische markt tot de onderstaande bevindingen geleid.
- (53) Het eerste element is het „opkoopgebied”, dit wil zeggen het in afstand uitgedrukte gebied waarin slachthuizen varkens inkopen. Het onderzoek van de Commissie heeft uitgewezen dat Deense en buitenlandse varkensslachterijen 90% van hun levende varkens in een gebied met een straal van 120 km rond het slachthuis betrekken.
- (54) De partijen hebben in hun antwoord (bladzijden 37 en 38) betoogd dat om twee redenen hieruit niet kan worden geconcludeerd dat er een aparte Deense markt voor levende varkens zou bestaan. In de eerste plaats spoot de vaststelling dat de bevoorrading lokaal gebeurt, volledig met een daadwerkelijke substitutie op de ruimere Noord-Europese markt gezien het lage vervoerskostenpeil. In de tweede plaats betogen de partijen dat deze lokale bevoorrading historische opkoopregelingen weergeeft en niet wijst op het ontbreken van daadwerkelijke concurrentiedruk in een ruimer gebied. De Commissie is evenwel van mening dat de potentiële substitutie en de daaruit voortvloeiende concurrentiedruk in een ruimer gebied voor 94% van de Deense varkensproductie aanzienlijk beperkt zijn, aangezien de boeren coöperatieve verplichtingen hebben (zie hierna). Zelfs op basis van een op 120 km gesteld opkoopgebied is de opkoop van buitenlandse varkens door Deense slachthuizen en de opkoop van Deense varkens door buitenlandse slachthuizen beperkt, zoals uit de hieronder weergegeven invoer- en uitvoercijfers blijkt.
- (55) Als tweede element is er een beperkte uitvoer van Deense slachtvarkens en deze gaat nagenoeg volledig naar Duitsland. Bovendien is die uitvoer eer beperkt gebleven, ondanks de betrekkelijk aanzienlijke prijsverschillen tussen Denemarken en Duitsland in 1996 en 1997. In 1995 vertegenwoordigde de uitvoer minder dan 1% van de totale productie en het prijsverschil met Duitsland bedroeg 0,57%. In 1996 werden 188 000 slachtvarkens of minder dan 1% van de totale Deense slachtvarkenproductie geëxporteerd⁽¹³⁾ en bedroeg het

prijsverschil 4,3%. In 1997 werden 245 000 slachtvarkens of minder dan 1,3% van de totale productie geëxporteerd en bedroeg het prijsverschil 4,9%⁽¹⁴⁾. In 1998 werden in totaal 307 000 varkens of minder dan 1,6% van de totale productie geëxporteerd en bedroeg het prijsverschil over de eerste 37 weken 2,5% (over het volledige jaar waren de prijzen in Denemarken 0,24% hoger dan in Duitsland).

- (56) Volgens de partijen tonen de bovenstaande cijfers aan dat de uitvoer naar Duitsland in de periode 1995-1998 aanzienlijk toenam en dat het totale aantal in 1998 verder toenam toen de prijsverschillen aanzienlijk kleiner waren dan in 1996-1997 toen het hoogste prijsverschil te wijten was aan bijzondere, niet te voorziene factoren (BSE en Nederlandse varkenspest).
- (57) De Commissie erkent dat de uitvoer verder toegenomen is. De uitvoer is evenwel nog steeds uiterst beperkt in vergelijking met bijvoorbeeld de uitvoer van Nederlandse varkens naar Duitsland. In 1996 bijvoorbeeld was de prijs in Duitsland slechts 1,5% hoger dan in Nederland (vergeleken met het prijsverschil van 4,3% met Denemarken) en Nederland voerde 1 916 201 slachtvarkens uit naar Duitsland. Deze uitvoer vertegenwoordigt ongeveer 15% van de Nederlandse slachtvarkensproductie in vergelijking met de minder dan 1,3% van de Deense productie. Derhalve kan worden geconcludeerd dat de Deense uitvoer niet aanzienlijk is beïnvloed door het feit dat de prijzen in Duitsland gedurende drie jaar constant hoger waren.
- (58) Er kan worden opgemerkt dat in Denemarken vrijwel geen slachtvarkens worden ingevoerd (ongeveer 3 000 varkens in 1997 en slechts 200 in 1998 welke alle uit Zweden werden ingevoerd). Dit is waarschijnlijk het gevolg van de voorschriften die door Danske Slagterier zijn vastgesteld om „besmettelijke varkensziekten” te vermijden. Die voorschriften houden in dat een slachthuis over faciliteiten moet beschikken waardoor buitenlandse varkens van lokale varkens gescheiden kunnen worden gehouden, en dat de prijs voor ingevoerde varkens 20% lager is. De partijen betogen dat deze voorschriften de invoer van slachtvarkens niet belemmeren maar slechts garanderen dat de betrokken slachthuizen het veterinair statuut dat verbonden is met bijvoorbeeld veterinair vergunningen van het Amerikaanse ministerie van Landbouw („USDA”), kunnen behouden. De veterinair vergunningen van het USDA staan invoer uit Zweden, het Verenigd Koninkrijk en Ierland toe. De Commissie erkent dat deze voorschriften in theorie de invoer door coöperatieve varkensslachterijen niet belemmeren, maar in werkelijkheid bemoeilijken zij de invoer ten zeerste. De partijen betogen voorts dat particuliere slachthuizen waarvan de meeste niet over een vergunning van het USDA beschikken, vrijelijk dieren zonder prijsvermindering kunnen invoeren. Tot dusver is er geen dergelijke

⁽¹³⁾ De slachtvarkensleveringen aan particuliere slachthuizen zijn niet in de totale Deense slachtvarkensproductie opgenomen. Om die reden is het in procenten uitgedrukte cijfer voorafgegaan door „minder dan”.

⁽¹⁴⁾ Dit verschil bedroeg in sommige weken van april en mei 1997 ongeveer 30% toen de prijzen in Duitsland en Nederland wegens de varkenspest in Nederland een hoogtepunt bereikten.

invoer geweest omdat de relatieve prijzen geen stimulans inhielden om varkens in te voeren. De Commissie erkent dat de particuliere slachthuizen, die 4% van de Deense slachtingen vertegenwoordigen, dieren kunnen invoeren. Er kan evenwel worden betwijfeld of dergelijke slachthuizen waarvan de grootste slechts 200 000 varkens per jaar slacht, over een organisatiestructuur beschikken om een dergelijke invoer op te starten.

relatief onzekere economische omstandigheden verkeert. De boer die lid is van de coöperatie, heeft aldus niet de mogelijkheid om onmiddellijk op een potentiële prijswijziging in de markt te reageren. Het feit dat de boer die zijn opzegging kan intrekken alvorens deze van kracht wordt, doet niets af aan de bovenstaande conclusie, omdat de boer slechts eenmaal per jaar uit de coöperatie kan treden.

- (59) Als derde element is geen enkele varkensboer tot een buitenlandse coöperatie toegetroten of met exportactiviteiten begonnen ondanks de mogelijkheid die aan de leden van de partijen is geboden om hun lidmaatschap gedurende een periode van twee weken na de concentratieovereenkomst die de partijen op 29 september 1998 sloten, met onmiddellijke opzegging te beëindigen. De partijen hebben de Commissie medegedeeld dat Steff-Houlberg bij deze mogelijkheid baat heeft gevonden, aangezien boeren uit Jutland en Funen als leden konden toetreden. Er wordt aangenomen dat die leden meer dan 600 000 varkens produceren.
- (60) De partijen betogen dat dit gegeven niet relevant is aangezien de Duitse varkensprijzen toen lager waren dan de Deense en de producenten in het licht van de slechte marktvoorwaarden een afwachtende houding kunnen hebben aangenomen. De Commissie is van mening dat deze afwachtende houding kan worden geïnterpreteerd als een bijkomend bewijs van de traditionele voorkeur van de Deense varkensproducent voor de stabiliteit die uit de langetermijncontracten voortvloeit (lidmaatschap van een coöperatie, zie hieronder) ten aanzien van de kansen en risico's die verband houden met de „spot”-markt (geen lidmaatschap). Er dient te worden opgemerkt dat de problemen die vroeger rezen zodra een coöperatie in het verleden minder succesvol was dan andere, steeds werden opgelost via een fusie tussen „naburige” (Deense) coöperaties, zonder dat de boeren die lid waren van de coöperaties aan particuliere slachthuizen begonnen te leveren of begonnen te exporteren.
- (61) De Commissie is van mening dat de bovenstaande factoren op het belang van de coöperatiestructuur in de varkensslachterij in Denemarken wijzen en dat de relevante geografische markt wat de inkoop van levende varkens in Denemarken aangaat, hooguit nationaal is⁽¹⁵⁾. De vier Deense coöperaties vertegenwoordigen 94% van de Deense varkensslachtingen. Dit cijfer is min of meer gelijk gebleven, althans over de laatste vijf jaar. De boeren die van een coöperatie lid zijn, zijn onderworpen aan a) een exclusieve bevoorradingsverplichting ten aanzien van hun coöperatie, b) een opzegtermijn van twaalf à 24 maanden en c) een bonus die 4 à 8% van de totale prijs van de geleverde varkens vertegenwoordigt en slechts eens per jaar wordt uitbetaald (zie hieronder). Naast deze „structurele banden” zijn de varkensprijzen zeer cyclisch. Om die reden moet de boer de balans opmaken tussen zijn huidige positie als lid van een coöperatie en een positie waarin hij geen lid is en in
- (62) Op de mondelinge hoorzitting hebben de partijen gegevens gepresenteerd waaruit blijkt dat de prijzen van levende varkens in Denemarken in het verleden dezelfde schommelingen vertoonden als die van levende varkens in andere Noord-Europese landen. De partijen lieten een grafiek zien van de driemaandelijke ontwikkeling van de prijs van levende varkens in Denemarken, Duitsland, Frankrijk, Nederland en Zweden, een grafiek van de wekelijkse Duitse prijs voor levende varkens ten aanzien van de Deense prijs en een berekening van de correlatiecoëfficiënten met betrekking tot de viermaandelijke gemiddelde prijzen van levende varkens tussen Denemarken en respectievelijk, Duitsland (0,97), Nederland (0,98) en Zweden (0,93). Volgens de partijen bewijzen deze prijsontwikkelingen en correlatiecoëfficiënten dat de varkensprijzen in verschillende landen duidelijk naar een gelijke ontwikkeling neigen, zodat daaruit kan worden geconcludeerd dat de concurrentiedruk de prijzen met elkaar in overeenstemming houdt.
- (63) De Commissie heeft deze gegevens onderzocht en is tot de bevinding gekomen dat de prijsontwikkelingen en de correlatiecoëfficiënten welke door de partijen zijn voorgelegd, niet bewijzen dat de partijen op de Deense markt voor de inkoop van levende varkens aan enige concurrentiedruk onderhevig zijn. In de eerste plaats wordt opgemerkt dat gemeenschappelijke factoren, zoals de ontwikkeling van de voederprijzen, in bepaalde mate de correlaties zouden kunnen veroorzaken. Zoals is aangegeven in overweging 55 situeert de Deense uitvoer van levende varkens zich in een bandbreedte van 0 tot 2%. De lage uitvoer, zelfs in een periode van prijsverschillen tussen Denemarken en Duitsland, is voornamelijk te wijten aan de contractuele verplichtingen van de varkensboeren om hun varkens aan het coöperatieve slachthuis waarvan zij lid zijn, te leveren. Om die reden hebben de boeren in werkelijkheid niet de mogelijkheid om, reagerende op kortetermijnprijsverschillen, levende varkens te exporteren. Derhalve heeft de uitvoer van levende varkens geen invloed op de Deense prijzen voor levende varkens. Dit betekent met name dat, wanneer de prijzen in Duitsland hoger zijn dan in Denemarken, de Deense prijzen niet kunnen stijgen als reactie op een toegenomen export van levende varkens naar Duitsland wegens de beperkingen waaraan de boeren zijn onderworpen en welke aan dergelijke uitvoer in de weg staan.
- (64) De Commissie is tot de bevinding gekomen dat de correlaties tussen de Deense prijzen voor levende varkens en de prijzen in andere landen niet zozeer door concurrentiedruk maar door de wijze waarop de Deense prijs is berekend, kunnen worden verklaard. Met name dient te worden opgemerkt dat de Deense weeprijs een gewogen gemiddelde is van de prijzen die de slachthuizen voor vlees op hun onderscheiden exportmarkten

⁽¹⁵⁾ In deze context dient te worden opgemerkt dat het Duitse „Bundeskartellamt” in een verbodsbesluit (Moksel/Südfleisch van 21 augustus 1997) tot de gevolgtrekking kwam dat de relevante geografische markten bepaalde regio's in Duitsland waren.

verkrijgen. De Deense prijs is derhalve door het hoge aandeel van de export voornamelijk afhankelijk van de exportprijzen en niet zozeer van de binnenlandse prijzen. De Deense prijs voor levende varkens is derhalve automatisch verbonden met de prijzen voor levende varkens op de exportmarkten. Dit houdt in dat de doorgifte van de prijswijzigingen op de Deense markt voor levende varkens via de prijswijzigingen op de buitenlandse „downstream”-markten voor vers vlees loopt en naar de Deense markt voor levende varkens wordt teruggekoppeld via de wekelijkse prijsnotering in Danske Slagterier. Deze band verklaart de prijsrelaties. Dit houdt tevens in dat de prijsrelaties van de partijen niet kunnen worden aanvaard als bewijs van het feit dat de Deense markt voor levende varkens een onderdeel vormt van een ruimere Noord-Europese markt voor levende varkens.

- (65) Op basis van het bovenstaande kan worden geconcludeerd dat de inkoop van levende slachtvarkens hoogstens tot Denemarken beperkt is.

b) De inkoop van levend slachtvee

- (66) Om dezelfde redenen als die welke hierboven voor slachtvarkens zijn aangegeven, hebben de partijen betoogd dat de relevante geografische markt voor de inkoop van levend vee Noord-Europa is. Voorts beweren zij dat de vervoerskosten voor vee enigszins hoger zijn, maar dat vee gemakkelijker te vervoeren is. De partijen gaan tevens ervan uit dat de algemene markt wegens de communautaire melkquotabeperkingen en de toegenomen Deense uitvoer van mannelijke kalveren naar Nederland, zal blijven dalen.

- (67) De Commissie heeft voor vee dezelfde factoren onderzocht als voor varkens en is tot de bevinding gekomen dat de indicaties die voor een nationale geografische markt pleiten, minder klaar zijn.

- (68) In de eerste plaats is het opkoopgebied voor vee enigszins ruimer (tot 200 km) en andere slachthuizen hebben erop gewezen dat rendabel vervoer mogelijk is over een afstand van 300 à 350 km.

- (69) In de tweede plaats wordt slechts de helft van het Deense slachtvee door leden van de drie Deense coöperatieve rundveeslachthuizen geproduceerd (de partijen en NV-OX⁽¹⁶⁾). Derhalve is de helft van de Deense slachtveeproductie niet aan de coöperatieve voorschriften (afzetverplichting en opzegperiode) onderworpen ten aanzien van de 6% van de varkensproductie.

⁽¹⁶⁾ De drie coöperaties slachten ongeveer 66% van het Deense slachtvee. Derhalve dient te worden opgemerkt dat ongeveer 15% van het vee dat door coöperatieve slachthuizen wordt geslacht, door niet-leden wordt geleverd. Tevens dient te worden opgemerkt dat partijen met NV-OX over een eventuele overname van NV-OX onderhandelen.

- (70) In de derde plaats zijn de prijsverschillen met Duitsland voor slachtvee kleiner dan voor varkens en is er desondanks ietwat meer grensoverschrijdend verkeer. De uitvoer van levend slachtvee uit Denemarken bedroeg in 1997 ongeveer 9 000 stuks of 1,2% van de totale Deense slachtveeproductie (731 600 in 1997), terwijl de invoer in Denemarken ongeveer 1,5% bedroeg in 1995 en 1996. Op enkele uitzonderingen na zijn de prijzen in het algemeen hoger in Denemarken dan in Duitsland.

- (71) Bovendien zijn beide partijen werkzaam in Noord-Duitsland waar Vestjyske Slagterier een slachthuis exploiteert en Danish Crown een aanzienlijk aantal runderen op contractuele basis laat slachten.

- (72) In tegenstelling tot de varkensboeren behoeven de Deense veeboeren niet zelf een rechtstreeks contract met een buitenlandse afnemer van hun dieren op te stellen. Zij kunnen hun vee op de (Deense) veemarkten verkopen, waar thans ongeveer 20% van het Deense vee wordt verhandeld. Op deze markten kunnen buitenlandse inkopers (alsook particuliere slachthuizen en supermarkten) vee inkopen.

- (73) Voor de doelstellingen van deze beoordeling heeft evenwel geen uitsluitel te worden gegeven over de relevante geografische markt, aangezien de concentratie zelfs op de engste markt, in het onderhavige geval Denemarken, niet tot een machtspositie zou leiden ten gevolge waarvan de daadwerkelijke mededinging in de gemeenschappelijke markt aanmerkelijk zou worden verhinderd.

c) Vers varkensvlees — Supermarkten

- (74) De partijen betogen dat de geografische markt voor vers varkensvlees, in het licht van het intracommunautaire handelsverkeer in varkensvlees (24%) en het GLB, minstens de Gemeenschap bestrijkt en dat er een tendens is naar de totstandkoming van een wereldmarkt. Een aantal jaren geleden waren er aanzienlijke verschillen tussen de producten welke in de Gemeenschap, in Japan, in de Verenigde Staten of in Oost-Europa werden gekocht. Thans zouden de meeste van die verschillen kleiner zijn. Op al deze markten worden varkensvleesproducten in uiteenlopende deelstukken gekocht, maar die deelstukken zijn kleine varianten van dezelfde basisproducten.

- (75) De partijen stellen het argument van de nationale of geografische consumentenvoorkeur inzake vlees als onbeduidend voor aangezien deze voorkeuren verband kunnen houden met:

- a) het voornemen van de consument om de nationale industrie te steunen: de partijen erkennen dat tijdens landbouwcrisis een beroep op nationale gevoelens kan worden gedaan ter ondersteuning van de nationale industrie, maar dergelijke toestanden zijn in het algemeen van korte duur aangezien de sociale band tussen de moderne consument en de lokale landbouwsector verdwijnt;

- b) traditie: de professionele kleinhandelsinkoper werkt in toenemende mate internationaal. Bovendien drijven de partijen hun eigen afzet in Duitsland op en verwijzen zij naar de aanzienlijke invoer van rundvlees en verwerkte vleesproducten in Denemarken, en
- c) het vertrouwen van de consument in de veiligheid of de kwaliteit van het product: bij dit aspect gaat de band met de geografische voorkeuren (oorsprong van het vlees) verloren maar de op objectieve criteria gebaseerde kwaliteitsgarantiesystemen, zoals in de Britse kleinhandelssector, winnen meer en meer aan belang.
- (76) Volgens de partijen zijn er geen belemmeringen om de Deense markt te betreden. Met name wordt betoogd dat de groothandelsprijzen op een vergelijkbare ontwikkeling in de lidstaten wijzen, dat veterinaire controles in de afzonderlijke lidstaten op het Gemeenschapsrecht gebaseerd zijn en niet discriminerend zijn, en dat varkensvlees in Denemarken kan worden ingevoerd via levering aan de distributiecentra van supermarkten die het verse varkensvlees dan via de afzonderlijke winkels kunnen verkopen. Er dient te worden geconcludeerd dat Denemarken niet als een afzonderlijke relevante geografische markt kan worden beschouwd. Er is veeleer sprake van een communautaire varkensvleesmarkt.
- (77) Het onderzoek van de Commissie brengt geen bevestiging van het standpunt van de partijen. Het Deense varkensvlees vertegenwoordigde in het verleden 99% van de totale afzet van vers varkensvlees in de supermarkten. Daarin is geen verandering gekomen, zelfs niet toen kortetermijnprijsontwikkelingen, over een periode van drie tot zes maanden, aanmerkelijk van de ontwikkelingen op naburige geografische markten verschilden. In daadwerkelijk geïntegreerde geografische markten kan worden verwacht dat prijsfluctuaties als reactie op kortetermijnprijsverschillen althans enig handelsverkeer teweeg zouden brengen. Dit was evenwel niet het geval. De partijen hebben tevens prijsgegevens overgelegd welke gebaseerd zijn op de gefactureerde prijzen van de voornaamste deelstukken in landen als Denemarken, Zweden, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Volgens de partijen blijkt uit de cijfers dat er op die markten een parallelle prijsontwikkeling is geweest. Volgens de partijen wordt steeds ernaar gestreefd om een bepaald product in een bepaalde week af te zetten op de markt die de hoogste prijs biedt. Om die reden kennen de prijzen een parallelle ontwikkeling. De Commissie erkent dit mechanisme. Het sluit evenwel niet uit dat een dominante onderneming op de Deense varkensvleesmarkt een klein maar aanmerkelijk prijsverschil tussen de Deense markt en de exportmarkten kan aanhouden indien er invoerbarrières bestaan (zie hieronder). Derhalve kan moeilijk worden aanvaard dat de prijsgegevens bewijzen dat de markt ruimer zou zijn dan die in Denemarken.
- (78) Voorts lijkt het overduidelijk dat de consumentenvoorkeuren per land verschillen. Die verschillen bestaan op alle niveaus: a) het soort varkensvlees (mager/vet) dat de voorkeur geniet met het erbij horende verschil inzake optimaal slachtgewicht van varkens (lichtere varkens in Denemarken dan bijvoorbeeld in Duitsland), b) verschillen in de typische consumptie van bepaalde delen van het varken en c) verschillen in de deelstukken van hetzelfde stuk vlees.
- (79) Bovendien zijn er andere redenen die verklaren waarom in het verleden nauwelijks varkensvlees in Denemarken is ingevoerd:
- (80) In de eerste plaats kan de invoer niet zomaar via de distributiecentra van supermarkten gedistribueerd worden zoals de partijen beweren. De Commissie is tot de bevinding gekomen dat alleen de grootste supermarktketens deze mogelijkheid heeft en dan nog slechts voor een gedeelte van zijn volume. Bijna al het verse varkensvlees dat in Deense supermarkten wordt verkocht, wordt rechtstreeks van de slachthuizen aan de winkels geleverd door de Deense slachthuizen of door transportbedrijven die de supermarkten inhuren. Derhalve zouden de Deense supermarkten in bijkomende koel- en distributiefaciliteiten moeten investeren om vers varkensvlees te kunnen importeren.
- (81) In de tweede plaats moet al het verse varkensvlees (buiten- en binnenlands) dat in Denemarken wordt verkocht, aan een veterinaire controle met betrekking tot een bijzondere vorm van salmonella, meer bepaald salmonella DT 104, worden onderworpen. De partijen hebben benadrukt dat deze test niet discriminerend is. In geen enkel ander land evenwel worden testen met betrekking tot deze salmonellavorm uitgevoerd. Bovendien zijn alleen in Denemarken en in Zweden nationale programma's van kracht die het salmonellaniveau in varkensvlees moeten beperken (de programma's betreffen boerderijen en slachthuizen). Om die reden lopen (andere dan Zweedse) importeurs een hoger risico dan de Deense producenten dat in hun varkensvlees salmonella DT 104 wordt gevonden aangezien zij deze test niet routinematig voor hun volledige productie uitvoeren en evenmin beschikken over een algemeen salmonellabeperkend programma. De salmonella DT 104-test is derhalve een bijkomende belemmering van de invoer van vers varkensvlees.
- (82) Ten slotte hebben de Deense consumenten een zeer sterke voorkeur voor Deens varkensvlees. De Deense supermarkten geven de herkomst van het vlees op het product aan omdat zij van mening zijn dat die informatie voor de klanten waardevol is. Die consumentenvoorkeur, die onder meer op vertrouwen in de strenge Deense veterinaire voorschriften berust, maakt het uiterst moeilijk om de consumenten ervan te overtuigen ingevoerd vers vlees te kopen. Volgens een grote meerderheid van de Deense supermarkten is de herkomst van het varkensvlees meer dan voor enige andere vleessoort een relatief belangrijke tot zeer belangrijke factor in de aankoopbeslissing van de gemiddelde consument. (Zie tevens hoofdstuk VI, onderdeel E, letter c).
- (83) Op de mondelinge hoorzitting hebben de partijen gegevens van Danish Crown overgelegd waaruit blijkt dat de prijzen voor vers vlees in het verleden in Denemarken, Duitsland, Zweden en Frankrijk een vergelijkbare ontwikkeling hebben gekend. De partijen presenteerden in het bijzonder grafieken over de driemaandelijkse prijsontwikkelingen voor „middles”, hammen, voorstukken

en karbonadestrengen in Duitsland, Denemarken, Zweden en Frankrijk. Voorts werden grafieken verstrekt inzake de maandelijkse prijsontwikkeling van halskarbonaden, schouders en karbonadestrengen in Denemarken en Duitsland. Ten slotte werd een aantal correlatiecoëfficiënten voor deze deelstukken tussen de Deense prijzen en die in Duitsland, Zweden en Frankrijk verstrekt. Die correlatiecoëfficiënten waren in de meeste gevallen hoger dan 0,9. Die gegevens tonen volgens de partijen aan dat de groothandelsprijzen voor verse varkensvleesproducten in verschillende landen mettertijd duidelijk ernaar tenderen naar elkaar toe te groeien. Volgens de partijen wijst dit erop dat concurrentiedruk de prijzen in de verschillende landen met elkaar in overeenstemming brengt.

(84) De Commissie aanvaardt niet dat de door de partijen overgelegde gegevens erop zouden wijzen dat de Deense markt voor via supermarkten verkocht vers varkensvlees deel uitmaakt van een ruimere Noord-Europese of communautaire varkensvleesmarkt. In de eerste plaats zijn de gegevens uitsluitend van Danish Crown afkomstig en weerspiegelen zij derhalve niet noodzakelijk de algemene marktsituatie. In de tweede plaats geven de correlaties waarschijnlijk althans gedeeltelijk de prijsontwikkeling van gemeenschappelijke imputfactoren, zoals de voederprijzen, weer in de onderscheiden landen. In de derde plaats zijn de prijzen in zekere mate gebaseerd op de verkoop aan verwerkende bedrijven alsook op de verkoop voor menselijke consumptie (kleinhandel en catering). Aangezien de markt voor de afzet aan verwerkende bedrijven ruimer is dan Denemarken, verklaart dit tevens gedeeltelijk de correlatie tussen de Deense prijzen en de prijzen in andere landen. Het belangrijkste argument is evenwel dat de Deense prijzen in zekere mate automatisch aan de exportprijzen gerelateerd zijn aangezien de Deense slachthuizen hun inkomstenstroom maximaliseren. Volgens de partijen zal de verkoopdienst van een slachthuis een gegeven hoeveelheid vlees stevast daar verkopen waar deze de beste prijs verkrijgt. Dit stimuleert het slachthuis om in Denemarken niet tegen een lagere prijs dan op de exportmarkten te verkopen. Derhalve mag worden aangenomen dat de prijzen in Denemarken en op de exportmarkten naar elkaar toe groeien.

(85) In deze zaak kunnen de eerdere prijsbewegingen niet worden gebruikt om ten behoeve van de beoordeling van de concurrentiegevolgen van de voorgenomen concentratie te bewijzen dat de geografische markt ruimer is dan Denemarken. Zoals hierboven is opgemerkt zijn er handelsbelemmeringen. Om die reden bedraagt de invoer slechts ongeveer 1% en wordt niet ingevoerd als reactie op kortetermijnprijsverschillen tussen Denemarken en andere landen. Derhalve moet worden geconcludeerd dat wegens de handelsbarrières niet kan worden aangenomen dat in Denemarken een hogere prijs dan bijvoorbeeld in Duitsland voor vers varkensvlees tot invoer zou leiden die de Deense en de Duitse prijzen op korte termijn op één lijn zou brengen. Derhalve is het dienstiger om de gevolgen van de invoer te beoordelen vanuit het standpunt van de potentiële mededinging. Er zij op gewezen dat de Commissie het niet waarschijnlijk achtte dat een onderneming met een dominante positie op de Deense markt door invoer zal worden bedreigd wanneer die onderneming op de Deense markt een hogere prijs ten aanzien van haar exportmarkten zou

trachten te handhaven (zie hoofdstuk VI, onderdeel E, letter c).

(86) De Commissie erkent bij wijze van conclusie dat vers varkensvlees internationaal wordt vervoerd en verhandeld. Derhalve kan vers varkensvlees uit andere lidstaten in beginsel via Deense supermarkten aan Deense consumenten worden aangeboden. Zoals uiteengezet, wordt tevens erkend dat er invoerbelemmeringen zijn waardoor het onwaarschijnlijk is dat de invoer op korte termijn effecten sorteert op de Deense markt van in supermarkten afgezet varkensvlees. Dit blijkt tevens uit het feit dat de internationale prijsfluctuaties in het verleden niet tot invoer op de Deense markt hebben geleid. Derhalve is er niet zozeer sprake van een communautaire markt voor varkensvlees, maar is het dienstiger om de Deense markt van via supermarkten verkocht vers varkensvlees als een afzonderlijke relevante geografische markt te beschouwen en de potentiële gevolgen van invoer vanuit het standpunt van de potentiële mededinging te beoordelen (zie hieronder).

d) **Vers varkensvlees — Verkoop op de boerderij en in slagerijen**

(87) Die markten zijn niet ruimer dan die in Denemarken aangezien zij voornamelijk door kleine lokale particuliere slachthuizen worden bevoorrad. De partijen zijn niet werkzaam in de markt van de verkoop via boerderijen.

e) **Vers varkensvlees — De cateringmarkt**

(88) Wat catering betreft, zijn de concurrerende Deense slachthuizen van mening dat minstens 85% van het aan caterers afgezette varkensvlees van Deense herkomst was. Grote carterers wezen erop dat zij tot 20% ingevoerd vlees kochten, maar dat kleinere caterers een geringere hoeveelheid inkochten (de cijfers van 1997 vloeien voort uit het marktonderzoek van de Commissie). Op grond van een raming van hun eigen verkopers en op grond van sommige contacten met sommige grote cateringgroothandelaren, beweren de partijen dat de invoer eind 1998 ongeveer 50% van de totale verkoop vertegenwoordigde⁽¹⁷⁾. De herkomst van het vlees is volgens de groothandelaren een relevante factor in de aankoopbeslissingen van de caterers ten aanzien van varkensvlees, vooral bij overheidsinstellingen en ziekenhuizen, waarvoor de herkomst van zeer groot belang is. Geen enkele caterer maakte de herkomst van het vlees bij de eindconsument bekend en nog nooit hadden zij van hun afnemers vragen daarover ontvangen.

(89) Voor de doelstellingen van de huidige beoordeling dient geen uitsluitel te worden gegeven over de relevante geografische markt, aangezien de concentratie zelfs op

⁽¹⁷⁾ De Commissie heeft in de loop van haar onderzoek dit cijfer niet kunnen bevestigen.

de kleinste geografische markt, meer bepaald Denemarken, tot een machtspositie zou leiden.

f) **Vers rundvlees — Supermarkten**

(90) Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat de Deense consument een sterke voorkeur heeft voor Deens rundvlees. Een grote meerderheid van de Deense supermarkten, met inbegrip van de twee belangrijkste die ongeveer de helft van de verkoop vertegenwoordigen, heeft geantwoord dat de herkomst van het rundvlees een relatief belangrijke tot zeer belangrijke factor is in de aankoopbeslissing van de gemiddelde consument. Deze consumentenvoorkeur blijkt tevens uit de studies die door de partijen zijn gepresenteerd. Bovendien heeft de BSE-crisis voor de rundvleesconsumptie in Denemarken vrijwel geen gevolgen gehad. Dit is waarschijnlijk te wijten aan het sterke vertrouwen van de Deense consument in het Deense veterinaire systeem.

(91) Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat ongeveer 24% van de consumptie van vers rundvlees (kleinhandel + catering) is ingevoerd en de bevroerde supermarkten verkopen ongeveer 20% buitenlands rundvlees. Hoewel de supermarkten en de groothandelaren beide hierop hebben gewezen, moeten zij, ondanks de sterke voorkeur van de consument voor Deens rundvlees, rundvlees invoeren omdat er onvoldoende Deens rundvlees van hoge kwaliteit voorhanden is⁽¹⁸⁾. Het ingevoerde vlees wordt in de supermarkt tegen dezelfde prijs verkocht en op dezelfde wijze aan de consument gepresenteerd. Dit zou erop wijzen dat Deens rundvlees en buitenlands rundvlees voor de consument alternatieven zijn.

(92) Op grond van het bovenstaande mag worden aangenomen dat de relevante geografische markt voor vers rundvlees dat in supermarkten wordt afgezet, ruimer is dan Denemarken.

g) **Vers rundvlees — Verkoop via boerderijen en slagerijen**

(93) Deze markten zijn tot Denemarken beperkt aangezien zij voornamelijk door kleine lokale particuliere slachthuizen bevoorrad worden. De partijen zijn niet actief in de markt van de afzet via boerderijen.

h) **Vers rundvlees — De cateringmarkt**

(94) Volgens de groothandelaren is de herkomst van het vlees een relevante factor in de aankoopbeslissingen van de caterers met betrekking tot rundvlees vooral bij overheidsonstellingen en ziekenhuizen waarvoor de herkomst van zeer groot belang is. De invoer is evenwel hoger

dan in het supermarktsegment. Bovendien maakte geen enkele caterer de herkomst van het vlees aan de eindconsument bekend en tot dusver hadden zij van hun consumenten geen vragen daarover ontvangen. Derhalve blijkt de geografische reikwijdte van de cateringmarkt ruimer te zijn dan Denemarken.

i) **De afzet van vers vlees aan vleesverwerkende bedrijven**

(95) Uit het onderzoek van de Commissie is gebleken dat vleesverwerkende bedrijven in het algemeen met de herkomst van het vlees dat zij inkopen, geen rekening houden. Om die reden is de geografische markt ruimer dan het nationale grondgebied.

j) **Verwerkte vleesproducten**

(96) Hoewel de herkomst van de verwerkte vleesproducten bij de keuze van bepaalde verwerkte vleesproducten een rol zou spelen, lijkt de consumentenvoorkeur in het algemeen veel minder belangrijk te zijn dan ten aanzien van vers vlees. De herkomst van het product is gewoonlijk niet aangegeven en indien dit wel het geval is, zoals bij de verkoop van Deens spek in het Verenigd Koninkrijk, blijkt het grotendeels mogelijk te zijn om Deens spek bijvoorbeeld door Nederlands spek te vervangen. Ook in Denemarken verkopen supermarkten verwerkte vleesproducten (op basis van varkensvlees) die rechtstreeks door buitenlandse vleesverwerkende bedrijven zijn geleverd, alsook door Deense vleesverwerkende bedrijven geleverde producten die vlees van buitenlandse herkomst bevatten. Om die reden is de geografische markt ruimer dan het nationale grondgebied.

k) **De ophaling van bijproducten van het slachten**

(97) De communautaire wetgeving verbiedt de uitvoer van hoogrisicomateriaal. Anderzijds mag laagrisicomateriaal worden uitgevoerd en is er enige invoer van laagrisicomateriaal in Denemarken.

(98) Ten aanzien van hoogrisicomateriaal kan worden geconcludeerd dat de geografische markt voor de doelstellingen van deze beoordeling hoogstens Denemarken omvat.

l) **Conclusie**

(99) De slotsom kan luiden dat de markt voor het slachten van levende varkens en de markt voor hoogrisicomateriaal hoogstens Denemarken omvat. De markt voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt afgezet, omvat Denemarken, terwijl die voor vers rundvlees dat via supermarkten wordt afgezet, ruimer wordt geacht te zijn dan Denemarken. Voor de overige producten kan de definitie van de geografische markt achterwege blijven.

⁽¹⁸⁾ Dit zou toe te schrijven zijn aan het feit dat de Deense veehouderij voornamelijk op melkproductie gericht is, waardoor er minder zacht vlees voorhanden is.

**VI. VERENIGBAARHEID MET DE
GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT EN MET DE WERKING
VAN DE EER-OVEREENKOMST**

A. ALGEMENE MARKTSTRUCTUUR

- (100) In 1960 waren er in Denemarken 62 coöperatieve slachthuizen. Als gevolg van fusies is het aantal coöperatieve slachthuizen in de loop der jaren gedaald en thans telt Denemarken vier coöperatieve varkensslachthuizen (Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg en TiCan) en 127 kleinere particuliere slachthuizen. De vier coöperaties nemen 94% voor hun rekening van de slacht van slachtvarkens, -zeugen en -beren van Deense herkomst (19 153 000 dieren in 1997⁽¹⁹⁾).
- (101) Danish Crown en Vestjyske Slagterier zijn veruit de grootste slachthuizen in Denemarken. Hun gecombineerde omzet is bijna tien keer zo groot als die van Steff-Houlberg en meer dan dertig keer zo groot als die van TiCan. Wat het marktaandeel voor de aankoop van levende varkens betreft, slachten de partijen bijna zes keer meer varkens dan Steff-Houlberg en vijftien keer meer dan TiCan. Danish Crown en Vestjyske Slagterier bezitten respectievelijk twaalf en zeven slachterijen die alle in het westelijke deel van Denemarken zijn gevestigd. Steff-Houlberg heeft twee slachterijen ten oosten van de Grote Belt (Seeland en Bornholm) en TiCan heeft één slachterij in het noordwestelijke deel van Denemarken. Wat de distributie betreft, hebben zowel Danish Crown en Vestjyske Slagterier als Steff-Houlberg hun eigen geheel Denemarken bestrijkende distributiesystemen, in tegenstelling tot TiCan die niet over een eigen distributiesysteem beschikt.
- (102) Danish Crown en Vestjyske Slagterier zijn voor zowel varkens- als rundvlees verticaal geïntegreerd, in die zin dat zij ook bedrijvig zijn in de stroomafwaartse markten voor de verkoop van vers vlees, vleesverwerking en vleesverhandeling. In vergelijking hiermee is TiCan veel minder verticaal geïntegreerd dan de partijen. De verticale integratie in de particuliere slachthuizen en NV-OX gaat niet verder dan het versnijden van de karkassen van de geslachte dieren.
- (103) Beide partijen hebben ook zeggenschap over of bezitten een belangrijk aandeel in een aantal verkoopondernemingen die, afgezien van hun eigen producten, ook die van de overige concurrerende Deense slachthuizen voor varkens en vee verkopen, in hoofdzaak aan exportmarkten zoals de rest van Europa, Japan en de Verenigde Staten.
- (104) In dit verband moet worden opgemerkt dat er vóór de fusie voor de Deense varkenscoöperaties twee belangrijke exportkanalen waren (ongeveer 85% van het varkensvlees wordt uitgevoerd) Foodane is een verkooponderneming die volledig eigendom is van Vestjyske Slagterier en ESS-Food is eigendom van de drie overige coöperaties, Danish Crown (70%), Steff-Houlberg (17%) en TiCan (13%). De uitvoer van de twee kleine coöperaties wordt, naast ESS-Food, verricht via DAT-Schaub, Tulip International (een vleesverwerkend bedrijf dat eigendom is van Danish Crown) en hun dochterondernemingen. De twee overblijvende coöperatieve slachthuizen zullen voor hun uitvoer bijgevolg in belangrijke mate van de gefuseerde entiteit afhankelijk zijn.
- (105) Voorts zal de coöperatie die voortvloeit uit de fusie ook de alleenzeggenschap verwerven over een aantal andere bedrijven in gelieerde markten, waarmee de overige (coöperatieve) varkensslachthuizen belangrijke commerciële betrekkingen onderhouden: bijproducten van slachthuizen (daka), darmen (DAT-Schaub) en verpakkingsmaterialen (SEK). Steff-Houlberg is lid van DAT-Schaub en SFK, terwijl TiCan lid is van daka, DAT-Schaub en SFK.
- (106) Ten slotte is Danske Slagterier een vereniging die uit de vier coöperatieve Deense varkensslachthuizen bestaat, met als algemene doelstelling de vrijwaring van de belangen van de coöperatieve varkensslachthuizen. De raad van bestuur bestaat uit twaalf leden, waaronder de vier voorzitters van de vier coöperaties, terwijl de overige acht leden worden verkozen op basis van het aantal geslachte dieren van elke coöperatie. In 1998 had Danish Crown vijf leden (met inbegrip van de voorzitter), Vestjyske Slagterier had vier leden (met inbegrip van de vice-voorzitter), Steff-Houlberg had twee leden en TiCan één lid. Op basis hiervan zullen de partijen na de fusie duidelijk de meerderheid van de leden in de raad van bestuur leveren.
- (107) In het antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat alle leden van Danske Slagterier minderheidsrechten hebben in het belangrijkste besluitvormende lichaam van de vereniging, namelijk de vergadering van afgevaardigden. Geen besluit kan worden genomen zonder instemming van de meerderheid van de afgevaardigden van ten minste twee leden.
- (108) In de eerste plaats moet worden opgemerkt dat, onverminderd de voornoemde regel, de vergadering van afgevaardigden met eenvoudige meerderheid van stemmen besluit. Aangezien de afgevaardigden door de leden van Danske Slagterier worden aangeduid in verhouding tot het aantal in het voorgaande boekjaar geslachte varkens zullen de partijen over een duidelijke meerderheid van de stemmen beschikken en bijgevolg de mogelijkheid hebben om de goedkeuring van alle voorstellen te blokkeren. In de tweede plaats zijn de bevoegdheden van de vergadering van afgevaardigden beperkt tot de verkiezing van de accountant, de goedkeuring van de jaarrekeningen, de goedkeuring van de ingediende voorstellen alsmede de wijziging van de statuten en de liquidatie, waarvoor echter een tweederde meerderheid nodig is. Daarnaast kan de vergadering op voorstel van de raad van bestuur twee leden van die raad verkiezen. Indien er geen voorstel in die zin is, dan worden alle leden van de raad door de leden aangewezen, volgens een vaste formule die aan de partijen de eerdergenoemde meerderheid verschaft. De raad van bestuur kan over alle aangelegenheden besluiten. Besluiten worden genomen bij

⁽¹⁹⁾ Zoals hierboven vermeld, bedraagt de export 1,6%. De overblijvende 4% van de slachtingen (798 000 stuks) gebeurt in de 127 „particuliere” slachthuizen waarvan er slechts negen een vergunning hebben om hun vlees uit te voeren. Die negen exportslachthuizen slachten in 1997 550 953 slachtvarkens en de overige 118 samen 220 312.

eenvoudige meerderheid. Op dit niveau bestaat er dus geen bescherming van de minderheid. Bijgevolg hebben de partijen de macht om om het even welke beslissing te nemen en terzelfder tijd te verzekeren dat de vergadering van afgevaardigden geen hiermee strijdig besluit goedkeurt. Tegen deze achtergrond is de Commissie van mening dat de partijen in staat zullen zijn om op de besluitvorming bij Danske Slagterier een doorslaggevende invloed uit te oefenen.

(109) De activiteiten van Danske Slagterier bestrijken de volledige leveringsketen vanaf de primaire productie tot de marketing. Die activiteiten omvatten een nationaal fokprogramma, dat thans door de Deense Mededingingsautoriteit wordt onderzocht, veterinaire en gezondheidsprogramma's, onderzoek in de vleessector in het kader van het Deense Instituut voor Vleesonderzoek, handels- en consumenteninformatie, en promotie van het Deense varkensvlees op exportmarkten. De activiteiten van Danske Slagterier worden via drie hoofdbronnen gefinancierd: een wettelijke productieheffing op alle in Denemarken gefokte slachtvarkens, een restitutie op de Deense grondbelasting en een lidmaatschapsbijdrage.

(110) Danske Slagterier vervult bijgevolg essentiële taken en vormt een zeer belangrijk en integraal onderdeel van de Deense varkenssector in het algemeen. Bovendien worden door de aard en de omvang van die activiteiten sterke banden en gemeenschappelijke belangen tussen de vier coöperaties gecreëerd. Als gevolg van de fusie zullen Danish Crown en Vestjyske Slagterier de controle hebben over Danske Slagterier en bijgevolg ook over die activiteiten van de belangrijkste concurrenten, Steff-Houlberg en TiCan, die door Danske Slagterier worden verricht, waaronder de promotie op uitvoermarkten.

(111) Daarnaast is er in het kader van Danske Slagterier een nationaal prijsnoteringssysteem tot stand gebracht. Elke week stelt een prijzencommissie een prijs per kilo vast die volgens de overeenkomst door de vier coöperaties aan hun leden moet worden betaald. Deze prijs wordt berekend op basis van de feitelijke verkoopprijzen die de coöperaties verkrijgen. Elke woensdag delen alle bedrijven de prijzen mee die werden gehaald voor ham, middenstukken en voorkwartieren. De notering wordt elke vrijdag gepubliceerd en geldt vanaf de week nadien. Daarnaast stelt Slagterier andere prijsparameters vast, zoals de aftrek voor gewicht boven of onder de standaardnorm van 67-78,9 kg voor een varken en het bedrag voor vleespercentage. De prijzencommissie is samengesteld uit de voorzitter en de directeur van elk van de vier coöperaties.

(112) De overeenkomst waarbij het nationale prijsnoteringssysteem werd ingesteld, is door Danske Slagterier bij de Commissie aangemeld. De overeenkomst wordt thans onderzocht in het kader van een afzonderlijke procedure uit hoofde van artikel 85 van het EG-Verdrag. In dat verband is een „waarschuwing”-brief verzonden.

(113) Gelet op het feit dat de partijen zich na de fusie in een situatie zullen bevinden waarin zij zeggenschap over Danske Slagterier uitoefenen, zullen zij dat ook doen over het prijsnoteringssysteem.

B. DE COÖPERATIEVE STRUCTUUR

(114) Volgens de partijen wordt de zeggenschap over de coöperatie uitgeoefend door de landbouwers, die bijgevolg in staat zijn om het misbruik van een machtspositie ten opzichte van hen zelf te verhinderen. Dit zou betekenen dat bij de onderhavige beoordeling het mededingingseffect van de transactie voor de landbouwers niet dient te worden onderzocht. Om deze stelling te beoordelen moet rekening worden gehouden met de Deense coöperatieve structuur.

(115) Deense coöperaties vallen in het algemeen niet onder een of andere wettelijke categorie van vennootschapsrecht en bijgevolg worden de relevante bepalingen in verband met de activiteiten van de coöperaties in de statuten van elke coöperatie vastgelegd. De Deense coöperaties hebben als belangrijkste kenmerk dat de landbouwer zowel mede-eigenaar als leverancier van de coöperatie is. De grootste leden leveren aanzienlijk minder dan 1% van de totale bevoorrading. De leden zijn verplicht om alle voor de slacht bestemde dieren exclusief aan dat slachthuis te leveren terwijl dit laatste op zijn beurt verplicht is om de volledige productie van het lid aan te kopen. De coöperatieve slachthuizen kunnen ook van niet-leden dieren aankopen, ofschoon zulks voor varkens zelden gebeurt⁽²⁰⁾.

(116) Elke landbouwer kan, op eenvoudig verzoek, lid worden van de coöperatie voor een welbepaald veetype. Het verlaten van de coöperatie is echter niet zo eenvoudig. Volgens de statuten van zowel Danish Crown als Vestjyske Slagterier, kunnen de leden de coöperatie verlaten zonder boetebetaling indien zij één jaar vooropzeg geven en dit vóór 1 april. Een landbouwer moet derhalve twaalf tot 24 maanden vooropzeg geven alvorens de coöperatie te kunnen verlaten. De landbouwer kan deze vooropzeg intrekken tot drie maanden vóór het verstrijken van de opzegging (1 april). In dat geval moet hij bij een nieuwe vooropzegging opnieuw de volledige vooropzegperiode in acht nemen.

(117) Alle leden van de Deense coöperaties ontvangen dezelfde basisprijs voor hun leveringen, namelijk de prijs die voortvloeit uit de wekelijkse notering door de Danske Slagterier (zie overweging 111). Naast deze basisprijs ontvangen de leden ook een aandeel van de totale winst van de coöperatie, die één keer per jaar wordt uitbetaald. Deze zogenoemde „restbetaling” of „bonus” wordt door de coöperatie vastgesteld als een bedrag van x DKK/kg, voor elke kilogram karkasgewicht die de landbouwer in het betrokken jaar heeft geleverd. De restbetaling voor varkens vertegenwoordigde de afgelopen jaren in alle coöperaties ongeveer 4 tot 8% van de totale prijs per kilogram die aan de landbouwer werd betaald.

(118) Ofschoon er enige gelijkenissen bestaan tussen de Deense coöperatieve structuur en die in andere landen, lijkt het Deense systeem aan de landbouwers naar ver-

⁽²⁰⁾ Van de vier coöperaties heeft enkel Danish Crown in de jaren 1995, 1996 en 1997 varkens afgenomen van niet-leden. De hoeveelheden ervan waren echter minimaal (tussen 22 836 en 31 935 dieren op een totaal van 9,5 miljoen).

houding meer restricties op te leggen. Een Nederlandse slachthuiscöoperatie voorziet bijvoorbeeld niet in een exclusieve leveringsplicht en er is geen vooropzegtermijn om de coöperatie te verlaten. De coöperatie is echter wel verplicht om aan te kopen wat de leden wensen aan te bieden. Indien een lid zijn volledige productie aan de coöperatie aanbiedt, dan heeft hij recht op een jaarlijkse bonus. Die betaling bedraagt echter slechts een fractie van de bonus die de Deense coöperaties betalen (0,40 NLG of $\pm 0,18$ EUR per varken tegenover 0,50 DKK per kg of ± 5 EUR per varken), en bijgevolg worden de landbouwer veel minder leveringsbeperkingen opgelegd.

- (119) De nieuwe fusie-entiteit zal ongeveer 30 000 leden tellen, zodat de rechtstreekse invloed van de individuele landbouwer beperkt is. De leden zullen deel uitmaken van één der regionale vergaderingen die, onder meer, in totaal 509 leden voor het Comité van afgevaardigden verkiezen. Elke landbouwer heeft één stem. Het Comité van afgevaardigden is het beslissingsorgaan van de coöperatie, dat de leden van de raad van bestuur aanduidt en onder meer over de besteding van de winst beslist. Alle leden van het Comité beschikken over één stem. Besluiten worden bij eenvoudige meerderheid genomen, met uitzondering van die inzake wijziging van de statuten en inzake fusies, waarvoor een tweederde meerderheid is vereist. De stem van één lid kan bijgevolg niet rechtstreeks worden uitgeoefend maar enkel via een aantal verkozen vertegenwoordigers. Dit zou erop wijzen dat de individuele landbouwers geen rechtstreekse invloed kunnen uitoefenen op de commerciële gedragingen van de coöperatie, laat staan hierop enige greep hebben.
- (120) Daarnaast is het zo, dat de coöperatie de individuele landbouwer niet bezit en evenmin voor diens operaties enige verantwoordelijkheid draagt. Bijgevolg vormen de individuele landbouwers en de coöperatie afzonderlijke juridische en economische eenheden zodat de verkoop en aankoop van varkens en vee niet intern binnen één groep geschieden. Bijgevolg is het voor de onderhavige beoordeling nodig om wat het mededingingseffect van de transactie betreft, ook rekening te houden met de aankooppositie van de gefuseerde entiteit ten opzichte van de Deense varkenshouders, met inbegrip van leden van de coöperatie.

C. DE AANKOOP VAN LEVENDE SLACHTVARKENS

a) Marktaandelen

- (121) De nieuwe entiteit zal 76% aankopen van de productie van Deense levende (slacht)varkens (zeugen en beren). In dit verband gaat het om een belangrijke samenvoeging van marktaandelen, gelet op het feit dat het marktaandeel van Danish Crown thans 47% bedraagt, en dat van Vestjyske Slagterier 29%. Hun naaste concurrenten, de twee overige coöperatieve slachthuizen, bezitten respectievelijk 13% (Steff-Houlberg) en 5% (TiCan) van de

markt. In het verleden waren deze marktaandelen zeer stabiel⁽²¹⁾. De overblijvende 127 particuliere slachthuizen kopen en slachten 4% van de Deense slachtvarkens en 1,6% van de Deense varkens die worden uitgevoerd.

b) Daadwerkelijke mededinging

- (122) De particuliere Deense slachthuizen vormen geen realistisch alternatief voor de nieuwe entiteiten. De 118 kleine slachthuizen slachten gemiddeld minder varkens dan de typische Deense landbouwer produceert. Zelfs de negen slachthuizen met een vergunning voor uitvoer zijn klein om een ernstig alternatief te vormen voor de nieuwe eenheid, aangezien het grootste hiervan slechts 0,8% van de totale slachtingen voor zijn rekening neemt. Voor de toekomst betekenen Steff-Houlberg en TiCan geen afdoende alternatief voor de partijen om de vorming van een dominante aankooppositie te verhinderen. Beide ondernemingen werken tegen volle capaciteit. TiCan heeft reeds jaren een wachtlijst en omdat haar slachthuis in het midden van een stad is gevestigd, zijn haar uitbreidingsmogelijkheden beperkt. De aanneming van nieuwe leden door Steff-Houlberg na de fusieovereenkomst tussen de partijen, heeft de mogelijkheden van die onderneming uitgeput om de capaciteit met relatief beperkte investeringen verder uit te breiden.
- (123) De partijen voeren aan dat de capaciteit met beperkte kosten kan worden uitgebreid (hiervoor zijn kostenberekeningen overgemaakt) en dat de capaciteit zal toenemen wanneer slachtvee kan worden geleverd. De Commissie betwist niet het feit dat de capaciteit in Denemarken gelijk op met de stijging van de varkensproductie is gestegen. Echter dient een onderscheid te worden gemaakt tussen de verplichting van de coöperatieve slachthuizen om hun capaciteit te verhogen, teneinde de toegenomen productie van hun *bestaande* leden op te vangen, en een capaciteitsuitbreiding om de levering door *nieuwe* leden op te vangen. Die laatste uitbreiding zal slechts gebeuren indien het slachthuis zeker kan zijn dat het op korte of middellange termijn meer leveringen zal ontvangen. Gelet op het feit dat de potentiële nieuwe leden normalerwijs door een opzegtermijn zijn gebonden indien zij voordien lid van een andere coöperatie zijn geweest, is het verre van zeker dat de slachthuizen de betrokken leveringen zouden ontvangen wanneer de capaciteit zou zijn gestegen. Een dergelijke investering brengt een aanzienlijk risico met zich mee wegens de daarmee verbonden hoge vaste kosten. In dit verband kan worden opgemerkt dat de varkensproductie in Seeland, de thuisbasis van Steff-Houlberg, in verhouding tot Denemarken als geheel is gedaald. Die daling is, zoals hierboven toegelicht, thans gecompenseerd door de rond 600 000 varkens die worden geproduceerd door leden die gebruik hebben gemaakt van de mogelijkheid om Danish Crown of Vestjyske Slagterier in de periode van twee weken na de aankondiging van de fusie te verlaten om zich bij Steff-Houlberg aan te sluiten. Deze bijkomende leveringen hebben de mogelijkheden van Steff-

⁽²¹⁾ Op basis van de door de partijen overgemaakte cijfers bedroegen de wijzigingen over een periode van tien jaar niet meer dan 4% voor één individuele onderneming (met inbegrip van de marktaandelen van de ondernemingen voor fusie).

Houlberg uitgeput om tegen relatief lage investeringskosten de capaciteit te verhogen. Het is bijgevolg onwaarschijnlijk dat Steff-Houlberg haar capaciteit nog in belangrijke mate zal vergroten om de leveringen van nieuwe leden op te vangen.

- (124) Er dient te worden geconcludeerd dat de thans op de markt aanwezige concurrenten niet in staat zullen zijn om de totstandkoming van een machtspositie te verhinderen.

c) Potentiële mededinging

- (125) Een van de gevolgen van de exclusieve leveringsverplichting, opgelegd aan de landbouwers die lid zijn van de coöperaties (en die 94% vertegenwoordigen van de Deense varkensproductie), is, dat zowel de overige Deense als de buitenlandse slachthuizen kunnen worden gehinderd in hun pogingen om nieuwe leveringen of een toeneming van hun bestaande leveringen van Deense levende varkens te verkrijgen, aangezien de landbouwer enkel aan zijn eigen coöperatie kan leveren. Wanneer die landbouwer zijn lidmaatschap beëindigt, heeft hij de keuze tussen export, levering aan één van de particuliere slachthuizen of levering aan één van de andere Deense coöperaties (op voorwaarde dat deze over onbenutte capaciteit beschikken). De beëindiging van het lidmaatschap vergt tussen twaalf en 24 maanden.

- (126) Daarnaast zijn er voor de landbouwers die van coöperatie veranderen, financiële implicaties. De levering aan een Deense coöperatie als niet-lid betekent dat de landbouwer afziet van het jaarlijkse winstaandeel (4-8% van de totale betalingen aan leden). In de praktijk zal de landbouwer dus worden geconfronteerd met de keuze tussen het behoud van het lidmaatschap van zijn coöperatie of de uitvoer van zijn hele productie naar Duitsland (de coöperatie „Swedish Meats” die ongeveer 70% van de slacht in Zweden voor haar rekening neemt, koopt geen geïmporteerde varkens). Derhalve kan het geen verwondering wekken dat zo weinig levende slachtvarkens uit Denemarken worden uitgevoerd, ondanks de relatief lange perioden van hogere prijzen in Duitsland waar de slachthuizen thans beneden hun volle capaciteit werken. Bijgevolg bestaan er voor de overgrote meerderheid van de Deense varkenshouders geen andere reële alternatieven dan lid te blijven van een coöperatie.

- (127) De partijen hebben verklaard dat de Deense varkenskwekers in de coöperatieve sector zeer goed over de prijzen voor levende varkens in Duitsland zijn geïnformeerd, dat de exportinfrastructuur (transportondernemingen die ook als tussenpersoon optreden) voorhanden is en dat over leveringscontracten voor lange termijn kan worden onderhandeld. Zij vertrekken bijgevolg vanuit het standpunt dat de uitvoer naar Duitsland dient te worden beschouwd als een reële potentiële concurrentie. De Duitse markt is echter in zeer ruime mate een „spot market”. De Duitse slachthuizen concurreren met naburige slachthuizen op basis van hun (wekelijks) prijzen en de landbouwers zullen op basis van die prijzen beslissen aan wie zij leveren. Dit is volledig anders dan het Deense systeem. Het zou voor een Deense landbouwer

bijgevolg een zware beslissing zijn om zich bij het Duitse systeem aan te sluiten. Als gevolg van de onzekerheden en de risico's die met een dergelijke beslissing worden geassocieerd, is het onwaarschijnlijk dat de Duitse markt een aantrekkelijk alternatief zal worden. Zelfs de coöperatieve landbouwers die de Duitse markt zouden willen „uittesten”, zullen in die poging een aanzienlijke hinder ondervinden wegens de exclusieve leveringsplicht en de lange kennisgevingstermijn.

d) Conclusie

- (128) Op grond van het voorafgaande is de Commissie van oordeel dat de concentratie tot de totstandbrenging van een machtspositie op de Deense markt voor de aankoop van levende slachtvarkens zou leiden. De opmerkingen van de Commissie in verband met de totstandbrenging van deze machtspositie betreffen niet de mogelijkheid van partijen om op de rug van hun leveranciers kopersmonopolistische winsten te maken, aangezien dergelijke winsten onder de aangesloten landbouwers in de vorm van restbetalingen of bonussen worden verdeeld. De beklomnissen van de Commissie houden onder meer verband met a) de greep van de partijen op de innoveringen in de Deense varkenssector, b) de verminderde keuzemogelijkheden voor de landbouwers en c) de mogelijkheid die partijen zullen hebben om particuliere slachthuizen uit de markt te drijven. Deze laatste strategie zou de partijen in staat stellen om op zowel de Deense markt voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht als de markt voor de aankoop van levende varkens de thans in handen van particuliere slachthuizen verkerende marktaandelen te verwerven.

- (129) De afgelopen jaren is er een tendens naar meer *innovatie* in productontwikkeling met betrekking tot het fokken van varkens, diervoeding enz. Dit dient te worden gezien tegen de achtergrond dat consumenten een grotere variëteit van producten vragen dan voorheen (bijvoorbeeld orgaanvleesproducten). De partijen hebben verklaard dat zij in Denemarken aan de top staan van productinnovatie, zowel inzake producten voor uitvoer als inzake voor de thuismarkt bestemde producten, en dat er geen reden is waarom zij deze strategie zouden verlaten.

- (130) De partijen zullen echter de controle verwerven over de innovatie in de Deense varkenssector. Varkenscoöperaties die specifieke schema's willen introduceren voor de productie van bijzondere soorten varkens (biologisch vlees, van vrije uitloop genietende varkens enzovoort) dienen de prijzen voor dergelijke varkens te laten goedkeuren door de raad van bestuur van Danske Slagterier. Doordat de fusiepartijen zeggenschap over deze raad hebben, kunnen zij de innovatie in de Deense varkenssector beheersen. Gelet op de voorkeur van Deense consumenten voor vlees van Deense herkomst (zie hierna) zou dit ertoe kunnen leiden dat er minder innovatie is die op de bijzondere behoeften van de Deense markt gericht is. In dit verband kan worden opgemerkt dat een aantal Deense supermarkten in het verleden rechtstreeks in contact zijn getreden met landbouwers (van buiten de coöperaties) teneinde nieuwe producten te ontwikkelen die aan de specifieke behoeften van de supermarkten beantwoorden.

- (131) Voorts zal de concentratie **de keuze van de landbouwers** aanzienlijk **verminderen**. Vóór de concentratie had een landbouwer voor de leveringen ten minste de keuze tussen Danish Crown of Vestjyske Slagterier, die beide in Jutland zijn gevestigd. Indien één van de coöperaties minder winstgevend zou worden dan de andere of indien een (belangrijke) minderheid van de leden anderszits ontevreden zou zijn over haar commerciële strategie, zouden deze hun lidmaatschap kunnen beëindigen en tot een andere coöperatie kunnen toetreden. Na de concentratie zal een belangrijke minderheid van de leden van de nieuwe entiteit in feite geen alternatief hebben. Zoals hierboven reeds werd opgemerkt, benutten de twee overblijvende coöperaties, Steff-Houlberg en TiCan, hun volledige capaciteit en hebben zij reeds wachtlijsten, terwijl de particuliere slachthuizen geen reëel alternatief vormen. Ingevolge de concentratie zullen bestaande leden bijgevolg feitelijk aan de nieuwe entiteit zijn vastgeklonken.
- (132) De 127 particuliere slachthuizen die tezamen 4% van de Deense varkensproductie slachten, bezetten minder dan 40% van de binnenlandse markt voor het verbruik van vers varkensvlees (detailhandel + catering). De negen slachthuizen met een exportvergunning, die ongeveer drie vierde van de productie van de particuliere slachthuizen voor hun rekening nemen, zijn voor hun leveringen afhankelijk van een zeer beperkt aantal landbouwers. Door een deel van deze beperkte productvolumes te veroveren, zou de nieuwe entiteit zowel haar aandeel op de binnenlandse markt voor vers varkensvlees aanzienlijk kunnen vergroten als haar marktaandeel op aankoopniveau kunnen verhogen. Er zij op gewezen dat a) leveringen door dergelijke leveranciers de enige wijze is waarop een coöperatie op korte termijn nieuwe leveringen van Deense varkens kan aantrekken, aangezien alle overige landbouwers aan een coöperatie zijn gebonden, en dat b) capaciteitsbenutting voor de rendabiliteit zeer belangrijk is, waarbij de particuliere slachthuizen zeer kwetsbaar zijn indien één van de weinige belangrijke leveranciers die zij hebben, naar een ander slachthuis zou overstappen. Voorts zou de nieuwe entiteit, door voor de productie van speciale varkens aan dergelijke niet-leden contracten aan te bieden, deze producenten een hogere prijs kunnen betalen zonder dat zij hun algemene prijzen zouden moeten verhogen, terwijl terzelfder tijd aan een specifieke en toenemende vraag naar dergelijke producten zou worden voldaan, zonder daarbij aan de coöperatieve structuur van de onderneming te raken. Voor de nieuwe entiteit zou het bijgevolg een rationele strategie kunnen zijn om haar economische macht op de markt voor de aankoop van levende slachtvarkens te gebruiken om aan de landbouwers die thans de economisch zwakke particuliere slachthuizen bevoorraden, hogere prijzen te bieden, waardoor deze laatste hun commerciële basis zouden verliezen en uit de markt zouden worden verdreven.
- (133) In hun antwoord op de mededeling van punten van bezwaar hebben de partijen aangevoerd dat het in strijd zou zijn met de statuten om hogere prijzen te bieden aan de landbouwers die thans aan de particuliere slachthuizen varkens leveren, en dat in feite geen van de leden van de partijen zou aanvaarden dat aan niet-leden dergelijke contracten zouden worden aangeboden. Meer bepaald voerden de partijen aan dat volgens de statuten van Danske Slagterier de coöperaties verplicht zijn om de regels inzake prijsvaststelling na te leven, met inbegrip van de wekelijkse prijsnotering. Deze regels die worden vastgesteld door de raad van bestuur van Danske Slagterier, bepalen dat alle leden de wekelijkse noteringsprijs ontvangen en dat niet-leden niet meer dan die notering kunnen ontvangen.
- (134) Volgens de Commissie sluiten de regels inzake prijsvaststelling echter niet onvermijdelijk en daadwerkelijk uit dat aan de verschillende landbouwers uiteenlopende prijzen worden betaald. In de eerste plaats, zoals hiervoor opgemerkt, werden de regels inzake prijsvaststelling, met inbegrip van de wekelijkse prijsnotering, bij de Commissie aangemeld uit hoofde van artikel 85 van het Verdrag, hetgeen in dit verband tot een „waarschuwings”-brief heeft geleid. Het is bijgevolg de vraag of deze regels voor het argument dat partijen aanvoeren, een geldige basis kunnen vormen. Voorts wordt in de statuten van de partijen uitsluitend naar de regels inzake prijsvaststelling verwezen. De regels inzake prijsvaststelling zelf worden goedgekeurd door de raad van bestuur van Danske Slagterier en kunnen door die raad worden gewijzigd zonder dat hiervoor een wijziging van de statuten van Danske Slagterier nodig is. Er zij aan herinnerd dat de partijen een duidelijke meerderheid aanwijzen van de leden van de raad van bestuur. Bijgevolg kunnen de partijen op eender welk tijdstip de regels inzake prijsvaststelling wijzigen. Uit hoofde van de thans geldende regels inzake prijsvaststelling kan een slachthuis na goedkeuring door Danske Slagterier (de raad van bestuur) speciale contracten afsluiten voor de productie van bepaalde soorten varkens, waarbij aan de landbouwer een supplement bovenop de wekelijkse notering wordt betaald ter vergoeding van de extrakosten voor het fokken van dergelijke varkens. De partijen voeren aan dat dergelijke contracten niet aan niet-leden kunnen worden aangeboden aangezien deze anders een prijs zouden ontvangen die hoger ligt dan de wekelijkse notering, hetwelk zou inhouden dat het supplement niet alleen de daadwerkelijke kosten dekt maar ook een bijkomende prijsstimulus omvat. Zelfs al zou die interpretatie kunnen worden aanvaard, dan nog kunnen de huidige regels voor prijsvaststelling worden gewijzigd, waardoor het mogelijk wordt om dergelijke contracten aan niet-leden aan te bieden indien de partijen dit in hun commercieel belang zouden achten. Ten slotte is het niet duidelijk waarom het niet in het belang van de leden zou zijn om de betaling van een premie aan niet-leden op korte termijn te aanvaarden, indien de coöperatie aldus haar marktaandeel op de Deense markt zou verhogen, hetgeen tot voordeel van alle leden zou strekken.

D. DE AANKOOP VAN LEVEND SLACHTVEE

a) Marktaandelen

- (135) Zoals reeds eerder werd aangestipt, zou de fusie, zelfs indien de relevante geografische markt tot Denemarken zou worden beperkt, niet tot een machtspositie leiden als gevolg waarvan daadwerkelijke mededinging op een aanzienlijk deel van de gemeenschappelijke markt in aanmerkelijke mate zou worden beperkt.
- (136) Als gevolg van de concentratie zullen de partijen 58% van het Deense levende slachtvee aankopen. De toevoe-

ging van marktaandeelen is aanzienlijk, daar immers Vestjyske Slagterier thans 36% van de markt voor haar rekening neemt, terwijl Danish Crown een marktaandeel van 22% heeft. Aangezien Danish Crown zich wat slachtvee betreft voor 45% bij niet-leden bevoorraadt, vertegenwoordigen de „gewaarborgde” leveringen aan partijen door coöperatieve leden 48% van het Deense levende slachtvee. De eerstvolgende concurrenten slachten 9% en 8% van de Deense levende slachtvarkens. De concurrent met 8% is NV-OX waarmee de partijen fusieonderhandelingen voeren. Indien de fusie met NV-OX tot stand komt, zouden de partijen hun marktaandelen nog eens met 4 à 5% zien stijgen wat de rechtstreekse leveringen aan de slachthuizen door de coöperatieve leden en de niet-leden betreft⁽²²⁾. De overige zes slachthuizen met een exportvergunning hebben een marktaandeel tussen 1 en 3%. De overblijvende 10% slachtingen gebeuren in slachthuizen zonder exportvergunning en op de boerderij. Steff-Houlberg en TiCan zijn niet actief op het gebied van het slachten van vee.

b) Zelfs op de Deense markt geen betekenisvolle beperking van de daadwerkelijke mededinging

- (137) Er wordt erkend dat alle overige veeslachthuizen een marktaandeel hebben dat lager is dan 10% en dat het, behalve NV-OX, alle particuliere slachthuizen zijn⁽²³⁾ met als concurrentienadeel dat hun leveringen minder zeker zijn dan die van de partijen die in grote mate op de door hun leden gewaarborgde leveringen vertrouwen.
- (138) De veeproductie in Denemarken daalt echter en zal naar verwachting blijven dalen. Anderzijds is het verbruik stabiel. De particuliere Deense slachthuizen zijn voor hun bevoorrading aangewezen op de helft van de Deense veeproductie van niet bij een coöperatie aangesloten fokkers; voor de varkensproductie bedraagt dit cijfer slechts 6%. Vanuit het standpunt van de landbouwers kan worden geconcludeerd dat de niet bij een coöperatie aangesloten fokkers die aan een coöperatie vee leveren, en de individuele coöperatieve veefokkers (of een wezenlijke minderheid⁽²⁴⁾ daarvan) hun producten op de markten voor levend vee kunnen verkopen, waar thans reeds 20% van het vee wordt verkocht (en gewoonlijk door particuliere slachthuizen, supermarkten en mogelijk uitvoerders wordt gekocht⁽²⁵⁾), of rechtstreeks aan de particuliere slachthuizen.

⁽²²⁾ De partijen hebben verklaard dat zij geen belang stellen in de overblijvende leveringen die op de markten voor levend vee worden aangekocht.

⁽²³⁾ In feite is het slachthuis met een marktaandeel van 9% een openbaar slachthuis.

⁽²⁴⁾ De meerderheid van de landbouwers is in staat om in het beleid van de coöperatie verandering te brengen.

⁽²⁵⁾ In de loop van het onderzoek van de Commissie werd uiting gegeven aan bedachtzaamheid ten aanzien van de mogelijkheid dat de partijen alle Deense runderen van hoge kwaliteit zouden opkopen en daardoor de toegang tot de grondstoffen zouden afschermen. De Commissie is echter van oordeel dat dit geen realistische zienswijze is aangezien buitenlands vlees op de Deense markt van vers rundvlees een alternatief is (zie hierna). Bijgevolg zou de invoer van vers rundvlees de partijen ten aanzien van Deense landbouwers beperken in hun prijsbeleid voor levend vee van Deense herkomst.

- (139) Daarnaast is ook een van de grotere Deense supermarkten op deze markt bedrijvig. Zij koopt zelf Deens vee op de veemarkten en laat dit onder contract in de particuliere slachthuizen slachten. Zij is ook rechtstreeks betrokken bij de contractuele productie van kalveren.
- (140) Bijgevolg moet worden geconcludeerd dat, zelfs indien de relevante geografische markt Denemarken zou zijn, de fusie niet tot een machtspositie zou leiden als gevolg waarvan de daadwerkelijke mededinging in aanzienlijke mate zou worden beperkt.

E. DEENSE MARKT VOOR DE VERKOOP VAN VERS VARKENSVLEES VIA SUPERMARKTEN

a) Marktaandelen

- (141) De partijen ramen de totale Deense markt voor vers varkensvlees (detailhandel + catering) op ten minste 111 000 ton. De Commissie heeft getracht dit cijfer te verifiëren en na te gaan wat de belangrijkste factoren van onzekerheid zijn die deze raming beïnvloeden. Het marktonderzoek van de Commissie heeft bevestigd dat het cijfer van 111 000 ton een realistische schatting van de totale Deense consumptie van vers varkensvlees is.
- (142) De partijen hebben twijfel geuit over de betrouwbaarheid van gedeelten van de berekening betreffende de verkoop van vers varkensvlees voor consumptie door de eindgebruiker (zie de tabel in de bijlage), en met name over de schatting dat slechts 1% van het varkensvlees in supermarkten geïmporteerd is. Met name vroegen zij zich af of de Commissie de geraamde totale import van 42 000 ton varkensvlees in Denemarken in 1997 op de juiste wijze aan de verschillende markten heeft toegerekend en of de Commissie bij haar berekening bepaalde gegevens in aanmerking heeft genomen die de partijen van diverse supermarktketens hebben ontvangen.
- (143) Het marktonderzoek van de Commissie omvatte het verzenden van vragenlijsten naar alle Deense slachthuizen, naar alle groothandelaren in vlees (importeurs en „uitsnijderijen”) die de partijen bekend zijn, en naar alle grote supermarktketens en een aantal kleinere supermarktketens. Een beperkt aantal vragenlijsten is verzonden naar Deense vleesverwerkers en vleesexporteurs. Aan de hand hiervan heeft de Commissie een raming kunnen maken van a) de totale verkoop van varkensvlees van Deense herkomst via de verschillende detailhandels- en cateringmarkten, b) de totale inkoop door supermarkten (Deens en geïmporteerd vlees), c) de verkoop via cateringbedrijven en slagers. Volgens de antwoorden van de coöperatieve slachthuizen, een groothandelscombinatie van slagers (Mesterslagteren) en de particuliere slachthuizen (op basis van een extrapolatie van de antwoorden van de particuliere slachthuizen) bedroeg de verkoop van vers varkensvlees aan slagers 20 500 ton. Dit cijfer van 20 500 ton is in de tabel in de bijlage echter gehalveerd in verband met dubbelrekening van de verkoop van Mesterslagteren en in verband met het feit dat een aanzienlijk deel van het vlees dat

aan slagers wordt verkocht, door deze slagers verder wordt verwerkt. Volgens de hoogste raming van de verkoop door slagers zijn zij slechts goed voor 10% van de totale verkoop via de detailhandel. Ook het vlees dat „op contract” door de particuliere slachthuizen voor de eigenaar van het dier wordt geslacht en dat door de eigenaar wordt geconsumeerd (of als „boerderijverkoop” wordt afgezet) en het vlees dat door de coöperatieve slachthuizen aan hun werknemers wordt verkocht, zijn in het totaal van 111 000 ton buiten beschouwing gelaten.

- (144) Op basis van de antwoorden van de partijen, de overige coöperatieve slachthuizen, de particuliere slachthuizen (extrapolatie), de groothandelaren en de supermarkten kan worden geconcludeerd dat supermarkten voor ten minste ongeveer 76 300 ton aan vers varkensvlees verkopen. Uitgaande van de antwoorden van de Deense supermarkten bedraagt de verkoop van varkensvlees van buitenlandse herkomst minder dan 1% (in volume in waarde). In de veronderstelling dat de totale markt 111 000 ton bedraagt⁽²⁶⁾, dat catering goed is voor 15% en dat slagers ongeveer 10% van de verkoop via de detailhandel voor hun rekening nemen, zou de totale verkoop via de supermarkt 84 350 ton bedragen. De Commissie is van oordeel dat het redelijk is te veronderstellen dat de inkoop van supermarkten en van groothandelaren die de vragenlijsten van de Commissie niet hebben beantwoord, goed is voor de „ontbrekende” 8 050 ton⁽²⁷⁾.
- (145) Aangezien het marktonderzoek van de Commissie zich niet toespitste op invoer door vleesverwerkers en vleesexporteurs (die ook vlees exporteren dat zij zelf hebben geïmporteerd), kan de Commissie de totale geschatte invoer van vers varkensvlees in Denemarken niet aan de diverse handelskanalen toerekenen. De import door de supermarkten die de vragenlijst van de Commissie hebben beantwoord, waartoe zowel kleine als middelgrote en grote supermarktketens behoren, vertegenwoordigt 1% van hun totale omzet aan vers varkensvlees⁽²⁸⁾.
- (146) Op basis van de genoemde methodologie wordt geschat dat Deense supermarkten ongeveer 84 350 ton varkensvlees verkopen. De partijen zullen goed zijn voor een marktaandeel van ongeveer 40% (rechtstreeks en via groothandelaren). De cumulatie van marktaandelen is belangrijk: dat van Danish Crown bedraagt [20-25%] (*) en dat van Vestjyske Slagterier [15-20%] (*).

⁽²⁶⁾ Uitgaande van de totale verkoop van Deense slachthuizen via de diverse kanalen en van aanwijzingen over de door de supermarkten en cateringbedrijven geïmporteerde hoeveelheden, wordt deze raming redelijk geacht.

⁽²⁷⁾ De Commissie heeft geen contact gezocht met de afzonderlijke supermarkten die tot „centrale inkoopcombinaties” behoren, indien deze niet in staat waren om aan te geven hoeveel varkensvlees via hun winkels wordt verkocht. Dit segment is echter niet buiten beschouwing gelaten in de cijfers omdat, afgezien van de „ontbrekende” 8 050 ton, de verkoop van Deense slachthuizen en groothandelaren aan deze winkels in de genoemde 76 300 ton verwerkt is.

⁽²⁸⁾ Met betrekking tot de specifieke twijfels die de partijen hebben geuit, kan de Commissie bevestigen dat de verkoop door Edeka en Aldi in het genoemde totale verkoopcijfer van 76 300 ton is verwerkt. Bovendien heeft het onderzoek van de Commissie bevestigd dat de verkoop aan FDB groter is dan de schatting die hun koper heeft gemaakt van de verkoop via de gehele organisatie, met inbegrip van de onafhankelijke coöperaties.

b) Daadwerkelijke mededinging

- (147) Ten gevolge van de concentratie zullen de supermarkten over slechts één belangrijke alternatieve leverancier beschikken, namelijk de andere coöperatieve vennootschap Steff-Houlberg, die in 1997 minder dan 30% van het ingekochte vlees leverde. Voorts moet worden opgemerkt dat het op twee na grootste coöperatieve slachthuis, TiCan, geen reëel leveringsalternatief voor de supermarkten vormt ([minder dan 5%] (*) marktaandeel). TiCan heeft in vergelijking met de andere coöperaties slechts een klein productassortiment, waardoor zij op de Deense markt slechts op de lokale markt van Noordwest-Jutland kan concurreren en de leveringen aan „detailgroothandelaren” eveneens beperkt zijn. De 127 particuliere slachthuizen zijn tezamen goed voor minder dan 30%. Hoewel sommige van de grotere particuliere slachthuizen in zekere mate als derde, vierde of vijfde leverancier aan lokale vestigingen van een bepaalde supermarktketen kunnen fungeren, beschikt geen van deze slachthuizen over het noodzakelijke volume en over de benodigde snij-, verpakings- of distributiefaciliteiten om op gelijke voet met de partijen te kunnen concurreren. Daadwerkelijke mededinging zal derhalve slechts afkomstig zijn van Steff-Houlberg. De concentratie zal derhalve leiden tot het ontstaan van een duopolie, bestaande uit de partijen en Steff-Houlberg, die tezamen ongeveer 70% van de markt zullen uitmaken.
- (148) De Commissie acht het onwaarschijnlijk dat Steff-Houlberg in staat zal zijn haar marktaandeel ten gevolge van de concentratie uit te breiden, omdat, voorzover de Commissie bekend is, geen enkele supermarkt voorheen slechts Danish Crown en Vestjyske Slagterier als voornaamste leveranciers had. Steff-Houlberg zal derhalve niet in staat zijn om ten gevolge van de fusie nieuwe klanten aan te trekken die een beleid van meervoudige leveringsbronnen willen handhaven. Bovendien beschikt Steff-Houlberg door haar totale positie op het niveau van het slachten (13% van alle geslachte varkens) reeds over een zeer sterke positie op de thuismarkt. Voorts is Steff-Houlberg gevestigd op Seeland, dichtbij het dichtst bevolkte gebied van Denemarken (Kopenhagen), waar de onderneming een zeer sterke positie inneemt.
- (149) De Commissie heeft de concurrentieverhouding onderzocht die waarschijnlijk in de toekomst tussen de partijen en Steff-Houlberg zal ontstaan. Zoals hieronder nader wordt uiteengezet, is het waarschijnlijker dat de transactie tot het ontstaan van een duopolide machtspositie zal leiden, waarbij de duopolisten tezamen ongeveer 70% van de markt in handen hebben, dan dat er een situatie van concurrentie tussen de duopolisten zal ontstaan.

c) Potentiële mededinging

- (150) De Deense slachterijsector heeft gedurende de afgelopen 40 jaar een consolidatieproces ondergaan dat tot een steeds hogere concentratiegraad in de sector heeft geleid. Er zijn geen belangrijke nieuwe marktpartijen tot de bedrijfstak toegetreden, afgezien van enkele kleine partijen (slagers die slachtvergunningen aanvragen). Voorts zullen de partijen ten gevolge van de transactie effectief de toegang tot de noodzakelijke grondstoffen controleren wegens de structuur van de coöperaties (zie hierboven met betrekking tot de markt voor de inkoop van

levende varkens). Het is derhalve onwaarschijnlijk dat in de toekomst nieuwe partijen tot de markt zullen toetreden.

- (151) Geïmporteerd vlees is de belangrijkste bron van potentiële concurrentie. De Commissie heeft daarom onderzocht welke mogelijkheden slachthuizen in landen als Duitsland, Nederland en Zweden hebben om varkensvlees naar Denemarken te exporteren voor verkoop via de Deense supermarkten. De Commissie kwam tot de bevinding dat er voor deze import een aantal belemmeringen is.

Aanpassing van het aanbod van varkens en van het uitsnijden aan Deense specificaties

- (152) Om naar Denemarken te kunnen exporteren, zouden niet-Deense slachthuizen hun aanbod van varkens moeten aanpassen aan het type varkensvlees dat op de Deense markt gevraagd wordt. Ook zouden zij hun personeel opleidingen moeten geven om naar Deense specificaties te kunnen uitsnijden. Bovendien zouden niet-Deense slachthuizen voor het uitsnijden naar Deense specificaties hun productie moeten bijstellen, omdat het uitsnijden naar Deense specificaties gevolgen heeft voor het uitsnijden van producten voor andere doeleinden en markten⁽²⁹⁾.
- (153) De partijen hebben aangevoerd dat er geen aanzienlijke verschillen tussen Deense varkens en in andere Noord-Europese landen geteelde varkens zijn. Het is volgens de partijen niet relevant om eventuele verschillen in slachtgewicht tussen landen in aanmerking te nemen, omdat het voor producenten zeer gemakkelijk is het gewicht aan te passen door de lengte van de vetmestperiode met een aantal weken te veranderen (Antwoord bladzijde 36). Bovendien hebben de partijen zich op het standpunt gesteld dat buitenlandse slachthuizen hun verkoopinspanningen gemakkelijk naar het Deense segment kunnen verleggen als reactie op een kleine maar permanente verhoging van de Deense prijzen van vers varkensvlees. Volgens de partijen is dit ook in overeenstemming met de antwoorden die buitenlandse slachthuizen als Dumeco gedurende het marktonderzoek aan de Commissie hebben gegeven: „Het uitsnijden naar Deense specificaties (en het fokken van speciale varkens voor de Deense spekmarkt) is geen probleem indien het noodzakelijke volume kan worden bereikt.” (Antwoord, bladzijde 100).
- (154) De Commissie erkent dat het voor varkenshouders mogelijk zou zijn het fokken van de varkens aan de specifieke vereisten van bepaalde markten aan te passen. Bovendien erkent de Commissie dat exportgerichte ondernemingen als Dumeco hun productie aan Deense specificaties zouden kunnen aanpassen. Dit is evenwel slechts economisch haalbaar indien het noodzakelijke volume kan worden bereikt.

Distributie

- (155) In Denemarken wordt het varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht, op een enkele uitzondering na rechtstreeks via de distributiesystemen van de partijen door de slachthuizen aan de individuele winkels geleverd. Van de Deense supermarkten zou slechts FDB thans de benodigde logistieke faciliteiten (vriescapaciteit, vrachtwagens) bezitten om via eigen distributiecentra varkensvlees te kunnen leveren⁽³⁰⁾. Volgens de partijen distribueert FDB zelf ongeveer 40% van het varkensvlees dat in FDB-winkels wordt verkocht via haar eigen distributiecentra, terwijl het overige gedeelte rechtstreeks vanaf de slachthuizen aan de individuele winkels wordt geleverd. In Denemarken wordt het overgrote merendeel van het via supermarkten verkochte varkensvlees rechtstreeks via de distributiesystemen van de slachthuizen vanaf het slachthuis aan de individuele winkels geleverd. De supermarkten zijn derhalve in grote mate afhankelijk van de slachthuizen voor de distributie van vers varkensvlees.
- (156) Wat de distributie betreft, zou de meest voor de hand liggende mogelijkheid voor een niet-Deens slachthuis om vlees in Denemarken te verkopen, de levering van dit vlees aan de distributiecentra van grote Deense supermarkten zijn. Zoals echter reeds is opgemerkt, kennen de Deense supermarkten voornamelijk een systeem van rechtstreekse distributie van het slachthuis naar de individuele winkels. In werkelijkheid is bijgevolg deze mogelijkheid niet aanwezig. De invoer kan slechts gevolgen voor de markt hebben indien de distributie van het ingevoerde vlees is geregeld. Hiertoe zou een nieuw distributiesysteem moeten worden opgezet of zouden de supermarkten extra distributiefaciliteiten moeten creëren.
- (157) De partijen hebben aangevoerd dat het voor een niet-Deens slachthuis gemakkelijk zou zijn een distributiesysteem voor de Deense markt op te zetten door rechtstreeks contracten te sluiten met onafhankelijke transportbedrijven of door hun distributie te laten verzorgen door Hjemmemarkedsselskabet Danmark of door „groothandelaren met havenfaciliteiten, die ook een haalbaar alternatief voor bepaalde leveranciers kunnen vormen.” (Antwoord, bladzijde 57). Hjemmemarkedsselskabet Danmark is echter in handen van de belangrijkste zuivelcoöperatie, MD Foods, en het systeem is voornamelijk gericht op zuivelproducten. De distributiefaciliteiten van de groothandelaren liggen meer verspreid en zijn beperkter.

De controle op salmonella DT 104

- (158) De bijkomende veterinaire controle van ingevoerd varkensvlees op salmonella DT 104 maakt het voor niet-Deense slachthuizen minder aantrekkelijk om naar Denemarken te exporteren. Meer van belang is dat de belangrijkste potentiële exporteurs als Duitsland en

⁽²⁹⁾ Eenvoudig gezegd is het uitsnijden van vlees niet alleen een zaak van snijden volgens een bepaalde specificatie, maar gaat het ook om de wijze waarop de uitgesneden stukken worden gebruikt. Het uitsnijden volgens Deense specificaties kan derhalve de samenstelling van de „bijproducten” veranderen, waardoor de verkoopmix moet worden bijgesteld, maar wellicht ook de planning van de uitsnijden en de soorten slachtvarkens moeten worden aangepast.

⁽³⁰⁾ Volgens de partijen zou ook Dansk Supermarket voor ongeveer een derde van haar volume over deze mogelijkheid beschikken. Dit is echter niet gebleken uit het onderzoek van de Commissie.

Nederland thans minder ver gevorderd zijn met maatregelen die op een algehele vermindering van alle typen salmonella gericht zijn en dat zij niet over specifieke veterinaire controles voor salmonella DT 104 beschikken⁽³¹⁾. Het is duidelijk dat de export naar Denemarken hierdoor duurder wordt dan die naar andere landen. Bovendien betekent dit een groter economisch risico dan het risico dat Deense slachthuizen dragen, waar de maatregelen voor de algemene vermindering van salmonella ver gevorderd zijn en specifieke DT 104-tests routine zijn. De importeurs hebben dus in het algemeen een groter risico dat zij de keuring niet doorstaan, met als gevolg dat de gehele zending varkensvlees, die mogelijk reeds ten dele aan de winkels is gedistribueerd, terug moet.

- (159) De Zweedse producenten hebben er alle vertrouwen in dat zij vat hebben op het salmonellagevaar bij hun productie. De grootste Zweedse producent, Swedish Meats, heeft echter tijdens de hoorzitting opgemerkt dat de potentiële export naar Denemarken uit nicheproducten zal bestaan, omdat de productiekosten hoger zijn dan die van Deense producenten.

Consumentenvoorkeur voor Deens vlees

- (160) Derden hebben verklaard dat de voorkeur van de Deense consument voor Deens varkensvlees zeer sterk is en dat dit voor de verkoop van ingevoerd varkensvlees een aanzienlijke belemmering vormt. Volgens de partijen is de voorkeur van de consumenten niet dermate sterk. Zij hebben twee studies ingediend om aan te tonen dat er een groep consumenten is die bij de aankoopbeslissing aan het land van herkomst geen belang hecht:

- Het doel van de eerste studie „Den Danske Gris — forbrugerholdninger til svineproduktion of svinekød” van GfK was het analyseren van de houding van de consument ten aanzien van het Deense varken en met name van de factoren waarop consumenten de nadruk leggen bij de aankoop van ecologisch varkensvlees. De studie is gebaseerd op panelgegevens van 1 022 huishoudens. Uit deze studie blijkt dat er een groep consumenten is, die ongeveer 23% van alle huishoudens vormt, die prijsgevoeliger is en ontevreden over het Deense varken. Deze huishoudens zijn geen grote gebruikers van varkensvlees.
- De tweede studie „Consumer choice criteria, when buying meat” van AIM Nielsen is gebaseerd op interviews met 929 personen. Het doel van deze studie was het analyseren van de criteria waarop de

consumenten bij de aankoop van vlees de nadruk leggen. De studie is geleverd voor de onderhavige procedure en is derhalve niet opgesteld in het kader van de normale gang van zaken voor het nemen van zakelijke beslissingen⁽³²⁾. In elk geval is er volgens deze studie een groep consumenten van ongeveer 20-25% die aan het land van herkomst van varkensvlees geen of slechts weinig belang hecht.

- (161) In de mededeling van punten van bezwaar heeft de Commissie opgemerkt dat op basis van deze studies kan worden geconcludeerd dat het mogelijk is dat er een groep Deense consumenten is die bij hun beslissingen over de aankoop van varkensvlees geen bijzonder belang hecht aan het land van oorsprong.

- (162) De partijen stellen in het Antwoord (bladzijde 63) dat deze onderzoeken de zienswijze steunen „dat nationale voorkeur voor een groot deel van de consumenten niet bijzonder sterk is”. Zelfs indien wordt aangenomen dat 20 tot 25% van de consumenten geen of weinig belang hecht aan het land van oorsprong van varkensvlees, kan evenwel op deze basis, zoals opgemerkt in de mededeling van punten van bezwaar, niet worden geconcludeerd dat het daarom commercieel haalbaar is varkensvlees op de Deense markt te importeren. De relevante vraag in dit verband is of de consumentenvoorkeur onder alle Deense consumenten voldoende zwak is om het voor een potentiële concurrent commercieel haalbaar te maken middels de invoer van niet-Deens varkensvlees tot de Deense markt toe te treden. Geen van de studies geeft op deze vraag antwoord.

- (163) De door de partijen ingediende studies kunnen derhalve niet worden gebruikt als bewijs dat het er slechts om gaat geïmporteerd varkensvlees op een commercieel haalbare wijze op de Deense markt te verkopen. In tegendeel, harde marktaanwijzingen van Deense supermarkten wijzen erop dat het zeer moeilijk is om geïmporteerd vers varkensvlees aan Deense consumenten te verkopen. In de zeer zeldzame gevallen waarin dit is geprobeerd, is het vrijwel altijd slechts met zeer hoge kortingen mogelijk gebleken geïmporteerd varkensvlees te verkopen. Import is daarom bij een kleine, doch significante prijsverhoging niet realistisch. Volgens Deense supermarkten zijn de voorkeuren van consumenten bovendien zo sterk dat zij het maken van reclame voor ingevoerd varkensvlees niet eens in overweging zouden nemen. In dit verband ligt het voor de hand dat een beslissing om varkensvlees in te voeren niet slechts kan worden gebaseerd op het feit dat sommige consumenten het land van herkomst bij hun aankoopbeslissingen niet van belang achten. Een supermarkt kan een beslissing om varkensvlees in te voeren, waarvoor extra distributielogistiek, schapruimte en reclame nodig is, slechts commercieel verdedigen wanneer aannemelijk is dat hiermee

⁽³¹⁾ Er zijn in Duitsland en Nederland geen landelijke acties die op de vermindering van salmonella zijn gericht. In Duitsland is een aantal regio's met proefprojecten bezig en in Nederland hebben sommige slachthuizen een vrijwillig programma.

⁽³²⁾ Zie ook de bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, punt 41 (PB C 372 van 9.12.1997, blz. 5.).

een voldoende omzet kan worden behaald. Dit zal naar verwachting niet het geval zijn, zelfs bij een kleine en niet-tijdelijke, maar significante verhoging van de prijs van Deens varkensvlees ten opzichte van niet-Deens varkensvlees.

(164) De partijen zijn van mening dat de Commissie aan de opmerkingen van supermarkten te veel belang hecht en dat zij met betrekking tot de bewijslast niet aan haar verplichting van objectiviteit voldoet. De Commissie heeft echter zorgvuldig onderzocht welk gewicht zij aan de opmerkingen van supermarkten dient toe te kennen. In dit verband ziet de Commissie niet in waarom zij de supermarkten niet zou moeten geloven wanneer deze verklaren dat pogingen in het verleden om varkensvlees in te voeren, hebben uitgewezen dat het zeer moeilijk is om varkensvlees te verkopen, tenzij hierbij hoge kortingen worden verleend. Bovendien is de Commissie van mening dat er sprake is van een tegenstrijdigheid wanneer de partijen beweren dat „de supermarkten er belang bij hebben het gebrek aan evenwicht in de onderhandelingen met het aanbodniveau te handhaven” (Antwoord, bladzijde 59). Er is geen reden waarom de supermarkten er belang bij zouden hebben de huidige aanbodstructuur te handhaven wanneer zij gemakkelijk over alternatieven voor de partijen zouden kunnen beschikken.

(165) De partijen hebben aangevoerd dat er grote hoeveelheden varkenshaasjes op de Deense markt worden geïmporteerd. Dit is blijkbaar te wijten aan het feit dat de Deense exporteurs de voorkeur eraan geven dat vlees op overzeese markten te verkopen. Voorzover de Commissie bekend is, verkoopt geen van de grote supermarktketens grote hoeveelheden ingevoerde varkenshaasjes.

(166) Bovendien zijn de partijen van mening dat noch Dansk Supermarked, noch FDB tot dusver serieuze pogingen heeft ondernomen om ingevoerd varkensvlees op de markt te brengen (Antwoord, bladzijde 59). Voorts hebben de partijen aangevoerd dat het feit dat Denemarken rundvlees, vlees van gevogelte, lams- en varkensvlees voor cateringbedrijven invoert (Antwoord, bladzijde 62), erop wijst dat op den duur ook varkensvlees zal kunnen worden ingevoerd. De Commissie erkent dat het voor importeurs technisch mogelijk is om in de wijze waarop varkens worden gefokt en in de uitsnijspecificaties wijzigingen aan te brengen, alsmede om aan de salmonella DT 104-test te voldoen, distributieregelingen te treffen en op termijn mogelijk ook de consumentenvoorkeuren voldoende te veranderen om de invoer van varkensvlees commercieel haalbaar te maken. De Commissie is daarom eveneens van mening dat een vastberaden inspanning van importeurs of van de supermarkten op termijn tot een grotere invoer van varkensvlees kan leiden. De Commissie is van oordeel dat uit het voorbeeld van rundvlees blijkt dat dit mogelijk is. In dit verband moet worden opgemerkt dat het rundvlees slechts werd ingevoerd als reactie op een tekort aan Deens rundvlees op de Deense markt. Zelfs indien bijvoorbeeld de supermarkten zouden besluiten een dergelijke inspanning te leveren, zou deze slechts op termijn en tegen hoge kosten succes kunnen hebben, welke kosten door de supermarkten en uiteindelijk door de Deense consumenten zouden moeten worden betaald. Deze kosten zijn een

rechtstreeks gevolg van het negatieve effect van deze concentratie op de mededinging op de Deense markt.

(167) *Concluderend*, vormt geen van de genoemde factoren op zich een onoverkomelijke hinderpaal voor toetreding tot de Deense markt voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht. Het cumulatieve effect van deze belemmeringen leidt echter tot een situatie waarin het onwaarschijnlijk is dat invoer als reactie op een kleine doch significante prijsstijging in Denemarken ten opzichte van aangrenzende geografische markten zou gebeuren.

(168) Met name moet worden opgemerkt dat een potentiële importeur aanzienlijke investeringen zou moeten doen om tot de Deense markt te kunnen toetreden. Een deel van deze investeringen zou verzonken kosten vormen. In de eerste plaats zou een potentiële importeur in fysieke faciliteiten voor verkoop op de Deense markt moeten investeren. Hiertoe zou de importeur uitsnijlijnen volgens Deense specificaties moeten opzetten, distributieregelingen voor de Deense markt moeten treffen (waarbij de distributie door de Deense supermarkten of door de importeurs zelf wordt verzorgd) en zou hij op termijn zijn productiesystemen moeten aanpassen om het risico dat salmonella DT 104 wordt aangetroffen, te verkleinen.

(169) In de tweede plaats zou een zekere marketinginspanning nodig zijn om een voldoende aantal Deense consumenten ertoe te bewegen geïmporteerd varkensvlees te kopen. Deze marketinginspanning zou moeten worden verricht door de supermarkten, door de niet-Deense leverancier, of door beide. Een groot deel van deze marketingactiviteiten zou verzonken kosten vormen. Voorts zou een dergelijke marketinginspanning moeten worden verricht in de wetenschap dat de overgrote meerderheid van de Deense consumenten een voorkeur voor Deens varkensvlees heeft en dat de bestaande Deense leveranciers er belang bij zouden hebben om maatregelen tegen een dergelijke toetredingspoging te ondernemen, bijvoorbeeld in de vorm van gerichte promotieactiviteiten op de Deense markt⁽³³⁾.

(170) De Commissie acht het derhalve onwaarschijnlijk dat niet-Deens vlees op de Deense markt zou verschijnen als reactie op een klein doch significant prijsverschil tussen Denemarken en naburige landen. De Commissie acht het veeleer waarschijnlijk dat supermarkten in verband met de geringe prijselasticiteit van de vraag de hogere prijzen eenvoudigweg aan de consument zullen doorberekenen.

d) **Compenserende macht van de afnemers**

(171) De partijen hebben aangevoerd dat de supermarkten over compenserende macht beschikken. De Commissie erkent dat de vraagzijde op de Deense markt voor vers

⁽³³⁾ Deze activiteiten kunnen worden verricht met staatssteun (de wettelijke productieheffing op alle in Denemarken geproduceerde slachtvarkens, die door Danske Slagterier wordt beheerd).

varkensvlees relatief geconcentreerd is, waarbij de twee grootste supermarktketens Danks Supermarked en FDB tezamen goed zijn voor ongeveer 50% van de verkoop van vers varkensvlees. Met name voeren de partijen aan dat het feit dat de supermarkten buiten de normale contractuele relatie om bijzondere voorwaarden krijgen, zoals kortingen op de prijslijst, erop wijst dat FDB en Dansk Supermarked over compenserende afnemersmacht beschikken.

- (172) De Commissie is zich ervan bewust dat de twee grote supermarktketens in staat zijn om tegen gunstigere voorwaarden in te kopen dan kleinere ketens en winkels. Dat de grote ketens in staat zijn om tegen gunstigere voorwaarden dan de kleine ketens in te kopen, betekent echter niet noodzakelijk dat de grote ketens genoeg macht hebben om een machtspositie tegen te gaan. Met betrekking tot het onderhavige geval wordt met name opgemerkt dat de partijen aanzienlijk minder afhankelijk van de supermarkten zullen zijn dan de supermarkten van de partijen, omdat de partijen over alternatieve kanalen voor hun varkensvlees op de exportmarkten beschikken, terwijl de supermarkten bij een kleine doch significante prijsstijging van Deens varkensvlees niet over enig alternatief beschikken. De partijen stellen dat zij afhankelijk zijn van de supermarkten als belangrijke kanalen voor hun afzet. De Deense supermarkten vertegenwoordigen echter slechts minder dan 5% van de totale omzet van de partijen, en bovendien verleggen de partijen het zwaartepunt van hun activiteiten regelmatig van de ene geografische markt naar een andere, afhankelijk van de vraag waar zij de beste prijs kunnen krijgen (bijvoorbeeld varkenshaasjes in Japan). De partijen beschikken derhalve duidelijk over alternatieve afzetkanalen op exportmarkten, terwijl de supermarkten Deens varkensvlees moeten kopen. Bovendien zal het feit dat de partijen de enige leverancier van zowel rund- als varkensvlees zullen zijn, hun positie ten opzichte van de supermarkten versterken en de afhankelijkheid van de supermarkten van de partijen vergroten. Het is derhalve niet aannemelijk dat zelfs de grootste Deense supermarkten over compenserende afnemersmacht beschikken. Het is veeleer waarschijnlijk dat prijsverhogingen aan de consument zullen worden doorberekend. De cyclische schommelingen van de prijzen van varkensvlees zouden het doorvoeren van dergelijke prijsverhogingen gemakkelijk maken.

- (173) Samenvattend erkent de Commissie dat de grote supermarktketens meer afnemersmacht hebben dan de kleine supermarktketens. De Commissie is echter niet van mening dat de afnemerszijde over voldoende macht beschikt om de machtspositie te ondergraven. Met name is de Commissie van mening dat de Deense supermarkten afhankelijk zijn van leveringen van vers Deens varkensvlees dat onmisbaar is in het assortiment van elke Deense supermarkt, terwijl de slachthuizen de mogelijkheid hebben om te exporteren. De slachthuizen zijn derhalve bij lange na niet zo afhankelijk van de Deense supermarkten als die laatste van de slachthuizen.

e) Duopolie met een machtspositie

- (174) Potentiële mededinging en compenserende afnemersmacht ontbreken. De daadwerkelijke concurrentie op de markt tussen de bestaande marktpartijen zal daarom het enige element van mededinging zijn. In dit verband zal

de concurrentieverhouding tussen de twee duopolisten, Steff-Houlberg en de partijen, van cruciaal belang zijn omdat de andere aanbieders te klein zijn om meer te kunnen zijn dan volgers van de duopolie.

- (175) Volgens de Commissie zal de relatie tussen de partijen en Steff-Houlberg niet gekenmerkt worden door hevige concurrentie, maar veeleer door concurrentiemijdende parallele gedragingen die tot het ontstaan van een duopolie met een machtspositie zullen leiden. Deze machtspositie zal niet ontstaan door een expliciete samenspanning tussen de duopolisten, maar eenvoudigweg het resultaat zijn van hun aanpassing aan de marktomstandigheden, die Steff-Houlberg en de partijen niet tot concurrentie aanzetten. Met name om de hierna genoemde redenen zou het niet in het commerciële belang van Steff-Houlberg zijn om dusdanig met de partijen te concurreren dat hun duopolide machtspositie daardoor zou worden ondermijnd.
- (176) De structurele kenmerken van de varkensvleesindustrie bieden weinig prikkels voor concurrentie. Met name wordt opgemerkt dat:
- de varkensvleesmarkt een volwassen markt is. De groei van de markt op zich zal deze markt derhalve geen dynamiek verlenen die een prikkel tot concurrentie zou vormen;
 - de in slachthuizen gebruikte technologie volwassen is. Nieuwe technologische ontwikkelingen zijn derhalve geen bron van concurrentievoordelen die de concurrentie op de markt dynamischer zal maken. Dit betekent uiteraard niet dat de Commissie van oordeel is dat er in de bedrijfstak slachthuizen geen nieuwe technologieën worden ingevoerd. Zoals in alle bedrijfstakken normaal is, worden er voortdurend nieuwe technologieën geïntroduceerd. De vooruitgang is echter geleidelijk en betrekkelijk langzaam in verhouding tot bijvoorbeeld technisch geavanceerde industrieën zoals de computerindustrie. Hoe dan ook zullen veel technologische verbeteringen door de partijen en Steff-Houlberg worden gedeeld, aangezien een belangrijk deel van de innovatie in de Deense vleesindustrie afkomstig is van of in goede banen wordt geleid door Danske Slagterier, die onder zeggenschap van de gefuseerde organisatie zal staan;
 - er door het varkensquotasysteem minder ruimte voor prijsconcurrentie tussen de coöperaties is. Als gevolg van dit systeem kopen alle coöperaties tegen dezelfde prijs levende varkens bij de boeren. De inkoop van de grondstoffen kan derhalve geen bron van concurrentie tussen de slachthuizen vormen;
 - de markt voor vers varkensvlees doorzichtig is. Het zou dus niet mogelijk zijn om in enige mate van betekenis een vertrouwelijk kortingsbeleid op de Deense markt te beginnen, omdat dit onmiddellijk ter kennis van de gefuseerde organisatie zou komen via de wekelijkse prijsnoteringsbijeenkomsten, welke op een samenvatting van de inkomensstroom uit de omzet van de belangrijkste deelstukken zijn gebaseerd. De gefuseerde organisatie is zich ook ervan bewust dat Steff-Houlberg meer op de thuismarkt is gericht. Voorts bestaat er geen markt waarop Steff-Houlberg wel actief is (onafhankelijk of via door de partijen gecontroleerde organisaties) en de partijen niet.

- (177) *Bovendien is de concurrentiepositie van Steff-Houlberg ten opzichte van de partijen niet sterk genoeg om Steff-Houlberg in de verleiding te brengen om met de partijen op de Deense markt te concurreren:*
- De gefuseerde organisatie zal de mogelijkheid hebben om tegenmaatregelen te nemen op de exportmarkten, indien Steff-Houlberg haar op de Deense markt concurrentie zal aandoen.
 - Er bestaan op de exportmarkten structurele banden tussen Steff-Houlberg en de partijen. Met name zal Steff-Houlberg in de toekomst een grote hoeveelheid vlees blijven afzetten via ondernemingen die in handen van de partijen zijn. Voorts is Steff-Houlberg door de partijen uitgenodigd om aan de fusie deel te nemen. De partijen voeren aan dat zowel TiCan als Steff-Houlberg onlangs een aantal nieuwe exportbedrijven heeft opgezet. Volgens de partijen wijzen deze ontwikkelingen er duidelijk op dat de concurrenten van de gefuseerde organisatie onafhankelijk zijn. De Commissie heeft van deze ontwikkelingen kennis genomen. De Commissie is echter van oordeel dat Steff-Houlberg en TiCan voor een aanzienlijk deel van hun export via de onderneming ESS-Food afhankelijk van de partijen zullen blijven.
 - De kostenstructuur van Steff-Houlberg biedt de onderneming geen voordelen. Met name wordt opgemerkt dat Steff-Houlberg haar grondstoffen tegen dezelfde prijs koopt als die welke de partijen betalen, dat de onderneming dezelfde productietechnologie gebruikt en dat zij haar productie overwegend via dezelfde kanalen als de partijen afzet. Bovendien heeft Steff-Houlberg weinig mogelijkheden om in de toekomst voordelen te behalen. Volgens het Gira-verslag heeft Steff-Houlberg in haar exploitatiekosten reeds optimale schaalvoordelen verwezenlijkt.
 - Steff-Houlberg heeft ten opzichte van de gefuseerde onderneming het concurrentienadeel dat zij geen rundvlees kan aanbieden. De gefuseerde organisatie kan de supermarkten derhalve hogere algemene omzetgebonden kortingen bieden en zou rundvlees kunnen gebruiken om de varkensvleesafzet op te voeren.
 - De gefuseerde organisatie zal economisch vele malen machtiger zijn dan Steff-Houlberg. De organisatie zal bijvoorbeeld bijna zesmaal zoveel varkens als Steff-Houlberg ontvangen en een bijna tienmaal grotere omzet behalen.
- (178) *Op basis van de marktstructuur en de algemene marktpositie van Steff-Houlberg ten opzichte van de partijen kan worden geconcludeerd dat het onwaarschijnlijk is dat Steff-Houlberg er belang bij zou hebben om met de partijen te concurreren. Anderzijds zou de gefuseerde organisatie niet in staat zijn om te handelen zonder rekening te houden met de gedragingen van Steff-Houlberg, met name in verband met de totale capaciteit en de sterke marktpositie van Steff-Houlberg op Seeland. Het is derhalve waarschijnlijker dat de transactie tot concurrentiemijdend parallel gedrag tussen Steff-Houlberg en de partijen zal leiden.*
- (179) *De partijen betwisten de redenering van de Commissie. Met name hebben zij de volgende argumenten aangevoerd (Antwoord, bladzijden 127 en 128).*
- a) *De concurrentie wordt heviger wanneer de markt volwassen is, omdat de omzet nog slechts kan worden uitgebreid door een marktaandeel op de concurrentie te veroveren. De Commissie heeft echter niet beweerd dat volwassen markten niet concurrerend kunnen zijn. In de beoordeling van de oligopolie staat de vraag centraal of de groei van de markt tot concurrentie zal aanzetten. De partijen hebben niet bestreden dat de markt voor varkensvlees volwassen is. Daarom moet met name worden beoordeeld of de markt om andere redenen dan marktgroei concurrerend zal zijn. Zoals reeds opgemerkt, acht de Commissie het niet waarschijnlijk dat de Deense markt voor vers varkensvlees na de concentratie concurrerend zal zijn.*
 - b) *De markt is doorzichtig omdat de detailhandelaars de leveranciers inlichten wanneer zij duurder zijn. Doorzichtigheid draagt derhalve bij tot mededinging. De Commissie merkt op dat de partijen erkennen dat de markt doorzichtig is. De Commissie heeft evenwel niet betwist dat er thans concurrentie op de markt is, maar zij is om de reeds genoemde redenen van oordeel dat het waarschijnlijk is dat de transactie tot concurrentiemijdend parallel gedrag en tot een duopolie met een machtspositie zal leiden.*
 - c) *De partijen stellen dat de Commissie moet bewijzen dat er structurele banden bestaan tussen de ondernemingen die naar verluidt een duopolide en collectieve machtspositie bezitten, indien de Commissie de concentratieverordening wil toepassen (Antwoord, bladzijde 128). De Commissie is van oordeel dat er met of zonder structurele banden van een collectieve machtspositie sprake kan zijn en dat beide situaties onder de concentratieverordening vallen. Hoe dan ook heeft de Commissie geconcludeerd dat er in het onderhavige geval sterke structurele banden tussen de partijen en Steff-Houlberg bestaan, met name via Danske Slagterier en ESS-Food. De partijen hebben terecht opgemerkt dat Steff-Houlberg belangrijke stappen heeft ondernomen om alternatieve exportkanalen te vinden. Steff-Houlberg zal echter voor een aanzienlijk deel van haar omzet van ESS-Food afhankelijk blijven.*
 - d) *Ten slotte hebben de partijen een tabel ingediend om aan te tonen dat een stijging van de prijs van varkensvlees van 1 DKK per kilo Steff-Houlberg en TiCan meer ten goede zou komen dan het geval zou zijn met de partijen, omdat de Deense markt een verhoudingsgewijs groter deel van de omzet van Steff-Houlberg en TiCan uitmaakt. Met name is aangetoond dat bij een stijging van 1 DKK op basis van de cijfers over 1996/1997 (Antwoord, bladzijde 90) de betalingen per kilo aan de boer voor de partijen met 0,04 DKK, voor Steff-Houlberg met 9,09 DKK en voor TiCan met 0,07 DKK zouden stijgen. Volgens de partijen zouden zij daarom tot concurrentie met Steff-Houlberg worden aangezet. De Commissie acht het echter niet aannemelijk dat de partijen niet*

zouden trachten hun winsten op de Deense markt, maar wel op andere markten te maximaliseren. Volgens de partijen wordt immers van de verkoopafdelingen verlangd dat deze de prijs voor elk deelstuk maximaliseren door het op die markt te verkopen waar de hoogste prijs wordt betaald⁽³⁴⁾.

- (180) De partijen hebben de overige elementen in de redenering van de Commissie niet bestreden.

f) Conclusie

- (181) Om de bovengenoemde redenen concludeert de Commissie dat de transactie zou leiden tot het ontstaan van een duopolide machtspositie op de Deense markt voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht.

F. VERS VARKENSVLEES — CATERING

- (182) Op de Deense markt voor vers varkensvlees voor catering hebben de partijen naar schatting ongeveer 10% van de markt in handen, terwijl het grootste deel van de markt (meer dan 50%) ingenomen wordt door een groot aantal groothandelaren die hun vlees bij de particuliere slachthuizen kopen. Op deze markt zal de concentratie derhalve niet leiden tot het ontstaan van een machtspositie waardoor de daadwerkelijke mededinging in aanmerkelijke mate zou worden belemmerd.

G. VERS VARKENSVLEES — SLAGERS

- (183) Op deze markt zullen de partijen de marktleider worden met een marktaandeel van ongeveer 20-25%. Meer dan 50% van de leveringen zal evenwel afkomstig zijn van particuliere slachthuizen. Een groot aantal van de 118 particuliere slachthuizen zonder exportvergunning wordt geëxploiteerd door slaggers of door samenwerkingsverbanden van plaatselijke slaggers. Voorts beschikt de grootste nationale vereniging van Deense slaggers ook over een groothandelsorganisatie die ongeveer 15% van de markt van vlees voorziet. Deze vereniging koopt een aanzienlijk deel van het vlees bij de particuliere slachthuizen.
- (184) Op basis van het voorgaande kan worden geconcludeerd dat de concentratie niet zal leiden tot het ontstaan van een machtspositie ten gevolge waarvan de daadwerkelijke mededinging in aanmerkelijke mate zou worden beperkt.

⁽³⁴⁾ De cijfers illustreren in elk geval dat Steff-Houlberg geen prikkel ondervindt om op de Deense markt hevig te concurreren, aangezien Steff-Houlberg met een dergelijke prijsconcurrentie verhoudingsgewijs meer te verliezen heeft dan de partijen.

H. DE MARKTEN VOOR VERS RUNDVLEES DAT VIA SUPERMARKTEN, SLAGERS EN CATERING WORDT VERKOCHT

- (185) Het is niet mogelijk gebleken om op basis van het marktonderzoek een betrouwbare raming te maken van de marktaandelen voor de verkoop van rundvlees in Denemarken via supermarkten, slaggers en catering. Voorts zijn er voor andere lidstaten geen gegevens beschikbaar over de onderlinge afbakening van de markten voor die producten en voor vers rundvlees dat aan verwerkende bedrijven verkocht wordt. De totale verkoop van de partijen buiten Denemarken is echter verhoudingsgewijs zeer beperkt. Op basis van de beperkte marktaandelen van de partijen buiten Denemarken kan daarom worden geconcludeerd dat de concentratie niet zal leiden tot het ontstaan van een machtspositie waardoor de daadwerkelijke mededinging in aanzienlijke mate zou worden beperkt.

I. LEVERING VAN VERS VLEES AAN VLEESVERWERKENDE BEDRIJVEN EN VAN VERWERKTE VLEESPRODUCTEN

- (186) Aangezien deze beide markten ruimer dan Denemarken zijn en de partijen buiten Denemarken over beperkte marktaandelen beschikken, zal de concentratie niet tot het ontstaan van een machtspositie op deze markten leiden.

J. DEENSE OPHALING VAN BIJPRODUCTEN VAN HET SLACHTEN (HOOG RISICO)

- (187) Ten gevolge van de concentratie zullen de partijen de zeggenschap krijgen over het grootste Deense destructiebedrijf, daka, een onderneming die 79% van de Deense bijproducten van het slachten met een hoog risico ophaalt. De enige concurrent, Kambas, haalt ook bijproducten bij andere ondernemingen op⁽³⁵⁾. Kambas is een dochteronderneming van Steff-Houlberg (marktaandeel van 17%).
- (188) De partijen voeren aan dat Kambas haar capaciteit kan uitbreiden en dat bijproducten van het slachten die ten westen van de Grote Belt komen, tegen lage kosten naar Kambas kunnen worden vervoerd. Kambas ontvangt thans geen bijproducten van het slachten ten westen van de Grote Belt en werkt op volle capaciteit. Het valt daarom te betwijfelen dat, gelet op de geringe winstgevendheid van destructie, de capaciteit zal worden uitgebreid om leveringen die ten westen van de Grote Belt komen, te kunnen verwerken.
- (189) Tijdens het onderzoek van de Commissie is door een aantal particuliere slachthuizen opgemerkt dat de partijen in staat zouden zijn hun zeggenschap over daka ten nadele van deze particuliere slachthuizen te gebruiken. De partijen zouden de dienstverlening kunnen ver-

⁽³⁵⁾ Er is een ander destructiebedrijf in Denemarken met een marktaandeel van 4%. Deze onderneming haalt echter uitsluitend verse afvalproducten van pluimvee op en is daarom voor meer dan 90% van de leveringen aan daka geen alternatief.

minderen door bijvoorbeeld de ophaling bij het slachthuis te beëindigen of door een geringere frequentie van de ophaling. De partijen zouden ook de inkomststroom van daka ten opzichte van de leveranciers nadelig kunnen beïnvloeden (door minder voor het afval te betalen of door een vergoeding voor de overname van het afval te verlangen, gecombineerd met de strategie om de daaruit voortvloeiende winst van daka niet aan de leden uit te keren).

- (190) Voorafgaand aan de concentratie had geen enkele onderneming zeggenschap over daka. De verwerving van zeggenschap over daka ten gevolge van de concentratie zou het voor de partijen mogelijk en zelfs aantrekkelijk maken om van de marktmacht van daka gebruik te maken. Met name zouden de partijen door het verhogen van de kosten van hun concurrenten of door het bemoeilijken van de ophaling de kleinere slachthuizen als kopers van levende dieren bij de boeren minder concurrerend kunnen maken. Hierdoor zouden de kleinere slachthuizen uit de markt worden gedrukt en zouden er op de markten voor het inkopen van levende varkens minder alternatieven voor de partijen zijn. De transactie zou derhalve tot het ontstaan van een machtspositie leiden op de markt voor bijproducten van het slachten. Op termijn zou dit ook leiden tot het versterken van de machtspositie van de partijen op de markt voor de inkoop van levende varkens en op die voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt gekocht.

VII. ALGEMENE BEOORDELING

- (191) De voorgenomen transactie heeft gevolgen voor een aantal verschillende markten. Onderaan de bedrijfskolom heeft de transactie gevolgen voor de Deense markt voor de inkoop van levende varkens. Mettertijd beïnvloedt de concentratie de Deense markt voor vers varkensvlees en die voor bijproducten van het slachten.

De markt voor levende varkens

- (192) Met betrekking tot de markt voor de inkoop van levende varkens moet worden opgemerkt dat de partijen als kopers een marktaandeel van 76% zullen behalen. De conclusie is dat de partijen als kopers op deze markt een machtspositie zullen hebben. Hierbij moet echter worden aangetekend dat de partijen eigendom zijn van hun leden en dat de jaarlijkse winsten van de slachthuizen in het verleden voor het grootste deel aan de leden zijn uitgekeerd, naar gelang van de omvang van de leveringen van elk lid. Vanwege de coöperatiestructuur kunnen de slachthuizen hun leden/leveranciers daarom niet uitbuiten in de traditionele betekenis van een inkoper met een machtspositie. De concentratie kan evenwel andere negatieve gevolgen hebben. Met name wordt opgemerkt dat:

- de transactie de keuze aan slachthuizen voor de boer zal verkleinen. De boeren zullen in feite gedwongen zijn om de zakelijke ideeën van de partijen te aanvaarden en hun productie van dieren dienovereenkomstig te stroomlijnen. Een grote minderheid zal

geen werkelijke alternatieven hebben bij onenigheid over de bestuurlijke of zakelijke filosofie van de partijen;

- de partijen middels Danske Slagterier de innovatie in de Deense varkensindustrie zullen beheersen;
- de partijen hogere prijzen zouden kunnen bieden aan boeren die thans varkens leveren aan de economisch zwakke particuliere varkensslachthuizen, waardoor deze laatste van hun commerciële basis worden beroofd en van de markt worden verdreven.

De markt voor vers varkensvlees

- (193) Op de markt voor varkensvlees zullen de partijen een marktaandeel van ongeveer 40% van de verkoop via supermarkten behalen, hetgeen overeenkomt met 76% van de totale hoeveelheid vers varkensvlees die in Denemarken wordt verkocht. De enige andere grote leverancier op de Deense markt is de coöperatie Steff-Houlberg, die bijna 30% van de markt bezit. De transactie zal derhalve tot een duopolide marktstructuur leiden, waarbij de duopolie 70% van de markt zal bezitten. De duopolie zal zich veeleer als een dominerende duopolie dan als een onderling concurrerende duopolie gedragen. Met name moet vermeld worden dat Steff-Houlberg niet zodanig met de partijen zal concurreren dat de machtspositie daarmee verdwijnt. Als reden hiervoor geldt allereerst de veel grotere omvang van de partijen (met een vrijwel tienmaal grotere omzet). Ten tweede zal Steff-Houlberg met de partijen zijn verbonden via de gemeenschappelijke exportactiviteiten, waarover de partijen de zeggenschap zullen uitoefenen, alsmede via de activiteiten van de handelsvereniging Danske Slagterier, die eveneens onder de daadwerkelijke zeggenschap van de partijen zal staan. De concentratie zal dus niet tot concurrentie tussen de nieuwe organisatie en Steff-Houlberg, maar tot een duopolide machtspositie leiden.

- (194) De potentiële mededinging zal de partijen niet ervan weerhouden een prijs op de Deense markt te handhaven die in geringe doch significante mate en niet-tijdelijk hoger is dan die op naburige geografische markten. De redenen hiervoor zijn voornamelijk de noodzaak voor importeurs om een distributiesysteem op te zetten, bijkomende veterinaire controles van ingevoerd varkensvlees op salmonella DT 104 en de sterke Deense consumentenvoorkeur voor Deense varkensvlees, die importeurs van toetreding tot de Deense markt heeft afgehouden en zal blijven afhouden. Er is geen compenserende afnemersmacht op deze markt. Ten eerste zullen Deense supermarktketens in verband met de sterke voorkeur van de consument Deense varkensvlees moeten inkopen. Ten tweede is er geen sprake van wederzijdse afhankelijkheid, omdat Deense supermarktketens veel afhankelijker van de slachthuizen zijn dan omgekeerd, aangezien de slachthuizen over alternatieve afzetkanalen op de exportmarkten beschikken. De Deense supermarktketens zullen derhalve eventuele prijsverhogingen eenvoudiger aan de consument doorberekenen. Derhalve zal ten gevolge van de concentratie er geen sprake meer zijn van daadwerkelijke mededinging op de Deense markt voor varkensvlees.

Bijproducten van het slachten

- (195) Op het gebied van de bijproducten van het slachten zullen de partijen een marktaandeel van 79% behalen. Thans worden de slachthuizen betaald voor hun destructieproducten. Ten gevolge van de transactie zou het echter voor de partijen mogelijk zijn om een vergoeding voor de ophaling van destructieproducten te vragen. Bovendien zouden de partijen het dienstverleningsniveau voor kleine onafhankelijke slachthuizen kunnen verlagen. Hierdoor creëert de wijziging in de zeggenschap over daka ruimte voor misbruik op deze markt.

Gecumuleerde effecten

- (196) De partijen zullen het enige slachthuis van belang vormen dat vers rund- en varkensvlees op de Deense markt verkoopt. Ten opzichte van andere slachthuizen die alleen actief zijn op het gebied van vers varkensvlees of op dat van vers rundvlees zullen de partijen een extra voordeel hebben in hun relatie tot de supermarkten, omdat zij de enige aanbieder zullen zijn die zowel rund- als varkensvlees kan leveren. De partijen zullen bijvoorbeeld in staat zijn om kortingsregelingen in te voeren die met de totale hoeveelheid verkocht rundvlees en varkensvlees verband houden, waardoor zij de mogelijkheid hebben om rundvlees te gebruiken om de verkoop van varkensvlees te bevorderen, en omgekeerd.
- (197) Bovendien zullen de partijen door de verwerving van zeggenschap over daka op de markt voor bijproducten van het slachten de mogelijkheid krijgen om de kleine onafhankelijke slachthuizen in het nauw te brengen door voor de ophaling van de bijproducten een vergoeding te verlangen of door het niveau van de dienstverlening te verlagen. Een andere manier om deze particuliere slachthuizen in moeilijkheden te brengen is het aanbieden van speciale contracten aan de boeren die aan deze slachthuizen leveren. Dit zou verder bijdragen tot het ontstaan van een machtspositie van de partijen op de markten voor levende varkens en voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht.

VIII. ECONOMISCHE EN TECHNISCHE VOORUITGANG

- (198) Volgens de partijen zijn de belangrijkste gevolgen van de concentratie drieërlei. In de eerste plaats zullen er belangrijke kostenbesparingen zijn (gemiddeld ongeveer [...]%) (*) per jaar van de omzet over een periode van drie tot vijf jaar). In de tweede plaats zullen door de concentratie volumes worden bereikt die het mogelijk maken om van de huidige onrechtstreekse verkoop van een beperkt assortiment aan de detailhandel over te schakelen naar rechtstreekse verkoop van een volledig assortiment aan detailhandelaars op een aantal belangrijke Europese markten. In de derde plaats zal de concentratie tot volumes leiden die de partijen in staat zullen stellen hun marktpositie op de Japanse markt ten opzichte van de concurrentie van Amerikaanse producenten te handhaven. Met betrekking tot deze besparingen moet worden opgemerkt dat uit hoofde van artikel 2, lid 1, onder b), van de concentratieverordening de

Commissie enkel rekening kan houden met de ontwikkeling van de technische en economische vooruitgang, in zoverre de consumenten hieruit voordelen halen en de concurrentie daardoor niet wordt belemmerd. De toestandbrenging van een machtspositie op de relevante markten, zoals hierboven omschreven, betekent derhalve dat het door partijen aangevoerde argument inzake besparingen niet bij de beoordeling van de onderhavige fusie in aanmerking kan worden genomen. Bovendien wordt opgemerkt dat de meerderheid van de door de partijen genoemde kostenbesparingen ten minste gedeeltelijk zonder de fusie kunnen worden verwezenlijkt, zodat volgens de Commissie de rechtstreeks uit de fusie voortvloeiende kostenbesparingen in verband met synergieën waarschijnlijk minder dan [...]%) (*) zullen bedragen. Bovendien is het niet duidelijk waarom Danish Crown en Vestjyske Slagterier geen fusie met andere partners kunnen nastreven, die tot soortgelijke voordelen zou leiden als die van de onderhavige fusie.

IX. DOOR DE PARTIJEN VOORGESTELDE VERBINTENISSEN

- (199) Teneinde aan de bezwaren van de Commissie met betrekking tot de concurrentie tegemoet te komen, hebben de partijen bij brief, ingekomen op 18 februari 1999, aangeboden om de volgende verbintenissen aan te gaan ⁽³⁶⁾.

A. STATUTEN VAN DE PARTIJEN

- (200) Indien de Commissie een positieve beschikking goedkeurt, zullen de partijen hun statuten aanpassen zodat uiterlijk op 1 oktober 2001 alle leden die varkens fokken, na individuele kennisgeving, tot 15% van hun individuele wekelijkse leveranties zonder beperkingen aan concurrenten van de gefuseerde eenheid mogen leveren. Alle leden die zes weken vooraf hierom verzoeken, zal toestemming worden gegeven om varkens van de exclusiviteitsverplichting vrij te stellen. Indien de gefuseerde entiteit, ongeacht de toelating voor de individuele leden om varkens aan een alternatieve koper te leveren, die varkens ontvangt, is de gefuseerde entiteit niet verplicht om voor die varkens restbetalingen te doen. Indien hij dit wenst kan de individuele fokker, mits hij drie maanden vooraf hiervan kennis geeft, zich opnieuw ertoe verbinden om alle varkens te leveren en voor alle varkens restbetalingen te ontvangen. De gefuseerde entiteit is echter ook verplicht om de varkens te aanvaarden die van de leveringsplicht zijn vrijgesteld, met een in situaties van onvoldoende capaciteit niet-discriminerende termijn van twee weken.
- (201) De partijen verbinden zich ertoe om met ingang van 1 oktober 1999, artikel 9, punt 1, van de fusieovereenkomst (en dus ook de statuten) te wijzigen teneinde de leden de mogelijkheid te geven om zich, door schriftelijke vooropzeggen van twaalf maanden die op de laatste dag van elke maand verstrijkt, uit de coöperatie terug te trekken.

⁽³⁶⁾ Op 4 maart 1999 hebben de partijen verduidelijkingen van hun oorspronkelijke verbintenissen ingediend.

B. LEVERING VAN SLACHTCAPACITEIT

Contracten voor slachtingen

- (202) Uiterlijk [...] (*) nadat de Commissie een positieve beschikking zal hebben gegeven en voor een periode van [...] (*) zullen de partijen aanbieden om de Deense slachthuizen van partijen tot 5 000 varkens per volledige werkweek te slachten, in te vriezen en te versnijden volgens de voorwaarden die noodzakelijk zijn om alle EG-, USDA- en andere gebruikelijke exportvergunningen te verkrijgen, namens een met naam genoemde en door de Commissie goedgekeurde bestaande of toekomstige levensvatbare concurrent van partijen en Steff-Houlberg op de Deense markt voor de verkoop van vers varkensvlees via supermarkten, en die geen banden heeft met en onafhankelijk is van de partijen en van Steff-Houlberg⁽³⁷⁾ (hierna „de Concurrent” genoemd).
- (203) In de eerste [...] (*) van de [...] (*) periode, beginnend uiterlijk [...] (*) na de goedkeuring door de Commissie van een positieve beschikking, stellen de partijen en de Concurrent de contractuele slachtprijs vast. Indien geen overeenkomst wordt bereikt gedurende de eerste [...] (*), zijn de partijen gerechtigd om in de overblijvende [...] (*) van de [...] (*) periode voor elk geslacht en ontbeend varken een prijs per kilo vast te stellen, waarbij alle gedocumenteerde kosten van de partijen in verband met de slachting en ontbening, met inbegrip van een redelijke winst van [...] % (*) van de totale kosten, worden gedekt. Indien de Concurrent dit verlangt, kan de kostenberekening door de accountant van de gefuseerde entiteit worden gecontroleerd of, op kosten van de Concurrent, door een door de gefuseerde entiteit en de Concurrent aanvaarde andere accountant.
- (204) De Concurrent dient de partijen ten minste zes weken vóór de kalenderweek waarin de slacht zal gebeuren, in te lichten over het aantal varkens dat de Concurrent wenst te slachten en te versnijden en over de wijze van het versnijden, in halve dieren of in andere deelstukken. De partijen hebben het recht om te beslissen waar het slachten en versnijden zal gebeuren, waarbij zij zich zullen inspannen om tegemoet te komen aan de wensen van de Concurrent om de slachtingen zo dicht mogelijk bij de eigen installaties van de Concurrent uit te voeren. De Concurrent is verantwoordelijk voor het vervoer van levende varkens naar het slachthuis en dat van de vers versneden karkassen vanuit het slachthuis. De partijen zullen de vervoerskosten betalen voor het vervoer naar een ander slachthuis indien die overbrenging naar een ander slachthuis het gevolg is van omstandigheden waarop zij vat hebben.
- (205) Indien geen concurrent binnen de [...] (*) periode die aanvangt [...] (*) na de vaststelling door de Commissie

van een positieve beschikking, van het aanbod inzake „contract voor slachtingen” gebruik heeft gemaakt, zijn de partijen niet langer verplicht om dit aanbod van contractuele slachtingen te handhaven.

Verkoop van een slachthuis

- (206) Twee weken na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking en in de periode van [...] (*) waarin de partijen het contract voor slachtingen aanbieden, verbinden de partijen zich ertoe om onder de volgende voorwaarden een slachthuis voor varkens te koop aan te bieden.
- a) Twee weken na de vaststelling van een positieve beschikking zal de gefuseerde entiteit een onafhankelijke gevolmachtigde aanduiden (een investeringsbankier, een investeringsbank of een soortgelijke instelling) (hierna „de gevolmachtigde” genoemd) die voor de Commissie zal optreden. De gevolmachtigde wordt geacht door de Commissie te zijn aanvaard indien de Commissie niet binnen twee weken nadat de aanwijzing aan de Commissie is meegedeeld, schriftelijk aan de partijen heeft geantwoord.
- b) Indien de Concurrent heeft beslist een overeenkomst betreffende contractuele slachtingen te sluiten, heeft hij de mogelijkheid om het slachthuis te kopen. Indien de Concurrent beslist het slachthuis te kopen, zijn de partijen niet langer verplicht om het aanbod voor contractuele slachtingen te handhaven en het contract inzake contractuele slachtingen zal bij de overdracht van het slachthuis worden beëindigd. Indien de partijen het slachthuis wensen te verkopen aan een derde binnen [...] (*) na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking of indien de gevolmachtigde het slachthuis aan een derde wenst te verkopen overeenkomstig overweging 207 in de overblijvende [...] (*) periode van de [...] (*) periode waarin contractuele slachtingen worden aangeboden, heeft de Concurrent een voorkeursrecht bij de aankoop van het slachthuis tegen dezelfde voorwaarden en prijs als die welke de derde aanbiedt. De Concurrent dient te antwoorden binnen twee weken nadat hem werd gevraagd om zijn voorkeursrecht uit te oefenen. Indien de Concurrent van dit voorkeursrecht geen gebruikmaakt en de partijen het slachthuis verkopen, wordt het contract betreffende slachtingen in de installaties van de partijen met een vooropzegging van drie maanden beëindigd.
- c) Het slachthuis moet een varkensslachthuis in Denemarken zijn dat ten tijde van de daadwerkelijke overdracht van de eigendom van het slachthuis aan de Concurrent operationeel moet kunnen zijn. Het slachthuis moet een capaciteit hebben van ongeveer 5 000 varkens per volledige werkweek (hierna „het slachthuis” genoemd). De partijen overwegen de verkoop van het slachthuis voor varkens in Allingåbro, maar kunnen in de plaats daarvan een ander door de Commissie goedgekeurd slachthuis aanbieden.

⁽³⁷⁾ Een enkele of een combinatie van Deense of buitenlandse slachthuizen, groothandels, supermarkten of andere ondernemingen die in de vleessector actief zijn.

- d) Het slachthuis moet door de partijen worden verkocht tegen een redelijke marktprijs die door partijen wordt vastgesteld, rekening houdende met alle relevante aspecten voor de beoordeling van een Deens slachthuis dat in normale omstandigheden wordt verkocht, binnen het kader van de in deze sector gebruikelijke normen.
- (207) Indien de partijen niet erin zijn geslaagd om het slachthuis te verkopen vóór het verstrijken van [...] (*) na de positieve beschikking van de Commissie, verbinden de partijen zich ertoe om de gevolmachtigde een onherroepelijke volmacht te geven om het slachthuis aan de Concurrent te verkopen tegen een eerlijke en redelijke marktprijs, vóór het verstrijken van de overblijvende [...] (*) van de [...] (*) periode waarin de slachtcapaciteit contractueel wordt aangeboden, zoals uiteengezet in overweging 202. Deze periode kan door de Commissie worden uitgebreid op redelijke gronden, op verzoek van de partijen of op verzoek van de Commissie. De partijen geven de gevolmachtigde alle bijstand en informatie die nodig is voor de uitvoering van de verkoop en voor alle door hem uitgevoerde taken.
- (208) Indien het slachthuis aan het einde van deze periode niet tegen een redelijke een eerlijke prijs is verkocht, beschikt de gevolmachtigde over [...] (*) om het slachthuis te verkopen, zonder hierbij rekening te moeten houden met een minimumprijs en aan ongeacht welke concurrent, behalve de Concurrent die, zoals hierboven is uiteengezet, een overeenkomst betreffende contractuele slachtingen heeft gesloten. Bij de overdracht van het slachthuis neemt de overeenkomst inzake contractuele slachtingen een einde.
- (209) De partijen of de gevolmachtigde stellen de Commissie ten minste driemaandelijks in kennis van alle materiële ontwikkelingen in verband met de stand van de verkoop van het slachthuis en zij lichten de Commissie in wanneer er plannen bestaan om het slachthuis aan een concurrent te verkopen. In dit verband moeten de partijen de Commissie alle inlichtingen verschaffen die voor de Commissie nodig zijn om te beoordelen of de concurrent aan de voorwaarden betreffende een levensvatbare concurrent voldoet. De Commissie zal uiterlijk twee weken na ontvangst van die inlichtingen de partijen of de gevolmachtigde schriftelijk op de hoogte brengen indien zij vaststelt dat de Concurrent geen levensvatbare concurrent is voor de partijen en Steff-Houlberg op de Deense markt voor de verkoop van vers varkensvlees via supermarkten, en in dat geval kan het slachthuis niet aan de voorgestelde concurrent worden verkocht. Indien de Commissie niet binnen de twee weken een antwoord heeft gegeven, zijn de partijen of de gevolmachtigde vrij om het slachthuis aan de voorgestelde concurrent te verkopen.
- (210) De partijen verbinden zich ertoe om het verkochte slachthuis niet terug te kopen tenzij de Commissie hiervoor haar toestemming verleent.

Levering van levende dieren

- (211) In een periode tussen het sluiten van een overeenkomst over de overdracht van capaciteit om wekelijks 5 000
- varkens in Denemarken te slachten en tot 1 oktober 2001, verbinden de partijen zich ertoe om aan de koper van de slachtcapaciteit, indien deze zulks verlangt, 5 000 varkens per week te verkopen. De prijs voor de varkens is de volledige marktprijs, dat wil zeggen een prijs gelijk aan die welke de partijen voor varkens hebben betaald, met een bijkomende [...] DKK] (*) per kilo voor de restbetalingen en het aandeel voor consolidatie van de leverende landbouwers, of een prijs die gelijk is aan die welke de partijen voor de varkens hebben betaald met een bijkomende [...] DKK] (*) per kilo. De partijen zijn niet verantwoordelijk voor, noch dekken zij de kosten van het vervoer van de varkens van de landbouwer naar de aankoper.

C. DANSKE SLAGTERIER

Afstand van controle over Danske Slagterier

- (212) Uiterlijk drie maanden na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking zullen de partijen een resolutie voorstellen tot wijziging van clausule 7.10 van de statuten van Danske Slagterier en vóór die resolutie stemmen. Volgens de gewijzigde bepalingen worden alle besluiten bij eenvoudige meerderheid genomen. Geen resolutie zal echter geldig zijn tenzij directieleden van ten minste twee „Sectie 3.1.1.”-leden (thans: de partijen, Steff-Houlberg en TiCan) de resolutie hebben aangevraagd. Indien een resolutie over a) de stijging of daling van lidmaatschapsbijdragen met meer dan 1% uit hoofde van de inflatie, b) de goedkeuring van bedrijfsplannen, c) de goedkeuring van de jaarlijkse begroting, d) essentiële wijzigingen in het aandeelkapitaal, e) goedkeuring van nieuwe „Sectie 3.1.1.”-leden, f) resoluties uit hoofde van de clausules 4.1, 4.2 en 4.3, g) aanbevelingen voor het Ministerie van Landbouw en Visserij van de leden van de directieraad van de „Varkensheffingsreserve”, h) aanbevelingen of aanwijzingen van leden van andere externe directieraden waarbij Danske Slagterier het recht heeft om directieleden aan te wijzen, i) aanwijzing van leden van de onafhankelijke ondernemingen of j) resoluties met aanzienlijke financiële en/of commerciële implicaties voor ten minste één van de „Sectie 3.1.1.”-leden, tweemaal binnen drie maanden werd geblokkeerd door de partijen alleen of de overige „Sectie 3.1.1.”-leden gezamenlijk, heeft het lid dat het voorstel heeft ingediend, het recht om de zaak aan arbitrage te onderwerpen.
- (213) Indien de partijen niet binnen 14 dagen na de laatste van de twee stemmingen overeenstemming hebben bereikt over de keuze van een scheidsman, valt die functie toe aan de president van het zeevaart- en handelsrecht in Kopenhagen. De scheidsman dient de partijen te horen, maar is vrij om te arbitreran op de wijze die hij passend acht. De arbitragebeslissing is definitief. Het (De) „Sectie 3.1.1.”-lid (leden) jegens wie de arbitragebeslissing werd gegeven, kan (kunnen) zich uit Danske Slagterier terugtrekken op voorwaarde dat uiterlijk 30 dagen na de arbitragebeslissing hiervan schriftelijk kennis wordt gegeven. De speciale rekeningen I en II van de ontslagnemende leden worden volledig terugbetaald

alsof het lidmaatschap is beëindigd na de ontbinding van Danske Slagterier. Het aandeel van de ontslagneme leden in de „Catastrofe- en activiteitenreserve” van Danske Slagterier zal worden uitbetaald zoals voorzien in de desbetreffende statutaire bepalingen.

- (214) Indien de partijen verkiezen om Danske Slagterier te verlaten, kunnen de overblijvende „Sectie 3.1.1”-leden niet later dan 30 dagen nadat de raad van bestuur kennisgeving van dit ontslag heeft ontvangen, beslissen dat Danske Slagterier zal worden ontbonden. Alle leden ontvangen in dat geval hun aandeel uit de opbrengst van de liquidatie, berekend overeenkomstig de statuten van Danske Slagterier.

Afschaffing van het nationale prijsquoteringssysteem

- (215) De partijen verbinden zich ertoe om, uiterlijk drie maanden na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking, maar vóór de beslissing betreffende de afstand door partijen van de zeggenschap over Danske Slagterier, een resolutie voor te stellen met het oog op de wijziging, met ingang van het boekjaar 1999/2000, van de clausules 2.3 en 4.3 van de statuten van Danske Slagterier en om vóór die resolutie te stemmen, tot afschaffing van de verplichting voor de partijen als lid van Danske Slagterier om een gemeenschappelijke prijsquotering te volgen. In de toekomst zullen de partijen hun prijzen niet rond een algemene prijsstructuur coördineren. Onmiddellijk na de beslissing van Danske Slagterier over de wijziging van de statuten van Danske Slagterier, zal het toezichthoudende orgaan van Danske Slagterier met ingang van het boekjaar 1999/2000 de bepalingen voor de afrekening van varkens en de bepalingen voor de afrekening van zeugen dienovereenkomstig wijzigen.
- (216) De wijzigingen op de bepalingen voor de afrekening van varkens kunnen als volgt worden samengevat: verwijzingen naar het „nationale quoteringscomité” zullen worden vervangen door verwijzingen naar „het overdrachtcomité”. De clausules 1.2, 3.5, 4.2 en 7.0 worden geschrapt. In clausule 1.3 worden de woorden „en de nationale quotering” geschrapt. Clausule 3.4 wordt veranderd in „Het overdrachtcomité stelt de gewichtsgrenzen vast alsmede de basis voor het gehalte aan vlees en andere overige objectieve criteria voor de overdracht voor varkens”. De eerste alinea van clausule 3.6. wordt gewijzigd in „Het Toezichthoudende Orgaan van Danske Slagterier zal de objectieve basis vaststellen voor de aanpassing van de overdracht van varkens in speciale gevallen betreffende kwaliteit, verzameling en slachten. Dit betreft thans:”. De tweede zin van clausule 5.2 wordt gewijzigd in: „Indien dit tot gevolg heeft dat de levering de daaraanvolgende week geschiedt, gebeurt de betaling overeenkomstig de hoogste prijs van het lid in de week van de aanmelding of in die van levering.”. En ten slotte wordt clausule 5.3 gewijzigd in: „Indien een levering van varkens op verzoek van een slachthuis meer dan

één dag wordt vooruitgeschoven, wordt het gewicht verhoogd met het aantal gram dat door het overdrachtcomité wordt bepaald. Wanneer de levering wordt vervoegd naar de voorgaande week, gebeurt de betaling overeenkomstig de hoogste prijs van de leden in de week van aanmelding of in die van levering.”.

D. ESS-FOOD

- (217) De partijen verbinden zich ertoe om, nadat de Commissie een positieve beschikking heeft vastgesteld, met Steff-Houlberg en TiCan te onderhandelen met het oog op een overeenkomst betreffende de ontbinding van de gezamenlijke eigendom van ESS-Food. De overeenkomst kan ertoe leiden dat gedeelten van ESS-Food aan een van de eigenaars of aan een derde worden verkocht, volgens de voorwaarden die door partijen worden overeengekomen.
- (218) Niet later dan twee weken nadat de Commissie een positieve beschikking heeft vastgesteld, leggen de partijen een lijst van mogelijke gevolmachtigden — die investeringsbankiers, investeringsbanken of soortgelijke instellingen dienen te zijn — ter goedkeuring voor aan Steff-Houlberg en TiCan. Indien Steff-Houlberg en TiCan de aanwijzing van een van de mogelijke, door de partijen voorgestelde gevolmachtigden niet binnen acht dagen na ontvangst van de lijst goedkeuren, dienen zij binnen acht dagen een lijst met alternatieve voorstellen voor een gevolmachtigde op te stellen en die lijst aan de partijen over te maken opdat deze binnen acht dagen na ontvangst van die lijst daaraan hun goedkeuring kunnen hechten.
- (219) Indien tussen partijen en Steff-Houlberg en TiCan overeenstemming wordt bereikt over de aanwijzing van een gevolmachtigde, delen de partijen de naam van de aangeduide gevolmachtigde aan de Commissie mee. De gevolmachtigde wordt geacht door de Commissie te zijn aanvaard indien zij aan partijen binnen twee weken na de mededeling van de aanwijzing geen schriftelijk antwoord geeft.
- (220) Indien de partijen en Steff-Houlberg en TiCan geen overeenstemming kunnen bereiken over de aanwijzing van een gevolmachtigde, maken de partijen de lijst van de voorgestelde namen aan de Commissie over, samen met alle relevante gegevens zoals de redenen waarom de partijen, Steff-Houlberg en TiCan geen overeenstemming hebben kunnen bereiken. In dat geval zal de Commissie op basis van de gegevens waarover zij beschikt, binnen twee weken een gevolmachtigde aanwijzen. Deze procedure is van overeenkomstige toepassing voor de inhoud van het mandaat van de gevolmachtigde.
- (221) De gevolmachtigde treedt op namens de Commissie, overeenkomstig het door de Commissie goedgekeurde mandaat, en draagt ervoor zorg dat de partijen alle

inspanningen doen om met Steff-Houlberg en TiCan een overeenkomst te bereiken, zoals toegelicht in overweging 217, en dat in dit verband geen redelijke voorstellen van Steff-Houlberg, TiCan en de gefuseerde entiteit worden afgewezen. Daarnaast draagt de gevormachte ervoor zorg dat de eigenaars van ESS-Food altijd de waarde van ESS-Food behouden en ESS-Food in stand houden als een actieve groep („going concern”) in de mate waarin dit commercieel levensvatbaar is, totdat de eindevaluatie over ESS-Food is voltooid (zie overweging 223). De instandhouding van de waarde kan echter met zich brengen [...](*). Bovendien draagt de gevormachte ervoor zorg dat de gefuseerde eenheid haar alleen-zeggenschap niet ten nadele van de minderheidsaandeelhouders misbruikt. De partijen zullen de gevormachte alle bijstand en nodige inlichtingen geven — met inbegrip van informatie over de aan ESS-Food geleverde volumes en prijzen — teneinde de gevormachte in staat te stellen zijn taken te vervullen. De partijen of de gevormachte zullen de Commissie ten minste driemaandelijks inlichten over alle materiële ontwikkelingen met betrekking tot de ontbinding van de gezamenlijke eigendom van ESS-Food en achteraf met betrekking tot de verkoop van ESS-Food.

- (222) Indien niet uiterlijk [...](*) na de vaststelling van een positieve beschikking door de Commissie de eigenaars van ESS-Food overeenkomstig overweging 217 geen overeenkomst hebben bereikt, verbinden de partijen zich overeenkomstig overweging 217 ertoe — een periode die op verzoek van de gefuseerde entiteit door de Commissie op redelijke gronden kan worden verlengd — om Steff-Houlberg en TiCan's (overblijvende) aandelen van ESS-Food te kopen, en dit niet later dan [...](*) na het verstrijken van de eerste periode van [...](*) na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking.
- (223) De aankoopprijs dient redelijk en eerlijk te zijn, gebaseerd op een evaluatie van ESS-Food als actieve groep — met uitzondering van [...](*). De evaluatie van ESS-Food wordt uitgevoerd door een onafhankelijke deskundige waarover alle eigenaars van ESS-Food overeenstemming moeten bereiken. De deskundige oefent zijn taken uit onder toezicht van de gevormachte, in overeenstemming met het mandaat van de gevormachte. De waardering van de aandelen van ESS-Food wordt gebaseerd op het „price-earning”-beginsel, dat wordt toegepast volgens algemeen aanvaarde internationale evaluatiebeginselen; indien het onmogelijk is om dat beginsel toe te passen, wordt de waardering gebaseerd op de netto boekwaarde zoals vastgesteld in de rekeningen die bij de overdracht van de eigendom zijn opgesteld. De deskundige kan de gevormachte zelf zijn indien alle eigenaars hiermee instemmen. De partijen en/of Steff-Houlberg en/of TiCan hebben het recht om over de waardering van ESS-Food een tweede advies te vragen van een deskundige Deense accountant. Indien de waardering door deze deskundige(n) meer dan 10% afwijkt van de eerste waardering, wordt een definitieve en bindende waardering vastgesteld door een scheidsrecht bestaande uit één scheidsman die een, van de eigenaars van ESS-Food onafhankelijk, bedrijfsrevisor (registeraccountant) moet zijn en die tevens lid is van en benoemd

is door de Foreningen af Statsautoriserede Revisorer in Denemarken.

- (224) Voor een periode van [...](*) nadat de gefuseerde entiteit Steff-Houlbergs en TiCan's (overblijvende) aandelen van ESS-Food heeft verworven, verbinden de partijen zich ertoe op niet-discriminerende basis (met inbegrip van de prijzen) en onder toezicht van de gevormachte de distributie en verkoop van varkensvlees of andere bestaande producten te verrichten, op markten waar ESS-Food actief is. Deze periode kan op verzoek van Steff-Houlberg en TiCan op redelijke gronden met nogmaals [...](*) door de Commissie worden verlengd.

E. DAT-SCHAUB

- (225) De gefuseerde entiteit zal een resolutie voorstellen tot wijziging van de statuten van DAT-Schaub en vóór die resolutie stemmen, welke resolutie het volgende effect dient te hebben: het aandeel in DAT-Schaub min het A- en B-kapitaal per 30 september 1999 wordt over de A-leden (thans de partijen, Steff-Houlberg en TiCan) verdeeld en dat bedrag wordt gecrediteerd op persoonlijke rekeningen waarop verhaal mogelijk is, van de A-leden. De verdeling gebeurt naar evenredigheid van de leveringen van de A-leden gedurende de boekjaren 1996/1997, 1997/1998 en 1998/1999. Alle toekomstige dalingen of stijgingen van het aandelenkapitaal zullen vervolgens elk jaar op bedoelde persoonlijke rekeningen worden uitgekeerd volgens de leveringen van de leden in het relevante fiscale jaar waarin de winsten werden verwezenlijkt.
- (226) A-leden die DAT-Schaub verlaten, hebben het recht om de betaling te vragen van hun A-aandelenkapitaal tegen de boekwaarde en van hun persoonlijke rekeningen waarop verhaal bestaat, in zoverre deze intact zijn volgens de eerste rekeningen die na het ontslag door de algemene vergadering zijn goedgekeurd. Het A-aandelenkapitaal wordt betaald op de dag van ontslag. Het saldo op de bovenbedoelde persoonlijke rekening wordt betaald in vijf gelijke jaarlijkse tranches. De ontslagbetaling die in vijf jaarlijkse tranches wordt betaald, draagt intrest op de onbetaalde balans voor 50% van de gemiddelde intrest die DAT-Schaub op haar kortetermijnleningen betaalt. DAT-Schaub behoudt echter steeds het recht om verschuldigde bedragen in één uitbetaling te regelen. Een A-lid dat volgens voorgaande voorwaarden DAT-Schaub verlaat, heeft het recht om alle aanwezige machines en gereedschappen van DAT-Schaub te kopen die in zijn slachthuis worden gebruikt, en dit tegen een marktprijs die op redelijke en objectieve voorwaarden wordt bepaald, waarbij rekening wordt gehouden met alle relevante aspecten zoals de waarde van intellectuele-eigendomsrechten op deze machines en gereedschappen. De waardering gebeurt door een deskundige die een lid is van en aangewezen is door de Foreningen af Statsautoriserede Revisorer in Denemarken.

F. DAKA

- (227) Nadat de Commissie een positieve beschikking heeft vastgesteld, nodigen de partijen derden uit om een voldoende aandeel van de eigendom van de partijen in daka over te kopen. Bijgevolg zullen de partijen zoveel aandelen overdragen of aanvaarden dat een derde zoveel nieuwe aandelen in daka aankoopt dat de partijen enerzijds de alleenzeggenschap over daka verliezen doch anderzijds samen met de overige slachthuis-aandeelhouders een meerderheid van stemmen in de algemene vergadering van daka behouden. In dit verband betekent een derde partij: ongeacht welke partij die geen banden heeft met en onafhankelijk is van de partijen.
- (228) Uiterlijk twee weken na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking duiden de partijen een onafhankelijke en ervaring met de slachtsector hebbende gevolmachtigde aan die optreedt namens de Commissie en ervoor zorg draagt dat de eigendom van daka niet door partijen wordt gebruikt om het dienstenniveau te verminderen, of om ten nadele van concurrenten van de partijen de prijsvaststellingssystemen voor grondstoffen te wijzigen; tevens zorgt hij ervoor dat de partijen alle inspanningen doen om een voldoende gedeelte van de aandelen over te dragen. De gevolmachtigde wordt geacht door de Commissie te zijn aanvaard indien de Commissie niet binnen twee weken na de aankondiging van de aanwijzing schriftelijk aan partijen heeft geantwoord.
- (229) De gevolmachtigde heeft het recht om de stemrechten van partijen in de directieraad en de algemene vergadering van daka te gebruiken, in zover dit nodig is om de partijen hun alleenzeggenschap over daka te ontnemen. De partijen bieden de gevolmachtigde alle nodige bijstand en inlichtingen met het oog op de uitoefening van zijn taken. De partijen of de gevolmachtigde lichten de Commissie schriftelijk in over alle materiële ontwikkelingen, en dit ten minste elke drie maanden.
- (230) Indien niet vóór [...] (*) na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking een voldoende aandeel van de eigendom van partijen in daka is overgedragen, geven de partijen de gevolmachtigde een onherroepelijke bevoegdheid om een voldoende aandeel van eigendom over te dragen aan een of meer derden volgens eerlijke en redelijke voorwaarden [...] (*) na de vaststelling door de Commissie van een positieve beschikking. Op verzoek van de gefuseerde entiteit kan deze periode door de Commissie op redelijke gronden worden verlengd.
- (231) Indien de gevolmachtigde niet vóór de in overweging 230 genoemde tijdslimiet een voldoende aandeel eigendom in daka heeft overgedragen, moet hij op de gunstigst mogelijke voorwaarden een voldoende aandeel van de eigendom van de partijen verkopen. Deze overdracht moet worden afgesloten vóór [...] (*) na het verstrijken van de in overweging 230 genoemde tijdslimiet, terwijl aan het einde van die periode geen minimumprijs is vereist.
- (232) De partijen of de gevolmachtigde zullen de Commissie inlichten over alle plannen die zij hebben om een onvoldoende aandeel van eigendom in daka aan derden over te dragen. De partijen of de gevolmachtigde verschaffen de Commissie alle nodige inlichtingen over de voorgestelde kopers van aandelen in daka, zodat de Commissie kan nagaan of deze voorgestelde koper aan de criteria inzake onafhankelijkheid, levensvatbaarheid, kapitaal, management en ervaring voldoet. Uiterlijk twee weken na ontvangst van de inlichtingen brengt de Commissie de partijen of de gevolmachtigde schriftelijk op de hoogte, indien zij vaststelt dat de voorgestelde koper niet aan de voorwaarden inzake onafhankelijkheid van de partijen voldoet, en in dat geval kan het betrokken aandeel niet aan de voorgestelde koper worden overgedragen. Indien de Commissie niet binnen deze tijds grens heeft geantwoord, kan het aandeel van de partijen aan de voorgestelde derde worden overgedragen. De partijen of de gevolmachtigde lichten de Commissie in over de overdracht wanneer deze is geschied.
- (233) De gefuseerde entiteit onthoudt zich ervan om de alleenzeggenschap over daka opnieuw te verkrijgen, zolang de Commissie niet zeker is dat de partijen geen machtspositie op de markt zouden verwerven.

X. BEOORDELING VAN DE VERBINTENISSEN

A. DEENSE MARKT VOOR AANKOOP VAN LEVENDE SLACHTVARKENS

- (234) De verbintenissen verhinderen de totstandkoming van een machtspositie op de Deense markt voor de aankoop van levende slachtvarkens:
- De mogelijkheid voor de leden van de partijen om, mits zes weken van tevoren aangekondigd, tot 15% ⁽³⁸⁾ van hun wekelijkse leveringen aan andere kopers te leveren, biedt de Deense en buitenlandse slachthuizen meer mogelijkheden om toegang te krijgen tot een aanzienlijk aantal varkens (van Deense oorsprong).
 - De vaststelling van de kennisgevingsperiode op twaalf maanden maakt het voor de landbouwers gemakkelijker om van slachthuis te veranderen.
- (235) Bijgevolg is de Commissie van mening dat de operatie niet tot de afsluiting van de Deense markt voor de aankoop van levende varkens zal leiden. Bovendien verliezen de partijen door de verbintenissen de greep op de innoveringen in de Deense varkenssector. Met name wordt het voor belanghebbenden zoals de supermarkten mogelijk om de landbouwers rechtstreeks te benaderen met voorstellen voor verschillende producties. Bovendien verkrijgen de fokkers door de verbintenissen een

⁽³⁸⁾ 15% is gelijk aan 2,4 miljoen varkens per jaar en dit is ongeveer voldoende om 140% van de Deense markt voor de verkoop van vers varkensvlees aan supermarkten te dekken.

grotere afzetmogelijkheid. Ten slotte zal het voor de partijen veel moeilijker zijn om de particuliere slachthuizen uit de markt te verdrijven door een aandeel te verwerven van de 4% (800 000 varkens) van de Deense varkensproductie die thans door de particuliere slachthuizen wordt aangekocht. De reden hiervoor is dat de particuliere slachthuizen over een potentiële bijkomende pool beschikken van maximum 2 400 000 varkens, als gevolg van de 15% varkensaanvoer die vrij kan worden verkocht. Bijgevolg zal de operatie als gevolg van de verbintenissen niet tot de totstandkoming van een machtspositie op de markt voor de aankoop van levende slachtvarkens leiden.

B. DEENSE MARKT VOOR DE AANKOOP VAN VERSE VARKENS VIA SUPERMARKTEN

(236) De Commissie stelt vast dat de door partijen aangeboden verbintenissen volstaan om de oprichting van een duopolistische machtspositie op de Deense markt voor vers varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht, uit te schakelen. Met name heeft de Commissie opgemerkt dat:

- er meer prijsconcurrentie mogelijk wordt aangezien de afschaffing van het quoteringssysteem voor varkens de coöperatieve slachthuizen meer flexibiliteit biedt bij hun prijsvaststelling ten opzichte van de fokkers. De bevoorrading in grondstoffen kan in de toekomst bijgevolg een bron van concurrentie vormen tussen de coöperatieve slachthuizen;
- de markt zal minder transparant worden als gevolg van de afschaffing van het quoteringssysteem voor varkens;
- het einde van de medeïgendom van ESS-Food en de mogelijkheid om DAT-Schaub te verlaten een einde maakt aan de structurele banden tussen de partijen en Steff-Houlberg. Als gevolg daarvan zal Steff-Houlberg minder van de partijen afhankelijk worden. De Commissie is zich echter ervan bewust dat Steff-Houlberg alternatieve verkoopkanalen zal moeten ontwikkelen na de opheffing van de medeïgendom van ESS-Food. Teneinde de investeringen die nodig zijn voor de ontwikkeling van nieuwe verkoopkanalen, te ondersteunen, waardoor Steff-Houlberg als een levensvatbare concurrent in stand blijft, is het belangrijk dat de opheffing van de medeïgendom van ESS-Food niet ten nadele van Steff-Houlberg gebeurt. De Commissie stelt vast dat de in de verbintenissen vastgestelde procedure volstaat om Steff-Houlberg te vrijwaren, met name aangezien de Commissie het mandaat van de gevolmachtigde zal moeten goedkeuren;

- er is meer ruimte voor verschillen in de kostenstructuur van Steff-Houlberg en de partijen wegens de grotere flexibiliteit inzake inputprijzen (zie boven) en het feit dat Steff-Houlberg in de toekomst niet via dezelfde kanalen als de partijen zal verkopen;

- de verbintenis ten slotte om overeenkomsten te verbreken en om slachtcapaciteit aan een concurrent te verkopen, maakt het mogelijk om de alternatieve leverancier op de markt voldoende te versterken om voor de partijen en Steff-Houlberg een belangrijk derde alternatief te creëren. In dit verband wordt ook opgemerkt dat de versoepeling van de leveringsverplichting op de stroomopwaartse markt voor levende varkens ertoe zal bijdragen dat de grondstoffenvoorziening voor die derden op de markt wordt gewaarborgd en dat, voordat deze versoepeling geschiedt, de partijen, indien nodig, de te slachten levende dieren zullen leveren.

(237) De Commissie is ten slotte van oordeel dat de grotere mogelijkheden inzake prijsconcurrentie, de daling van de transparantie inzake prijsvaststelling op de markt, het verwijderen van de structurele banden tussen de partijen en Steff-Houlberg, de grotere verschillen in de kostenstructuren en de versterking van de alternatieven op de markt door het leveren van slachtcapaciteit in combinatie met een versoepeling van de leveringsverplichting van de fokkers, voldoende zijn om de totstandkoming van een duopolistische machtspositie te voorkomen die anders door de operatie op deze markt zou zijn gecreëerd.

C. DEENSE MARKT VOOR BIJPRODUCTEN VAN SLACHTHUIZEN MET HOOG RISICO

(238) De verbintenis betekent dat de partijen geen alleenzeggenschap verwerven over daka. Bijgevolg wordt er geen machtspositie op deze markt gecreëerd.

XI. GEVOLGTREKKING

(239) Om de voorgaande redenen is de Commissie tot de slotsom gekomen dat de aangemelde concentratie, zoals gewijzigd door de verbintenissen, geen machtspositie zal creëren op de Deense markt voor de aankoop van levende varkens, slachtvarkens, vers varkensvlees dat via supermarkten wordt verkocht en bijproducten van slachthuizen, als gevolg waarvan de daadwerkelijke mededinging op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan in aanzienlijke mate zou worden beperkt. Bijgevolg is de operatie verenigbaar met de

gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst, op voorwaarde dat de verbintenissen worden nagekomen,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

De door partijen op 5 oktober 1998 aangemelde concentratie betreffende de fusie tussen Slagteriselskabet Danish Crown AmbA en Vestjyske Slagterier AmbA, en waarbij Slagteriselskabet Danish Crown AmbA en Vestjyske Slagterier AmbA de zeggenschap verwerven over daka AmbA, Danske Andelsslagteriernes Tarmsalg — Schaub & Co AmbA, Slagteriernes Fællesindkøbsforening AmbA en Scan-Hide AmbA, wordt verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en met de werking van de EER-Overeenkomst verklaard, op voorwaarde dat de in de overwegingen 200 tot en met 233 uiteengezette verbintenissen volledig worden nagekomen.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

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

Gedaan te Brussel, 9 maart 1999.

Voor de Commissie
Karel VAN MIERT
Lid van de Commissie

BIJLAGE

Verkoop van vers varkensvlees voor consumptie

	Supermarkten	Slagers	Detailhandel	Catering	Totaal-generaal
Danish Crown	[20-25]*%	[5-10]*%	[20-25]*%	[5-10]*%	[15-20]*%
Vestjyske Slagterier	[15-20]*%	[10-15]*%	[15-20]*%	[< 5]*%	[10-15]*%
DAT-Schaub	PM	[< 5]*%	[< 5]*%	PM	[< 5]*%
De partijen	40%	22%	38%	11%	34%
Steff-Houlberg	< 30%	< 5%	> 25%	< 5%	< 25%
TiCan	[< 5]*%	< 5%	[< 5]*%	< 5%	< 5%
Particuliere slachthuizen	< 30%	+ 50%	> 30%	+ 50%	< 40%
Mesterslagteren		< 20%	< 5%		PM
Invoer	1%		1%	20%	< 5%
Totaal	76%	9%	85%	15%	111 000 ton

De verkoop van de verschillende slachthuizen omvat zowel rechtstreekse verkoop als verkoop via groothandelaren.