

KONFIDENSIELT – INNEHOLDER DELVIS INFORMASJON SOM ER FORRETNINGHEMMELIGHETER OG SÅ
OVERFOR SELGER OG KJØPER

MELDING TIL KONKURRANSETILSYNET

I HENHOLD TIL KONKURRANSELOVEN § 18

Av foretakssammenslutningen mellom

NORTURA SA

og

PRIMA SLAKT AS

NORPRI AS

JÆREN EIENDOMSINVEST AS

Oslo, 5. mai 2014

INNHold

1	SAMMENDRAG.....	4
2	DE INVOLVERTE PARTER.....	5
2.1	Nortura.....	5
2.2	Øvrige involverte foretak.....	5
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	6
3.1	Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand.....	6
3.1.1	<i>Avtaleinngåelsen</i>	6
3.1.2	<i>Tidsplan for gjennomføringen</i>	7
3.1.3	<i>Oversikt over hva som inngår i foretakssammenslutningen og avtalekomplekset forøvrig</i>	7
3.1.4	<i>Nærmere beskrivelse av virksomheten som inngår i foretakssammenslutningen og virksomheten som forblir i Prima Gruppen</i>	8
3.2	Strategisk og økonomisk begrunnelse for foretakssammenslutningen.....	11
3.2.1	<i>Innledning</i>	11
3.2.2	<i>Generelt bakteppe</i>	12
3.2.3	<i>Nærmere om Prima Gruppens strategi</i>	13
3.2.4	<i>Nærmere om Norturas strategi</i>	13
3.3	Beskrivelse av faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet.....	14
4	FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDER.....	15
4.1	Nortura SA.....	15
4.1.1	<i>Juridisk og organisatorisk struktur</i>	15
4.1.2	<i>Virksomhetsområder – nasjonalt</i>	16
4.1.3	<i>Særlig om virksomheten på Sørvestlandet</i>	16
4.1.4	<i>Norturas viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markedene</i>	17
4.1.5	<i>Omsetning og driftsresultat</i>	17
4.1.6	<i>Bransjeorganisasjoner</i>	17
4.2	Øvrige involverte foretak.....	18
4.2.1	<i>Oversikt</i>	18
4.2.2	<i>Prima Gruppens juridiske og organisatoriske struktur</i>	18
4.2.3	<i>Virksomhetsområder</i>	19
4.2.4	<i>Omsetning og driftsresultat for Øvrige involverte foretak</i>	23
4.2.5	<i>Øvrige involverte foretaks minoritetsseierinteresser</i>	24
4.2.6	<i>Øvrige involverte foretaks viktigste samarbeidsavtaler i berørte markeder</i>	24
4.3	Nærmere om Prima Gruppens strategi, herunder konsept- og spesialproduksjon.....	24
4.3.1	<i>Prima Gruppens strategi</i>	24
4.3.2	<i>Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjon</i>	26
5	KORT OM AVTALER SOM GJELDER NORTURA OG PRIMA GRUPPENS LØPENDE MELLOMVÆRENDE ETTER GJENNOMFØRINGEN AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	29
5.1	<i>Oversikt</i>	29
5.2	<i>Produsenter, varestrømmer og Prima Slakt AS' virksomhet (jf. Rammeavtalen kapittel 5)</i>	29
5.3	<i>Kjøp av tjenester knyttet til skjæring, pakking og ekspedering</i>	30
5.4	<i>Det vil bli utarbeidet rutiner for nødvendig informasjonsutveksling</i>	31
5.5	<i>Varighet</i>	31
6	BERØRTE MARKEDER, MARKEDSAKTØRER, PRODUKTUTVIKLING OG ETABLERINGSMULIGHETER.....	31

6.1	Innledning.....	31
6.2	Oversikt over virksomheten som inngår i foretakssammenslutningen.....	31
6.3	Markedsavgrensingen i Gilde/Prior	32
6.4	Angivelse berørte markeder.....	33
6.5	Nærmere om tidligere praksis vedrørende avgrensning av relevante markeder i kjøttsektoren	34
6.5.1	<i>Kjøp av slakteklare dyr: Førstehåndsmarkedet.....</i>	34
6.5.2	<i>Salg av helt slakt</i>	34
6.5.3	<i>Salg av skåret kjøtt/stykningsdeler</i>	35
6.5.4	<i>Salg av foredlede kjøtt- og kjøttprodukter til dagligvare og storhusholdning.....</i>	36
6.6	Kjøp av slakteklare dyr - førstehåndsmarkedet	36
6.6.1	Oversikt	36
6.6.2	<i>Konkurrenter i innkjøpsmarkedet.....</i>	36
6.6.3	<i>Leverandører i innkjøpsmarkedet.....</i>	37
6.6.4	<i>FoU – betydningen for produktutviklingen.....</i>	38
6.6.5	<i>Etableringsmuligheter.....</i>	38
6.7	Salg av helt slakt	39
6.7.1	Oversikt	39
6.7.2	<i>Konkurrenter</i>	39
6.7.3	<i>Leverandører</i>	40
6.7.4	<i>Kunder.....</i>	40
6.7.5	<i>Etterspørselsstruktur.....</i>	40
6.7.6	<i>FoU – betydningen for produktutviklingen.....</i>	40
6.7.7	<i>Etableringsmuligheter.....</i>	41
6.8	Markedet for salg av skåret/stykket kjøtt til industriforedlingsbedrifter.....	41
6.8.1	Oversikt.....	41
6.8.2	<i>Konkurrenter</i>	41
6.8.3	<i>Leverandører</i>	43
6.8.4	<i>Kunder.....</i>	43
6.8.5	<i>Etterspørselsstruktur.....</i>	43
6.8.6	<i>FoU – Betydning for produktutviklingen.....</i>	44
6.8.7	<i>Etableringsmuligheter.....</i>	44
6.9	Salg av kjøtt og kjøttprodukter til storhusholdning.....	44
6.9.1	<i>Partenes aktiviteter.....</i>	44
6.9.2	<i>Leverandører, konkurrenter og kunder.....</i>	44
6.9.3	<i>Etterspørselsstruktur</i>	45
6.9.4	<i>FoU - betydningen for produktutviklingen</i>	45
6.9.5	<i>Etableringsmuligheter.....</i>	46
6.10	Salg av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvarekjedene.....	46
6.10.1	<i>Partenes aktiviteter.....</i>	46
6.10.2	<i>Leverandører, kunder og konkurrenter.....</i>	46
6.10.3	<i>Etterspørselsstruktur.....</i>	46
6.10.4	<i>FoU - betydningen for produktutviklingen</i>	48
6.10.5	<i>Etableringsmuligheter.....</i>	48
6.11	FOU-kostnader	49
7	VIRKNINGER AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN	50
7.1	Oversikt.....	50
7.2	Produksjonskvantumet reguleres gjennom markedsordningen og påvirkes ikke av eventuell markedsrett.....	51
7.2.1	<i>Innledning</i>	51

7.2.2	<i>Fundamentet for markedsordningen</i>	51
7.2.3	<i>Tilskuddsordninger fra staten</i>	53
7.2.4	<i>Målpris og planlagt gjennomsnittlig engrospris</i>	53
7.2.5	<i>Markedsreguleringen begrenser muligheten til å utøve markedsrett</i>	54
7.2.6	<i>Betydning av endringer i markedsreguleringsordningen</i>	54
7.3	Fleksible kontrakter kan gjøre at prisen på kjøtt til sluttbrukerne uansett ikke påvirkes av en eventuell konkurransebegrensning i de markedene Nortura og Prima konkurrerer	54
7.3.1	<i>Innledning</i>	54
7.3.2	<i>Fleksible kontrakter</i>	55
7.3.3	<i>Effekter av en fusjon ved bruk av fleksible kontrakter</i>	55
7.4	Virkninger i markedet for kjøp av slakteklare dyr - førstehåndsmarkedet	56
7.5	Virkninger i markedet for salg av helt slakt	57
7.6	Virkninger i markedet for salg av stykket/skåret vare	57
7.7	Virkninger i markedet for salg av kjøtt og kjøttprodukter til storhusholdning	58
7.8	Virkninger i markedet for salg av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvarekjedene	58
8	EFFEKTIVITETSGEVINSTER	59
8.1	<i>Innledning</i>	59
8.2	Vilkår for at effektivitetsgevinstene skal være relevante	59
8.3	Foretakssammenslutningen medfører en rasjonalisering av anleggsstrukturen	59
8.4	Mulige ikke-erhvervs-spesifikke effektivitetsgevinstene	62
8.4.1	<i>Norturas muligheter for å hente ut effektivitetsgevinstene alene</i>	62
8.4.2	<i>Primas muligheter for gevinster alene</i>	63
8.5	Ervervs-spesifikke effektivitetsgevinstene	65
8.5.1	<i>Reduserte investeringskostnader som følge av ervervet</i>	65
8.5.2	<i>Reduserte årlige driftskostnader som følge av ervervet</i>	72
8.5.3	<i>Gevinst ved raskere realisering av restrukturering</i>	77
8.6	De ervervs-spesifikke effektivitetsgevinstene er også samfunnsøkonomiske	77
8.7	Effektivitetsgevinstene kommer innen en rimelig tidsperiode	78
8.8	Ervervs-spesifikke omstillingskostnader	78
8.8.1	78
8.8.2	<i>Ansatte som kommer i omstilling</i>	79
8.9	Oppsummering effektivitetsgevinstene	79
9	SÆRLIG OM DET VIDERE SAMARBEID MELLOM NORTURA OG PRIMAGRUPPEN	81
10	MELDEPLIKT - ØVRIGE MYNDIGHETER	83
11	OFFENTLIGHET	83

1 SAMMENDRAG

Herved meldes foretakssammenslutningen mellom Nortura SA, Prima Slakt AS, NorPri AS og Jæren Eiendomsinvest AS som gjelder Prima Gruppens produksjonsaktivitet innenfor slaktning og nedskjæring, herunder grovskjæring, finskjæring, pakking og ekspedisjon, samt fast eiendom.

Prima Gruppens virksomhet og eierskap knyttet til salg, marked, produktutvikling/innovasjon, varemerker og konsepter inngår ikke i foretakssammenslutningen. Disse delene av virksomheten vil bli værende i Prima Gruppen.

Foretakssammenslutningen gjelder således kun den industrielle delen av partenes virksomhet (slakting og skjæring), mens partene fremdeles skal være aktive hver for seg i markedene for salg av kjøtt og kjøttprodukter til foredlingsindustri, dagligvare mv.

I tilknytning til foretakssammenslutningen vil det bli inngått leveranseavtaler som sikrer Prima Gruppen tilgang på råvarer (helt slakt) og nedskjæringskapasitet til konkurransedyktige betingelser, samt mulighet for fortsatt vekst og utvikling.

Foretakssammenslutningen vil ikke føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i noe ledd av verdikjeden. Nortura vil marginalt øke sine markedsandeler i førstehånds- og helslaktmarkedene, men den markedsrett dette evt. måtte gi kan av flere årsaker – som det vil bli redegjort for nedenfor – ikke utnyttes til å begrense konkurransen.

Uansett vil Partene i denne meldingen dokumentere betydelige samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som følge av foretakssammenslutningen. Effektivitetsgevinstene oppnås ved at partene samler sin industrielle virksomhet på Sørvestlandet. Partene unngår å duplisere investeringskostnader og oppnår lavere enhetskostnader. Disse gevinstene vil uansett mer enn oppveie de eventuelle konkurransebegrensninger som måtte oppstå.

2 DE INVOLVERTE PARTER

2.1 Nortura

Navn:	Nortura SA
Organisasjonsnummer:	938 752 648
Adresse:	Postboks 360 Økern, 0513 Oslo
Telefonnummer:	03070
Telefaksnummer:	5157 5970

I det følgende også omtalt som «Nortura».

Kontaktperson og representant:	Arntzen de Besche Advokatfirma AS v/advokat Stein Ove Solberg
Adresse:	Postboks 2374 Solli, 0204 Oslo
Telefonnummer:	2389 4000 / 9829 4589
Telefaksnummer:	2389 4001
E-postadresse:	sos@adeb.no

2.2 Øvrige involverte foretak

A) Navn:	Prima Slakt AS
Organisasjonsnummer:	885 209 432
Adresse:	Næringsvegen 27, 4365 Nærbø
B) Navn:	NorPri AS ¹
Organisasjonsnummer:	[under stiftelse]

¹ NorPri AS er et selskap under stiftelse som vil overta den delen av virksomheten i dagens Prima Kjøtt AS som omfattes av foretakssammenslutningen, dvs. virksomheten innenfor nedskjæring av kjøtt, herunder grovskjæring, finskjæring, pakking og ekspedisjon. Se nærmere punkt 4.2.2 nedenfor.

Adresse: Næringsvegen 27, 4365 Nærbø

C) Navn: Jæren Eiendomsinvest AS
Organisasjonsnummer: 990 653 410
Adresse: Karenslyst allé 4, 0278 OSLO

Kontaktperson og
representant for A) – C): Kluge Advokatfirma v/

(i) advokat Catharina Bartnes
Adresse: Postboks 1548 Vika, 0117 Oslo
Telefonnummer: 2311 0000 / 9714 1802
Telefaksnummer: 2311 0001
E-postadresse: catharina.bartnes@kluge.no

(ii) advokat Belinda T. Ingebrigtsen
Adresse: Postboks 277, 4066 Stavanger
Telefonnummer: 5182 2900 / 9224 9713
Telefaksnummer: 5182 2901
E-postadresse: belinda.ingebrigtsen@kluge.no

Foretakene i bokstav A) – C) blir i det følgende samlet omtalt som «Øvrige involverte foretak». Nortura og de Øvrige involverte foretak blir i fellesskap omtalt som «Partene».

Nortura ved advokat Stein Ove Solberg vil ha den primære kontakten med Konkurransetilsynet. Det bes imidlertid om at de Øvrige involverte foretaks kontaktpersoner kopieres inn på all korrespondanse.

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

3.1 Beskrivelse av foretakssammenslutningen og hvordan den kom i stand

3.1.1 Avtaleinngåelsen

Nortura SA (heretter «Nortura») og Prima Gruppen AS (heretter «Prima Gruppen») inngikk 14. februar 2014 «Hovedpunkter i avtale» som beskriver grunnleggende elementer i avtalekomplekset. Denne avtalen ble erstattet av en rammeavtale med vedlegg signert 3. april 2014 («Rammeavtalen»), som regulerer foretakssammenslutningen nærmere.²

Vedlegg 1: Rammeavtale datert 3. april 2014 mellom Nortura SA og Prima Gruppen AS.

Rammeavtalen er godkjent av avtalepartenes respektive styrer.

Vedlegg 2: Kopi av protokoll fra styremøte i Nortura SA 3. april 2014.

² I møtet mellom Konkurransetilsynet og partene 2. april 2014 ble det opplyst at Rammeavtalen ble inngått 26. mars 2014. Det korrekte er at avtalen ble parafert (og således var omforent) 26. mars, men at den ikke ble signert (og således formelt sett inngått) før 3. april 2014.

Vedlagt protokollen fulgte vedlegg 1 (Økonomi), som også medfølger her. Vedlagt protokollen var også presentasjonen som ble holdt for Konkurransetilsynet 2. april 2014 (Vedlegg 6 til denne meldingen) og Rammeavtalen (Vedlegg 1 til meldingen).

Vedlegg 3: Kopi av protokoll fra styremøte i Prima Gruppen AS 3. april 2014.

I prenotifikasjonsmøte med Konkurransetilsynet 25. april 2014 anmodet tilsynet Nortura og Prima Gruppen om å gi oversikt over interne og eksterne dokumenter som er produsert i forbindelse med foretakssammenslutningen, og særskilt legge frem de dokumentene som anses sentrale.

I Nortura ble det redegjort for saken i styremøter 16. januar 2014, 13. februar 2014 og 19. mars 2014, i tillegg til ovennevnte styremøte 3. april 2014. Ettersom saken var konfidensiell ble det ikke skrevet om saken i styreprotokollene fra januar og mars. Det som finnes av annen dokumentasjon knyttet til disse møtene er fremlagt i:

Vedlegg 3A: C-protokoll for styremøtet 13. februar 2014, Konsernsjefens redegjørelse for styremøtene 16. januar 2014 og 19. mars 2014.

For øvrig vises det til dokumentene fremlagt i Vedlegg 15 som er utarbeidet i forbindelse med foretakssammenslutningen (med arbeidstittel «Prosjekt Plaza»).

Når det gjelder Prima Gruppen er det i tillegg til styreprotokollen fremlagt som Vedlegg 3 over, utarbeidet en presentasjon om foretakssammenslutningen for Prima Gruppens ansatte.

Vedlegg 3B: Prima Gruppens presentasjon for ansatte 4. april 2014.

3.1.2 Tidsplan for gjennomføringen

Gjennomføring av Rammeavtalen, og de transaksjoner som skal gjennomføres i medhold av denne med vedlegg, skal skje [REDACTED]

[REDACTED] Dette betinger blant annet godkjenning fra Konkurransetilsynet.

3.1.3 Oversikt over hva som inngår i foretakssammenslutningen og avtalekomplekset forøvrig

Det følger av Rammeavtalen at Nortura skal overta følgende:

- 100 prosent av aksjene i Prima Slakt AS (heretter «Prima Slakt»), som driver Primas slaktevirksomhet.
- 49 prosent av NorPri AS (heretter «NorPri»), som driver Primas virksomhet innenfor skjæring, herunder grovskjæring, finskjæring pakking og ekspedisjon (samlet omtalt som «skjæring» eller «nedskjæring»). De resterende 51 prosent av aksjene vil fortsatt bli eid av Prima Gruppen.³ Virksomheten som inngår i NorPri beskrives nærmere i punkt 3.1.4 og 4.2 nedenfor.
- 100 prosent av aksjene i Jæren Eiendomsinvest AS, som eier

³

Det vil imidlertid bli inngått en aksjonæravtale som vil gi Nortura enekontroll også over NorPri, se nærmere i punkt 3.3 nedenfor.

- 100 prosent av aksjene i Kviamarka Eiendom AS, som eier Næringsveien 27, Nærbø, hvor Prima Slakt og hovedvirksomheten til Prima Kjøtt (NorPri) utøves.
- 100 prosent av aksjene i Jærinvest AS, som eier Stokkelandsmarka 4, Vigrestad, hvor Prima Kjøtt (NorPri) driver nedskjæring av sau/lam.

Prima Gruppens virksomhet og eierskap knyttet til salg, marked, produktutvikling/innovasjon, varemerker og konsepter inngår som nevnt ikke i foretakssammenslutningen. Disse delene av virksomheten vil bli værende i Prima Gruppen. Denne virksomheten beskrives nærmere i punkt 4.3.

I tillegg til de strukturelle endringene (som utgjør foretakssammenslutningen), inneholder Rammeavtalen bestemmelser om videre samarbeid mellom Nortura og Øvrige involverte foretak på den ene side, og selger (dvs. Prima Gruppen) på den annen side. Det løpende samarbeidet skal sikre Prima Gruppen langsiktig tilgang på råvarer (helt slakt) samt tjenester knyttet til skjæring til konkurransedyktige betingelser.

3.1.4 *Nærmere beskrivelse av virksomheten som inngår i foretakssammenslutningen og virksomheten som forblir i Prima Gruppen*

I figur 1 og figur 2 nedenfor illustreres Prima Gruppens og Norturas funksjoner og deres varestømmer i verdikjeden for firbeinte dyreslag før og etter foretakssammenslutningen. De ulike funksjonene på hvert ledd i verdikjeden, er ikke nødvendigvis skilt ut i egne juridiske enheter. Det er derfor for eksempel i figur 1 satt inn stiplede linjer mellom «Prima Kjøtt» og «Prima Salg» for å illustrere at Prima Gruppen før transaksjonen både står for innkjøp og produksjon («Prima Kjøtt») og for salg («Prima Salg»). Disse funksjonene er i samme juridiske enhet før foretakssammenslutningen. Tilsvarende er det i fremstillingen skilt mellom «Nortura» og «Nortura Salg» for å illustrere at Nortura både står for innkjøp og produksjon («Nortura») og for salg («Nortura Salg»), selv om alle disse funksjonene inngår i samme juridiske enhet, Nortura SA.

Ellipsene til høyre og venstre i figurene viser de relevante markedene i verdikjeden for kjøtt, slik de er avgrenset i Konkurransetilsynets vedtak V2006-223 Gilde/Prior.⁴ I midten av figurene illustreres aktørene som er på de ulike leddene.

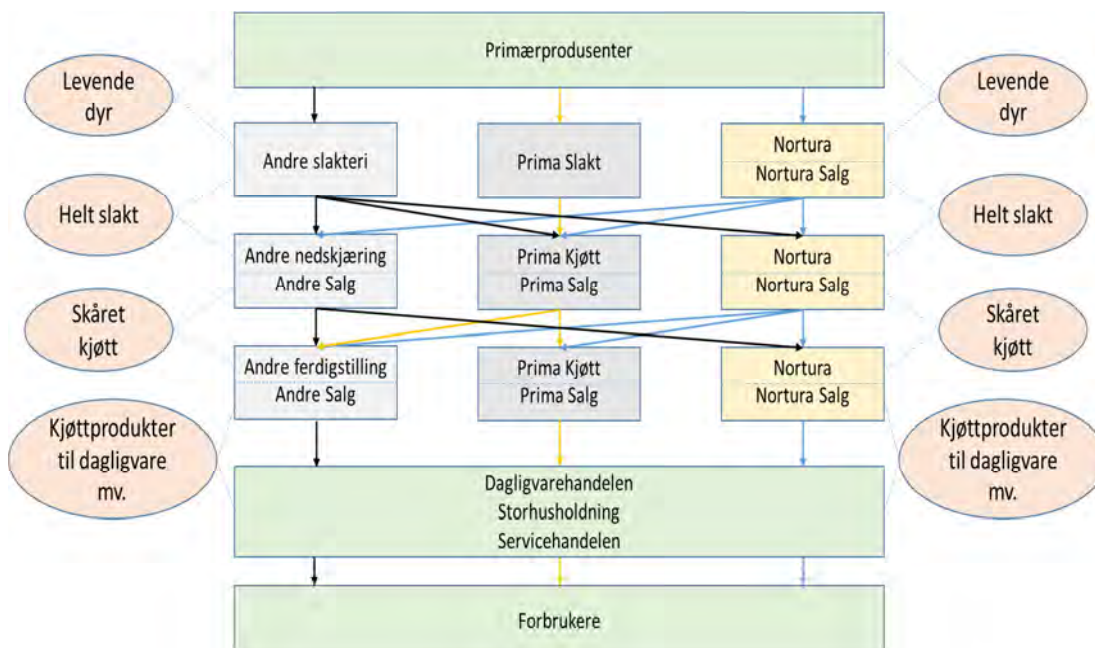
Øverst i figurene er primærprodusentene som leverer levende dyr til Prima Slakt, Nortura og til andre slakterier. På andre trinn leverer slakteriene helt slakt til egen og andres nedskjæring. På tredje trinn leverer nedskjæringsbedriftene skåret kjøtt til egen ferdigstilling og til andre aktører. På fjerde trinn leveres ferdigstilte kjøttprodukter til dagligvarehandelen, storhusholdning og servicehandelen.⁵ På femte trinn leverer de forskjellige aktørene i dagligvarehandelen, storhusholdning og servicehandelen kjøttproduktene til forbrukerne.

⁴ Om markedsavgrensningen, se nærmere punkt 6.3 flg.

⁵ Senere i meldingen vil omtalen av storhusholdning (også kalt «Proff-markedet») omfatte servicehandelen (kiosk, bensinstasjon og service (KBS)), samt hotell, restaurant og kafé (horeka).

I figur 1 presenterer vi situasjonen før transaksjonen:

Figur 1: Prima Gruppens og Norturas tilstedeværelse i verdikjeden før transaksjonen



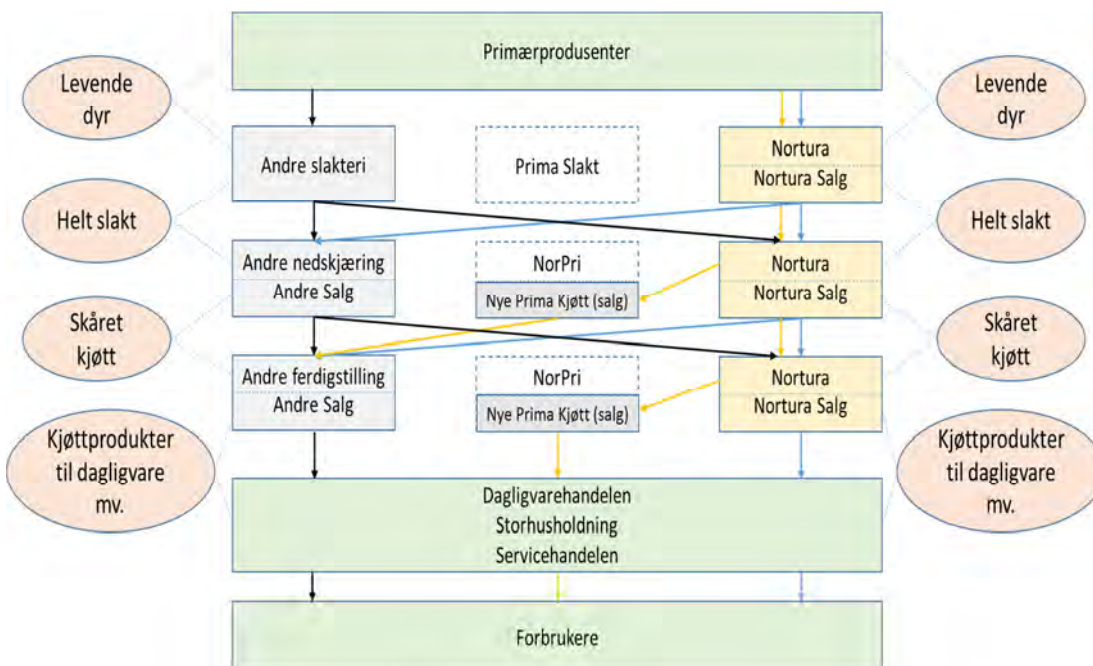
Før transaksjonen driver Prima Gruppen og dets datterselskaper slaktning, skjæring/finstykking og salg av kjøttprodukter av dyreslagene storfe, småfe (sau/lam) og gris. Prima Gruppens varestrømmer er illustrert med gule piler i figuren. Prima Slakt mottar levende dyr til slakt fra egne primærprodusenter, slakter og skjærer kjøttet (Prima Kjøtt) for videresalg til kunder i Norge. Prima Gruppen (Prima Kjøtt) kjøper også inn helt slakt for skjæring fra andre leverandører i Norge illustrert med sort pil fra «Andre slakteri» og lyseblå pil fra «Nortura Salg» på slakterileddet. I tillegg importerer Prima Kjøtt noe slakt fra produsenter i utlandet, som ikke er illustrert i figuren.

Nortura på sin side får leveranser av slakteklare dyr fra sine tilknyttede primærprodusenter av firbeinte dyreslag på Sørvestlandet. I likhet med Prima Gruppen driver Nortura slaktning, skjæring/finstykking og salg av kjøttprodukter. Norturas varestrømmer er illustrert med lyseblå piler i figuren. Nortura kjøper som hovedregel helt slakt fra egen virksomhet. Nortura har i prinsippet stort overskudd av helt slakt og skåret vare i forhold til råstoffbehov i egen foredling, og leverer derfor store mengder kjøtt råvarer til Prima Kjøtt og til andre aktører innenfor nedskjæring og ferdigstilling.

For andre aktører til venstre i figuren går varestrømmen tilsvarende som for Prima Gruppen og Nortura, markert med sorte piler. Noen mottar slakteklare dyr fra egne primærprodusenter, slakter, skjærer og ferdigstiller kjøttet. Andre aktører kjøper helt slakt, men skjærer og ferdigstiller selv.

Figur 2 illustrerer hvordan situasjonen blir etter transaksjonen:

Figur 2: Prima Gruppens og Norturas tilstedeværelse i verdikjeden etter transaksjonen



Etter transaksjonen har Nortura overtatt noen av de funksjonene Prima Gruppen i dag gjennomfører in-house. Prima Gruppen vil etter transaksjonen ikke lenger slakte, skjære, pakke og ekspedere kjøttet selv. Disse funksjonene, som vil bli overført til Nortura, er markert med stiplede bokser. Dette gjelder Prima Gruppens slakterivirksomhet (Prima Slakt), som overtas 100 prosent av Nortura, og Prima Gruppens virksomhet innenfor nedskjæring, pakking og ekspedering, som skilles ut i et eget selskap «NorPri», hvor Nortura erverver 49 prosent og kontroll i konkurranserettslig forstand. Dette skjer ved en selskapsrettslig fisjon som er nærmere forklart i punkt 4.2.2 nedenfor.

Delingen av funksjonene i dagens Prima Kjøtt AS mellom NorPri og nye Prima Kjøtt er vist i tabellen nedenfor.

Figur 3: Illustrasjon over delingen av Prima Kjøtt AS

Dagens Prima Kjøtt (organisasjonsnummer 985209413)	
Berørt foretak: NorPri AS (under stiftelse) (Nortura erverver 49 % og «kontroll»)	Ikke berørt foretak: «Nye» Prima Kjøtt AS (organisasjonsnummer 985209413) (forblir i Prima Gruppen)
Grovskjæring	Konseptutvikling
Finstykking	Innovasjon/FoU
Pakking	Salgsvirksomhet, herunder markedsføring
Ekspedisjon ⁶	Eierskap til avtaler om konsept- og spesialproduksjon

⁶ Med «ekspedisjon» menes klargjøring av produktene for henting. NorPri skal ikke håndtere transport. Varene vil bli hentet av kundene, dvs. Prima og Nortura, eller at disses kunder – etter nærmere avtale – selv kommer og henter varene.

Prima Gruppen vil fortsatt være en uavhengig leverandør til foredlingsindustri, dagligvare og storhusholdning, gjennom nye Prima Kjøtt. Prima Gruppen vil gjennom avtaler med Nortura beholde retten til de varestrømmene som kommer fra eksisterende og nye «Prima-produsenter». For å illustrere dette er i figur 2 de gule pilene som viser Prima Gruppens varestrømmer, satt inn parallelt med Norturas varestrøm av slakteklare dyr fra primærprodusenter til Nortura, og parallelt med Norturas varestrøm av helt slakt fra slakteriet til Norturas nedskjæringsvirksomhet.

Prima Gruppen vil fortsette å konkurrere med Nortura og andre aktører, både om å selge skåret kjøtt, som ikke er ferdigstilt, og ferdigstilte produkter. Andre aktører innenfor ferdigstilling (annen industri), dagligvare og storhusholdning får derfor like mange uavhengige tilbydere av kjøtt som før transaksjonen.⁷

I tillegg til leveranse- og leieskjæringsavtalene, er det avtalt at Prima Gruppen skal kunne videreføre spesialproduksjoner hos sine konseptprodusenter, samt rekruttere nye leverandører (produsenter) til sine konsepter. Prima har i dag totalt slaktemengde på knapt 10 000 tonn, og det er avtalt at [REDACTED] Med andre ord er det åpning for en betydelig kvantumsvekst for Prima Gruppen, noe som understøtter Primas ambisjon om videre vekst og utvikling.

3.2 Strategisk og økonomisk begrunnelse for foretakssammenslutningen

3.2.1 Innledning

Hovedformålet med transaksjonen er å redusere investeringsbehov og enhetskostnader, ved å samordne det slakte- og skjærekvantumet som Nortura og Prima Gruppen forvalter. Effektivisering og konsolidering i produksjonsleddet er nødvendig for å møte etterspørselen etter nye og rimeligere produkter, blant annet som en følge av konkurranse og økt import av nye produkter fra utlandet. Bransjen er preget av svak lønnsomhet og et oppdemmet utviklings- og investeringsbehov målt opp mot markedets krav og behov over mange år. Det presiseres at foretakssammenslutningen ikke berører leverandørmarkedene mot foredlingsindustri, storhusholdning og dagligvarehandel, hvor Nortura og Prima Gruppen også etter foretakssammenslutningen vil være uavhengige konkurrenter.

I det følgende redegjøres det først for det generelle bakteppet for foretakssammenslutningen som har gjort seg gjeldende for begge parter, se punkt 3.2.2 nedenfor. Deretter beskrives henholdsvis Prima Gruppens og Norturas begrunnelse for dette prosjektet, se punktene 3.2.3 og 3.2.4 nedenfor.

Redegjørelsen nedenfor suppleres av de redegjørelsene som ble gitt i partenes møter med Konkurransetilsynet henholdsvis 19. februar og 2. april 2014, jf. vedlagte presentasjoner.

Vedlegg 4: Kopi av Primas presentasjoner datert 19. februar 2014.

Vedlegg 5: Kopi av Norturas presentasjon datert 19. februar 2014.

Vedlegg 6: Kopi av Nortura og Prima Gruppens presentasjon 2. april 2014.

⁷ [REDACTED]

Presentasjonene er tidligere oversendt Konkurransetilsynet, men vedlegges på ny for helhetens skyld.

3.2.2 *Generelt bakteppe*

Samfunnet (forbrukere, dagligvarekjeder, politikere osv.) stiller krav om gode og rimelige kjøttvarer, produktmangfold og at konkurransen mellom aktørene i markedet skal opprettholdes. Videre vil endrede politiske rammebetingelser, og utsiktene til ytterligere endringer, forsterke behovet for en effektiv kjøttindustri innenlands. Samtidig tvinger stadig strengere krav til blant annet kvalitet, mattrygghet og dyrehelse frem innovasjon og effektivitetstiltak i bransjen.

Mange norske bedrifter i andre bransjer har løst tilsvarende og liknende utfordringer ved å flytte sin produksjon ut av landet. Dette er ikke noe aktuelt alternativ i kjøttbransjen. Dette dels av logistikkårsaker (blant annet fordi det både i henhold til EU-regler og norsk lovverk er grenser for hvor langt levende dyr kan transporteres før slakting) og pga. tollvernet. I stedet må man rasjonalisere i alle ledd i en innenlands verdikjede.

Samtidig er det, med utgangspunkt i Norges internasjonale forpliktelser, grenser for hvor høye tollsatser som kan anvendes ved import av kjøtt og kjøttvarer. Partene ser tendenser til at internasjonale aktører blir konkurransedyktige i Norge selv med dagens tollbarrierer (spesielt på dyrere varer). Dette skyldes vesentlige forskjeller i kostnader gjennom verdikjeden internasjonalt sammenliknet med Norge, noe som både henger sammen med råvarepriser, høyere kostnadsnivå og lavere kvanta i det norske marked. Over de siste 15 årene har forskjellen mellom norske og internasjonale råvarepriser på kjøtt gradvis økt. Om en ønsker å bevare norsk kjøttproduksjon, er det derfor kritisk at næringen kan ta ut de kostnadseffekter som er mulig gjennom verdikjeden.

Den teknologiske utviklingen gir nye muligheter for effektiv drift i kjøttindustrien. Investeringer i ny og effektiv teknologi og bygg i kjøttbransjen vil imidlertid i de fleste tilfeller kreve større skala (slaktekvantum). Målt opp mot størrelsen på internasjonale slakterier vil selv den enhet som oppstår etter foretakssammenslutningen, fremstå som liten.

Endelig er det, for industrien så vel som for samfunnet for øvrig, viktig å opprettholde en akseptabel og bærekraftig økonomi for kjøttproduserende bønder. I lys av at realprisen på kjøtt i sluttmarkedet har falt med nærmere 30 prosent siden 2000, samtidig som norske lønninger har steget med over 60 prosent i samme periode, vil ytterligere effektivisering av verdikjeden være et sentralt virkemiddel for å sikre en akseptabel bondeøkonomi.

Foretakssammenslutningen innebærer at Nortura og Prima Gruppen vil samkjøre sin slakting og skjæring av firbeinte dyr. Samlet vil antall anlegg for slakting og skjæring som er eid av partene i regionen reduseres fra fem til ett anlegg. Ettersom partene fortsatt vil konkurrere i salgsmarkedene mot foredlingsindustri, dagligvare mv., vil dette medføre at forbrukerne vil nyte godt av de strukturelle endringene, samtidig som man sikrer overholdelse av de økte kravene til kvalitet, matsikkerhet og dyrehelse gjennom et helt nytt og moderne anlegg.

Samlet sett ser man at de strategiske og økonomiske løsningene vil være vesentlig bedre ved en slik konsolidering av produksjonen, enn ved at Nortura og Prima Gruppen skulle forsøkt å effektivisere hver for seg.

3.2.3 Nærmere om Prima Gruppens strategi

Som det fremgår over, er kjøttbransjen i Norge stilt ovenfor en rekke utfordringer, også knyttet til finansiering av nødvendig bygnings- og utstyrmessig oppgradering samt utvikling og innovasjon.

Prima Gruppen åpnet et nytt anlegg for slakting og skjæring på Kviamarka i Rogaland i 2007. Anlegget var bygget for vekst og utvikling, og har fortsatt ledig kapasitet. Da Nortura i 2013 offentlig signaliserte behov for restrukturering av sin anleggsmasse i regionen, tok Prima kontakt for å undersøke muligheten for et samarbeid. Dette ble gjort ut fra følgende hovedresonnementer:

- Slakting og skjæring er standardiserte industrielle prosesser som ikke gir rom for produkt differensiering. Prima Gruppen har erfart dette med basis i arbeid utført de seneste fem årene, hvor en har forsøkt å koble sin konseptutvikling med differensierende behov i slakting/skjæring uten å finne slike.⁸ Dermed blir slakting og skjæring prosesser hvor kostnadseffektivitet blir eneste konkurranseparameter. Samtidig er dette en kapitalkrevende del av virksomheten hvor høyt volum gir en reell kostnadseffekt.
- Prima Gruppens konkurransekraft er historisk skapt gjennom 

Nærmere beskrivelse av Prima Gruppens rasjonale, samt konsept- og spesialproduksjon, følger i punkt 4.3 nedenfor.

3.2.4 Nærmere om Norturas strategi

For å møte de utfordringer som er beskrevet i punkt 3.2.2 ovenfor, har Nortura vært gjennom en kontinuerlig strukturrasjonalisering i den senere tid.

Norturas anleggsstruktur var opprinnelig svært fragmentert, og reflekterte at kjøttssamvirket inntil år 2000 var organisert i en rekke regionale samvirker (distriktsorganisasjoner). I lang tid var det lite eller intet samarbeid mellom de regionale kjøttssamvirkene i industriledet, og samvirket hadde svært mange slakterier og skjærebedrifter spredt rundt om i landet.

Det var først etter fusjonen av de regionale samvirkene til det landsdekkende samvirkekonsernet Norsk Kjøttssamvirke i år 2000 at den nasjonale strukturrasjonaliseringen skjøt fart. Dette illustreres av at Nortura siden år 2000 – så langt – har rasjonalisert fra 28 til 16 fabrikker for firbeinte dyreslag.

De allerede gjennomførte rasjonaliseringstiltakene er imidlertid ikke tilstrekkelig til å møte de kontinuerlige utfordringene som Nortura står ovenfor.

⁸

Se punkt 4.3 nedenfor.

Nortura satte derfor i fjor i gang prosjektet «Helhetlig Industristruktur Rødt Kjøtt» (HIRK).⁹ Som en del av dette prosjektet har Nortura vurdert muligheten for en intern struktur-rasjonalisering på Sørvestlandet. [REDACTED]

Sørvestlandet er en viktig region for Nortura [REDACTED]

[REDACTED] En samkjøring med Prima Gruppens volumer innen slakting, skjæring mv. vil i tillegg medføre lavere driftskostnader per enhet i industriledet, se nærmere punkt 8 nedenfor.

3.3 Beskrivelse av faktiske og juridiske forhold som er av betydning for muligheten til å utøve avgjørende og varig innflytelse (kontroll) over foretakets virksomhet

Nortura overtar 100 prosent av aksjene i selskapene Prima Slakt AS og Jæren Eiendomsinvest AS, og vil derved utøve enekontroll i disse selskapene.

Som en del av samme transaksjon erverver Nortura også 49 prosent av aksjene i NorPri AS. De resterende 51 prosent av aksjene forblir eiet av Prima Gruppen.

Det vil på gjennomføringstidspunktet bli inngått en aksjonæravtale for Nortura og Prima Gruppens eierskap i NorPri,¹⁰ se Rammeavtalen punkt 6.4, jf. vedlegg 15 til Rammeavtalen.

Aksjonæravtalen inneholder klausuler som gir Nortura avgjørende innflytelse over de sentrale strategiske beslutninger i NorPri, og dermed enekontroll i henhold til konkurranseloven § 17 tredje og fjerde ledd. [REDACTED]

Aksjonæravtalen for NorPri inneholder videre [REDACTED]

[REDACTED] Nortura ved nærværende erverv, i kombinasjon med aksjonæravtalen, må anses å ha overtatt enekontroll i NorPri, [REDACTED]

⁹ Prosjektet er nærmere omtalt i punkt 8.3 nedenfor.

¹⁰ Rammeavtalen referer til felles eierskap i «Prima Kjøtt AS». Dette selskapet er i stedet blitt hetende NorPri, jf. nærmere omtale av fisjonen fra Prima Kjøtt AS i punkt 4.2.2 nedenfor.

4 FORETAKENES STRUKTUR OG VIRKSOMHETSOMRÅDER

4.1 Nortura SA

4.1.1 Juridisk og organisatorisk struktur

Nortura er et landsdekkende samvirkekonsern som har ca. 18 000 aktive eiere (medlemmer). Foretaket har ca. 5 600 utførte årsverk med hovedkontor på Løren i Oslo og industrivirksomhet i 30 kommuner fordelt på 13 fylker.

Nortura er organisert som et konsern med 43 heleide avdelinger (produksjonsanlegg) spredt over hele landet i morselskapet og åtte heleide datterselskaper. For en oversikt og beskrivelse av Norturas hel- og deleide datterselskaper vises det til årsmeldingen for 2013 (Vedlegg 7 til denne meldingen) side 7.

De drøyt 18 000 egg- og kjøttprodusentene leverer sine råvarer og er aktive eiere med rettigheter. De får sin andel av resultatet, enten som etterbetaling eller som innskudd på individuelle medlemskapitalkonti, beregnet på grunnlag av den enkeltes omsetning med Nortura SA.

Figur 4 nedenfor gir en oversikt over Nortura sine lokasjoner i Norge og hvilken aktivitet som er ved den enkelte lokasjon.

Figur 4: Oversikt over Nortura SA sine lokasjoner i Norge og hvilken aktivitet som er ved den enkelte lokasjon



4.1.2 Virksomhetsområder – nasjonalt

Nortura er et industriselskap med merkevarer innen kjøtt- og eggprodukter. Konsernet har verdiskapning fra bonde til siste salgsledd og har et formål om å sikre avsetning av norsk kjøtt og egg samt skape verdier for de drøyt 18 000 eierne. Norturas kjernevirksomhet er innenfor slakting, skjæring, foredling og salg av kjøttvarer, med hovedvekt på de firbeinte dyreslagene storfe, småfe (sau/lam) og gris (heretter i fellesskap omtalt som «kjøtt») og fjørfe (kylling, kalkun og høns) samt egg og eggprodukter.

Norturas viktigste merkevarer er Gilde og Prior, men støttes også av flere andre merkevarer som Thulefjord, Eldhus og Terina. Øvrige datterselskap i Nortura-konsernet utfyller og støtter opp om kjernevirksomheten. Dette spenner fra hermetikk- og spekematproduksjon, handel med ull, biprodukter, huder og skinn, dyremat, håndtering av protein- og fettråstoff fra slakteriene, forvaltning av egne eiendommer og IT-tjenester.

Nortura har i dag oppgaven som markedsregulator for kjøtt og egg i henhold til lov av 10. juli 1936 nr. 6 til å fremja umsetnaden av jordbruksvarer (omsetningsloven) med forskrifter og regler vedtatt av Omsetningsrådet samt Jordbruksavtalen. Formålet med markedsreguleringen er å sikre avsetningen av kjøtt og egg over hele landet og å regulere markedet slik at det er balanse mellom tilbud og etterspørsel. I henhold til markedsreguleringsordningen har Nortura mottaks- og forsyningsplikt for firbeinte dyreslag og egg. En nærmere beskrivelse av markedsreguleringen og dens betydning for denne foretakssammenslutningen vil bli gitt nedenfor.

For mer informasjon om Nortura vises til selskapets hjemmeside www.nortura.no og årsrapport for 2013 som følger som

Vedlegg 7: Årsrapport for Nortura 2013

4.1.3 Særlig om virksomheten på Sørvestlandet

På Sørvestlandet, hvor de Øvrige involverte foretak har virksomhet, har Nortura tre slakterier for firbeinte dyreslag:

- Nortura Forus, som ligger i Stavanger kommune, slakter gris og småfe, skjærer og foredler en del produkter samt har ekspedisjon.
- Nortura Sandeid, som ligger i Vindafjord kommune, slakter gris, storfe og småfe og skjærer ned småfe.
- Nortura Egersund, som ligger i Eigersund kommune, driver slakting og skjæring av storfe samt produksjon av deiger.

Disse slakteriene får sine leveranser av slakteklare dyr fra cirka 4 000 tilknyttede primærprodusenter av firbeinte dyreslag på Sørvestlandet.

I tillegg driver Nortura Hå med slakting av kylling (gjennom det deleide selskapet Nærbø Kyllingslakt, se punkt 4.1.4 nedenfor), skjæring av kylling samt mottak og pakking av egg.

Endelig har Nortura det heleide datterselskapet Norsk Hundefôr AS i Sirevåg som produserer og selger hundefôr, hovedsakelig til eksportmarkedet.

4.1.4 Norturas viktigste samarbeidsavtaler i de berørte markedene

I de berørte markedene er følgende de viktigste samarbeidsavtalene for Nortura:

- Nortura driver leieslakting av firbeinte dyreslag for Grilstad på sine slakterier på Malvik og i Steinkjer i Trøndelag, jf. Konkurransetilsynets sak 2008/1080. (Førstehåndsmarkedet er regionalt, så dette er strengt tatt ikke et berørt marked).
- Norfersk er et kjøttpakkesenter utviklet av Nortura og NorgesGruppen for å betjene Meny, Spar og Kiwi med butikkferdige produkter av storfe, svin og lam. Dette samarbeidet mellom Nortura og NorgesGruppen reguleres av en samarbeidsavtale.

Følgende er Norturas viktigste samarbeidsavtaler i tilgrensende produktmarkeder:

- Nortura selger slakteklare kyllinger i Trøndelag til Norsk Kylling for slakting på sistnevntes anlegg på Støren i Sør-Trøndelag til sistnevntes egen produksjon, samt at Nortura har anledning til å få leieslaktet sin kylling ved dette anlegget.
- Nortura samarbeider med Den Stolte Hane Jæren AS (tidligere Jærkylling AS) om kyllingslakting gjennom Nærbø Kyllingslakt AS i Rogaland, jf. Konkurransetilsynets sak 2010/409.

4.1.5 Omsetning og driftsresultat

Nortura-konsernets omsetning og resultat fremkommer i følgende tabell:

Tabell 1: Omsetning og driftsresultat Nortura

2013	NOK
Omsetning	20 621 millioner
Driftsresultat	328 millioner
Resultat før skatt	210 millioner

For øvrig vises det til årsregnskapet, som er inntatt i årsmeldingen (**Vedlegg 7**).

4.1.6 Bransjeorganisasjoner

De viktigste bransjeorganisasjonene Nortura er medlem av er:

- NHO Mat og Landbruk¹¹
- Norsk Landbrukssamvirke
- Dagligvareleverandørenes Forening (DLF)

¹¹ Tidligere Kjøttindustriens Fellesforening (KIFF).

4.2 Øvrige involverte foretak

4.2.1 Oversikt

Prima Slakt AS og NorPri inngår forut for transaksjonen i Prima Gruppen AS (konsern). Jæren Eiendomsinvest AS eies 16 prosent av Øglend AS (indirekte kontrollert av Anbjørn Øglend personlig som også indirekte kontrollerer Prima Gruppen AS, jf. punkt 4.2.2 nedenfor).

Prima Gruppen AS er ikke et involvert foretak. Prima Gruppens virksomhet innen salg av skåret/stykket vare til industriforedlingsbedrifter samt salg til dagligvare mv., er som nevnt ikke omfattet av foretakssammenslutningen. Det samme gjelder Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjon, hvor Prima Gruppen i henhold til avtale med Nortura beholder rettighetene til sin eksisterende varestrøm etter gjennomføring. Ettersom det er nødvendig å ha nærmere kjennskap til hva som er omfattet og ikke omfattet av transaksjonen (herunder nevnte konsept- og spesialproduksjoner) for å kunne vurdere foretakssammenslutningens virkninger, vil det i punkt 4.3 nedenfor også gis en nærmere redegjørelse for Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjoner. I denne forbindelse vil det også gis en mer utførlig beskrivelse av Prima Gruppens forretningsstrategi.

4.2.2 Prima Gruppens juridiske og organisatoriske struktur

Prima Gruppen AS er 100 prosent eid av Prima Nordic AS («Prima Nordic»). Prima Nordic er kontrollert av Anbjørn Øglend AS med en eierandel på 80,2 prosent. De resterende aksjene i Prima Nordic er eid av Prima Partner AS. Anbjørn Øglend AS er kontrollert av Anbjørn Øglend personlig.

Omsetning i hele Prima Gruppen i 2013 var på cirka NOK [redacted] millioner.¹² Driftsresultatet var cirka NOK [redacted] millioner. I 2013 leverte Prima Gruppen totalt cirka [redacted]

Selskapet Prima Gruppen ble stiftet i 2002. Skjærevirksomheten ble etablert i 1994, og bedriften startet slaktervirksomhet i 1996. Prima Gruppen og dets datterselskaper består i dag av tre produksjonsanlegg og tre operative aksjeselskaper: Prima Slakt AS, Prima Kjøtt AS og Helgeland Samvirkeslakteri AS («HSS»). HSS inngår ikke i foretakssammenslutningen.¹³

Dagens Prima Kjøtt AS omfatter både (i) den virksomheten knyttet til nedskjæring mv. som Nortura skal erverve 49 prosent av (involvert foretak), og (ii) den virksomheten som gjelder konsept-/produktutvikling, markedsføring og salg, som skal forbli eiet av Prima Gruppen AS (ikke involvert foretak). Avtalepartene har derfor vært innforstått med at dagens Prima Kjøtt AS må splittes før gjennomføring av transaksjonen.

Da Rammeavtalen ble utformet og inngått, var det ennå ikke helt avklart hvordan denne splittingen skulle gjennomføres og heller ikke hvilke deler som skulle ha hvilke navn.

Avtalepartene er nå enige om at det mest hensiktsmessige er å utfisjonere virksomheten (eiendeler, rettigheter og forpliktelser) knyttet til nedskjæring mv., og at Nortura erverver 49 prosent (og enekontroll) i det utfisjonerte (nystiftede) selskapet, som skal hete NorPri AS. Virksomheten som gjelder produktutvikling, markedsføring og salg, blir værende i Prima Kjøtt AS etter fisjonen og forblir 100 prosent eid av Prima Gruppen AS.

¹² Regnskapstallene for Prima Gruppen for 2013 er foreløpig ureviderte. Det forventes imidlertid ikke store justeringer.

¹³ Om Helgeland Samvirkeslakteri AS, se alminnelig melding datert 5. juli 2013.

Vedlegg 7A: Fisjonsplan fra Prima Kjøtt AS («Overdragende selskap») med overføring til selskap NorPri AS («overtakende selskap») datert 10. april 2014 med vedlegg

I avtaleverket omtales virksomheten som gjelder produktutvikling, markedsføring og salg ofte som «Prima Salg», mens virksomheten knyttet til nedskjæring mv. ofte omtales som «Prima Kjøtt». Det vil imidlertid fremgå av sammenhengen i avtalene hvilke virksomheter det refereres til.

4.2.3 Virksomhetsområder

4.2.3.1 Oversikt

Prima Gruppen og dets datterselskaper driver i dag slaktning, skjæring/finstykking og salg av kjøttprodukter av dyreslagene storfe, småfe (sau/lam) og gris, og er aktive på ulike ledd i verdikjeden. Selskapet mottar levende dyr til slakt, samt skjærer kjøtt for videresalg til kunder i Norge. Prima Gruppen kjøper også inn helt slakt for skjæring fra andre leverandører i Norge (hovedsakelig Nortura), samt importerer noe slakt fra produsenter i utlandet i henhold til det til enhver tid gjeldende norske importregimet.

Som nevnt over skal Prima Gruppen fortsatt være leverandør til foredlingsindustri, dagligvare mv.¹⁴ Denne delen av virksomheten inngår som forklart i punkt 4.2.2 ikke i foretakssammenslutningen, men vil likevel bli omtalt nedenfor.

Virksomheten i datterselskapene som inngår i transaksjonen (dvs. Øvrige involverte foretak), beskrives nærmere nedenfor.

For en nærmere beskrivelse av virksomheten, vises det forøvrig til www.primagruppen.no.

4.2.3.2 Prima Slakt AS

Nortura overtar 100 prosent av Prima Slakt. Selskapet har i dag 14 ansatte og driver slakteriet for storfe, gris og sau/lam på Nærbø (Næringsveien 27).

Produksjonslokalene leies fra Kviamarka Eiendom AS som i dag eies av Jæren Eiendomsinvest AS, som overdras til Nortura som en del av foretakssammenslutningen. Eiendomsselskapet eier byggene og såkalt bygningsmessig innredning. All maskinpark eies eller leases av driftsselskapet Prima Slakt.

Prima Slakt mottar levende, slakteklare dyr fra om lag 470 lokale produsenter,¹⁵ [REDACTED] Dyrene slaktes og avkjøles, og selges videre til Prima Kjøtt. For en oversikt over primærprodusentene vises det til:

Vedlegg 8: Oversikt over Primas produsenter per i dag.

Vedlegg 8A: Oversikt over Primas produsenter med angivelse av avtaleform, dyreslag og kvanta.

Leveransene skjer med basis i standard leveransekontrakter med primærprodusentene [REDACTED] [REDACTED] For leverandører som leverer råvarer til Prima Gruppens

¹⁴

¹⁵

spesialkonsepter Jæren Smak og Prima Angus, er det etablert egne kontrakter, [REDACTED]

I prenotifikasjonsmøtet 25. april 2014 ble partene bedt om å utdype hva de ulike alternativene vil bety for primærprodusentene. Dette redegjøres for i det følgende.

Markedsreguleringstiltak som iverksettes av markedsregulator og finansieres av omsetningsavgift gjelder alle produsenter uavhengig av medlemskap i Nortura.

Å delta i andre reguleringstiltak initiert av Nortura er en frivillig sak både for Nortura-medlemmer og leverandører. Derfor vil ikke Prima-produsentene risikere å bli «regulert» gjennom slike tiltak.

Ettersom Prima Gruppens spesial- og konseptproduksjon ikke er omfattet av foretaks-sammenslutningen, innebærer dette at det vil beholdes separate varestrømmer i Prima Slakt for dyr som stammer fra slik produksjon. Prima Gruppen vil følgelig beholde sine konseptavtaler og kan også inngå nye konseptavtaler med primærprodusenter (bønder) i tillegg til de ordinære produsentavtalene med Prima Slakt / Nortura. Formålet med dette er å sikre tilfredsstillelse av kravene Prima Gruppen stiller til råvare, produksjonsform og inntransport under sine egne konsepter, jf. nærmere i punkt 4.3 nedenfor.

I 2013 slaktet Prima Slakt AS om lag 9 600 tonn kjøtt, hvorav om lag [REDACTED] gris, [REDACTED] storfe og [REDACTED] småfe.

4.2.3.3 «Nye» Prima Kjøtt AS og NorPri

Foretakssammenslutningen omfatter en aksjepost på 49 prosent i NorPri som sammen med aksjonærrettigheter gir Nortura enekontroll over selskapet. De resterende aksjene forblir eiet av Prima Gruppen.

Som beskrevet i punkt 4.2.2 ovenfor er NorPri et nystiftet selskap som gjennom en fisjon i Prima Kjøtt AS har fått overdratt eiendeler, rettigheter og forpliktelser knyttet til nedskjæring (herunder grovskjæring, finskjæring, pakking og ekspedisjon) som hittil har ligget i Prima Kjøtt AS.

Prima Kjøtt AS er, og vil forbli, et heleid datterselskap av Prima Gruppen AS.

Prima Kjøtt har i dag 60 ansatte og driver nedskjæring og finstyking av henholdsvis kjøtt fra storfe og gris på anlegget på Nærbø og småfe på anlegget på Vigrestad (Stokkelandsmarka 4). Anlegget på Nærbø er det samme som Prima Slakt driver sin virksomhet fra.


Av de ansatte i dagens Prima Kjøtt, vil [redacted] bli overført til NorPri ved fisjonen. Dette er en konsekvens av at de [redacted] For en oversikt over disse ansatte vises det til:

Vedlegg 8B: Oversikt over ansatte som overføres til NorPri ved fisjonen.

De resterende ansatte i dagens Prima Kjøtt jobber enten i [redacted] [redacted] Øvrige ansatte som driver [redacted] [redacted] er ansatt i Prima Gruppen. Disse vil således forbli i Prima Gruppen etter foretakssammenslutningen.



Ovennevnte kulepunkter vil utdypes i punkt 4.3 nedenfor.



For nærmere informasjon og dokumentasjon vises det til:

Vedlegg 8C: Skjematisk oversikt over arbeidsform og funksjonskart Prima Gruppen/»nye» Prima Kjøtt


Vedlegg 8D: Liste over de ansatte som forblir i Prima Gruppen og Prima Kjøtt, herunder beskrivelse av deres funksjoner, samt kortfattet cv for nøkkelpersoner.

Anlegget på Vigrestad eies av Jærinvest AS, som i dag eies av Jæren Eiendomsinvest AS, som overdras til Nortura som en del av foretakssammenslutningen. Eiendomsselskapet eier byggene og såkalt bygningsmessig innredning. All maskinpark eies eller leases av driftsselskapet Prima Kjøtt. Ved fisjonen inngår disse avtalene i overdragelsen til NorPri. For en nærmere oversikt over utstyr som overføres ved fisjonen vises det til fisjonsplanens vedlegg inntatt på de tre siste sidene i Vedlegg 7A.

Nedskjæringsvirksomheten i Prima Kjøtt avtar i dag alt slakt fra Prima Slakt, samt fra Helgeland Samvirkeslakteri AS (HSS), som er et slakteri for storfe, gris og sau/lam som ligger i Brønnøysund.¹⁶ I tillegg til slaktekvantaene fra Prima Slakt og HSS, kjøpte Prima Kjøtt i 2013 om lag [redacted] og importerte om lag [redacted] samt at om lag [redacted] Totalt ble det skåret om lag [redacted] tonn firbeinte dyreslag hos Prima Kjøtt.

Nedskjæringsvirksomheten i Prima Kjøtt, som overdras til NorPri, omfatter blant annet grovskjæring, skjæring av fileter som delvis også finstykket for salg i dagligvare, utbeining av kjøtt til påleggsproduksjon, og sorteringer til eksempelvis kjøttdeig og farsjer.

Omsetningen av disse produktene (som altså ikke inngår i foretakssammenslutningen) skjer til kunder over hele landet, [redacted]



¹⁶

HSS har organisasjonsnummer 994 296 914, og kontrolleres av Prima Gruppen AS, jf. alminnelig melding datert 5. juli 2013. HSS inngår som tidligere nevnt ikke i foretakssammenslutningen.

I 2013 var Prima Kjøtt's totale salg ca. [REDACTED]

Partene har ikke konkrete omsetningstall knyttet til den delen av virksomheten som overdras til NorPri. [REDACTED]

I prenotifikasjonsmøtet 25. april 2014 ba Konkurransetilsynet om en redegjørelse for sammenhengen mellom [REDACTED]

Forretningsmodellen til NorPri AS vil være å drive leieskjæring for Prima Kjøtt AS og etter hvert Nortura. Oppdragsgiverne vil eie sitt eget kjøtt gjennom hele prosessen. Norpri skal drive i leide lokaler og eier kun produksjonsutstyret. [REDACTED]

4.2.3.4 Jæren Eiendomsinvest AS

Som nevnt over er Jæren Eiendomsinvest AS eid med 16 prosent av Øglend AS. [REDACTED]¹⁷

Jæren Eiendomsinvest AS' virksomhet er å eie 100 prosent av aksjene i:

- Kviamarka Eiendom AS, som eier eiendommen Næringsvelen 27 (gnr. 18, bnr. 23) med påstående bygninger og anlegg i Hå kommune, og
- Jærinvest AS, som eier eiendommen Stokkelandsmarka 4 (gnr. 107, bnr. 94 og 107) med påstående bygninger og anlegg i Hå kommune.

4.2.4 Omsetning og driftsresultat for Øvrige involverte foretak

Tabell 2: Omsetning og resultat for Øvrige involverte foretak (tall i NOK) (2013)¹⁸

	Omsetning (salgsinntekt)	Driftsresultat
Prima Slakt AS	[REDACTED]	[REDACTED]
Prima Kjøtt AS (dette inkluderer [REDACTED]) ¹⁹	[REDACTED]	[REDACTED]

¹⁷ Jf. Rammeavtalen punkt 3.2.

¹⁸ Regnskapstallene for Prima Gruppen for 2013 er foreløpig ureviderte. Det forventes imidlertid ikke store justeringer.

¹⁹ Når summen av omsetningen i Prima Slakt AS [REDACTED] skyldes det at internsalg er eliminert.

også salgsvirksomheten som forblir i Prima Gruppen)		
Kviamarka Eiendom AS	12,6 millioner	8,8 millioner
Jærinvest AS	2,6 millioner	1,8 millioner

4.2.5 Øvrige involverte foretaks minoritetseierinteresser

Øvrige involverte foretak har ingen minoritetsinteresser som inngår i foretakssammenslutningen.

4.2.6 Øvrige involverte foretaks viktigste samarbeidsavtaler i berørte markeder

De Øvrige involverte foretakene har forut for gjennomføringen av foretakssammenslutningen ingen samarbeidsavtaler i de berørte markedene.

4.3 Nærmere om Prima Gruppens strategi, herunder konsept- og spesialproduksjon

Som det fremgår innledningsvis, gir avtaleverket Prima Gruppen rett til den varestrømmen som kommer fra de produsenter som leverer til Prima Gruppen i dag samt de produsenter som også etter foretakssammenslutningen leverer under Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjon. Konsept- og spesialproduksjonen er en bærebjelke i selskapets forretningsstrategi, og spiller en sentral rolle i Prima Gruppens nærmere rasjonale for foretakssammenslutningen. Konsept- og spesialproduksjonen skal videreføres fullt ut – og utvikles ytterligere – også etter gjennomføring av foretakssammenslutningen.

4.3.1 Prima Gruppens strategi

Prima Gruppen traff rundt år 2000 en strategisk beslutning om å differensiere seg bort fra å være en tradisjonell volumaktør i markedet, og forsøke å etablere segmenter med spesielle behov for kvalitet. Som følge av dette har Prima Gruppen gjennom de siste 10 – 12 årene bevisst satset på det selskapet selv betegner som «premium-segmentet» av norsk kjøttproduksjon.

Kildene for differensiering har vært [REDACTED]



Ønsket om å fremstå som en «premium-aktør» var også en del av begrunnelsen for byggingen av Prima Gruppens anlegg i Kviamarka. Selskapet mente at det blant annet med hensyn til dimensjoner knyttet opp mot kvalitet i produksjon og dyrebehandling, var nødvendig med et helt tidsriktig og moderne produksjonsanlegg. Anlegget stod klart i 2007, og er utbygget i 2012/13. I driftsperioden er [REDACTED]

[REDACTED] og det er investert i en finstykings-avdeling inklusive utstyr for detaljpakking av kjøtt.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Dette betyr ikke at slakte- og skjæreprosessen er uvesentlig. Eksempelvis vil teknologi – spesielt med hensyn til kvalitetsovervåkning av prosessene – kunne sikre mer stabil kvalitet på råvaren, og større volumer vil gi bedre forutsetning for investeringer i slik teknologi. [REDACTED]

Sentralt i slaktehåndteringen står imidlertid at dyrene ikke blir stresset, herunder hviletider og såkalt fremføring av dyrene. Da Prima Gruppen bygget anlegget på Kviamarka, ble hygiene og dyrevelferd tillagt stor vekt for å sikre god kvalitet. Dette er imidlertid standard kvalitetskrav som gjelder for alt slakt. Prosedyrer for henging og mörning etter slakting, kan også påvirke kvaliteten mer individuelt, men dette er også allment kjent kunnskap i bransjen.

[REDACTED]

[REDACTED]

Tilsvarende gjelder langt på vei når det gjelder **skjæring**, selv om det her er viktig for Prima Gruppen å ha kontroll med sine skjæremønstre. Skjæremønsteret er i denne forbindelse viktig at tre årsaker. For det første er det en nødvendig sammenheng mellom skjæremønster og varespesifikasjon – det er skjæremønsteret som gjør at kunden får den varespesifikasjon kunden ønsker. [REDACTED]

[REDACTED]

Skjæremønsteret er videre viktig fordi dette er med på å bestemme utnyttelsen av kjøttet, og dermed også prisen som kan oppnås.

[REDACTED]

De ovennevnte forhold rundt skjæring er allment kjent kunnskap i bransjen. Prima Gruppen og Nortura vil med basis i sine ulike kundegrupper ha forskjellige krav til skjæremønstre.

[REDACTED]

Konklusjonene som Prima Gruppen har truffet, er parallell med erfaringer gjort av merkevare-selskapene innen matvaresektoren. En må ha høy bearbeidingsgrad på en råvare for å få frem differensierende faktorer, og det er dette som skal til for å bygge merkevarer.

[REDACTED]

På ovennevnte bakgrunn er foretakssammenslutningen av stor økonomisk betydning for Prima Gruppen, ettersom selskapet får tilgang til mest mulig effektiv slaktning og skjæring. Alternativet er en kostnadsulempe som ikke kan kompenseres med kreativitet i slaktning og skjæring, fordi dette er standardiserte prosesser uten differensieringspotensial.

4.3.2 *Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjon*

Prima Gruppens konkurransekraft er historisk skapt gjennom å identifisere behov for råvarespesifikasjoner i markedet (hos kundene) og omskape disse til råvareutvikling på gårdene/hos produsent. Alle Prima Gruppens konsepter følger denne modellen. Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjon er således en sentral del av selskapet forretningsstrategi om videreutvikling av konsepter «fra gård til marked», og stiller særlige krav til den enkelte produsent.

Initiativet til satsingen ble tatt tidlig på 2000-tallet, da Prima Gruppen iverksatte en spialsatsing på gris. Gris ble lite brukt i restaurantmarkedet, og kundene klaget over ujevn kvalitet. Målet var å få frem en grisekvalitet som var stabil og med mørere og saftigere kjøtt.

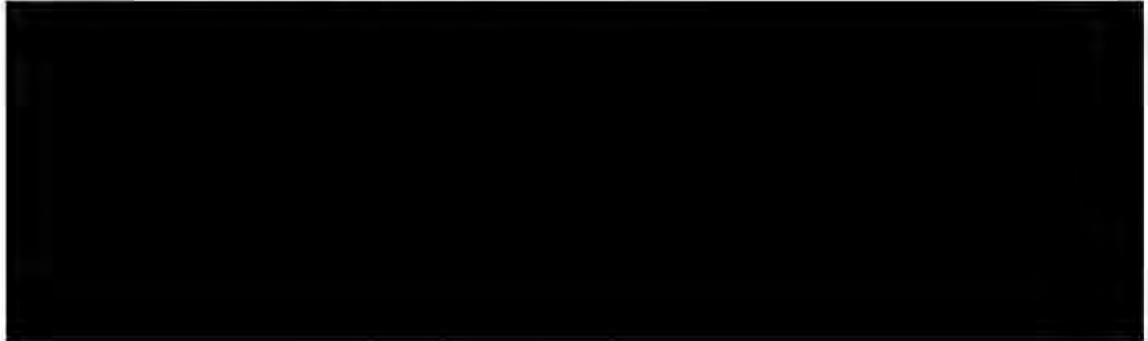
Et prosjekt støttet av Innovasjon Norge ble etablert. Prosjektet involverte hele verdikjeden fra kokkene i Gastronomisk Institutt, via foredlingsindustrien og produsentene (bøndene) til forleverandørene.

Resultatet av dette ble et totalt prosesskonsept som i dag kalles Jæren Smak Gris og omfatter om lag [REDACTED] av Prima Gruppens svineprodusenter.

[REDACTED]



Jæren Smak Gris har i dag følgende salgskanaler:



Med ovennevnte som utgangspunkt ble det utviklet to modeller/konsepter, Jæren Smak Storfe og Prima Angus. Prima Angus er en rendyrket satsning på kjøttrasen Angus, Jæren Smak Storfe er et mer åpent konsept hvor hovedkriteriene er knyttet til alder på dyret, vekt,

fettgruppe/klassifisering og inntransport. De konkrete kravene til Jæren Smak Storfe, fremgår for øvrig som vedlegg til Rammeavtalen – som er vedlagt meldingen som Vedlegg 1. Disse kriteriene gjelder også for Prima Angus, slik at rasen er et tilleggskrav.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Jæren Smak Storfe har i dag følgende salgskanaler:

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Ovennevnte konsepter er unike i det norske marked. Konseptene utvikles som nevnt i tett samarbeid med kundene, og deres ønsker om råvarer og råvarekvaliteter er et viktig utgangspunkt.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[REDACTED]

Prima Gruppens referansepunkter hentes ofte i utlandet. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

5 KORT OM AVTALER SOM GJELDER NORTURA OG PRIMA GRUPPENS LØPENDE MELLOMVÆRENDE ETTER GJENNOMFØRINGEN AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

5.1 Oversikt

Som det fremgår ovenfor vil Nortura og Prima Gruppen etter foretakssammenslutningen ha et løpende samarbeid for å sikre Prima Gruppen varestrømmer til både Prima-konseptene og ordinær vare til konkurransedyktige betingelser.

Innledningsvis gjøres det oppmerksom på at Rammeavtalen ikke fullt ut gjenspeiler de faktiske foretaksnavn som vil gjelde etter gjennomføringen av foretakssammenslutningen. For det første vil selskapet som i Rammeavtalen omtales som (det fremtidige) «Prima Kjøtt AS» hete NorPri, jf. nærmere punkt 4.2.2 ovenfor som beskriver fisjonen. For det andre vil det selskapet som Rammeavtalen omtaler som «Prima Salg AS», fortsatt hete Prima Kjøtt AS, dvs. den delen av virksomheten som blir værende igjen i Prima Kjøtt AS og som fremdeles vil bli eiet av Prima Gruppen.

Hovedpunktene i samarbeidet mellom Nortura og Prima Gruppen etter foretakssammenslutningen beskrives i punktene 5.2 – 5.5 nedenfor.

5.2 Produsenter, varestrømmer og Prima Slakt AS' virksomhet (jf. Rammeavtalen kapittel 5)

En vesentlig del av Prima Gruppens forretningsstrategi er at [REDACTED] herunder Jæren Smak og Prima Angus. Nortura skal, så langt det lar seg gjøre, bidra til å tilfredsstille Prima Gruppens behov i så henseende.

(i) *Produsenter*

[REDACTED]

Produsentavtalene regulerer det operative samarbeidet med slakteriet, oppfølging av produsentkontakter mv., hvor foretakssammenslutningen vil gi synergier. Det vil imidlertid fortsatt være et klart skille mellom henholdsvis Nortura og Prima på produsentnivå, ettersom Prima-produsenter, som forklart ovenfor i punkt 4.2.3.2, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

(ii) *Varestrømmer*

Ettersom Prima Gruppen som nevnt fortsatt skal være en uavhengig leverandør til foredlingsindustri, dagligvare og storhusholdning, skal Prima Gruppen beholde retten til den varestrømmen som kommer fra eksisterende og nye «Prima-produsenter».

Prima Gruppens forretningsstrategi er som beskrevet i punkt 4.3 ovenfor at det skal

[REDACTED] I tillegg til leveranse- og leieskjæringsavtalene, følger det derfor av Rammeavtalen at Prima Gruppen skal kunne [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Det følger av Rammeavtalen punkt 5.5. at [REDACTED]

[REDACTED]

henhold til konseptavtaler eller produsentavtaler med Prima-produsenter. Varestrømmene kjøpes som helt slakt. Prima har i dag totalt slaktemengde på knapt 10 000 tonn. Med andre ord er det åpning for en betydelig kvantumvekst, noe som understøtter Primas ambisjon om videre vekst og utvikling. System for prognoser og bekreftelse av slakting, er nærmere regulert i vedlegg 11 til Rammeavtalen.

5.3 **Kjøp av tjenester knyttet til skjæring, pakking og ekspedering**

Etter gjennomføringen av foretakssammenslutningen skal NorPri være en tjenesteleverandør til Prima Gruppen og Nortura uten eget eierskap til varestrømmen.

De nærmere vilkår knyttet til leieskjæring, pakking og ekspedisjon, er nærmere regulert i Rammeavtalen kapittel 6 og punkt 7.4 samt vedlegg 17.

Samarbeidet gjennom NorPri er også nærmere regulert i aksjonæravtalen i NorPri AS (vedlegg 15 til Rammeavtalen) med forretningsplan.

5.4 Det vil bli utarbeidet rutiner for nødvendig informasjonsutveksling

Det følger av Rammeavtalen punkt 1, fjerde avsnitt at

«Partene vil utarbeide en praktisk plan for den kommunikasjon som må skje dem imellom, og hvor man begrenser partenes utveksling av konkurransesensitiv informasjon til det som er nødvendig for å få det avtalte samarbeidet til å fungere.»

Det redegjøres nærmere for dette i punkt 9 nedenfor.

5.5 Varighet

Det følger av Rammeavtalen punkt 10 at Rammeavtalen i form av tilknyttede aktuelle avtaler



6 BERØRTE MARKEDER, MARKEDSAKTØRER, PRODUKTUTVIKLING OG ETABLERINGSMULIGHETER

6.1 Innledning

I dette kapittel 6 gis en samlet oversikt over berørte markeder, herunder markedsaktører, produktutvikling og etableringsmuligheter. På bakgrunn av at Konkurransetilsynet i møtet 2. april 2014 anmodet om informasjon også i markeder som ikke direkte berøres, vil det også bli gitt informasjon utover det som etter konkurranseloven og meldepliktforordningen kan defineres som berørte markeder.

Markedsdata for de markedene som ikke inngår i foretakssammenslutningen, er konfidensielle overfor den enkelte part. Denne informasjonen er derfor inntatt i særskilte vedlegg for hver av partene.

Vedlegg 9: Markedsdata fra Prima Gruppen

Vedlegg 10: Markedsdata fra Nortura

6.2 Oversikt over virksomheten som inngår i foretakssammenslutningen

Nortura er en vertikalt integrert aktør som er aktiv i hele verdikjeden for kjøtt og kjøttprodukter. De Øvrige involverte foretak har virksomhet innen (i) innkjøp av slakteklare, levende dyr for slakting og (ii) omsetning av helt slakt. Som redegjort for ovenfor, forblir virksomheten knyttet til salg av kjøtt og kjøttprodukter til foredlingsindustri, dagligvare mv. i Prima Gruppen også etter foretakssammenslutningen. Hvilke deler av Prima Gruppens virksomhet som inngår i foretakssammenslutningen, er illustrert og forklart i punkt 3.1.4 ovenfor.

Videre driver eiendomsselskapene som inngår i foretakssammenslutningen utleie av fast eiendom. Ettersom Nortura ikke leier ut fast eiendom for slakterivirksomhet til tredjeparter, og dermed ikke er en aktør i dette markedet, anses ikke dette som et berørt marked.

6.3 Markedsavgrænsingen i Gilde/Prior

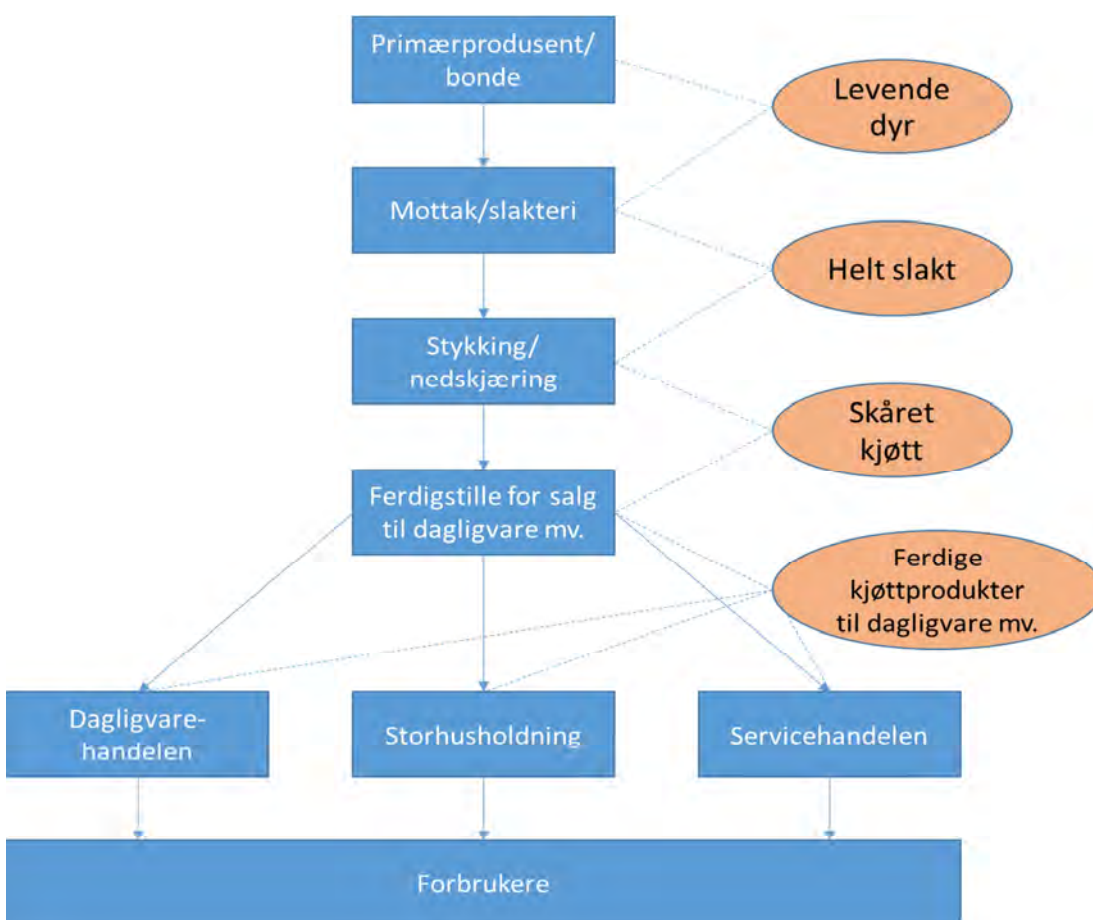
For nærmere å definere de berørte markedene er det sett hen til Konkurransetilsynets vedtak V2006-223 Gilde/Prior som definerte følgende relevante markeder i verdikjeden for kjøtt:

- Markedet for innmelding, inntransport, mottak og slakt av levende dyr (Konkurransetilsynet antydte at det er regionale markeder, men tok ikke endelig stilling)
- Markedet for omsetning av helt slakt (nasjonale markeder)
- Markedet for omsetning av skåret kjøtt (nasjonale markeder)
- Markedet for omsetning av foredlede kjøtt- og fjørfeprodukter (nasjonale markeder)

For de tre første markedene kom Konkurransetilsynet til at det er separate produktmarkeder for hvert av de tre firbeinte dyreslagene, dvs. henholdsvis storfe, gris og småfe (sau/lam). I markedet for omsetning av foredlede produkter ble det ikke tatt endelig stilling til om ulike kjøttslag inngår i samme relevante produktmarkedet. Dette har uansett ingen betydning for Konkurransetilsynets behandling av nærværende foretakssammenslutning, ettersom de involverte foretak ikke har overlappende virksomhet i dette trinnet av verdikjeden.

Markedsavgrænsningen som tidligere er foretatt av Konkurransetilsynet illustreres i figuren nedenfor.

Figur 5: Illustrasjon av markedsavgrænsningen som i Gilde/Prior



6.4 Angivelse berørte markeder

I henhold til konkurranseloven 18 bokstav e) skal meldingen for det første inneholde en beskrivelse av horisontalt forbundne markeder, dersom minst to av partene er aktive på det samme markedet og partenes samlede markedsandel overstiger 15 prosent.

Partene har på denne bakgrunn identifisert følgende horisontalt forbundne markeder:

- Markedet for innmelding, inntransport, mottak og slakt av levende dyr (førstehåndsmarkedet), jf. nærmere punktene 6.5.1 og 6.6.

Ettersom primærprodusentene (bøndene) som leverer dyr til hhv. Nortura og Prima er selvstendige foretak (med avtalemessig tilknytning) vil ikke foretakssammenslutningen føre til konsentrasjonsøkning her. Derimot vil innmelding, transport, innkjøp og slaktning anses som et horisontalt berørt marked.

- Markedet for omsetning av helt slakt av firbeinte dyr. Se nærmere punktene 6.5.2 og 6.7 nedenfor.

Videre skal meldingen i henhold til konkurranseloven 18 bokstav e) inneholde en beskrivelse av «markeder hvor minst to parter er vertikalt forbundet og deres markedsandel overstiger 25 prosent på hvert av de respektive markedene». Det fremkommer ikke klart av lovteksten hvorvidt det er partenes *individuelle* eller *samlede* markedsandel som må overstige 25 prosent, men tolket i lys av meldepliktforordningen § 2 har partene valgt å legge til grunn at et marked vil måtte anses som vertikalt forbundet dersom de involverte parters samlede markedsandel overstiger 25 prosent.

Ut fra sammenhengen og formålet bak regelen legges det videre til grunn at det kun er umiddelbart forutgående eller etterfølgende ledd (dvs. direkte forbundne markeder) som vil anses som et berørt marked.

På dette grunnlag har Partene identifisert følgende vertikalt forbundne markeder:

- Markedet for salg av skåret kjøtt/stykningdeler, hovedsakelig til andre videreforedlingsbedrifter. Dette markedet omtales av Konkurransetilsynet i Gilde/Prior som «markedet for skåret kjøtt». Se nærmere punktene 6.5.3 og 6.8 nedenfor.

Prima Gruppens virksomhet i dette markedet vil ikke omfattes av foretakssammenslutningen, og Prima Gruppen vil således forbli en selvstendig aktør og selger i dette markedet. Det er derfor ingen horisontal overlapp i dette markedet. Nortura har imidlertid virksomhet innen markedet for skåret kjøtt, og dette er et etterfølgende ledd til markedet for omsetning av helt slakt, hvor Partenes samlede markedsandel overstiger 25 prosent.

Det siste produktmarkedet i verdikjeden, det Konkurransetilsynet i Gilde/Prior omtaler som «markedet for omsetning av foredlede kjøttprodukter», er ikke et berørt marked. Prima Gruppens virksomhet i dette markedet omfattes ikke av foretakssammenslutningen, og Prima Gruppen vil således forbli en selvstendig aktør og selger i dette markedet. Det er derfor ingen horisontal overlapp i dette markedet. Dette markedet er heller ikke direkte etterfølgende til et marked med horisontal overlapp, slik at det heller ikke kan anses som vertikalt forbundet. På bakgrunn av Konkurransetilsynets anmodning, gis imidlertid likevel markedsinformasjon også for dette leddet i verdikjeden, se nærmere i punktene 6.5.4, 6.9 og 6.10.

6.5 Nærmere om tidligere praksis vedrørende avgrensning av relevante markeder i kjøttsektoren

6.5.1 *Kjøp av slakteklare dyr: Førstehåndsmarkedet*

Det markedet som i Gilde/Prior ble omtalt som «markedet for levende dyr», vil i denne meldingen bli omtalt som «førstehåndsmarkedet». Dette gjøres for å unngå forveksling med livdyrmarkedet, som også gjelder omsetning av levende (men ikke slakteklare) dyr. Førstehåndsmarkedet omfatter som nevnt kjøp av slakteklare dyr fra primærprodusent (bonde), herunder innmelding og inntransport av dyr, samt mottak og slakting. Markedsdefinisjonen er således den samme som i Gilde/Prior; det er bare navnet som er endret.

På grunnlag av Gilde/Prior og annen praksis må det defineres et separat førstehåndsmarked for hvert enkelt dyreslag. Dette innebærer at det vil være separate førstehåndsmarkeder for henholdsvis storfe, gris og småfe (sau og lam).

Offentligrettslige regler setter relativt snevre rammer for det geografiske markedets utstrekning. Maksimal transporttid for firbeinte dyreslag er normalt åtte timer.²⁰ Konkurransetilsynet uttalte i Gilde/Prior frem at dette tilsier at disse markedene er regionale,²¹ men tok ikke stilling til den endelige markedsdefinisjonen.

Partene ser heller ikke noen grunn til å konkludere på førstehåndsmarkedets geografiske utstrekning, da det ikke vil ha noen avgjørende betydning for konkurranseanalysen. Beskrivelsen og analysen nedenfor vil bli basert på regionale førstehåndsmarkeder. For foretakssammenslutningen vil det relevante geografiske førstehåndsmarkedet være Sørvestlandet, det vil i praksis si Rogaland, (Sunn)Hordaland og Vest-Agder.

Som nevnt over, er det i denne foretakssammenslutningen kun ved innkjøp, herunder innmelding og inntransport av dyr, samt mottak og slakting at Partene har overlappende virksomhet. Primærprodusentene vil forbli selvstendige foretak, og det skjer ingen konsolidering på primærprodusentleddet.

6.5.2 *Salg av helt slakt*

Markedene for salg av helt slakt omfatter salg av ubearbeidet helt slakt (skrotter) fra slakteriet. Slik omsetning skjer hovedsakelig til egen nedskjæringsvirksomhet som skjærer og stykker kjøttet, men også til andre nedskjærings- og foredlingsbedrifter. Også på dette nivået i verdikjeden er det separate produktmarked per dyreslag, jf. Konkurransetilsynet i Gilde/Prior punkt 4.2.4.

I motsetning til i førstehåndsmarkedene, er markedene for helt slakt (minst) nasjonale, jf. Konkurransetilsynet i Gilde-Prior punkt 4.3. Konkurransetilsynet har tidligere vurdert om det geografiske markedet for omsetning av helt slakt kan være større enn nasjonalt. Dette vil blant annet bero på graden av import og importvernets utstrekning. Graden av import har steget betydelig siden Konkurransetilsynet behandlet Gilde-Prior.²² Den generelle importen av for eksempel storfekjøtt har økt med over 70 prosent bare fra 2011 til 2012, noe som gir en

²⁰ Forskrift av 8. februar 2012 nr. 139 om næringsmessig transport av dyr § 9.

²¹ Se vedtaket punkt 4.3 på side 8-9.

²² Jf. tall fra Statens landbruksforvaltnings Markedsrapport for 2012 [Rapport nr. 7/2013], punkt 4.2-4.4 tilgjengelig på <https://www.slf.dep.no/no/produksjon-og-marked/melk/marked-og-pris/attachment/21611?ts=13d11dfde88&download=true>.

norskprodusert andel storfekjøtt på 81 prosent for 2012.²³ Hertil kommer importen av bearbejdede landbruksprodukter, såkalte RÅK-varer, som ikke er underlagt de samme importrestriksjonene som annet kjøtt.

Eksisterende import vil i stor grad gi et økt konkurranstrykk på aktørene i markedet. Hertil kommer at den nye regjeringen i sin politiske plattform tar til orde for at «tollmurene bør reduseres» av hensyn til «norske forbrukere og norsk matvareindustri»,²⁴ samt at det norske importvernet er under stadig sterkere press fra WTO og EØS.

Det tollbaserte importvernet er i all hovedsak bygd på kronetoll. For helt slakt av storfe har tollene vært uendret på kr 32,28 siden den ble innført i siste halvdel av 1990-tallet. Pris- og kostnadsutviklingen har i perioden vært høyere i Norge enn i de land som ønsker å selge kjøtt til Norge. I realiteten har det derfor vært en kontinuerlig svekkelse av importvernet siden det ble innført. Mye tyder på at denne trenden vil fortsette.

Den forrige regjeringen fikk endret kronetollen til prosenttoll for benfritt storfekjøtt (biff og filet) samt helt slakt av lam. Dagens regjering har imidlertid sagt nei til ytterligere overgang til prosenttoll, samt at den arbeider for å reversere overgangen til prosenttoll for kjøtt og ost. Så langt har det ikke vært flertall på Stortinget for dette, men det er ikke usannsynlig at det kan oppstå. Da vil importert kjøtt bli meget prisgunstig i forhold til norsk kjøtt. Importen vil øke og norske priser presses nedover. Med prisnedgang vil produksjonen reduseres, og konkurransepresset fra import vil forsterkes.

Når det gjelder press fra EØS og WTO har regjeringen sagt at den vil starte forhandlinger med EU om ytterligere liberalisering av importen gjennom artikkel 19-forhandlinger. Det vil bety at Norge gir EU økte kvoter på kjøtt til Norge. I utkastet til WTO-avtale ligger det for det norske markedet økte importkvoter og redusert tollsatser. WTO har kommet lengre når det gjelder eksportstøtte og en kan ikke se bort fra at det kan skje noe med tollvern og kvoter på litt lengre sikt.

Partene ser imidlertid ikke grunn til å ta endelig stilling til den geografiske utstrekningen av helslaktmarkedene. Selv om Konkurransetilsynet skulle komme til at markedene fortsatt er nasjonale, er det uansett slik at ulike former for import legger et betydelig konkurransepress på aktørene i de norske markedene. I det følgende legges nasjonale markeder til grunn.

6.5.3 Salg av skåret kjøtt/stykningsdeler

Markedet for salg av skåret kjøtt/stykningsdeler omfatter store stykker, for eksempel hele biffstykker, fileter og lår mv. fra de ulike dyreslagene. Skåret kjøtt selges til foredlingsbedrifter som bearbejder kjøttet videre til forbruksklare produkter til storhusholdning og dagligvare, inkludert f.eks. ferdig oppskårede biffer, fileter, strimler, kjøttdeig, pølser osv. Markedet omfatter videre både ferskt og frossent kjøtt.²⁵ Videreforedlingsbedriftene etterspør spesifikke dyreslag og deler av dyret, noe som taler for at det ikke er etterspørselssubstitusjon mellom de ulike dyreslagene. I tråd med Konkurransetilsynets praksis avgrenses derfor separate markeder for de ulike dyreslagene også for dette omsetningsleddet.²⁶

²³ Jf. tall fra Statens landbruksforvaltnings Markedsrapport for 2012 [Rapport nr. 7/2013], punkt 4.4.2

²⁴ Sundvollen-erklæringen side 32, tilgjengelig på <http://www.regjeringen.no/pages/38500565/plattform.pdf>.

²⁵ Sak M.5933 Marfrig/Keystone para 20

²⁶ Jf. Gilde/Prior side 6

Markedet for skåret kjøtt ble i Gilde/Prior ansett som nasjonalt.²⁷ Det vises ellers til det ovennevnte vedrørende importvernets utstrekning. Partene tar ikke stilling til om disse faktorene medfører at markedet er større enn nasjonale, og baserer informasjonen nedenfor på nasjonale markeder.

6.5.4 *Salg av foredlede kjøtt- og kjøttprodukter til dagligvare og storhusholdning*

Som nevnt er dette markedet ikke berørt av foretakssammenslutningen, men Konkurransetilsynet har etterspurt informasjon om dette leddet i verdikjeden. Etterspørerne i dette markedet er dagligvarehandelen og storhusholdninger.²⁸ Praksis fra Kommisjonen tilsier at det foreligger separate produktmarkeder for den enkelte avsetningskanal.²⁹ Også Konkurransetilsynet var inne på kanal-spesifikke markeder i Gilde/Prior, ettersom det etterspørres forskjellige typer forpakning og emballasje, kvanta og distribusjonsmåter.³⁰ Tilsynet konkluderte imidlertid ikke i dette spørsmålet. På bakgrunn av Konkurransetilsynets anmodning i møtet 2. april 2014, vil det nedenfor bli oppgitt markedstall for hhv. dagligvare og storhusholdning separat.

Tallene gis videre samlet for alle foredlede kjøtt og kjøttprodukter solgt i hver av disse kanalene, inkludert alle dyreslag. «Foredlede» produkter til dagligvare omfatter etter definisjonen i Gilde/Prior også salg av stykket/skåret vare til dagligvare og storhusholdning («som har fått sin endelige form»). Partene har i det følgende lagt dette til grunn, men gjør oppmerksom på at denne kategoriseringen uansett ikke har betydning for den konkurranse-rettslige vurderingen av foretakssammenslutningen.

Det geografiske markedet for omsetning av forbruksklare kjøttprodukter er av Konkurransetilsynet ansett å være nasjonalt.³¹

6.6 **Kjøp av slakteklare dyr - førstehåndsmarkedet**

6.6.1 *Oversikt*

På bakgrunn av markedsavgrensningene som er gjort ovenfor vil det bli gitt markedsopplysninger for følgende tre markeder på dette trinnet i verdikjeden:

- Kjøp av levende, slakteklare storfe på Sørvestlandet
- Kjøp av levende, slakteklare småfe på Sørvestlandet
- Kjøp av levende, slakteklare griser på Sørvestlandet

6.6.2 *Konkurrenter i innkjøpsmarkedet*

I de relevante førstehåndsmarkedene på Sørvestlandet er det tre aktører (innkjøpere):

- Prima Gruppen, som slakter på Jæren (Kviemarka på Nærbø)
- Nortura, som slakter på Forus, på Sandeid og i Egersund

²⁷ Jf. Gilde/Prior side 9

²⁸ Storhusholdning (også kalt «Proff-markedet») omfatter kiosk, bensinstasjon og service (KBS), samt hotell, restaurant og kafé (horeka).

²⁹ Jf. eksempelvis M.5933 Marfrig/Keystone, para 8

³⁰ Jf. Gilde/Prior side 6

³¹ Jf. Gilde/ Prior side 9

- Fatland, som slakter i Ølen og på Jæren (Hommersåk).

Markedsandeler (innkjøp) for de tre aktørene i disse markedene fremgår av tabellen nedenfor.

Tabell 3: Markedsandeler (innkjøp) for aktørene i førstehåndsmarkedet på Sørvestlandet (2013). Kilde: Animalia.

	Prima	Nortura	Prima + Nortura	Fatland
Storfe				
Småfe				
Gris				

6.6.3 Leverandører i innkjøpsmarkedet

Leverandørene i markedet for omsetning av levende dyr er primærprodusentene (bøndene):

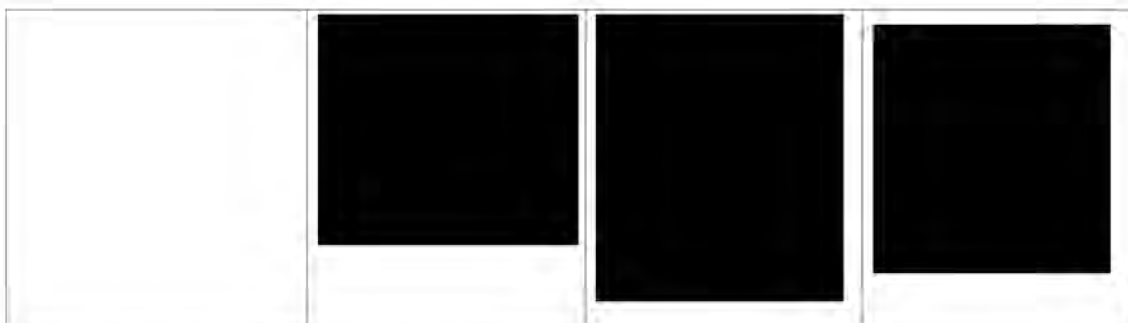
- Nortura har ca. [redacted] tilknyttede primærprodusenter av firbeinte dyreslag på Sørvestlandet. Av disse er det ca. [redacted] som produserer storfe, [redacted] som produserer småfe og [redacted] som produserer gris. Tallene viser at noen produsenter produserer og leverer flere dyreslag. Alle disse produsentene er medlemmer i Nortura. I tillegg mottar Nortura i kraft av mottaksplikten enkelte leveranser av levende dyr fra produsenter som ikke er tilknyttet Nortura.
- Prima har ca. [redacted] tilknyttede primærprodusenter av firbeinte dyreslag på Sørvestlandet.³² Av disse er det ca. [redacted] og ca. [redacted]. Cirka [redacted] av produsentene leverer flere dyreslag.

I tabellen nedenfor fremkommer partenes fem viktigste leverandører (primærprodusenter) i hvert av de tre førstehåndsmarkedene:

Tabell 4: Fem viktigste leverandører til Partene i hvert av førstehåndsmarkedene på Sørvestlandet (2013). Kilde: Partene.

	Storfe	Gris	Småfe
Nortura			
Prima			

³² Se Vedlegg 8 for en oversikt over disse.



6.6.4 FoU – betydningen for produktutviklingen

Nortura finansierer en stor andel av Norsvins forskning på genetik hos gris, noe som blant annet har ført til lanseringen av Edelgris. Nortura har også et tett og godt samarbeid med øvrige avlsfirma for storfe, småfe og fjørfe. Nortura har også tett kontakt med forleverandører for å påvirke og utvikle får med optimale egenskaper. Ett eksempel på dette er utvikling av får til grisen som benyttes til produksjon av St Kristina-skinke.

Primas konsepter som Jæren Smak og Prima Angus illustrerer også at FoU er av betydning også i forhold til førstehåndsmarkedet. Det vises også til redegjørelsen for Prima Gruppens konsept- og spesialproduksjon i punkt 4.3 over, herunder det omfattende FoU-arbeid selskapet har utført i forbindelse med utviklingen av disse konseptene. Dette arbeidet har vært støttet av Innovasjon Norge gjennom flere prosjekter fra 2003 og frem til i dag.

Når det gjelder konkret FoU-arbeid, kan det eksempelvis nevnes at Prima Gruppen i perioden

[Redacted] Konseptsatsingene Jæren Smak og Prima Angus representerer nybrottsarbeid i det norske markedet, og har krevet betydelig FoU-innsats blant annet [Redacted]

6.6.5 Etableringsmuligheter

Det kreves kapital for å bygge et tidsmessig og konkurransedyktig slakteri, men dette vil i mindre grad være et etableringshinder så lenge det er mulig å tjene penger i markedet. Markedene for helt slakt er mettede markeder uten vesentlig vekst, og i en bransje som til dels er preget av overkapasitet. Det er derfor små fortjenestemuligheter for nye aktører som ønsker å etablere seg ved å investere i ny kapasitet. En alternativ måte å etablere seg på i dette leddet vil være leieslakting, dvs. at man kjøper slaktetjenesten fra en aktør som har eget slakteri.

I tillegg til kapital, må man for å etablere seg i dette leddet inngå avtaler med et tilstrekkelig antall primærprodusenter. Erfaringen viser at dette er relativt enkelt dersom man tilbyr produsentene konkurransedyktige betingelser. Eksisterende leveransekontrakter mellom bønder og slakterier har normalt korte oppsigelsesfrister.

Det har ikke vært noen vesentlige etableringer av nye slakterier i Norge de seneste tre årene.

6.7 Salg av helt slakt

6.7.1 Oversikt

I punkt 6.6 ovenfor omtales innkjøpssiden i slakterimarkedet (førstehåndsmarkedet). I det følgende omtales salgssiden i slakterimarkedet. Denne sontringen er i overensstemmelse med markedsavgrænsningen i Gilde/Prior.

Nedenfor gis opplysninger for disse markedene:

- Salg av helt storfeslakt i Norge.
- Salg av helt småfeslakt i Norge.
- Salg av helt griseslakt i Norge.

6.7.2 Konkurrenter

Markedsandelene til Partene og deres konkurrenter i de relevante markedene for salg av helt slakt i Norge fremkommer i tabellene nedenfor, for henholdsvis storfe, småfe (sau/lam) og gris. Merk at internomsetning er inkludert.

Tabell 5: De viktigste aktørene i markedet for salg av helt slakt av storfe

Navn	Anslått markedsandel
Nortura	
Prima	
Partene samlet	
Totalt	100 %

Tabell 6: De viktigste aktørene i markedet for omsetning av helt slakt av småfe (sau/lam)

Navn	Anslått markedsandel
Nortura	
Prima	
Partene samlet	
Totalt	100 %

Tabell 7: De viktigste aktørene i markedet for omsetning av helt slakt av gris

Navn	Anslått markedsandel
Nortura	
Prima	

Partene samlet		
Totalt		100 %

6.7.3 Leverandører

Leverandørene i markedet for salg av helt slakt er de samme som i førstehåndsmarkedet (dvs. primærprodusentene), jf. punkt 6.6.3 ovenfor.

6.7.4 Kunder

Nortura benytter størstedelen av sitt slakt i egen nedskjærings- og foredlingsvirksomhet, men selger også en del helt slakt til andre nedskjæringsbedrifter. Dette skjer hovedsakelig i kraft av den forsyningsplikten Nortura har som markedsregulator.

Norturas viktigste (eksterne) helslaktkunder fremkommer i **Vedlegg 9 punkt 1**.

Prima selger ikke helt slakt til eksterne aktører, men leverer kun til Prima Kjøtt for skjæring mv.

6.7.5 Etterspørselsstruktur

Som nevnt benytter Nortura størstedelen av sitt slakt i egen nedskjærings- og foredlingsvirksomhet, men selger også en del helt slakt til andre nedskjæringsbedrifter. Dette skjer både i kraft av den forsyningsplikten Nortura har som markedsregulator, og på rent kommersielle betingelser.

Prima selger ikke helt slakt til eksterne aktører, men leverer til Prima Kjøtt for skjæring etc.

Etterspørerne i markedet for helt slakt er nedskjæringsbedrifter. Dette kan være nedskjæringsbedrifter som ikke har egen slakting, som for eksempel Axel Andersen AS, Aasheim Kjøtt AS og Trondheim Slaktehus AS, eller det kan være aktører med egen slakting, men som har et behov for helt slakt til sin skjærevirksomhet som overstiger eget slaktekvantum, som for eksempel Prima Kjøtt.

Også dette markedet er modent og godt utviklet med liten grad av endring de siste årene. Markedet er preget av overkapasitet og høyt marginpress.

6.7.6 FoU – betydningen for produktutviklingen

Slakting er en rent industriell prosess med begrenset mulighet for kvalitativ differensiering. Kvalitativ FoU har derfor liten betydning for denne prosessen.

FoU er imidlertid viktig for kvantitativ effektivisering av slakteprosessen. [REDACTED]

Utstyr til slakteprosessene er dominert av internasjonale selskaper der effektivitet er målsettingen. I denne sammenhengen blir det norske markedet svært lite, [REDACTED]

Denne situasjonen med internasjonale utstyrleverandører innebærer

6.7.7 Etableringsmuligheter

Markedene for salg av helt slakt er mettede markeder uten vesentlig vekst, og i en bransje som til dels er preget av overkapasitet. Det er derfor lave fortjenestemuligheter for nye aktører. På grunn av Norturas forsyningsplikt, vil nye aktører få tilgang på råstoff uten oppstrøms etablering/integrering (tilførsler og slakting), og etableringsmulighetene er derfor forholdsvis gode om det hadde vært god fortjeneste i markedet.

Det har oppstått økt aktivitet fra importører og utenlandske aktører. Dette gjelder blant annet gjennom SACU³³ og tollkvoten for Namibia og Botswana³⁴ når det gjelder storfekjøtt, import av nisjeprodukter, aktiv foredling etc.

6.8 Markedet for salg av skåret/stykket kjøtt til industriforedlingsbedrifter

6.8.1 Oversikt

Nortura har virksomhet innen nedskjæring av kjøtt for salg til industriforedlingsbedrifter. Også i dette markedet er store deler av omsetningen «intern», for eksempel for Nortura hvor størstedelen av skåret/stykket kjøtt omsettes internt i konsernet til Norturas egne foredlingsfabrikker.

På bakgrunn av beskrivelsen i punktene ovenfor vil det bli gitt markedsopplysninger for følgende markeder på dette nivået i verdikjeden:

- Salg av skåret/stykket storfekjøtt i Norge
- Salg av skåret/stykket småfekjøtt i Norge
- Salg av skåret/stykket svinekjøtt i Norge

Som redegjort for i punkt 6.4 ovenfor, er det ingen horisontal overlapp mellom Partene i markedene for salg av skåret/stykket kjøtt, da Primas virksomhet i disse markedene ikke omfattes av transaksjonen. Prima Gruppen vil beholde rettighetene til varestrømmen og salg av slike produkter med en leieskjæringsavtale med NorPri på samme måte som Nortura.

Nortura er således det eneste av de involverte foretakene som er aktiv i dette markedet. Opplysninger gis på bakgrunn av kravene til opplysninger om vertikalt forbundne markeder.

6.8.2 Konkurrenter

Tabell 8: Aktører innen salg av stykket/skåret kjøtt fra firbeinte dyreslag (kun ekstern omsetning)

³³ Import fra landene i den sørafrikanske tollunionen, (maksimum 500 tonn).

³⁴ Kvoten har et indikativt tolltak på 2 700 tonn storfekjøtt til Norge.

	Dyreslag	Cirka markedsandel i prosent
Nortura	Alle	█
Prima	Alle	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█
█	█	█

Det finnes ingen offentlig statistikk eller bransjestatistikk over aktører og kvanta i dette markedet. De angitte markedsandelene i Tabell 8 er basert på et estimert totalmarked på om lag █ (kun eksternt omsetning). Det understrekes at så vel estimert totalmarked som den enkelte aktørs andel er usikre anslag fra Norturas side.

Norturas omsetning og kvanta for eksternt salg av stykket/skåret kjøtt fra firbeinte dyreslag fremkommer i tabell 9 nedenfor.

Tabell 9: Norturas omsetning og kvanta for eksternt salg av stykket/skåret kjøtt fra firbeinte dyreslag i 2013

Totalt inkl. Norfersk ³⁵	Tonn	Salgsverdi (i MNOK)
Storfe	█	█
Småfe	█	█
Gris	█	█
Totalt	█	█

Kilde: Nortura salgsstatistikk til industrikunder.

Prima er, og vil forbli, en konkurrent av Nortura i disse markedene etter foretakssammenlutningen. Selv om denne delen av Prima ikke er en berørt part, gis for ordens skyld tilsvarende informasjon for Prima i tabell 10 nedenfor.

Tabell 10: Primas omsetning og kvanta for eksternt salg av stykket/skåret kjøtt fra firbeinte dyreslag i 2013

	Tonn	Salgsverdi (i MNOK)
Storfe	█	█
Småfe	█	█
Gris	█	█
Annet (hest o.a.)	█	█
Totalt	█	█

³⁵

For en nærmere beskrivelse av Norfersk, se punkt 4.1.4 ovenfor.

6.8.3 Leverandører

Nortura kjøper som hovedregel helt slakt fra egen virksomhet. Nortura har i prinsippet stort overskudd av helt slakt og skåret vare i forhold til råstoffbehov i egen foredling, og er derfor stor netto leverandør av kjøttråvarer. [REDACTED]

[REDACTED] Norfersk, som er et heleid datterselskap av Nortura, [REDACTED]

Prima Kjøtt får sine leveranser av helt slakt fra følgende slakterier:

Tabell 11: Primas leverandører av helt slakt (2013)

Slakteri	Tonn	Andel av innkjøp
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt kvantum helt slakt inn		100 %

Denne tabellen viser alle dyreslag samlet. En tabell hvor totalt kvantum per leverandør er splittet opp per dyreslag, er vedlagt i **Vedlegg 9 punkt 2**.

6.8.4 Kunder

Norturas viktigste kunder ved eksternt salg av stykkede/skårede kjøttprodukter fremkommer i **Vedlegg 10 punkt 2**.

Siden Primas virksomhet innenfor salg til foredlingsindustrien ikke omfattes av foretaks-sammenslutningen, er denne delen av Prima som nevnt ikke en berørt part. Dette markedet for Primas del er derfor verken horisontalt eller vertikalt berørt. Hvem som er Primas kunder i dette markedet, er således ikke obligatorisk informasjon. For fullstendighetens skyld, er likevel denne informasjonen oppgitt i **Vedlegg 9 punkt 3**.

6.8.5 Etterspørselsstruktur

Nortura benytter størstedelen av varestrømmen fra sin nedskjæringsvirksomhet i egen foredlings-/finstykingsvirksomhet, men selger også en del skåret/stykket kjøttråvare til annen foredlingsindustri. Nortura har ikke forsyningsplikt på dette nivået, så slikt salg skjer på rent kommersielt grunnlag.

Etterspørerne i markedet for omsetning av skåret/stykket vare er foredlingsindustrien som preges av store næringsmiddelkonsern, som for eksempel Orkla. Som illustrasjon kan nevnes at Nortura og Orkla Foods høsten 2013 inngikk en leveringsavtale for perioden frem til 2017.³⁷

Markedene for stykkede/skårede kjøttprodukter er modne og godt utviklede markeder som har hatt liten grad av endring de siste årene. Markedene er preget av overkapasitet og høyt

³⁶ For en oversikt over leverandører til Prima Slakt vises det til punkt 6.7.3 ovenfor.

³⁷ <http://www.nortura.no/nyhetsarkiv-2013/ny-avtale-mellom-nortura-og-orkla-foods-norge-article35177-17521.html>

marginpress. I tillegg er de fleste kundene (foredlingsbedriftene) store aktører med en betydelig kjøpermakt.

6.8.6 FoU – Betydning for produktutviklingen

FoU-aktiviteten er markedsdrevet i form av produktutvikling på sluttproduktet, og skjer ikke i selve nedskjæringsvirksomheten. Mørhet på kjøttet vil påvirkes av f.eks. hvilken "muskel" på dyret som brukes som grunnlag for produktet. Produktspesifikasjonene bestemmer skjæremønster i skjæreavdelingen. Bransjen arbeider mye med systematikk for å sikre god fagmessig utførelse av de ulike skjæremønstrene og derigjennom effektiv drift av nedskjæringsvirksomheten, men dette betegnes som effektivitetsutvikling og ikke som innovasjon/produkt differensiering.

For finstykke og spesialiserte konsepter³⁸ til enkeltkunder (kjeder) kan det være behov for investeringer.

Forøvrig vises det til blant annet til punkt 4.3.1 der det fremgår at [REDACTED]

6.8.7 Etableringsmuligheter

Markedene for stykket/skåret vare er et mett marked uten vesentlig vekst, og i en bransje som til dels er preget av overkapasitet. Det er derfor lave fortjenestemuligheter for nye aktører ved å investere i ny kapasitet og etablere seg, selv om det rent teknisk er etableringsmuligheter.

For stykking/skjæring er markedet nasjonalt og kapasiteten stor, fordi fleksibiliteten for slike anlegg er betydelige. Dette gjelder både innenfor de involverte foretak og hos andre konkurrenter.

De seneste etableringene av ny produksjonskapasitet i Norge er det partene selv som har stått for; Prima på Kviamarka i 2007 og Nortura på Malvik i 2010. Partene er ikke kjent med at det har vært noen etableringer etter dette.

Det har oppstått økt aktivitet fra importører og utenlandske aktører. Dette gjelder blant annet gjennom SACU³⁹ og tollkvoten for Namibia og Botswana⁴⁰ når det gjelder storfekjøtt, import av nisjeprodukter, aktiv foredling etc.

6.9 Salg av kjøtt og kjøttprodukter til storhusholdning

6.9.1 Partenes aktiviteter

Nortura selger kjøtt og kjøttprodukter til storhusholdning. [REDACTED]

6.9.2 Leverandører, konkurrenter og kunder

Partenes største leverandører er stykket kjøtt fra egen nedskjæringsvirksomhet.

³⁸ Kombinasjon av spesialråvarer, spesialprodukter (tilskjæring) og emballasje.

³⁹ Import fra landene i den sørafrikanske tollunionen, (maksimum 500 tonn)

⁴⁰ Kvoten har et indikativt tolltak på 2700 tonn storfekjøtt til Norge

En oversikt over Norturas omsetning til storhusholdning i verdi og kvantum, er inntatt i **Vedlegg 10 punkt 3**.

Norturas fem største kunder og konkurrenter fremkommer i **Vedlegg 10 punkt 4**.

6.9.3 *Etterspørselsstruktur*

Etterspørselsstrukturen preges av store innkjøpere og innkjøpsgrupperinger med sterk forhandlingsstyrke.

Innenfor horeka er det store hotell- og restaurantkjeder, som også ofte går sammen i innkjøpsgrupperinger for å øke forhandlingsmakten mot leverandørene. Et eksempel er GRESS-gruppen, som er et innkjøpssamarbeid mellom Rica Hotels, Compass Group Norge og The Carlson Rezidor Hotel Group.⁴¹ Gate Gourmet Norway, Norlandia Hotels, Norlandia Care, Hurtigruten, Fjord Line og Torghatten er medlemmer av innkjøpssamarbeidet. GRESS-gruppens formål er å fremforhandle leverandøravtaler som skal gi sikre, effektive og optimale innkjøp for sine eiere og medlemmer.

Innenfor KBS (kiosk, bensinstasjon og service) er det NorgesGruppen/ASKO og REMA som dominerer på innkjøpssiden. Disse to står for størstedelen av innkjøpene til KBS-kanalen.

Forøvrig vises det til beskrivelsen under om salg til dagligvarekjedene.

6.9.4 *FoU - betydningen for produktutviklingen*

Nortura benytter FoU for å styrke sine merkevarer. Det jobbes aktivt med en rekke prosjekter for å forbedre og utvikle nye produkter. Innovasjon og nyskapning blir fra kundesiden trukket fram som en av de viktigste parameterne for valg av leverandør. Et viktig utviklingstrekk er et ønske om og behov for måltidsløsninger der en vesentlig del tilberedningen skjer hos leverandøren. Dette stiller krav til forskning og utvikling på emballaseløsninger, holdbarhet og nye koke- og stekemetoder.

Konkurransetilsynet har stilt særskilt spørsmål om hvordan det produkt differensieres innen storhusholdning. Storhusholdning i Nortura selger primært Gilde- og Prior-varer som har samme resept som til dagligvare, men hvor vekt, enheter, emballasje og etikett er tilpasset storhusholdningen.

I tillegg selger Nortura under konsepter som kan være for én kunde, som for eksempel «100 % veimat» for ESSO,⁴² eller konsepter for et segment av kunder som for eksempel Superior. I dette konseptet differensieres på region/opprinnelse, utvalgte dyr som har fått spesielt for (som svin til St. Kristina-skinke), produksjonsmetode (langtidsmodning), historie og særegne emballasje. Gilde brukes også her som merke, men hvor konseptet har tydelig profil og markedsføring.

Storhusholdning i Nortura har flere ulike konsepter tilpasset de ulike segmenter i markedet. De fleste utvikles med basis i en eller flere faktorer som differensierer. Med bakgrunn i den sporingsinformasjon som finnes i Nortura, og tilstedeværelse med bønder og fabrikker over landet, er regional/lokalmat et eksempel på differensiator som er naturlig å bruke og som er etterspurt.

⁴¹ <http://www.gress.no/gress-gruppen.aspx>

⁴² For mer info, se: <http://storkjokken.nortura.no/100-veimat/category15057.html>

6.9.5 Etableringsmuligheter

Deler av storhusholdningsmarkedet er svært segmentert, med mange, små frittstående serveringssteder som restauranter, kantiner, veikroer og gatekjøkken. Store deler av dette markedet betjenes av små kjøttbedrifter med egen produksjon og med egne distribusjonsbiler som leverer direkte til det enkelte serveringssted. Her er det få etableringshindre, og relativt lett å etablere seg som leverandør.

Den delen av storkjøkkenmarkedet som er mer regulert gjennom kjedestyrte innkjøps-samarbeid, er omtalt i punkt 6.9.3 ovenfor. Her er det større hindre for å etablere seg som leverandør, på samme måte som det er for å etablere seg som leverandør til dagligvaremarkedet, jf. punkt 6.10.5 nedenfor.

6.10 Salg av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvarekjedene

6.10.1 Partenes aktiviteter

Nortura selger forbruksklart kjøtt og foredlede kjøttprodukter til dagligvareledet.

Prima Gruppen selger forbruksklare og pakkede kjøttstykker, samt finstykkede deler til ferskvaredisk, til dagligvarekjedene, men har ingen varmebehandlede produkter i sin portefølje.

6.10.2 Leverandører, kunder og konkurrenter

Råvarene kommer hovedsakelig fra egen intern produksjon.

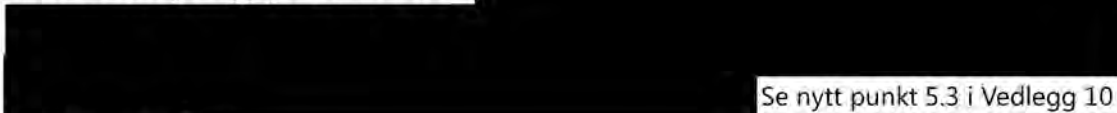
Markedsdata vedrørende Primas omsetning til dagligvare er inntatt i **Vedlegg 9 punkt 4.**

Markedsdata vedrørende Norturas omsetning til dagligvare er inntatt i **Vedlegg 10 punkt 5.**

Partenes største konkurrenter innen salg av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvare er:



For ordens skyld opplyses om at både



som besvarer dette.

Se nytt punkt 5.3 i Vedlegg 10

6.10.3 Eterspørselsstruktur

Dagligvarekjedene har svært sterk kjøpermakt overfor leverandørene. Man ser en stadig økt kjøpermakt i dagligvaremarkedet gjennom de fire paraplykjedene NorgesGruppen, Coop, Rema 1000 og ICA Norge.

Leverandørene av kjøttprodukter forhandler årlig frem rammeavtaler med disse kjedene hva gjelder sortiment, listing osv. Volumene som selges avgjøres i tillegg til dette av forbrukernes valg og kjøpemønster samt gjennom markedsføring i kundeaviser, tilbud mm.

Kjøtt er et viktig produkt for forbrukerne i Norge, [REDACTED]

[REDACTED]

Fokuset på lokale produsenter har vært økende, særlig de seneste årene. Korteist mat er en økende trend både i dagligvaresegmentet og i storhusholdningen (hovedsakelig horeka), noe som gjør at lokale leverandører og produktspecialiteter har fått en økende tilgang til markedet.

[REDACTED]

Videre er det slik at alle dagligvarekjedene satser aktivt på egne merkevarer (EMV), slik at konkurransen i markedet i større og større grad skjer overfor disse merkene. Eksempler på slike EMV er Coop og X-tra i Coop, First Price i NorgesGruppen, Nordfjord Kjøtt⁴³ og Solvinge i Rema 1000 samt Matmester'n og Euroshopper i ICA. [REDACTED]

[REDACTED]

Konkurransetrykket forplanter seg gjennom alle omsetningsleddene ved at marginene presses i alle ledd tidligere i verdikjeden:

Når et ferdig kjøttprodukt selges i butikken, har det en pris som skal dekke alle kostnadene i verdikjeden og gi et overskudd. La oss tenke oss at prisen er 100 kroner, de samlede kostnadene på alle ledd i verdikjeden, inkludert dagligvareleddet, er 90 kroner og overskuddet dermed er 10 kroner.

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

For å kunne betale primærprodusentene en avregningspris basert på målpris/planlagt gjennomsnittlig engrospris, må Nortura kutte kostnader i alle ledd, også på slakterileddet.

[Redacted]

6.10.4 FoU - betydningen for produktutviklingen

Nortura benytter FoU for å styrke sine merkevarer. Det jobbes aktivt med en rekke prosjekter for å forbedre og utvikle nye produkter. Innovasjonsgraden er meget høy. For eksempel lanserte Nortura hele 123 nye produkter til dagligvarehandelen i 2013. Av disse var 81 Gildeprodukter, 31 Prior-produkter og 11 Thulefjord-produkter.

Etter forespørsel fra Konkurransetilsynet i prenotifikasjonsmøtet 25. april 2014 vedlegges en oversikt over Gildes nylanseringer i 2013.

Vedlegg 10A: Nylanseringer Gilde 2013

Når det gjelder betydningen av FoU i dette leddet for Prima Gruppen, vises det til punkt 4.3 ovenfor.

6.10.5 Etableringsmuligheter

Innkjøpene i dagligvaremarkedet i Norge er svært strukturert. Nær 100 prosent av butikkene er medlem i én av fire paraplykjeder, med sterk sentral styring av innkjøp og sortiment.

[Redacted]

⁴⁴

Se punkt 7.2 om markedsordningen for kjøtt.

[REDACTED]

[REDACTED] Konkurransetilsynet har bedt om en nærmere begrunnelse for dette. Det vises her til markedsandeler (målt i verdi) i kategorien ferskt rent kjøtt:

Tabell 12: Markedsandeler (målt i verdi) i kategorien ferskt rent kjøtt

	2010	2011	2012	2013
Gilde	25,7%	26,6%	28,8%	28,2%
EMV	25,2%	29,1%	32,6%	40,5%

Kilde: Nielsen Norge.

Tabellen viser at Gilde har en stabil markedsandel. [REDACTED]

[REDACTED] Nortura har ikke data som viser hvilke andre merkeleverandører som har tapt andeler til EMV.

Det er således krevende å etablere seg som leverandør til dagligvarekjedene. Store investeringer, lave marginer og kostbar inngangsbillett for å få plass i butikkhyllene er etableringshindre. Dagens tollregime er en etableringshindring for utenlandske aktører.

6.11 FOU-kostnader

I prenotifikasjonsmøtet 25. april 2014 ba Konkurransetilsynet partene om å legge frem anslag for mye hver av partene har brukt på FOU/innovasjon de siste tre til fem år.

Prima Gruppen opplyser at når det gjelder FoU-kostnader, er størsteparten av disse kostnadene for Prima Gruppens del "innvevd" i bedriftens løpende kostnader. En fullstendig identifikasjon av disse er derfor krevende, og vil neppe kunne gjøres korrekt. [REDACTED]

Norturas FoU-budsjett de siste tre årene har vært som følger:

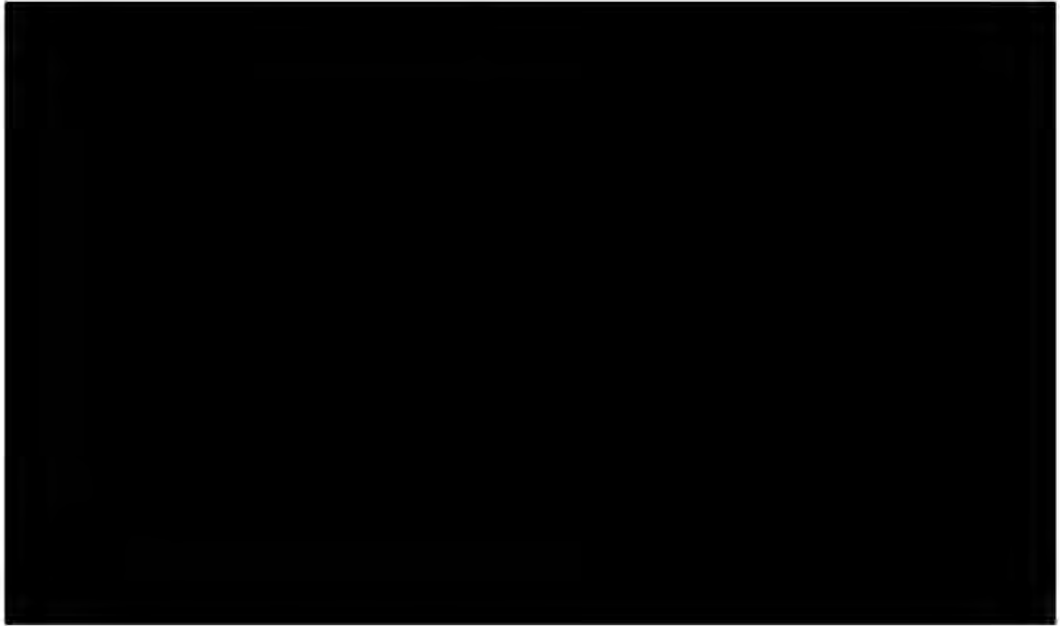
År 2011 – [REDACTED]

År 2012 – [REDACTED]

År 2013 – [REDACTED]

Endringene fra år til år skyldes økt budsjett og variasjoner i støtte fra Norsk Forskningsråd (i snitt [REDACTED] årlig av summene ovenfor). Figuren nedenfor viser FoU-midler fordelt på dyreslag.

Figur 6: Totale FOU midler til de forskjellige dyreslag i 2013



7 VIRKNINGER AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

7.1 Oversikt

En viktig konsekvens av transaksjonen er at Prima Gruppen vil styrke sin konkurransekraft i de markedene selskapet fortsatt vil operere i, nemlig salg til foredlingsindustri, dagligvare mv. Prima vil gjennom foretakssammenslutningen og tilknyttede avtaler være i stand til å utvikle seg videre i disse markedene og bli en enda sterkere konkurrent til blant andre Nortura.

Også for Nortura vil denne foretakssammenslutningen og tilknyttede avtaler styrke konkurransekraften. Avtalen med Prima vil være en viktig brikke i Norturas arbeid for å effektivisere den industrielle delen av verdikjeden på Sørvestlandet, til glede for både forbruker og bonde.

Hovedgrunnen til at denne avtalen kan skape en slik vinn-vinn-situasjon, er at partene ved å samle sin industrielle virksomhet på Sørvestlandet oppnår langt større kvanta og derved lavere enhetskostnader for å få kjøtt og kjøttprodukter frem til forbrukeren. Eventuelle konkurransebegrensninger som følge av foretakssammenslutningen skal veies mot disse effektivitetsgevinstene. Effektivitetsgevinstene beskrives nærmere i punkt 8 nedenfor.

De relevante markedene er direkte omfattet eller indirekte berørt av importvernet, markedsreguleringen og tilskuddsordninger til primærprodusentene, som i sin natur regulerer produksjonsmengden i markedet. Det er derfor disse ordningene, og ikke utøvelse av eventuell markedsrett, som styrer volumet i markedet. Ordningenes nærmere betydning for foretakssammenslutningen, beskrives generelt i punkt 7.2 nedenfor, og blir mer konkret behandlet under de enkelte berørte markeder.

Videre er det slik at fleksible kontrakter kan gjøre at prisen på kjøtt og kjøttprodukter på sluttbrukernivå uansett ikke vil påvirkes av en eventuell konkurransebegrensning oppstrøms. Årsaken til dette er at fleksible kontrakter ikke skaper insentiver for partene til å øke sine marginale priser, se nærmere punkt 7.3 nedenfor.

I punktene 7.4 til 7.8 vil det redegjøres for virkningene av foretakssammenslutningen i de ulike leddene i verdikjeden.

7.2 **Produksjonskvantumet reguleres gjennom markedsordningen og påvirkes ikke av eventuell markedsrett**

7.2.1 *Innledning*

Dersom konkurransen begrenses i et marked, kan det oppstå et samfunnsøkonomisk tap. Det samfunnsøkonomiske tapet kan oppstå som følge av at tilbyderne, når de får økt markedsrett, normalt vil sette opp prisene og redusere salget, for dermed å øke overskuddet. Redusert salg og høyere priser innebærer et samfunnsøkonomisk tap, fordi noen forbrukere ikke lenger kjøper de varene det gjelder.

I markedene for kjøtt er det annerledes. Kjøttproduksjonen i Norge er beskyttet av importvernet. Gjennom importvernet reguleres importprisen og dermed kvantumet. Staten begrenser altså allerede gjennom tollsatser det kvantumet som tilbys til norske forbrukere.

Videre regulerer staten både direkte og indirekte, gjennom markedsordningen og en rekke tilskuddsordninger til primærprodusentene, det kvantumet som produseres og tilbys til forbrukerne fra norske produsenter. De mekanismene som normalt bestemmer produksjonskvantumet i et marked, er derfor ikke i samme grad til stede i norsk kjøttproduksjon. Det betyr at selv om konkurransen hadde blitt begrenset som følge av samarbeidet mellom Nortura og Prima, ville det ikke oppstå et samfunnsøkonomisk tap som i andre markeder, fordi kvantumet som tilbys reguleres av en rekke mekanismer utenfor aktørenes påvirkning.

7.2.2 *Fundamentet for markedsordningen*

Forutsetningen for et aktivt norsk landbruk er beskyttelse av det norske matvaremarkedet gjennom et effektivt og forutsigbart importvern. I dag bygger importvernet på tollsatser som er forenlig med internasjonale avtaler som Norge har sluttet seg til, for eksempel WTO og EØS-avtalen. Markedsreguleringen fungerer innenfor importvernet og har som målsetning å bidra til stabilitet i priser, sikker avsetning for produksjonen og stabile forsyninger. Sentralt i markedsreguleringen står målpris/gjennomsnittlig planlagt engrospris, mottakspått og forsyningspått.

Som markedsregulator har Nortura pått til å ta imot dyr til slakting fra alle bønder over hele landet, til samme priser og leveransevilkår som for egne leverandører. Mottakspått skal sikre bonden avsetning til de vilkår som gjelder på det aktuelle mottaksanlegg på det tidspunkt leveransen finner sted. Samtidig har Nortura forsyningspått, som skal sikre lik tilgang på råvarer (helt slakt) til alle aktører i kjøttbransjen, dermed også forsyninger til dagligvarebutikker og forbrukere over hele landet. Forsyningspått innebærer at Nortura har ansvar for å foreta en rettferdig fordeling av ferskt helt slakt til alle aktører i markedet.

Kjernen i markedsreguleringen for de aktuelle produktene (storfe, sau/lam og gris) er en omforent målpris og planlagt gjennomsnittlig engrospris. Målprisen for gris fastsettes av avtalepartene i Jordbruksavtalen. For storfe og lam setter Nortura som markedsregulator,

med utgangspunkt i Jordbruksavtalen, engrosprisene til riktig nivå i forhold til markeds-situasjonen for den enkelte produksjon og legger prisløyper for avtaleperioden.⁴⁵

Både målprisen og planlagt gjennomsnittlig engrospris settes for å unngå at det produseres for mye kjøtt (overskudd) og for å unngå at det produseres for lite kjøtt (underskudd) i forhold til etterspørselen. Tilbudt kvantum av helt slakt tilpasses så for å balansere markedet slik at man sikrer oppnåelse av målpris og planlagt gjennomsnittlig engrospris.

Da man gikk over fra målpris til planlagt gjennomsnittlig engrospris for storfe og lam, ble samtidig den reelle muligheten for eksportregulering fjernet. Med eksportregulering kunne Nortura tidligere eksportere eventuell overproduksjon av storfe og lam innenfor gitte WTO-kvoter. Dessuten ble det samtidig innført kvoter for sesonglagring. Eksportregulering og sesonglagring er dermed ikke lenger en «ventil» i markedet for storfe og lam, slik det var tidligere. Dette innebærer at mulighetene for å avlaste markedet gjennom markedsregulering ble redusert, og prisen må dermed benyttes mer aktivt for å balansere markedet på mellomlang sikt.

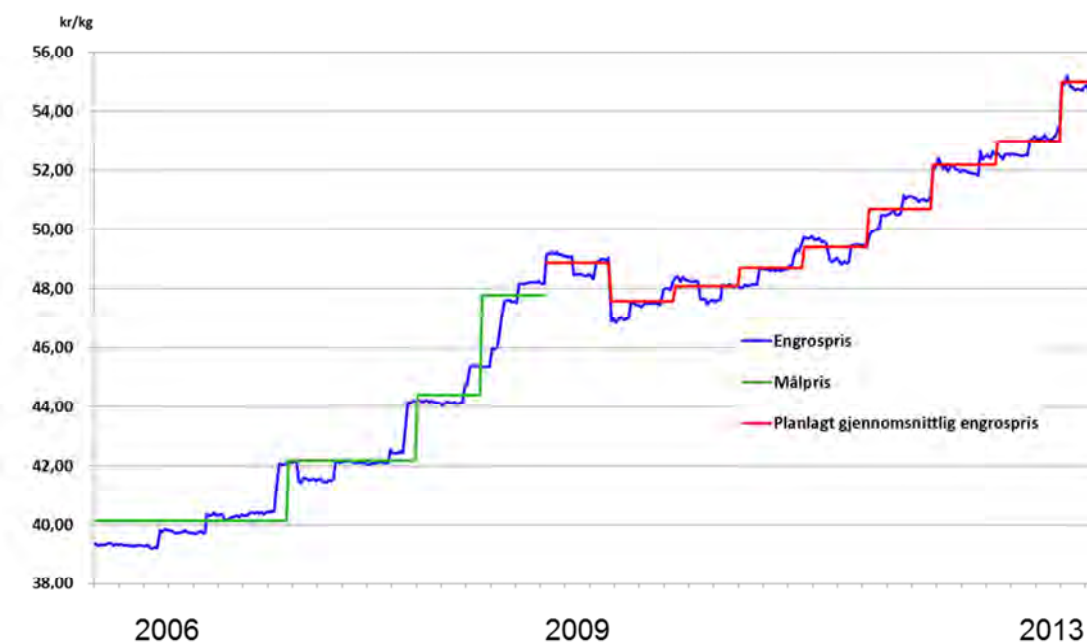
Nortura fastsetter halvårlig planlagt gjennomsnittlig engrospris for storfe og lam. I forkant av prissettingen lager Nortura et omfattende grunnlagsdokument som skal ta opp i seg de vurderinger som ligger til grunn for fastsetting av planlagt gjennomsnittlig engrospris. Grunnlagsdokumentet offentliggjøres sammen med vedtak om planlagt gjennomsnittlig engrospris.⁴⁶

I praksis virker målpris og planlagt engrospris i stor grad på samme måte. Kvantumet er i praksis regulert gjennom virkemidler som er styrt av det offentlige, og prisene må fastsettes for å balansere markedet innenfor disse rammebetingelsene. Figuren nedenfor viser også at det ikke skjedde noen endring i utviklingen i engrosprisen på okse, da man i 2009 gikk fra målpris til planlagt engrospris. Prisløpet har fulgt den samme banen som før endringen.

⁴⁵ Storfe ble lagt om til volummodellen fra 1. juli 2009, og fra 1. juli 2013 er det volummodellen som gjelder også for lam. Volummodellen innebærer at målprisen er fjernet og erstattet med planlagte gjennomsnittlige engrospriser. Årsaken til endringen var WTO-avtalens bestemmelser.

⁴⁶ <http://totalmarked.nortura.no/getfile.php/Totalmarked/Grunnlagsdokument/131029%20GD%20v%202014.pdf>

Figur 7 Utviklingen i engrospris på storfe 2006-2013. Overgang fra målpris til planlagt gjennomsnittlig engrospris i 2009.



Kilde: Nortura

7.2.3 Tilskuddsordninger fra staten

Tilskudd til bønder skal bidra til at det er mulig å opprettholde et aktivt og bærekraftig jordbruk over hele landet. Tilskudd skal bidra til å jevne ut driftsforskjeller uansett hvor i landet produsenten bor, og medvirke til å styrke og jevne ut inntektene mellom ulike produksjoner og bruksstørrelser.

I tillegg til den prisen som Nortura betaler, mottar bøndene bl.a. produksjonstilskudd, tilskudd til avløsning, pristilskudd og distriktvise tilskuddordninger for miljø- og kulturlandskap.⁴⁷

For enkelte produksjoner kan tilskuddene utgjøre over halvparten av betalingen bonden får. Med en slik høy tilskuddsandel av betalingen til bonden, vil prissignalene gjennom målpris/gjennomsnittlig engrospris normalt ha mindre kvantumseffekt.

7.2.4 Målpris og planlagt gjennomsnittlig engrospris

Målprisen for gris fastsettes i Jordbruksavtalen hvert år (1. juli - 30. juni). Målprisens registreringspunkt er ved engrossalg av helt slakt fra hengehall i overskuddsområder. I praksis benyttes Norturas engrosprisliste, korrigert for avgifter. Målprispunktet ligger altså etter slaktning og håndtering på slakteriet.

For storfe og lam (og egg) fastsetter Nortura planlagte gjennomsnittlige engrospriser for hvert halvår. Som markedsregulator har Nortura ansvar for å sette engrosprisene til riktig nivå i forhold til markeds situasjonen for den enkelte produksjon, samt legge prisløyper for hele avtaleperioden.

⁴⁷

For mer informasjon om tilskuddsordningene, se www.slf.dep.no

Målpris og gjennomsnittlig engrospris er definert til pris uttatt i markedet og akkumulert prisuttak i avtaleåret (i halvåret for storfe og lam). Disse skal komme ut på et veid gjennomsnitt som ligger på eller under målpris/planlagt gjennomsnittlig engrospris. Målpris og planlagte gjennomsnittlige engrospriser fungerer gjennom ulike bestemmelser som maksimalpriser.

Dersom prisen overstiger målpris med mer enn 10 prosent i to uker etter hverandre, utløses lavere tollsatser som kan åpne for import. Dersom målprisen brytes i gjennomsnitt for avtaleåret, vil det føre til tilsvarende lavere styringspris neste avtaleperiode. Administrativ nedsettelse av tollsatsene, slik at det kan foretas import på tilsvarende prisnivå som norsk vare, foretas når det ikke er tilstrekkelig norsk vare tilgjengelig og målpris/gjennomsnittlig engrospris er tatt ut.

7.2.5 *Markedsreguleringen begrenser muligheten til å utøve markedsrett*

Det er en direkte sammenheng mellom prisen på helt slakt (engrosprisen) og prisen som bonden får (avregningspris). Dersom Nortura skulle forsøke å utøve markedsrett ved å sette opp prisen på helt slakt, måtte de derfor samtidig satt prisen opp til primærprodusentene.

Markedsreguleringen begrenser imidlertid muligheten og incentivet for Nortura til å gjøre dette. For det første begrenses muligheten til prisøkning på helt slakt av målpris/gjennomsnittlig engrospris. Dessuten vil en økning av engrosprisen ikke øke fortjenesten i Nortura, siden prisen til bonden følger etter. Videre vil Nortura, dersom det oppstår overskuddsproblemer, påføre seg selv en økt kostnad ved lagring, og reduserte inntekter i fremtiden fordi frossent kjøtt må selges til fortrensel for ferskt kjøtt.

7.2.6 *Betydning av endringer i markedsreguleringsordningen*

Landbruks- og matdepartementet har nylig nedsatt et utvalg som skal evaluere systemet for balansering av råvaremarkedene i jordbruket, herunder markedsregulatorrollen. Utvalget har frist til 1. juni 2015 med å levere sin rapport.

Selv om markedsreguleringsordningen nå skal gjennomgås, er det sannsynlig at norsk kjøttproduksjon også i fremtiden vil ha en form for markedsregulering, inkludert overordnet prissetting. Regulering av markedet, ikke konkurransen oppstrøms, vil derfor også i fremtiden være avgjørende for hvor mye kjøtt som skal produseres i Norge.

Også i en situasjon der Nortura ikke lenger er markedsregulator, vil markedsreguleringen, importvernet og Jordbruksavtalens tilskuddsbevilgninger, være det som i hovedsak påvirker produksjonskvantumet og det kvantumet som tilbys til forbrukerne. Kvantumet som tilbys i markedet vil fortsatt i hovedsak bestemmes av markedsregulering, importvern og tilskuddssatser, uavhengig av om det er Nortura eller en annen aktør som er markedsregulator.

7.3 **Fleksible kontrakter kan gjøre at prisen på kjøtt til sluttbrukerne uansett ikke påvirkes av en eventuell konkurransebegrensning i de markedene Nortura og Prima konkurrerer**

7.3.1 *Innledning*

Som redegjort for i punkt 7.2 reguleres kvantumet i de markedene hvor Nortura og Prima konkurrerer av en rekke mekanismer utenfor aktørenes påvirkning, og en eventuell konkurransebegrensning vil derfor ikke lede til et samfunnsøkonomisk tap.

I tillegg, og uavhengig av disse mekanismene, gjør såkalte effektive/fleksible kontrakter mellom henholdsvis Nortura og Prima på den ene side, og for eksempel dagligvarekjedene på den annen side, at prisene på sluttbrukernivå sannsynligvis ikke ville blitt påvirket av en eventuell konkurransebegrensning. Årsaken er at fleksible kontrakter mellom for eksempel Nortura og en dagligvarekjede, selv om Nortura skulle fått økt markedsrett, ikke skaper insentiver for Nortura til å øke sine marginale priser.

7.3.2 *Fleksible kontrakter*

En effektiv/fleksibel kontrakt innebærer at for eksempel Nortura og en dagligvarekjede avtaler en enhetspris til kjeden i tillegg til en fast betaling fra Nortura til kjeden (for eksempel en slags årlig avtaleavgift, eventuelt i form av et bidrag til felles utviklingstiltak, felles markedsføring eller lignende). Dagligvarekjeden vil da ha insentiv til å realisere den prisen som maksimerer det samlede overskuddet i verdikjeden.

Nortura og dagligvarekjedens respektive andeler av overskuddet, vil gjennom fleksible kontrakter fordeles etter forhandlingsrett. Fordi fleksible kontrakter sikrer at det totale overskuddet i verdikjeden maksimeres, vil fleksible kontrakter alltid være å foretrekke samfunnsøkonomisk, fremfor lineær prising, når både Nortura og dagligvarekjeden har markedsrett.



7.3.3 *Effekter av en fusjon ved bruk av fleksible kontrakter*

Argumentasjonen hos Nilsen, Sørgard og Ulsaker (2013)⁴⁸ går ut på at leverandøren (for eksempel Nortura) ved bruk av fleksible kontrakter ikke har insentiv til å sette sin marginale pris over sin marginale kostnad, uansett markedsrett. Derfor vil ikke endringer i konsentrasjon i de markedene som Nortura og Prima konkurrerer ha betydning for marginale priser til for eksempel dagligvarekjedene. Det er derfor sannsynlig at en foretakssammenslutning mellom Prima og Nortura ikke vil føre til økte marginale priser til dagligvarekjedene mv. Når partene benytter fleksible kontrakter, vil dagligvarekjedenes marginalkostnader forbli de samme som før foretakssammenslutningen.

Med uendrede marginalkostnader vil også dagligvarekjedenes priser (sluttbrukerprisene) forbli uendret, og sluttbrukerne vil altså ikke bli påvirket av foretakssammenslutningen. Den eneste virkningen kan være at partene får noe høyere forhandlingsrett overfor dagligvarekjedene, og at de dermed kan kapre en større andel av overskuddet i verdikjeden fra dagligvarekjedene. På grunn av at kvantumeffekter uteblir når marginale priser ikke endres, vil dette bare være en fordelingseffekt, og det totale produsentoverskuddet og konsumentoverskuddet vil forbli uendret.

⁴⁸

Se Nilsen, Sørgard og Ulsaker (2013), SNF Working Paper No 48/13: «Upstream Merger in a Successive Oligopoly: Who Pays the Price?»

7.4 Virkninger i markedet for kjøp av slakteklare dyr - førstehåndsmarkedet

Selv om foretakssammenslutningen fører til en konsentrasjonsøkning på innkjøpssiden i de berørte førstehåndsmarkedene, vil dette ikke ha negative virkninger.

For det første blir det i praksis, og reelt økonomisk sett, ikke færre innkjøpere i førstehåndsmarkedet. Prima Gruppen forsvinner ikke, og de vil fremdeles ha kontakt med sine primærprodusenter, avtale tilleggsbetaling for å ale opp dyrene etter Prima Gruppens konsepter samt følge kjøttet gjennom verdikjeden, jf. redegjørelse ovenfor. Prima Gruppen beholder retten til slaktet og vil altså fortsette å utvikle og påvirke produksjonen, helt fra slaktedyrene ales opp. Prima-kjøttet vil ikke «blandes» med Nortura-kjøttet, selv om Nortura etter transaksjonen vil slakte og skjære kjøttet for Prima Gruppen.

For det andre, vil Fatland uansett forbli en sterk konkurrent i dette innkjøpsmarkedet. Dette bekreftes av flere uttalelser fra markedsaktører etter at nærværende avtale mellom Prima Gruppen og Nortura ble kjent.⁴⁹

For det tredje, som redegjort for i punkt 7.2 ovenfor, sikrer markedsreguleringsordningen alle primærprodusenter av kjøtt avsetning for sin produksjon, til de vilkår som gjelder på det aktuelle mottaksanlegg på det tidspunkt leveransen finner sted, til samme priser og leveransevilkår som for egne leverandører (medlemmer).

Selv om Nortura hadde vært eneste aktør på slakterileddet, ville Nortura ikke kunne redusere prisen til bonden for å begrense kvantumet, uten samtidig å øke engrosprisen. Økt engrospris ville kommet i konflikt med målprisen og den planlagte gjennomsnittlige engrosprisen, og utløst import. Prisen til bonden for slakteklare dyr, og det kvantumet som bonden er villig til å produsere for denne prisen, er derfor i hovedsak bestemt av markedsreguleringsordningen, importvernet og tilskuddssatsene, og ikke av konkurransen om bøndene på slakterileddet.

For det fjerde vil samvirket Nortura sitt formål om «best mulig pris til bonden» utelukke risiko for at Nortura skal misbruke eventuelt økt innkjøpsmakt. Norturas vedtekter § 2 (Formål) lyder slik (to første avsnitt):

«Nortura SA har til formål å omsette medlemmenes slakt, egg, livdyr og ull på best mulig måte.

Foretaket skal ved sin virksomhet bidra til at medlemmene får det best mulig økonomiske resultat av sin husdyrproduksjon.»

For det femte, og for det tilfelle at Konkurransetilsynet skulle mene at foretakssammenslutningen vil medføre at Nortura presser prisen til primærprodusentene ned, vil dette bidra til å redusere Norturas (og Primas) råvarekostnader, noe som igjen vil komme Partenes kunder til gode.

Endelig, og for det sjette, peker Partene på at en samkjøring av Norturas og Primas virksomhet vil generere fusjonsspesifikke effektivitetsgevinster i form av for eksempel felles rådgivning, felles innmelding og felles inntransport, se nærmere punkt 8 nedenfor.

⁴⁹

Se for eksempel Stavanger Aftenblad 8. april 2014 (side 6), Nationen 8. april 2014 (side 7), Jærbladet 9. april 2014 (side 6) og Nationen 14. april 2014 (side 9).

I alle tilfeller vil ikke dagens Prima-produsenter merke noen nevneverdige forskjeller som følge av foretakssammenslutningen. Som beskrevet ovenfor, skal Prima fortsette sitt arbeid med å bearbeide og holde kontakt med produsentleddet. Avtalen med Nortura på dette punktet må anses som en «outsourcing» hvor logistikk og annet praktisk arbeid overlates til Nortura.

7.5 Virkninger i markedet for salg av helt slakt

I markedet for helt slakt har Nortura forsyningsplikt i medhold av markedsreguleringsordningen. Dette innebærer at Nortura skal dekke etterspørselen fra alle aktører i kjøttbransjen, jf. nærmere punkt 7.2 ovenfor. Selv om foretakssammenslutningen fører til en økning av Norturas markedsandel (på underkant av ■ prosent) i dette markedet, har foretakssammenslutningen heller ikke i dette markedet noen negativ virkning.

Selv i en situasjon der Nortura hadde vært eneste tilbyder av helt slakt, kunne Nortura ikke redusere kvantumet (for eksempel ved fryselagring), uten samtidig å øke engrosprisen, fordi de da ikke ville overholde forsyningsplikten. Økt engrospris ville imidlertid uansett kommet i konflikt med målpris og planlagt gjennomsnittlig engrospris, og utløst import, eller lavere styringspris neste år/periode. Kvantumet av helt slakt ville derfor ikke blitt påvirket. På samme måte som i førstehåndsmarkedet, bestemmes ikke kvantumet av helt slakt primært av konkurransen i markedet, men av markedsreguleringen, importvernet og tilskuddssatsene.

I motsetning til Nortura, slakter Prima kun til egen nedskjæringsvirksomhet og har uansett ikke vært en aktør i markedet for salg av helt slakt. I tillegg kjøper Prima betydelige mengder helt slakt fra andre aktører, herunder Nortura. Prima ville således uansett ikke vært en selger i markedet for helt slakt. Videre vil den varestrømmen som i dag slaktes av Prima, også etter Norturas overtakelse, være dedikert til Prima. Se beskrivelsen av virkninger i førstehåndsmarkedet ovenfor.

7.6 Virkninger i markedet for salg av stykket/skåret vare

I markedene for stykkede/skårede kjøttprodukter vil foretakssammenslutningen ikke få noen virkninger, da Nortura og Prima uavhengig av hverandre vil opprettholde sin tilstedeværelse som leverandører. Dette er altså ikke et horisontalt berørt marked.

Selv om både Prima og Nortura før transaksjonen gjennomfører prosessen med skjæring og stykking in-house, og Prima etter transaksjonen ikke lenger vil gjøre dette in-house, men kjøpe tjenesten av Nortura, skjer det ikke noen konsentrasjonsøkning i markedet for salg av stykket/skåret vare. Nortura vil gjennom transaksjonen øke sin produksjonskapasitet på skjæreleddet. Dette medfører effektivitetsgevinster som kommer både Nortura og Prima – og samfunnet – til gode. Nortura vil likevel ha den samme andelen av salget av stykket/skåret vare som før transaksjonen, tilsvarende som Prima vil ha den samme andelen som før transaksjonen. Forskjellen er kun at Prima som følge av transaksjonen setter bort nedskjæringstjenesten til Nortura.

Markedet for stykket/skåret kjøtt er et vertikalt berørt marked, fordi markedet for helt slakt (som overtas fra Prima Gruppen) er vertikalt forbundet med markedet for stykket/skåret vare der Nortura har virksomhet. Ettersom Nortura har forsyningsplikt av helt slakt, vil imidlertid foretakssammenslutningen heller ikke på grunn av den vertikale forbindelsen ha noen negative virkninger.

Kvantumet i markedet for skåret kjøtt bestemmes av det kvantumet som blir produsert lengre oppe i verdikjeden. Kvantumet vil derfor også på nedskjæringsleddet bli bestemt av markedsreguleringen, importvernet og tilskuddssatsene, og ikke av konkurransen mellom nedskjæringsbedriftene.

7.7 Virkninger i markedet for salg av kjøtt og kjøttprodukter til storhusholdning

Tilsvarende som i markedet for stykket/skåret vare til foredlingsindustrien, vil foretakssammenslutningen ikke få noen negative virkninger i markedet for salg av kjøtt og kjøttprodukter til storhusholdning, [REDACTED]

Heller ikke markedet for salg til storhusholdninger er således et horisontalt berørt marked.

Kvantumet i markedet bestemmes av det kvantumet som blir produsert lengre oppe i verdikjeden. Kvantumet vil også på dette leddet i hovedsak bli bestemt av markedsreguleringen, importvernet og tilskuddssatsene, og ikke av konkurransen mellom tilbyderne på dette leddet.

Dersom foretakssammenslutningen likevel skulle ha medført økt markedsrett, ville denne uansett ha blitt mer enn oppveid av den betydelige kjøpermakten som besittes av innkjøperne i dette markedet, jf. ovenfor.

7.8 Virkninger i markedet for salg av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvarekjedene

Tilsvarende som i de to foregående markedene, vil foretakssammenslutningen ikke få noen negative virkninger i markedet for salg av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvarekjedene, da Nortura og Prima uavhengig av hverandre vil opprettholde sin tilstedeværelse som leverandører. Heller ikke markedet for salg til dagligvare er således et horisontalt berørt marked.

[REDACTED] A samle produksjonen på ett sted, medfører effektivitetsgevinster som kommer både Nortura og Prima, og samfunnet, til gode. Nortura vil ha den samme andelen av salget som før transaksjonen, tilsvarende som Prima vil ha den samme andelen som før transaksjonen. [REDACTED]

Kvantumet i markedet bestemmes av det kvantumet som blir produsert lengre oppe i verdikjeden. Kvantumet vil også på dette leddet i hovedsak bli bestemt av markedsreguleringen, importvernet og tilskuddssatsene, og ikke av konkurransen mellom tilbyderne på dette leddet.

Dersom foretakssammenslutningen likevel skulle ha medført økt markedsrett, ville denne uansett ha blitt mer enn oppveid av den betydelige kjøpermakten som besittes av innkjøperne i dette markedet, jf. ovenfor.

8 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

8.1 Innledning

I dette kapitlet vises hvordan en sammenslutning av Nortura og Øvrige involverte foretak innenfor mottak/slakting og stykking/nedskjæring gir samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster som er relevante etter konkurranseloven, samt at størrelsen på disse gevinstene angis. Sammenslutningen vil redusere kostnadene ved nødvendige investeringer i nye anlegg, og gi lavere direkte og indirekte kostnader per enhet slaktet og skåret kjøtt.

8.2 Vilkår for at effektivitetsgevinstene skal være relevante

Ved vurdering etter konkurranseloven § 16 om inngrep mot foretakssammenslutninger mv., er det to vurderingskriterier som skal veies mot hverandre:

- Konkurransbegrensningskriteriet: Fører foretakssammenslutningen til eller forsterker den en vesentlig begrensning av konkurransen?
- Effektivitetskriteriet: Medfører foretakssammenslutningen effektivitetsgevinster som kan oppveie eventuelle negative virkninger?

Konkurransetilsynet skal forby foretakssammenslutninger som vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Konkurranselovens formål er å fremme konkurranse for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser, jf. § 1.

Det er i kapittel 7 ovenfor vist at foretakssammenslutningen ikke har noen negative virkninger, og dermed verken fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen i noe marked. Konkurransbegrensningskriteriet er dermed ikke oppfylt, og Konkurransetilsynet skal derfor ikke gripe inn.

Selv om konkurransbegrensningskriteriet hadde vært oppfylt, er det så store samfunnsøkonomiske og ervervsspesifikke effektivitetsgevinster ved denne foretakssammenslutningen, at de mest sannsynlig ville oppveid eventuelle negative virkninger. Dette er i tråd med at hovedformålet med transaksjonen er å redusere investeringsbehov og enhetskostnader, ved å samordne slakte- og skjærekvantommet som Nortura og Prima Gruppen forvalter. Effektivitetsgevinstene er dokumentert i dette kapitlet med vedlegg.

Effektivitetsgevinstene er relevante når de er:

- Samfunnsøkonomiske gevinster i Norge: Eksempler er kostnadsbesparelser og kvalitetsforbedringer.
- Ervervsspesifikke: Det vil si at gevinstene må være en direkte følge av foretakssammenslutningen og at de ikke kan oppnås med et alternativ som har mindre konkurransebegrensende virkning.
- Tilstrekkelig godt dokumentert: Gevinsten må være verifiserbar slik at konkurransemyndighetene kan være rimelig sikker på at gevinsten sannsynligvis blir realisert.

8.3 Foretakssammenslutningen medfører en rasjonalisering av anleggsstrukturen

Som følge av foretakssammenslutningen vil Nortura og Prima rasjonalisere og omorganisere deler av virksomhetene sine. Omorganiseringen gjelder mottak/slakting og stykking/

nedskjæring av firbeinte dyreslag på Sørvestlandet, og [REDACTED]

Figur 8 Norturas og Primas fabrikker på Sørvestlandet i dag



Kilde: Nortura og Prima

Av fabrikkene vist i kartet ovenfor er Nortura Sirevåg produksjonssted for hundefôr og Nortura Hå for fjørfe/egg. [REDACTED]


Som omtalt i kapittel 3.2.2 og 3.2.4 i meldingen har Nortura vært gjennom en kontinuerlig strukturrasjonalisering i den senere tid. De gjennomførte rasjonaliseringstiltakene er imidlertid ikke tilstrekkelig til å møte de kontinuerlige utfordringene som Nortura står ovenfor.

Nortura har derfor arbeidet med å utvikle en mer kostnadseffektiv og konkurransekraftig industriell løsning for slaktning og skjæring av rødt kjøtt, samt foredling og ekspedisjon, jf. mandatet for arbeidet med prosjektet «Helhetlig industristruktur rødt kjøtt» (heretter omtalt som HIRK-prosjektet). HIRK-prosjektet ble startet opp i juni 2013, med målsetting om å etablere et lavt kostnadsnivå og en høy produktivitet på alle ledd i verdikjeden. Rapport er lagt ved:

Vedlegg 11: Sluttrapport Helhetlig industristruktur Rødt Kjøtt (HIRK)



Vedlegg 12: 

Den interne dokumentasjonen for beregningene som er gjort i HIRK er også lagt ved:

Vedlegg 13: Helhetlig industristruktur Rødt Kjøtt (HIRK) – Økonomiske forutsetninger og beregninger

Gjennom det såkalte «Prosjekt Plaza» har Nortura imidlertid identifisert en løsning der man utnytter kapasiteten i Primas eksisterende anlegg. Dette vil spare investeringskostnadene i et nytt anlegg og vil legge til rette for ytterligere stor- og samdriftsfordeler i produksjonen. Nortura og Primas muligheter for å hente ut effektivitetsgevinster alene er dokumentert i kapittel 8.4, mens Partenes planer for å hente ut effektivitetsgevinster sammen er dokumentert i kapittel 8.5. De ervervs spesifikke gevinstene er differansen mellom det Partene kan hente ut sammen og det de kan hente ut hver for seg.

En løsning sammen med Øvrige involverte foretak vil gi større samfunnsøkonomiske gevinster enn om Nortura alene restrukturerer egen virksomhet av følgende årsaker:



I figuren nedenfor er det til venstre illustrert kostnadene ved dagens struktur, i midten potensialet for gevinster uten samarbeid og til høyre gevinstene som bare kan oppnås ved en foretakssammenslutning mellom Nortura og Øvrige involverte foretak.



8.4 Mulige ikke-erhvervsspesifikke effektivitetsgevinster

8.4.1 Norturas muligheter for å hente ut effektivitetsgevinster alene



I tabellen nedenfor er det oppsummert kostnader og gevinster for Nortura ved effektivisering uten samarbeid:

Tabell 12 Effekter for Nortura av å restrukturere alene, mill. kr

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Vedlegg 14: [Redacted text block]

[Redacted text block]

8.4.2 *Primas muligheter for gevinster alene*

[Redacted text block]

Tabell 13 Effekter for Prima Gruppen av å restrukturere alene

[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]

[Redacted text block]

[Redacted text block]



Under er organisasjons-/funksjonskartet til Prima Gruppen AS satt inn.

Figur 10 Funksjonskart Prima Gruppen AS, med personer per september 2013



8.5 Ervervsspesifikke effektivitetsgevinster

De ervervsspesifikke effektivitetsgevinstene kan deles inn i tre grupper:

1.

[Redacted]

2.

[Redacted]

3.

[Redacted]

8.5.1 Reduserte investeringskostnader som følge av ervervet

Som nevnt i kapittel 3.2.3 flyttet Prima Gruppen inn i et nytt anlegg for slakting og skjæring på Kviamarka i Rogaland i 2007. Anlegget var bygget for vekst og utvikling, [Redacted] [Redacted] Primas anlegg på Kviamarka ligger på nabotomta til Norturas anlegg på Hå, som driver med slakting og skjæring av kylling, samt mottak og pakking av egg.

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Vedlegg 15:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted text block]

Tabell 15 [Redacted]

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

[Redacted text block]

Tabell 16 [Redacted]

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted] Disse gevinstene blir gjennomgått i detalj i fremstillingen som følger. [Redacted]

[Redacted]

8.5.1.1

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Som følge av det oppnår man en ervervsspesifikk gevinst på [Redacted]

8.5.1.2

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted] ervervsspesifikk gevinst på [Redacted]

8.5.1.3

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Samlet ervervsspesifikk gevinst på denne modulen er [Redacted]

8.5.14

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Samlet ervervsspesifikk gevinst på denne modulen er [Redacted]

8.5.15

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

8.5.16

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Samlet ervervsspesifikk gevinst på denne modulen er [Redacted]

8.5.17

[Redacted]

[Redacted]

Samlet ervervsspesifikk gevinst på denne modulen er [Redacted]

8.5.18

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted] Dette gir en ervervsspesifikk kostnad på [Redacted]

8.5.19

[Redacted]

Før modulen er det en samlet ervervsspesifikk kostnad på [Redacted]

8.5.110

[Redacted]

Dette gir en ervervsspesifikk gevinst på [Redacted]

8.5.111

[Redacted] Dette gir en ervervsspesifikk kostnad på [Redacted]

8.5.112

[Redacted] Dette gir en ervervsspesifikk kostnad på [Redacted]

8.5.113

[Redacted]

Dette gir en ervervsspesifikk gevinst på [Redacted]

8.5.1.14

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Samlet ervervsspesifikk gevinst på denne kostnadsposten er [REDACTED]

8.5.1.15

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Samlet ervervsspesifikk på denne kostnadsposten gevinst er [REDACTED]

8.5.1.16

[REDACTED]

[REDACTED] en ervervsspesifikk gevinst på [REDACTED]

[REDACTED]

8.5.1.17

8.5.1.18 Redusert behov for investeringer for Øvrige involverte foretak

Foretakssammenslutningen med Nortura vil også redusere investeringsbehovet på NOK

for å

Derfor er det lagt til grunn at den netto ervervsspesifikke gevinsten er

8.5.2 *Reduserte årlige driftskostnader som følge av ervervet*

Driftskostnadene vil reduseres som følge av foretakssammenslutningen

8.5.2.1 Norturas erfaring om sparte driftskostnader fra andre restruktureringsprosjekter

Ved beregning av forventede effektivitetsgevinster har Nortura et omfattende erfaringsgrunnlag fra andre restruktureringsprosjekter.

Med utgangspunkt i erfaringstallene har Nortura gjort en individuell konkret vurdering av hvor store gevinster som kan hentes ved planlagte restrukturerings tiltak. Den individuelle vurderingen tar hensyn til type restrukturerings tiltak (for eksempel om man legger ned en produksjonslinje eller et helt anlegg), alder og funksjon ved anlegget som erstattes, og andre relevante forhold.

I 2008 satte Nortura i gang flere restruktureringsprosjekter der anlegg ble nedlagt. I disse prosjektene inngikk også samordning av slakterivirksomheten til Nortura og Spis Grilstad (Malvikprosjektet), jf. fullstendig melding til Konkurransetilsynet 12. desember 2008.

I juni 2012 ble for- og etterkalkyler av de nevnte restruktureringsprosjektene lagt frem for Norturas styre, jf. dette vedlegget:

Vedlegg 16: Etterkalkyle struktur – overordnet

I vedleggets ark 8 er Nortura forkalkyler sammenlignet med faktisk resultat.

Figur 11 For- og etterkalkyle strukturendringer Nortura, lysbildeark 8, med forklaring, [REDACTED]



Den prosentvise gevinsten er et gjennomsnittresultat. For hvert enkelt anlegg vil potensialet variere ved at det typisk er høyest målt i prosent av totalkostnader for de minste anleggene. For- og etterkalkylene viser at Nortura har erfaring med å gjøre realistiske vurderinger av gevinstpotensialet ved rasjonalisering av anleggsstruktur.

8.5.2.2 Reduserte kostnader for slaktekvantaene hos Prima Slakt fra dag 1

Prima Gruppen har opplyst at for 2013 er det ved Prima Slakt budsjettert et slaktekvantum [REDACTED] [REDACTED] i lønnskostnader og [REDACTED] i andre driftskostnader inkludert avskrivninger. [REDACTED]

I tabellen nedenfor er det oppstilt hva Nortura beregner at kostnadene vil være ved å slakte Øvrige involverte foretaks kvantum ved Norturas anlegg. Beregningen er gjort med utgangspunkt i offentlige årsregnskapstall for Prima Slakt AS for 2012 som viser at selskapet hadde NOK 15 millioner i lønnskostnader og NOK 18 millioner i andre driftskostnader. I tillegg kom blant annet avskrivninger på NOK 3,5 millioner som ikke er tatt med i beregningen under fordi de ikke påvirkes av foretakssammenslutningen.



Tabell 17

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

8.5.23 [Redacted]

[Redacted]

8.5.24 Reduserte kostnader for skjærekvantaene hos Prima Kjøtt
Både Prima og Nortura har laget anslag for hvor store besparelser som kan oppnås på kvantumet som i dag skjæres ved Prima Kjøtt.

Primas anslag

Prima forventer å spare kostnader ved å slå sammen sin virksomhet innenfor nedskjæring, finstyking og pakking med Nortura. I tabellen under fremgår kostnaden per kilo skåret kjøtt ved Øvrige involverte foretaks to fabrikker i 2013, og forventet kostnad i et nytt felles anlegg for Partene.

Tabell 18 Effekt for Øvrige involverte foretak av å restrukturere sammen med Nortura

	Kr pr. kg	Kg pr. år	Mill. kr pr. år
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Kilde: Prima Gruppen AS

Øvrige involverte foretak forventer på grunnlag av interne budsjettgjennomganger en besparelse på [REDACTED]

Dette er gir en årlig gevinst på NOK [REDACTED] millioner. I tabellen under er dette sammenholdt med gevinstene Prima har beregnet å kunne spare på egen hånd, altså de ikke ervervsspesifikke gevinstene.

Tabell 19 Besparelse per år for Øvrige involverte foretak av å restrukturere sammen med Nortura

	Mill. kr
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]

Kilde: Prima Gruppen AS

Tabellen oppsummerer at Prima forventer en årlig ervervsspesifikk gevinst på NOK [REDACTED] millioner i egen nedskjæringsvirksomhet. [REDACTED]

Norturas anslag

[REDACTED]

[REDACTED]



Tabell 20 Besparelse per år for Øvrige involverte foretak av å restrukturere sammen med Nortura

	PRIMA	Estimat reduksjon	Estimat reduksjon NOK
[Redacted]			



Tabell 21 [Redacted]

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
Enhetskostnad kr pr kilo	[Redacted]	[Redacted]

Kilde: Nortura



Samlet anslag



Samlet ervervsspesifikk gevinst per år av å slå sammen Øvrige involverte foretaks nedskjæringsvirksomhet med Norturas er derfor [REDACTED]. Gevinsten realiseres når nytt felles anlegg er på plass og i drift.⁵⁰

8.5.2.5 Reduserte kostnader for Nortura

[REDACTED]

Tabell 22 [REDACTED]

[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

8.5.3 *Gevinst ved raskere realisering av restrukturering*

En raskere realisering av restruktureringen vil gi gevinster for samfunnet ved at effektivitetsgevinster kan hentes ut tidligere. Primært gjelder dette reduserte enhetskostnader på Norturas produksjonskvanta. Dersom nytt produksjonsanlegg med lavere produksjonsanlegg står ferdig ett år tidligere som følge av foretakssammenslutningen, gir dette en engangsgevinst på NOK [REDACTED] kr, jf. gevinsten omtalt i kapittel 8.5.2.

Etter en sammenslutning er det to forhold som gjør at restruktureringen kan realiseres raskere og effektivitetsgevinstene hentes ut raskere:

- Dersom Nortura kan gjennomføre et restrukturingsprosjekt sammen med Øvrige involverte foretak på Sørvestlandet vil investeringsbehovet blir vesentlig lavere. Lavere investeringsbehov gjør at prosjektet kan gjennomføres raskere.
- Samtidig blir gevinst-/kostnadsforholdet betraktelig bedre. Bedre gevinst-/kostnadsforhold øker sannsynligheten for at prosjektet igangsettes raskere.

Gjennomføringsperiodene med og uten foretakssammenslutningen er imidlertid usikre. Gevinsten er derfor foreløpig ikke prissatt.

8.6 De ervervsspesifikke effektivitetsgevinstene er også samfunnsøkonomiske

Både sparte investeringskostnader og driftskostnader er samfunnsøkonomiske besparelser fordi de følger av lavere ressursbruk.

⁵⁰ [REDACTED]

Sparte investeringskostnader er samfunnsøkonomiske gevinster [REDACTED]

som kan utnyttes mer effektivt enn i dag, og fordi det frigjøres ressurser ved at investeringsbehovet faller. Lavere investeringskostnader senker kapitalbehovet, og kapitalen kan investeres på andre måter med positiv avkastning for samfunnet.

[REDACTED]
[REDACTED] Dette er dermed en samfunnsøkonomisk gevinst.

8.7 Effektivitetsgevinstene kommer innen en rimelig tidsperiode

For at effektivitetsgevinstene skal være relevante ved vurderingen etter konkurranseloven § 16, må de bli realisert innen en rimelig tidsperiode. Tidshorisonten for hva som er en rimelig tidsperiode vil avhenge av karakteristika ved markedet og/eller gevinsten.

Det går frem av Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) kapittel 3.6.3 at eventuelle konkurransebegrensende virkninger bør vurderes innen en begrenset tidshorisont, fordi det ikke er mulig å forutsi den mer langsiktige utviklingen i enkeltmarkeder med stor grad av sikkerhet.

Realiseringen av effektiviseringsgevinster hefter det imidlertid ikke samme usikkerhet ved. Gevinstene er et resultat av omorganisering/restrukturerings av intern virksomhet, og er i mindre grad avhengig av usikre eksterne faktorer. Dette gjenspeiler seg også i at bedrifter er villig til å ta på seg store investeringskostnader for å realisere gevinster lengre frem i tid.

Gevinster som ligger lengre frem i tid vil være samfunnsøkonomiske gevinster, slik at det er i tråd med konkurranselovens formål å legge dem til grunn. NOU 2012: 16 (om Samfunnsøkonomiske analyser) kapittel 6.1 slår fast at: «En samfunnsøkonomisk analyse bør ta sikte på å fange opp alle relevante virkninger av tiltaket som vurderes. Dette tilsier at dersom tiltaket vil ha virkninger langt fram i tid, så skal også disse fanges opp.» Effektivitetsgevinster bør derfor ved vurderingen etter konkurranseloven § 16 vurderes over samme tidshorisont som aktørene i samfunnet bruker ved sine investeringsbeslutninger.

Noen av gevinstene Partene anfører i denne meldingen realiseres frem til [REDACTED] Disse er relevante etter konkurranseloven § 16 fordi de er avhengige av et større investeringsprosjekt som tar tid å realisere.

Sannsynligheten for at effektivitetsgevinstene blir realisert kan også øke etter som tiden går, fordi konkurrerende aktører kan finne kilder til effektivisering som legger press på Partene for å realisere de angjeldende gevinstene.

8.8 Ervervsspesifikke omstillingskostnader

Det vil både ved effektivisering hver for seg, og ved et samarbeid mellom Nortura og Øvrige involverte foretak, påløpe omstillingskostnader. De ervervsspesifikke omstillingskostnadene er imidlertid bare de kostnadene som kommer påløper for å hente ut de ervervsspesifikke effektivitetsgevinstene, altså bare de omstillingskostnadene som ikke hadde påløpt uten samarbeid.

8.8.1 [REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]

Vedlegg 17: [Redacted]

I tabellen under [Redacted]

Tabell 23 [Redacted]

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

Kilde: Nortura

Det er økte kostnader som følge av foretakssammenslutningen, og som er nødvendig for å realisere enkelte av effektivitetsgevinstene.

8.8.2 *Ansatte som kommer i omstilling*

Prima forventer [Redacted]

Nortura forventer [Redacted]

[Redacted]

Det legges til grunn at kostnadene for ansatte i omstilling blir mellom [Redacted] og [Redacted]. I oppsummeringen er det høye anslaget lagt inn.

8.9 *Oppsummering effektivitetsgevinster*

Gevinstene per år vil variere, og de er størst de første årene, på grunn av redusert behov for investeringer i nytt anlegg. De ervervsspesifikke samfunnsøkonomiske gevinstene er presentert i tabellen under.

Tabell 24 Ervervsspesifikke samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster, MNOK

					Sum

Kilde: Nortura/Prima Gruppen AS/Oslo Economics

Over 10 år gir ervervet gevinster på NOK [redacted] Tabellen viser fordelingen av de ervervsspesifikke gevinstene over tid:



Gevinstene ligger til dels langt frem i tid, og en krone i gevinst i dag har høyere verdi enn en krone i gevinst i fremtiden. I tabellen under har vi neddiskontert gevinstene med forventet risikofri realrente på 2,5 prosent, jf. tilrådinger i NOU 2012: 16.

Tabell 25 Ervervsspesifikke samfunnsøkonomiske effektivitetsgevinster, MNOK

Kilde: Nortura/Prima Gruppen AS/Oslo Economics

9 SÆRLIG OM DET VIDERE SAMARBEID MELLOM NORTURA OG PRIMAGRUPPEN

Som beskrevet i punkt 4.2 og 4.3 ovenfor skal Prima Gruppen etter foretakssammenlutningen fortsatt drive produktutvikling, markedsføring og salg av kjøtt og kjøttprodukter til foredlingsindustri, dagligvare mv. [redacted]

Prima Gruppen vil ha behov for tilførsler både av spesialslakt knyttet til Prima Konseptene (som nærmere beskrevet i punkt 4.3 ovenfor), samt av standard helslakt. Det følger av Rammeavtalen punkt 5.5 at Prima Gruppen innenfor [redacted]

[redacted] Varestrømmen kjøpes som helt slakt.

Prima Gruppen vil gjennom konseptavtaler fortsatt ha ansvaret for, og bestemmelsesrett over, innholdet i Konseptavtalene, mens Nortura/og eller Prima Slakt AS skal forestå det praktiske arbeidet med hensyn til inngåelse av nye Konseptavtaler for Prima Gruppen.

Det er partenes klare oppfatning at verken leveranseavtalene eller andre avtaler mellom Nortura og Prima Gruppen inneholder konkurransebegrensninger i strid med konkurranse-loven § 10 første ledd. Eventuelle konkurransebegrensninger vil uansett mer enn oppveies av effektivitetsgevinster, samt at også de øvrige vilkårene i § 10 tredje ledd er oppfylt.

Avtalene vil bidra til mer effektiv konkurranse ved at Prima Gruppen gis mulighet til å styrke sin posisjon som leverandør til industri, storhusholdning og dagligvare. Verken leieskjæringsavtalen eller Primas Gruppens eierskap i NorPri AS, vil føre til koordinerte virkninger. Mens Nortura er markedsleder innenfor de fleste segmenter i sluttmarkedet, [redacted]

[redacted] Antatt markedsandel for Prima innen

salg til dagligvare er [REDACTED]

Det er mange andre leverandører av kjøtt og kjøttprodukter til dagligvare og storhusholdning. Det er videre slik at kundene i sluttmarkedene, særlig innenfor dagligvaresegmentet, er få, med en betydelig grad av kjøpermakt. Som en reaksjon på nyheten om denne foretakssammenslutningen og det løpende samarbeidet mellom partene i henhold til de aksessoriske avtalene, vil disse kundene forvente og forlange billigere og bedre kjøttprodukter, ved at de får ta del i de effektivitetsgevinster som genereres.

Endelig vises det til at partene i Rammeavtalen punkt 14 uttrykkelig har regulert behandlingen av konkurransesensitiv informasjon.

Prima og Nortura vil som nevnt forbli konkurrenter i markedene for salg til næringsmiddelindustri, dagligvare mv. Ingenting av det som er avtalt mellom partene, innebærer noen form for koordinering av Primas og Norturas atferd i de aktuelle salgsmarkedene. Partene vil videre innrette sitt industrielle samarbeid (slakting og skjæring m.v.) på en slik måte at konkurransen dem imellom ikke begrenses. Det følger av Rammeavtalen punkt 1, fjerde avsnitt at

«Partene vil utarbeide en praktisk plan for den kommunikasjon som må skje dem imellom, og hvor man begrenser partenes utveksling av konkurransesensitiv informasjon til det som er nødvendig for å få det avtalte samarbeidet til å fungere.»

På overordnet nivå er det partenes vurdering at samarbeidet i det «industrielle» leddet, dvs. slakting og skjæring, ikke vil begrense konkurransen nedstrøms. Slikt samarbeid vil øke effektiviteten i verdikjeden, uten at konkurransen begrenses. Eksempler på slikt samarbeid innenfor kjøtt- og fjørfesektoren er Grilstads leieslakteavtale for firbeinte dyreslag på Nortura Malvik og slaktesamarbeidet mellom Nortura og Den Stolte Hane Jæren AS (tidligere Jærkylling AS) for fjørfø. Begge disse avtalene er eksempler på at partene realiserer betydelige skalagevinster, uten at samarbeidet svekker konkurransen nedstrøms.

Videre har Partene grundig vurdert om det avtalte opplegget kan medføre konkurransebegrensninger ut over det som evt. måtte skyldes selve foretakssammenslutningen. Det er særlig to grupper av problemstillinger som er vurdert, nemlig felles eierskap i NorPri og de løpende leverings- og tjenesteavtalene.

Prima og Nortura vil sammen eie NorPri, som skal levere tjenester knyttet til nedskjæring, pakking og ekspedering av kjøtt. NorPri skal i fasen frem til utbygging [REDACTED]

[REDACTED] Nortura gjennom aksjonæravtalen har kontroll over NorPri i konkurranserettslig forstand, [REDACTED]

[REDACTED] Rapportering og annen informasjon til styret vil bli innrettet slik at det ikke rapporteres evt. sensitiv informasjon til styremedlemmene. Dersom det er selskapsrettslig behov for å rapportere kvantitativ informasjon (mengde), vil dette skje med nødvendig forsinkelse (etterfølgende rapportering), slik at den annen part ikke får slik informasjon mens den fortsatt vil kunne være sensitiv. Kvalitativ informasjon, for eksempel [REDACTED]

[REDACTED] vil ikke være sensitiv informasjon. [REDACTED]

Partene har utarbeidet en overordnet, praktisk plan for kommunikasjon mellom Nortura og Prima i forbindelse med Prima Slakt AS og NorPri.

Vedlegg 18: Overordnet, praktisk plan for kommunikasjon mellom Nortura og Prima datert 30. april 2014.

Som det fremgår av planen, vil de nye styrene i både Prima Slakt AS og i NorPri få ansvaret for å utarbeide mer detaljerte planer/instrukser for blant annet håndtering av informasjonsutveksling.

10 MELDEPLIKT - ØVRIGE MYNDIGHETER

Som en følge av Partenes svært begrensede aktiviteter og omsetning i andre land enn Norge, er ikke foretakssammenslutningen underlagt andre konkurransemyndigheters jurisdiksjon. Unntaket i konkurranseloven § 18 åttende ledd kommer derfor heller ikke til anvendelse.

Partene er heller ikke kjent med at transaksjonen krever konsesjoner eller tillatelser etter annen norsk lovgivning.

11 OFFENTLIGHET

Meldingen med vedlegg inneholder en rekke opplysninger som er forretningshemmeligheter og som således skal unntas offentlighet i henhold til offentleglova § 13, jf. forvaltningsloven 13 første ledd nr. 2.

Partenes forslag til offentlig versjon av meldingen følger vedlagt.

Vedlegg 19: Offentlig versjon av meldingen.

I tillegg må samtlige vedlegg, med unntak av Vedleggene 7 og 19 i sin helhet unntas offentlighet.

Begrunnelsen for dette er at opplysningene i meldingen og vedleggene inneholder faktum og/eller strategiske vurderinger som ikke er kjent i markedet, og som det er av forretningsmessig betydning for partene å hemmeligholde.

Konkret inneholder opplysningene som er unntatt i meldingen kapittel 3 informasjon om avtalene (herunder aksjonæravtalen) og interne prosesser hos Nortura og Prima Gruppen som ligger til grunn for foretakssammenslutningen. Videre gjelder opplysningene faktum og vurderinger knyttet til partenes strategiske og økonomiske begrunnelse for foretakssammenslutningen.

Opplysningene som bes unntatt i kapittel 4 (med vedlegg) gjelder blant annet konkrete tall knyttet til partenes leverandør- og kundeforhold, detaljer knyttet til gjennomføringen av fisjonen av dagens Prima Kjøtt AS og Prima Gruppens videre forretningsstrategi etter foretakssammenslutningen. Dette er opplysninger som ikke er kjent i markedet, og som det er av konkurransemessig betydning å unnta offentlighet. Regnskapstallene knyttet til Prima Gruppen er p.t. ikke reviderte og således heller ikke offentlig.

Opplysningene som bes unntatt i kapittel 5 gjelder innholdet i Rammeavtalen, herunder beskrivelse av det videre samarbeidet mellom partene, Primas konseptavtaler og forholdet til produsentene som anses som sensitiv informasjon.

I kapittel 6 (med vedlegg) beskrives blant annet markedsaktører (herunder partenes anslag på markedsandeler), partenes syn på produktutvikling og etableringsmuligheter. Dette er konfidensiell informasjon som er av forretningsmessig betydning for partene å hemmeligholde.

Opplysningene som bes unntatt i kapittel 7 gjelder de samme typene opplysninger som bes unntatt i kapittel 4-6 over.

Kapittel 8 behandler effektivitetsgevinster som etter sin art er svært forretnings sensitiv informasjon.

Det er også utarbeidet partsoffentlige versjoner av meldingen for hhv. Nortura og Prima Gruppen. Vi ber om å bli kontaktet om Konkurransetilsynet ønsker å få oversendt disse versjonene.

---000---

Oversikt over vedlegg

Vedlegg 1:	Rammeavtale datert 3. april 2014 mellom Nortura SA og Prima Gruppen AS.....	6
Vedlegg 2:	Kopi av protokoll fra styremøte i Nortura SA 3. april 2014.....	6
Vedlegg 3:	Kopi av protokoll fra styremøte i Prima Gruppen AS 3. april 2014.....	7
Vedlegg 3A:	C-protokoll for styremøtet 13. februar 2014. Konsernsjefens redegjørelse for styremøtene 16. januar 2014 og 19. mars 2014.....	7
Vedlegg 3B:	Prima Gruppens presentasjon for ansatte 4. april 2014.....	7
Vedlegg 4:	Kopi av Primas presentasjoner datert 19. februar 2014.....	11
Vedlegg 5:	Kopi av Norturas presentasjon datert 19. februar 2014.....	11
Vedlegg 6:	Kopi av Nortura og Prima Gruppens presentasjon 2. april 2014.....	11
Vedlegg 7:	Årsrapport for Nortura 2013.....	16
Vedlegg 7A:	Fisjonsplan fra Prima Kjøtt AS («Overdragende selskap») med overføring til selskap NorPri AS («overtakende selskap») datert 10. april 2014 med vedlegg.....	19
Vedlegg 8:	Oversikt over Primas produsenter per i dag.....	19
Vedlegg 8A:	Oversikt over Primas produsenter med angivelse av avtaleform, dyreslag og kvanta.....	19
Vedlegg 8B:	Oversikt over ansatte som overføres til NorPri ved fisjonen.....	21
Vedlegg 8C:	Skjematisk oversikt over arbeidsform og funksjonskart Prima Gruppen/»nye» Prima Kjøtt.....	22
Vedlegg 8D:	Liste over de ansatte som forblir i Prima Gruppen og Prima Kjøtt, herunder beskrivelse av deres funksjoner, samt kortfattet cv for nøkkelpersoner.....	22
Vedlegg 9:	Markedsdata fra Prima Gruppen.....	31
Vedlegg 10:	Markedsdata fra Nortura.....	31
Vedlegg 10A:	Nylanseringer Gilde 2013.....	48
Vedlegg 11:	Sluttrapport Helhetlig industristruktur Rødt Kjøtt (HIRK).....	60
Vedlegg 12:	61

Vedlegg 13: Helhetlig industristruktur Rødt Kjøtt (HIRK) – Økonomiske forutsetninger og beregninger.....	61
Vedlegg 14: [REDACTED].....	63
14A. [REDACTED].....	63
14B. [REDACTED].....	63
Vedlegg 15: [REDACTED].....	65
15A. [REDACTED].....	65
15B. [REDACTED].....	65
15C. [REDACTED].....	65
15D. [REDACTED].....	65
15E. [REDACTED].....	65
Vedlegg 16: Etterkalkyle struktur – overordnet.....	73
Vedlegg 17: [REDACTED].....	79
Vedlegg 18: Overordnet, praktisk plan for kommunikasjon mellom Nortura og Prima datert 30. april 2014.....	83
Vedlegg 19: Offentlig versjon av meldingen.....	83