



Arntzen de Besche Advokatfirma  
Advokat Stein Ove Solberg  
Postboks 2734 Solli  
0204 Oslo

Kvale og Co advokatfirma  
Advokat Henrik Svane  
Postboks 1752 Vika  
0122 Oslo

Deres ref.:

Vår ref.: 2006/100 - 281

Saksbeh.:

Dato: 09.06.2006

MAB EIST 411.1

## **Vedtak V2006-223 – Gilde Norsk Kjøtt BA – Prior Norge BA – konkurranseloven § 16 – inngrep mot foretakssammenslutning**

### **1 Innledning**

#### **1.1 Sakens bakgrunn**

Gilde Norsk Kjøtt BA (nedenfor benevnt "Gilde") og Prior BA (nedenfor benevnt "Prior") inngikk den 11. januar 2006 avtale om fusjon. Fusjonsavtalen ble godkjent av partenes styrer samme dag, og av partenes årsmøter avholdt den 24.–26. april 2006.

Konkurransetilsynet mottok fullstendig melding om foretakssammenslutningen den 12. januar 2006.

Den fullstendige meldingen ble av Konkurransetilsynet sendt på høring til kunder, konkurrenter og andre den 20. januar 2006. Ytterligere informasjonsinnhenting ble gjennomført ved brev av 1. og 6. mars 2006.

Konkurransetilsynet varslert partene den 14. februar 2006 om at inngrep mot foretakssammenslutningen i medhold av konkurranseloven § 16 kunne bli aktuelt. Begrunnet forslag til vedtak ble oversendt partene den 24. april 2006. Varselet ble sendt på høring til kunder, konkurrenter og andre ved tilsynets brev av 5. mai. Partene er løpende gitt innsyn i saksdokumentene.

Partene ga uttalelse til varselet den 16. mai 2006. Ytterligere informasjon er innhentet fra partene ved korrespondanse 30. mai til 1. juni 2006. Det er videre gjennomført møter mellom partene og tilsynet den 18. januar, 8. og 22. mai 2006.

#### **1.2 Fristberegning**

Fullstendig melding ble mottatt den 12. januar 2006, og varsel om at inngrep kan bli aktuelt ble oversendt partene rettidig i henhold til konkurranseloven § 20 andre ledd første punktum, per e-post og post den 14. februar 2006. Begrunnet forslag til vedtak ble rettidig sendt per e-post og post den 24. april 2006 i henhold til § 20 tredje ledd annet punktum.

---

\* Opplysninger som er sladdet er unntatt offentlighet i medhold av offvl § 5 a første ledd jf. fvl § 13 første ledd nr. 2

Ifølge § 20 tredje ledd tredje punktum må Konkurransetilsynet senest innen 15 virkedager fra tilsynet mottok partenes uttalelse treffe sitt vedtak. Frist for å treffe vedtak er den 9. juni 2006. Dette vedtak er således rettidig.

## **2 Partene i saken**

### **2.1 Gilde Norsk Kjøtt BA**

Gilde er et landsdekkende samvirkekonsern eid av cirka 28 000 bønder og med cirka 5 000 ansatte. Gilde er organisert som et konsern med Gilde Norsk Kjøtt BA som morselskap, 12 heleide datterselskaper og 32 heleide anlegg spredt over landet.

Gildes kjernevirksomhet er slakting, skjæring, foredling og salg av kjøttvarer med hovedvekt på storfe, gris og sau/lam. I tillegg har Gilde virksomheter knyttet til ull, huder og andre biprodukter. Gildes foredlede produkter markedsføres under varemerket Gilde, som støttes av flere andre varemerker som Hallingskarvet, Eldhus, Thulefjord, Terina og Alfathi.

Gilde har oppgaven som markedsregulator for storfe, gris og sau/lam i henhold til Jordbruksavtalen<sup>1</sup> og regler vedtatt av Omsetningsrådet<sup>2</sup>. Som markedsregulator har Gilde mottaksplikt og fullt forsyningsansvar til markedet for kjøtt.

Gilde hadde i 2004 en omsetning på 11 912 millioner kroner.

### **2.2 Prior Norge BA**

Prior er et samvirkekonsern eid av 1 250 bønder og med cirka 1 400 ansatte. Prior har hovedkontor på Hærland i Østfold og har tre fjørfeslakterier (Elverum, Rakkestad og Hå), samt fem eggpakkerier (Bø, Heimdal, Rakkestad, Hå og Silsand).

Prior driver slakting, skjæring, foredling og salg av kylling, kalkun og høns. I tillegg er Prior produsent og leverandør av egg og eggprodukter.

Prior har oppgaven som markedsregulator for egg og kylling i henhold til Jordbruksavtalen<sup>3</sup> og regler vedtatt av Omsetningsrådet<sup>4</sup>. Som markedsregulator har Prior fullt forsyningsansvar til markedet for egg og kylling. Markedsregulering for kylling er vedtatt avvirket fra 1. januar 2007.

Prior hadde i 2004 en omsetning på 2 493 millioner kroner.

## **3 Konkurransetilsynets kompetanse**

### **3.1 Konkurranseloven § 3**

Konkurranseloven § 3 gir hjemmel til ved forskrift å fastsette de unntak fra konkurranseloven §§ 10 og 11 som er nødvendige for å gjennomføre landbruks- og fiskeripolitikken. Med hjemmel i bestemmelsen er det i forskrift av 23. april 2004 nr 651 gitt unntak for samarbeid mv. innen landbruk og fiske. Det fremgår klart av ordlyden i hjemmelsbestemmelsen, bestemmelsene i forskriften, samt av forarbeidene<sup>5</sup> at det kun skal gjøres unntak fra forbudsbestemmelsene i §§ 10 og 11. Dette innebærer at reglene om kontroll med foretakssammenslutninger i konkurranseloven kapittel 4 kommer til anvendelse på foretak i primærnæringen.

---

<sup>1</sup> Jordbruksavtale 2006-2007, inngått mellom Staten, Norges Bondelag og Norsk Bonde- og Småbrukarlag av 22. mai 2006.

<sup>2</sup> Forskrift av 14.03.1996 nr. 1477 om markedsregulering av norskprodusert kjøtt

<sup>3</sup> Se note 1.

<sup>4</sup> Forskrift av 30.11.1993 nr. 1440 om markedsregulering av norskprodusert egg og fjørfekjøtt

<sup>5</sup> Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 38-39.

## 3.2 Særlig om forholdet til konkurransereglene i EU og EØS

EØS-avtalen artikkel 57 fastsetter regler for kompetansefordeling mellom Europakommisjonen, EFTAs overvåkingsorgan og nasjonale konkurransemyndigheter. Konkurransetilsynet har kun kompetanse til å føre tilsyn med foretakssammenslutninger som ikke er av fellesskaps- eller EFTA-dimensjon. Hvorvidt en foretakssammenslutning har fellesskaps- eller EFTA-dimensjon avhenger blant annet av om de berørte foretak har en omsetning som overstiger terskelverdiene i artikkel 1 nr. 2 eller 3 i forskrift av 4. desember 1992 nr. 964 om materielle konkurranseregler i EØS-avtalen kapittel XIV, jf. artikkel 1 nr. 2 og nr. 3 i rådsforordning 139/2004/EF (den nye fusjonsforordningen).

Terskelverdiene for at sammenslutningen skal kunne regnes for å ha fellesskaps- eller EFTA-dimensjon er ikke oppfylt i nærværende sak.<sup>6</sup> Selv om foretakssammenslutningen kan tenkes å ha virkninger utenfor Norge, skal den uansett ikke behandles av EFTAs overvåkingsorgan eller Europakommisjonen. Konkurransetilsynet har følgelig kompetanse til å behandle saken.

## 3.3 Vilkårene for inngrep

### 3.3.1 Generelt

Ifølge konkurranseloven § 16 første ledd skal Konkurransetilsynet gripe inn mot en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål. Lovens formål er å fremme konkurransen for derigjennom å bidra til effektiv bruk av samfunnets ressurser, jf. konkurranseloven § 1 første ledd. Ved anvendelsen av loven skal det ifølge formålsparagrafens ordlyd også tas særlig hensyn til forbrukernes interesser, jf. bestemmelsens annet ledd.

### 3.3.2 Foretakssammenslutning

For at Konkurransetilsynet skal gripe inn mot fusjonen, må det foreligge en foretakssammenslutning i lovens forstand. Ifølge konkurranseloven § 17 første ledd bokstav a foreligger det en foretakssammenslutning dersom to eller flere uavhengige foretak eller deler av foretak fusjonerer.

Partene inngikk avtale om fusjon den 11. januar 2006. Vilåret i konkurranseloven § 17 er således oppfylt.

### 3.3.3 Konkurransbegrensningskriteriet

Konkurransetilsynet skal gripe inn mot foretakssammenslutninger som fører til eller forsterker en vesentlig konkurransebegrensning i strid med lovens formål. I uttrykket "føre til eller forsterke" ligger et krav om at det må være årsakssammenheng mellom foretakssammenslutningen og konkurransebegrensningen.

Spørsmålet om fusjonen mellom Gilde og Prior fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen er drøftet nærmere i punkt 5 nedenfor.

### 3.3.4 Effektivitetsgevinster

Dersom foretakssammenslutningen fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, må det videre avklares om transaksjonen medfører effektivitetsgevinster som kan oppveie de eventuelle negative virkningene av sammenslutningen, jf. formålsparagrafen i konkurranseloven § 1.

Mulige effektivitetsgevinster er nærmere drøftet i punkt 6.2 nedenfor.

---

<sup>6</sup> Samlet omsetning for Gilde og Prior utgjør ca. 1,8 mrd. EUR, hvilket er mindre enn terskelverdiene i EØS-avtalen kapittel XIV, jf. artikkel 1 nr. 2 og nr. 3 på henholdsvis 5 mrd. EUR og 2,5 mrd. EUR.

### 3.3.5 Konkurranseloven § 16 fjerde ledd

Etter konkurranseloven § 16 fjerde ledd kan Konkurransetilsynet likevel ikke gripe inn mot en foretakssammenslutning dersom det foreligger et velfungerende nordisk eller europeisk marked som Norge er en del av, og foretakssammenslutningen heller ikke virker negativt for norske kunder.

Tilsynet har nedenfor, under punkt 4, foretatt en avgrensning av de relevante markedene. Analysen der vil vise at de relevante produktmarkeders geografiske utstrekning i denne saken er nasjonale. Det foreligger således ikke et velfungerende nordisk eller europeisk marked i konkurranselovens forstand og § 16 fjerde ledd kommer ikke til anvendelse.

## 4 De relevante markeder

### 4.1 Generelt

For å kunne vurdere foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger, må Konkurransetilsynet avgjøre hvilke markeder som berøres av fusjonen. Generelt vil en kjøper ta beslutninger basert på egenskaper ved produktene og tilbydernes lokalisering. Det avgrenses derfor et såkalt relevant marked, som deles inn i det relevante produktmarkedet og det relevante geografiske markedet. I avgrensningen vil Konkurransetilsynet hente veiledning fra EFTAs overvåkningsorgans kunngjøring om avgrensning av det relevante marked (heretter EFTAs kunngjøring).<sup>7</sup>

Det understrekes at det ikke er noe vilkår for at Konkurransetilsynet skal gripe inn mot en foretakssammenslutning at partene driver virksomhet i samme relevante marked. Som redegjort for under punkt 3.3.3, er det avgjørende spørsmål om foretakssammenslutningen fører til eller forsterker en vesentlig konkurransebegrensning i strid med lovens formål. Hjemmel for inngrep kan således foreligge selv om Gilde og Prior ikke tilbyr produkter som inngår i det samme relevante markedet.

### 4.2 De relevante produktmarkeder

#### 4.2.1 Innledning

Avgrensning av de relevante produktmarkeder foretas ut fra en vurdering av hvorvidt etterspørerne anser produkter som innbyrdes substituerbare.<sup>8</sup> Med substituerbarhet menes at etterspørerne vurderer et sett produkter å dekke samme behov basert på produktenes egenskaper, priser eller anvendelsesformål. Jo bedre substitutt et produkt er til produktet partene tilbyr, desto større er sannsynligheten for at dette produktet inngår i det relevante produktmarkedet.

I EFTAs kunngjøring tas det utgangspunkt i SSNIP<sup>9</sup>-testen ved avgrensning av det relevante produktmarkedet. Det vesentlige spørsmålet ifølge denne testen er om en hypotetisk monopolist lønnsomt kan gjennomføre en 5-10 prosent varig prisøkning.

For å avgjøre om produkter inngår i det samme relevante produktmarkedet må det derfor, med utgangspunkt i en konkurransepris, vurderes om en hypotetisk monopolist i det aktuelle markedet vil finne det lønnsomt med en liten (5-10 prosent), varig økning i prisen. Dersom dette er lønnsomt, vil ikke andre produkter inkluderes i det relevante markedet. Dersom prisøkningen viser seg å bli ulønnsom ved at effekten av tapt omsetning overstiger merverdien av økt pris, vil det nærmeste alternative produktet inngå i det relevante markedet. Denne testen vil bli gjentatt inntil man står igjen med et sett produkter der små, varige prisøkninger vil være lønnsomme.

---

<sup>7</sup> EF-Tidende 1998 L 200/48 og EØS-tillegget 1998 28/3, C 372 av 09.12.1997.

<sup>8</sup> Jf. EFTAs kunngjøring pkt. 15.

<sup>9</sup> Small But Significant Non-transitory Increase in Prices.

For enkelte typer av produkter vil imidlertid substitusjonsmulighetene kunne være begrenset som følge av offentligrettslige reguleringer. Som det fremgår nedenfor er det tilfellet i markedet for omsetning av levende dyr og helt slakt.

#### 4.2.2 Utgangspunkt for vurderingen – verdikjeden

Konkurransetilsynet finner det hensiktsmessig å ta utgangspunkt i verdikjeden for de ulike kjøttslagene, fra bonde til siste salgslødd, ved avgrensning av de relevante produktmarkedene, se vedlegg 1. Det bemerkes at både Gilde og Prior har virksomhet som omfatter mottak/slakt av dyr, nedskjæring, foredling og salg av henholdsvis kjøtt (storfe, gris, sau og lam) og fjørfe (kylling, høns og kalkun).<sup>10</sup>

Tilsynet vil nedenfor gjennomgå hvert enkelt trinn i verdikjeden med tilhørende markeder. På hvert trinn vil det bli vurdert om kjøtt og fjørfe inngår i det samme relevante produktmarkedet.

#### 4.2.3 Markedet for levende dyr

Innmelding, inntransport, mottak og slakt av dyr omtales ofte som førstehåndsmarkedet, der bøndene er tilbydere og slakteriene er mottakere/etterspørrere. Markedet er offentlig regulert og markedsregulator for storfe, svin og sau/lam (Gilde) har mottakspåkt.<sup>11</sup> Markedsregulator for kylling (Prior) har imidlertid ikke mottakspåkt fra uavhengige produsenter.<sup>12</sup>

Slakterivirksomheten er segregert mellom de enkelte dyreslagene. Slaktemetodene er ulike og offentligrettslige krav gitt i forskrifter krever at dyreslagene behandles separat både på slakteriet og under transporten til slakteriet.<sup>13</sup> Følgelig kan et slakteri som har spesialisert seg på slakt av ett dyreslag, for eksempel gris, ikke uten relativt omfattende tilpasninger slakte storfe eller lam. Videre er teknologien for slakt av fjørfe (kylling, høns og kalkun) svært ulik den som benyttes for de andre dyreslagene. Offentligrettslige konstruksjons- og innredningskrav til de ulike slakteriene er også til dels ulike.<sup>14</sup> Det synes dermed som om etterspørselssubstitusjonen i markedet for levende dyr er svært begrenset grunnet offentligrettslige reguleringer.

Mulig tilbudssubstitusjon er vurdert. Tilsynet finner ikke denne tilstrekkelig umiddelbar til at den kan vektlegges i markedsavgrensingen.

Konkurransetilsynet er, basert på det ovennevnte, av den oppfatning at det foreligger egne produktmarkeder for de enkelte dyreslagene i markedet for levende dyr. Dette er også sammenfallende med det Europakommisjonen har lagt til grunn i sin praksis.<sup>15</sup>

#### 4.2.4 Markedet for helt slakt

For storfe, gris og sau/lam omsettes ubearbeidet helt slakt i hovedsak til nedskjæringsbedrifter og foredlingsbedrifter. For kylling, høns og kalkun omsettes helt slakt både til nedskjærings- og foredlingsindustrien samt til dagligvare- og storhusholdningsmarkedet.

Virksomheten på etterspørselssiden i dette markedet er spesialisert etter dyreslag og hvordan dyret skal skjæres. Produksjonsprosessen skjer også i ulike lokaler, noe som følger av offentligrettslige krav.<sup>16</sup> Det er derfor ikke overlapp i produksjonen av de ulike dyreslagene. Noen etterspørselssubstitusjon av betydning kan således ikke konstateres.

---

<sup>10</sup> Kjøtt og fjørfe omtales i noen sammenhenger av partene og andre som henholdsvis "rødt og hvitt kjøtt". Konkurransetilsynet vil benytte begrepene "kjøtt" og "fjørfe".

<sup>11</sup> Følger av forskrift av 14.03.1996 nr. 1477 om markedsregulering av norskprodusert kjøtt § 12.

<sup>12</sup> Følger av forskrift av 30.11.1993 nr. 1440 om markedsregulering av norskprodusert egg og fjørfekjøtt § 15.

<sup>13</sup> Jf. forskrift av 02.01.2001 nr. 384 om transport av dyr § 5, forskrift av 28.08.1995 nr. 775 om dyrevern i slakterier kapittel III og IV.

<sup>14</sup> Jf. forskrift av 18.02.1994 nr. 137 (slakteriforskriften) § 1 og kapittel IV flg. samt forskrift av 21.03.1995 nr. 265 (fjørfekjøttforskriften) § 1 og kapittel III flg.

<sup>15</sup> Sak M.1313 – Danish Crown/Vestjyske slagterier, pkt. 20. Dette er også lagt til grunn i sak M.3337 – Best Agrifund/Nordfleisch, pkt. 17.

<sup>16</sup> Se note 14.

Redegjørelsen ovenfor viser at det foreligger egne produktmarkeder for omsetning av helt slakt fra kjøtt og fjørfe.

#### **4.2.5 Markedet for skåret kjøtt**

På nedskjæringstrinnet skjæres hele slakteskrotter til store stykker, for eksempel hele biffstykker, fileter og lår mv. fra henholdsvis kjøtt og fjørfe.

Etterspørerne i dette markedet er hovedsakelig foredlingsbedrifter som bearbeider kjøttet til forbruksklar vare (ferdig oppskåret kjøtt som biffer, fileter, strimler etc., og kjøttdeig, pølse, pålegg, boller, karbonader o.l.). Foredlingsbedriftene etterspør spesifikke kjøttslag og deler av dyret alt etter hva de skal produsere.<sup>17</sup> Dette taler for at det er separate markeder for kjøtt og fjørfe.

Gilde og Priors representanter uttalte imidlertid i møte med tilsynet den 18. januar 2006 at man gjennom fusjonen ser store muligheter for synergier innen innovasjon/produktutvikling og felles produksjonslinjer. Det bemerkes i denne forbindelse at offentligrettslige reguleringer åpner for produksjon av blandingsprodukter<sup>18</sup>, samt at gjeldende hygienekrav heller ikke er til hinder for dette.<sup>19</sup> Dette kan tale for at kundene i markedet for skåret kjøtt etterspør kjøtt fra ulike dyreslag og at en liten, varig prisøkning på for eksempel kjøtt ikke vil være lønnsom ettersom aktørene da isteden vil velge fjørfe i sin produksjon.

En omstilling av produksjonen vil imidlertid kreve større investeringer, og det vil ta en viss tid å lansere nye produkter i markedet. Det er derfor usikkert om det foreligger etterspørselssubstitusjon i markedet for skåret kjøtt som er tilstrekkelig umiddelbar til at det kan vektlegges i markedsavgrensningen. Konkurransetilsynet finner det derfor riktig å vurdere dette som potensiell konkurranse, som omtales nærmere under punkt 5.2.4.

Videre har Konkurransetilsynet i tidligere saker<sup>20</sup> vært inne på at foredlet skåret kjøtt fra ulike dyreslag og fra forskjellige deler av dyret utgjør ulike produktmarkeder, dog uten å ta endelig stilling til spørsmålet. Europakommisjonen har også berørt problemstillingen og lagt til grunn at det må skilles mellom de enkelte dyreslagene i markedet for omsetning av skåret kjøtt.

På bakgrunn av redegjørelsen foran er Konkurransetilsynet av den oppfatning at det foreligger egne produktmarkeder for de ulike dyreslagene i markedet for skåret kjøtt.

#### **4.2.6 Markedet for omsetning av foredlede kjøtt- og fjørfeprodukter**

Foredlet vare er en samlebetegnelse for produkter som er ferdigforedlet og klare til bruk. Produktene har fått sin endelige form og kan benyttes direkte eller bearbeides ytterligere av forbrukeren med for eksempel krydder, marinade eller lignende.

Etterspørerne i dette markedet er dagligvarehandelen, storhusholdninger og servicehandelen. Substitusjonsmulighetene mellom de enkelte kjøttslagene kan tenkes å bli oppfattet ulikt av disse etterspørselsgruppene, ettersom forskjellige typer forbrukspakninger, emballasje, kvanta og distribusjonsmåte blir benyttet. Dette kan tilsi at markedet for foredlede kjøtt- og fjørfeprodukter må inndeles i tre forskjellige produktmarkeder, ett for hver omsetningskanal.

Europakommisjonen har i sin praksis lagt til grunn tilsvarende betraktninger.<sup>21</sup>

Konkurransetilsynet finner imidlertid ikke grunnlag for å ta endelig stilling til spørsmålet i nærværende sak, ettersom det ikke er avgjørende for tilsynets konklusjon.

---

<sup>17</sup> Informasjon fra Gilde samt Econ Rapport 2004-115.

<sup>18</sup> Det følger av forskrift av 23.12.1998 nr. 1470 om krav til kvernet kjøtt og tilberedt kjøtt og hygiene ved produksjon m.v. § 11 nr. 2 og § 18 nr. 2 at "Kjøtt fra alle dyrearter (...) kan benyttes." For produkter som skal eksporteres i EØS-området er visse kjøttslag unntatt.

<sup>19</sup> Jf. forskrift av 06.05.1995 nr. 353 kapittel VII, se særlig § 36.

<sup>20</sup> Se vedtak V2002-66 – Kjøttbransjens Landsforbund og Norsk Kjøttvirke – utveksling og tilgjengeliggjøring av markedsinformasjon, pkt. 3.1.1 og vedtak V1999-29 – søknad om dispensasjon, pkt. 3.2.1.1.

<sup>21</sup> Jf. M.3401 – Danish Crown/Flagship Foods, pkt. 17.

Videre bemerkes at etterspørselen i dette markedet er avledet av konsumentenes forbruksmønster. Det er først og fremst forbrukernes oppfatning av om produktene er innbyrdes substituerbare ut fra egenskaper, pris og bruksområde, som vil være bestemmende for om det foreligger etterspørselssubstitusjon eller ikke.

Europakommisjonen har i flere saker<sup>22</sup> som omhandler foretakssammenslutninger mellom kjøttprodusenter uttalt at foredlede produkter fra ulike dyreslag utgjør separate produktmarkeder. I sin begrunnelse har Europakommisjonen særlig lagt vekt på at de enkelte kjøttslagene har ulike iboende egenskaper (smak, næringsverdi, mykhet, mørhet og brukervennlighet) og at prisene er forskjellige. I tillegg har Europakommisjonen fremhevet at det kan konstateres at forbrukernes valg av kjøttslag er ulikt motivert (sunnhet, fettinnhold og nasjonale tradisjoner), samt at markedsundersøkelser foretatt blant kunder og konkurrenter viser samme resultat.

Partene har i den fullstendige meldingen redegjort for Europakommisjonens praksis, og på dette grunnlag anført at det foreligger separate markeder for omsetning av foredlede produkter fra ulike dyreslag. Etter Konkurransetilsynets oppfatning er det imidlertid ikke sikkert at en tilsvarende markedsavgrensning må legges til grunn i denne saken. Ifølge praksis skal det foretas en konkret vurdering av de berørte markedene i hver enkelt sak. Det er imidlertid relevant å se hen til hvilke momenter Europakommisjonen har vektlagt i sine tidligere avgjørelser. Konkurransetilsynet vil derfor ta utgangspunkt i de momenter som kan utledes av den nevnte praksis i sin analyse av om foredlede kjøtt- og fjørfeprodukter inngår i det samme relevante produktmarkedet.

Forbrukerundersøkelser<sup>23</sup> viser at konsumentene i utstrakt grad skiller mellom ulike typer kjøtt med hensyn til fettinnhold, anvendelighet og smak. Dette er forhold som taler for at det foreligger begrenset grad av etterspørselssubstitusjon mellom de ulike kjøttslagene. Videre er forbruket av fjørfe vesentlig lavere enn forbruket av kjøtt<sup>24</sup>, hvilket i seg selv tyder på at forbrukerpreferansene er forskjellige. Både demografiske<sup>25</sup> og sosiografiske data<sup>26</sup> viser i tillegg at de typiske forbrukerne av henholdsvis kjøtt og fjørfe i stor grad utgjør ulike forbrukergrupper. Forbruket er for eksempel ulikt mellom by og land, og mellom ulike aldersgrupper. Forbrukerne knytter også forskjellige assosiasjoner og vurderinger til de ulike kjøttslagene, hvilket tyder på at det også er ulik motivasjon for valget. Dette er momenter som taler for at det er liten grad av substitusjon mellom kjøtt fra ulike dyreslag.

Markedsundersøkelser<sup>27</sup> viser imidlertid at forbruksmønstre er i endring. Skillene mellom by og land og ulike aldersgrupper har i denne sammenheng utviklet seg til å være mindre i dag enn tidligere. Mye tyder derfor på at skillene mellom befolkningsgrupper blir redusert og vil bidra til endrede forbruksmønstre i fremtiden.

I tillegg viser omsetningstallene for kjøtt og fjørfe at forbruket av kjøtt har stagnert og forbruket av fjørfe er i vekst. Statens institutt for forbruksforskning (SIFO) har undersøkt utviklingen av kjøttforbruket i Norge i perioden 1979 til 2003.<sup>28</sup> Forbruket av kjøtt økte fra 45,7 kg per innbygger i 1979 til sitt høyeste nivå på 50,1 kg i 1998, det vil si en vekst på 9,6 prosent. I perioden 1998 til 2003 gikk imidlertid kjøttforbruket tilbake til 49,7 kg. Forbruket er flatt i denne perioden, og det er følgelig grunnlag for å si at markedet har stagnert. Forbruket av fjørfekjøtt per innbygger har i perioden 1979 til 2003 økt fra 2,7 kg til 11,1 kg. Dette er en vekst på 311 prosent. Veksten har vært kontinuerlig fra år til år, og dette viser tydelig at fjørfemarkedet er et marked i vekst.

---

<sup>22</sup> M.1313 – Danish Crown/Vestjyske slagterier, M.2662 – Danish Crown/Steff-Houlberg, M.3337 – Best Agrifund/Nordfleisch, M.3401 – Danish Crown/Flagship Foods, M.3476 – Cargill/Seara, M.3605 – Sovion/HMG og M.3968 – Sovion/Südfleisch.

<sup>23</sup> Norsk Spisefakta 2003/2004, MMI.

<sup>24</sup> Opplysningskontoret for kjøtt og Opplysningskontoret for egg og hvitt kjøtt.

<sup>25</sup> Norsk Spisefakta og Norsk Monitor 2003/2004, MMI

<sup>26</sup> Se fotnote 25.

<sup>27</sup> Se fotnote 25.

<sup>28</sup> Kjøtt, holdninger og endringer 1997 til 2004, oppdragsrapport nr. 5-2005, SIFO

Trenden i USA og Europa er den samme, og i disse landene er forbruket av kylling per capita vesentlig høyere enn i Norge. Dette er et relevant forhold, ettersom norske forbrukere i utstrakt grad tar opp trender fra utlandet. Dersom fjørfekonsumet fortsetter å vokse er det grunn til å tro at en økende andel av konsumentene i større grad vil forbruke produkter fra både kjøtt og fjørfe. Tilsynet anser det derfor som sannsynlig at graden av substitusjon mellom de ulike kjøttslagene vil kunne øke.

Til tross for at de ovennevnte momenter taler for en viss grad av substitusjon vil det enkelte kjøttslags smaks karakteristika alltid være tilstede i produktet, hvilket taler mot substitusjon. Hvor stort preg kjøttslaget setter på produktet, vil normalt avta desto mer produktet er prosessert og tilsatt andre ingredienser. Isolert sett kan smaksmomentet derfor slå ulikt ut alt etter hvilket kjøttprodukt som blir undersøkt. Tilsvarende gjelder sannsynligvis også øvrige egenskaper ved kjøttslaget. Det er derfor grunn til å tro at graden av substitusjon vil være høyere for prosesserte produkter (pålegg, pølser, grytekjøtt) enn for forbruksklare stykker (biffer, fileter og hel kylling) hvor kjøttslagets iboende egenskaper er mer fremtredende. Dette er også i samsvar med de tilbakemeldinger Konkurransetilsynet mottok i høringsrunden. Flertallet av høringsinstansene oppga at graden av substitusjon vil være avhengig av hvor prosessert produktet er.

Som det fremgår av redegjørelsen foran er det tvilsomt om ulike kjøttslag inngår i det samme relevante markedet hvor kjøttslagets iboende egenskaper er særlig fremtredende. Konkurransetilsynet antar derfor at det for forbruksklare stykker foreligger separate markeder for hvert enkelt dyreslag. Når det gjelder prosesserte produkter er det imidlertid usikkert om tilsvarende avgrensning kan legges til grunn. Konkurransetilsynet har derfor gjennomført en økonometrisk studie (SSNIP-test) på enkelte prosesserte produkter hvor det ble antatt at substitusjon ville være mer sannsynlig. Studien omfatter pålegg og pølser bestående av kjøtt fra ulike dyreslag.

Den økonometriske studien kunne ikke påvise en tilstrekkelig grad av etterspørselssubstitusjon mellom kjøtt fra de ulike dyreslagene til at det kunne konstateres et felles produktmarked.

Det følger av redegjørelsen foran at det trolig ikke foreligger etterspørselssubstitusjon for en rekke foredlede produkter av kjøtt og fjørfe. Som tilsynet har vist er det imidlertid en utvikling i forbruksmønstre og forbrukerpreferanser som gjør at konkurranseflaten mellom produkter basert på kjøtt og fjørfe kan bli større i tiden fremover. Særlig når det gjelder prosesserte produkter er det knyttet en viss usikkerhet til vurderingen om de er tilstrekkelige nære substitutter til at produktene er i samme marked. Disse momentene kan ha betydning for den potensielle konkurransen mellom Gilde og Prior, og vil bli nærmere vurdert i konkurranseanalysen i punkt 5 nedenfor.

Konkurransetilsynet tar imidlertid ikke endelig stilling til om produkter fra ulike kjøttslag for de enkelte produkttyper inngår i samme relevante produktmarked, ettersom det ikke er avgjørende for resultatet i nærværende sak.

### **4.3 Geografisk utstrekning av markedet/markedene**

Det relevante geografiske markedet avgrenses også med utgangspunkt i etterspørernes substitusjonsmuligheter.<sup>29</sup> Normalt er transportkostnader den faktoren som har størst betydning ved avgrensning av det geografiske markedet. Høye transportkostnader i forhold til produktets verdi tilsier gjerne at markedet er regionalt/lokalt. Derimot vil lave transportkostnader være et argument for at det geografiske markedet er større. I tillegg vil eventuelle offentligrettslige reguleringer kunne være en relevant faktor.

I markedene for omsetning av levende dyr setter offentligrettslige regler relativt snevre rammer for det geografiske markedets utstrekning. Maksimal transporttid for fjørfe er 12 timer, og for alle andre slaktedyr 8 timer.<sup>30</sup> Dette tilsier at markedet for levende dyr kan være regionalt.<sup>31</sup>

<sup>29</sup> EFTAs kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet pkt. 15, flg.

<sup>30</sup> Jf. forskrift av 02.01.2001 nr. 384 om transport av dyr § 23



Tilsynet har imidlertid ikke funnet grunn til å ta endelig stilling til spørsmålet ettersom det ikke er avgjørende for nærværende sak.

Når det gjelder de øvrige omsetningstrinnene i verdikjeden, kan det stilles spørsmål ved om det geografiske markedet er større enn nasjonalt. Svaret på spørsmålet vil avhenge av graden av import og importvernets utstrekning. Tilsynet anser generelt at importkonkurransen er av begrenset betydning i dag. Det har heller ikke foregått noen stor importøkning de senere år og Norge har et sterkt importvern.

Videre synes det å være en preferanse for norske produkter blant norske forbrukere. Dette kan knyttes til et ønske om å støtte norsk industri og landbruk, samt frykt for sykdommer (matsikkerhet).

Blant høringsinstansene er det også bred enighet om at den geografiske utstrekning av markedet er nasjonal. Det pekes på importvern, høy andel ferske varer og matvaresikkerhet. Enkelte påpeker imidlertid at markedet vil kunne bli utvidet som følge av økt importkonkurransen, jf. de pågående WTO-forhandlingene. Den siste tids utvikling i forhandlingene tyder på at det kan være vanskelig å komme frem til enighet innen oppsatte tidsfrister.

Med hensyn til det sistnevnte bemerkes særskilt at problemstillingen ble tatt opp av Fornyings- og administrasjonsdepartementet i deres behandling av klagen over Konkurransetilsynets vedtak V2005-12 (Prior – Norgården).<sup>32</sup> Departementet konkluderte i den saken med at en ny WTO-avtale tidligst ville få virkninger fra 2008. Samtidig ble det fra departementets side fremhevet at det er usikkerhet knyttet til når en ny avtale eventuelt vil foreligge, samt hvor store de faktiske virkningene vil bli. Dette skyldes blant annet en forventet overgangsperiode på fire til seks år. Det er således grunn til å tro at importkonkurransen også vil være beskjeden de nærmeste årene.

På bakgrunn av det ovennevnte er Konkurransetilsynet av den oppfatning at de relevante geografiske markedene for omsetning av kjøtt- og fjørfeprodukter er nasjonale.

## 5 Konkurransanalyse

### 5.1 Innledning

Konkurransetilsynet skal gripe inn mot foretakssammenslutninger som ”vil føre til eller forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen i strid med lovens formål”. Dersom konkurransen er vesentlig begrenset, vil de involverte foretak kunne utøve markedsrett. Med markedsrett menes vanligvis en bedrifts evne til, alt annet likt, å kunne gjennomføre en varig og ikke ubetydelig prisøkning, uten at omsatt kvantum synker så mye at dette blir ulønnsomt. En aktør med markedsrett kan i større eller mindre grad opptre uavhengig av sine konkurrenter, kunder og leverandører. Markedsrett kommer først og fremst til uttrykk gjennom høyere priser, eventuelt i kombinasjon med høyere kostnader, men kan også gi seg utslag i dårligere service, kvalitet, produktvalg og mindre produktutvikling. Utøvelse av markedsrett innebærer en sløsing i samfunnsøkonomisk forstand, siden markedstilpasningen gir en samlet ressursbruk som er mindre effektiv enn den ville ha vært med virksom konkurranse.

Det er flere forhold som er relevante i vurderingen av graden av konkurranseintensiteten i et marked og dermed aktørens muligheter til å utøve markedsrett. Sentrale momenter er konkurranseform og konsentrasjonsgrad, etableringsmuligheter, kjøperrett og produktens substituerbarhet. Disse faktorene virker sammen og påvirker graden av konkurranse.

Dersom konkurransen er vesentlig begrenset allerede før foretakssammenslutningen, er det tilstrekkelig at foretakssammenslutningen ”vil...forsterke” den vesentlige konkurransebegrensningen. I formuleringen ”vil...forsterke” ligger det et krav om at foretakssammenslutningen må påvirke konkurranseforholdene negativt. Det følger imidlertid av

---

<sup>31</sup> Slike synspunkter fremkommer i Konkurransetilsynets vedtak V2000-28 – Inngrep mot Nord-Norges Salgslags kobling mellom markedet for ull og markedet for slakt pkt. 3.2.

<sup>32</sup> Fornyings- og administrasjonsdepartementets vedtak av 6. februar 2006

forarbeidene til konkurranseloven<sup>33</sup> at det ikke stilles noe minimumskrav til hvor mye ervervet må forsterke den vesentlige konkurransebegrensningen. Det er altså tilstrekkelig at fusjonen medfører en forsterkning.

Som nevnt tidligere er det ikke et vilkår for inngrep mot en fusjon at sammenslutningen medfører en konsentrasjonsøkning i noe relevant marked. En foretakssammenslutning mellom potensielle konkurrenter vil også kunne rammes av konkurranseloven § 16, forutsatt at det kan konstateres at transaksjonen enten fører til eller forsterker en vesentlig konkurransebegrensning.

Etter Konkurransetilsynets oppfatning vil foretakssammenslutningen eliminere Gilde som den eneste reelle potensielle konkurrenten til aktørene i fjørfemarkedet, slik at konkurransepresset mot disse vil bli redusert som et resultat av fusjonen.

I samsvar med det ovennevnte vil tilsynet først vurdere konkurransesituasjonen i fjørfemarkedet før fusjonen, jf. punkt 5.2. Deretter vil tilsynet gjøre nærmere rede for hvilken virkning fusjonen, og dermed bortfall av Gilde som potensiell konkurrent, vil ha på dette markedet, jf. punkt 5.3. Til slutt vil de samfunnsøkonomiske virkninger av fusjonen bli vurdert, herunder tap og gevinster, jf. punkt 6.

## **5.2 Konkurransesituasjonen i fjørfemarkedet før fusjon**

Erverv av potensielle konkurrenter medfører ingen umiddelbar konsentrasjonsøkning i noe relevant marked. Inngrep vil derfor normalt bare være aktuelt dersom markedet er konsentrert allerede før fusjonen, herunder at det etablerte foretaket er i stand til å utøve markedsrett. Konkurransetilsynet vil derfor analysere konkurransesituasjonen i fjørfemarkedet før fusjonen. Hovedfokus vil være på markedet for foredlede produkter. Bakgrunnen for dette er at det er grunn til å tro at det er her Gilde først vil etablere seg og være en potensiell konkurrent, jf. punkt 5.2.6 og pkt. 5.3.

### **5.2.1 Markedsandeler og konsentrasjon**

Under dette punktet gis en oversikt over Priors og konkurrentenes markedsandeler i markedet for foredlede fjørfeprodukter. Informasjon om markedsandelene er innhentet fra partene og fra de øvrige aktørene i kjøtt- og fjørfesektoren.

Det er en rekke foretak som produserer og selger foredlede fjørfeprodukter til dagligvare, storhusholdning og servicehandelen. Av disse er det kun tre aktører som er av en viss størrelse; Prior, Cardinal Foods/Den Stolte Hane og Vestfold Fugl AS, jf. tabellen nedenfor. Øvrige er Stangekylling AS og leverandører der fjørfeproduksjonen kun utgjør en beskjeden sidevirksomhet til deres kjøttproduksjon.

Prior har en markedsandel på ■ prosent i markedet for foredlede fjørfeprodukter, og har med dette en sterk stilling i markedet. Prior er også den klart største aktøren i andre ledd i verdikjeden – Prior har flest tilknyttede fjørfeprodusenter og er ledende innen slakting og skjæring av fjørfe.

Nedenfor gis en kort omtale av de øvrige aktørene av en viss størrelse som opererer i markedet for foredling av fjørfe:

*Cardinal Foods AS* er et holdingselskap for datterselskapene Den Stolte Hane, Norsk Kylling AS, Norsk Kylling Eiendom AS, Norsk Kalkun AS og Arne Magnussen. Virksomhetsområdene til *Norsk Kylling AS* og *Norsk Kalkun AS* omfatter slakting, produksjon og salg av kylling og kalkun til dagligvarehandel, storhusholdning og industri. Den største ■ Norsk Kylling AS mottar råvare fra fjørfeprodusenter som ikke er tilknyttet Prior gjennom medlemskap (egne fjørfeprodusenter).

*Den Stolte Hane AS* (datterselskap til Cardinal Foods) er et salgs- og merkevareselskap som omsetter fjørfeprodukter til dagligvare, storhusholdning og industri. Selskapet ble etablert i februar 2005 og fungerer som distribusjons- og salgsselskap for de to produsentene av fjørfeprodukter *Trønderkylling AS* og *Jærkylling AS*. Produktene selges under merkenavnet Den

<sup>33</sup> Jf. Ot.prp. nr. 6 (2003-2004), s. 229.

Stolte Hane. Den Stolte Hane har avtaler om levering til blant annet ICA Norge AS og Norgesgruppen. Trønderkylling har inngått leveringsavtale med fjørfeprodusenter som ikke er tilknyttet Prior gjennom medlemskap (egne fjørfeprodusenter). Jærkylling mottar kyllingråvare fra Nærbø Kyllingslakt AS, som eies av både Jærkylling og Prior.

I januar 2006 ble det gjennomført en foretakssammenslutning mellom Cardinal Foods og Den Stolte Hane. I det følgende vil vi derfor behandle de to foretakene som ett under benevnelsen Cardinal Foods/Den Stolte Hane. Etter foretakssammenslutningen er Cardinal Foods/Den Stolte Hane den nest største aktøren i markedet for foredlede fjørfeprodukter, med en markedsandel på █ prosent.

Vestfold Fugl AS skjærer og videreforedler kylling, kalkun og and til grossister knyttet til dagligvarehandel, horeca og industrimarkedet. Vestfold Fugl AS leverer blant annet til █ Selskapet har ikke eget slakteri, og er derfor avhengig av å kjøpe råvarer fra Prior.

Tabellen nedenfor viser markedsandelene fordelt på de enkelte aktørene i fjørfemarkedet. Totalmarkedet for foredlede fjørfeprodukter er anslått til cirka 2,26 milliarder kroner (2005)<sup>34</sup>.

Markedsandeler dagligvarehandel, storhusholdning og servicehandelen (i verdi - 2005) <sup>35</sup>	
Prior	█ %
Den Stolte Hane*	█ %
Cardinal Foods*	█ %
Vestfold Fugl	█ %
Ådne Espeland (kun storhusholdning)	█ %
Stabburet	█ %
Stangekylling	█ %
Andre	█ %

\* Det ble gjennomført en foretakssammenslutning mellom Cardinal Foods og Den Stolte Hane i januar 2006.

Det fremgår av tabellen at markedet for foredlede fjørfeprodukter er konsentrert. Det er kun Prior (█ prosent), Cardinal Foods/Den Stolte Hane (█ prosent) og Vestfold Fugl (█ prosent) som har en markedsandel på mer enn 2 prosent. Størrelsen på de tre største aktørene tilsier også at det kun er Cardinal Foods/Den Stolte Hane som er en reell konkurrent til Prior.

Det fremgår av punkt 4.2.6 at Konkurransetilsynet ikke har tatt endelig stilling til om markedet for foredlede produkter må inndeles i tre ulike produktmarkeder etter omsetningskanal (dagligvare, storhusholdning og servicehandel). Det er heller ikke nødvendig å skille mellom de ulike omsetningskanalene ved vurderingen av markedsandeler, ettersom styrkeforholdet mellom aktørene er relativt likt i disse omsetningskanalene.

En vanlig indikator for konsentrasjonsgraden i markedet er Hirschman-Herfindahl-indeksen (HHI)<sup>36</sup>. HHI i markedet for foredlede fjørfeprodukter er beregnet til cirka 4 400, hvilket tilsier at

<sup>34</sup> Tilsynets beregninger er basert på innhenting av informasjon fra aktører i markedet.

<sup>35</sup> Markedsandeler er basert på tilsynets innhenting av informasjon fra aktører i markedet.

<sup>36</sup> Indeksen beregnes ved å summere kvadratet av markedsandelene til de største aktørene i et marked.

Kommisjonen opererer i sine retningslinjer for horisontale fusjoner, jf note 51, med følgende terskelverdier for HHI: Verdier på under 1000 indikerer at markedet ikke er konsentrert, verdier mellom 1000 og 2000 indikerer at markedet er moderat konsentrert, mens verdier over 2000 er et uttrykk for at markedet har en høy konsentrasjon. Ifølge de amerikanske retningslinjene for ikke-horisontale foretakssammenslutninger, jf. note 52, betegnes HHI som 0,44. Verdier på under 0,10 indikerer at markedet ikke er konsentrert, verdier

markedet er svært konsentrert. Dette indikerer at konkurransen i markedet for omsetning av foredlede fjørfeprodukter er vesentlig begrenset, og at Prior er i stand til å utøve markedsrett.

### **5.2.2 Mulighet for utøvelse av markedsrett**

Markedsrett kan utøves på forskjellige måter. I henhold økonomisk teori pekes det normalt på fire ulike måter som en dominerende aktør kan utøve markedsrett på: endring av pris, effektivitet, graden av produktutvikling og kvalitet.

Begrenset konkurranse vil generelt legge forholdene til rette for at en dominerende aktør hever prisene, fordi dette kan gjøres uten at aktøren taper kunder til konkurrentene.

Videre vil begrenset konkurranse kunne føre til ulike former for svekket effektivitet i produksjonen, samt svekke insentivene til å gjennomføre kostnadsbesparende tiltak. En årsak til dette er at en dominerende aktør i et sterkt konsentrert marked kun har et fåtall av mindre konkurrenter å måle seg opp mot, og ikke nødvendigvis ser et behov for å bli mer kostnadseffektiv for å konkurrere med de mindre aktørene. Slik utøvelse av markedsrett kan være til skade for både leverandører og kunder. For leverandørene kan resultatet for eksempel bli lavere utbetalingspriser og dårligere leveringsbetingelser. For kundene vil ineffektivitet for eksempel kunne gi seg utslag i høyere innkjøpspriser.

En dominerende aktør i et konsentrert marked kan også drive mindre produktutvikling enn om konkurransen hadde vært sterkere. Så lenge den dominerende aktøren ikke har viktige utfordrere, kan dette hindre bedriften fra å være villig til å investere tilstrekkelige ressurser i produktutvikling. Dette resulterer blant annet i at produktutvalget blir mindre enn det ville vært i et velfungerende marked. De samme synspunkter ligger til grunn for en generell antagelse om at også produktenes kvalitet blir påvirket av mulighetene for å utøve markedsrett.

Hvorvidt Prior har anledning til å utøve markedsrett gjennom økte priser eller på annen måte før fusjonen, avhenger av en rekke markedsstrukturelle forhold. Konkurransetilsynet vil i det følgende drøfte betydningen av konkurrentenes responsmuligheter, etableringshindringer, potensiell konkurranse og kjøperrett. I tillegg vil også muligheten for importkonkurranse bli vurdert.

### **5.2.3 Konkurrentenes responsmuligheter**

Dersom en tilstrekkelig andel av Priors kunder kan etterspørre tilsvarende mengde foredlede fjørfeprodukter til gunstigere betingelser fra andre produsenter, vil en prisøkning fra Priors side ikke være lønnsom. Priors evne til å utøve markedsrett vil derfor være avhengig av de øvrige leverandørenes evne til å øke sitt salg av foredlede produkter på kort sikt uten betydelig økte kostnader.

I markeder hvor en aktør skiller seg ut med en meget høy markedsandel er det naturlig å ta utgangspunkt i hvordan andre aktører i markedet kan respondere på prisendringer fra den store aktøren. Tilsynet har valgt en slik tilnærming i denne saken på bakgrunn av Priors høye markedsandel.

I tilfeller med få store aktører hvor markedet er preget av oligopolistisk konkurranse vil imidlertid en slik tilnærming kunne føre til at fokus på responsmulighetene fra øvrige aktører overvurder konkurranseintensiteten. Hver av de store aktørene kan ha gode muligheter til slik respons, men vil ikke nødvendigvis ønske å gjøre dette av hensyn til prisvirkningen på eget salg. Cardinal Foods/Den stolte Hane har en forholdsvis høy markedsandel og vil være opptatt nettopp av prisvirkningen på eget eksisterende salg i markedet.

Normalt vil insentivene til prisøkninger øke med markedsandelene til en bedrift. Dette skyldes at gevinsten ved prisøkning blir stor i forhold til tapet som følger av redusert omsatt kvantum. Størrelsen på den samlede gevinsten ved prisøkninger avhenger av i hvilken grad konkurrentene

---

mellom 0,10 og 0,18 indikerer at markedet er moderat konsentrert, mens verdier over 0,18 er et uttrykk for at konsentrasjonen i markedet er høy.



Det følger av redegjørelsen foran at konkurrentenes responsmuligheter er begrenset. Cardinal Foods/Den Stolte Hane vil til en viss grad kunne virke disiplinerende på Priors muligheter til å utøve markedsrett. Selskapet vil imidlertid ikke være i stand til å dekke hele etterspørselen etter fjørfeprodukter fra en ny kjedegruppering på kort sikt. Dette vil kreve store investeringer i anlegg, og tilgang på tilsvarende mengder råvarer.

Partene anfører at de etablerte konkurrentenes responsmuligheter er bedre enn det Konkurransetilsynet legger til grunn. Konkurransetilsynet har registrert at Cardinal Foods/Den Stolte Hane øker sin markedsandel og har ulike former for leveringsavtaler med alle de fire store dagligvaregrupperingene. Som påpekt ovenfor er en utvidelse av Cardinal Foods/Den Stolte Hanes virksomhet i markedet for ferdiglagte fjørfeprodukter per i dag delvis avhengig av leveranser av fjørfearåvare fra Prior. [REDACTED]

Partene viser videre til at landsdekkende distribusjon ikke er nødvendig, da dagligvarekjedene har egne distribusjonsanlegg. Aktørene er delte i synet på dette. [REDACTED]

På kundesiden er landsdekkende distribusjon ikke av avgjørende betydning for de store kjedene, mens for kunder i horeca-markedet er det sentralt at leverandører kan tilby landsdekkende distribusjon. Når det gjelder avtalene med dagligvaregrupperingene er det riktig at disse i stadig større grad står for distribusjonen av ferskvarer som ferdiglagte fjørfeprodukter. Det vil likevel være avgjørende for kjedene at leverandører kan tilby store nok volum av fjørfeprodukter til å være landsdekkende, og at de har et salgskorps som kan være til stede i butikkene på landsbasis. Når det gjelder avtalenes varighet er det riktig at disse normalt inngås med 1 års varighet. Det er likevel en tendens i retning av avtaler med lengre varighet (2-10 år), eller at det foreligger intensjoner om et langsiktig samarbeid. Tilsynet fastholder derfor sin vurdering av at de faktiske konkurrentenes responsmuligheter ikke er tilstrekkelig til å hindre Prior i å utøve markedsrett.

#### **5.2.4 Etableringshindringer og potensiell konkurranse**

Dersom det er enkelt for nye aktører å etablere seg i markedet, kan dette forhindre selv en dominerende aktør i å utøve markedsrett. Det er derfor nødvendig å foreta en nærmere vurdering av etableringsvilkårene i markedet.

Etableringsvilkår er en samlebetegnelse på alle de forhold og betingelser som en nyetablerende bedrift står overfor i en konkret etableringssituasjon. Etableringsvilkårene avgjør den potensielle konkurransen fra aktører som ikke er etablert i det relevante markedet. Konkrete etableringshindringer kan blant annet ha utspring i kostnader/investeringsbehov, offentlige reguleringer og ulike former for "egenregulering" i markedet.

##### **5.2.4.1 Tilgang på råvarer**

Begrenset tilgang på fjørfe som råvare kan utgjøre en etableringshindring i markedet for ferdiglagte produkter av fjørfe. De største aktørene i markedet for ferdiglagte fjørfeprodukter, Prior og Cardinal Foods/Den Stolte Hane, er vertikalt integrert<sup>38</sup>. Etablering gjennom leveranser fra etablerte fjørfeprodusenter krever således at disse er villige til å forlate Prior eller avslutte sine leveranser til Cardinal Foods/Den Stolte Hane til fordel for andre slakterier og ferdiglagingsbedrifter.

Tette historiske bindinger mellom den enkelte fjørfeprodusent og Prior kan bidra til å låse inne primærprodusentene hos denne aktøren. Ifølge vedtektene følger medlemskapet eiendommen, og det er grunn til å tro at medlemskap i samvirket kan ha blitt overført gjennom flere generasjoner blant mange av primærprodusentene.

<sup>38</sup> Et unntak er den del av virksomheten til Cardinal Foods/Den Stolte Hane som skjer i Jærkylling AS, jf. pkt. 5.2.3.

Videre har medlemmene en plikt til å levere hele sin produksjon til Prior, jf. vedtektene § 6. Produsentene har således ikke anledning til å levere fjørfe til andre aktører så lenge de er medlemmer av Prior. Medlemskapet i Prior er bindende i ett år fra innmelding. Ifølge vedtektene § 9 kan et medlem bare tre ut av Prior ved utgangen av kalenderåret, og kan ikke melde seg ut senere enn tre måneder før årets slutt. På grunn av utmeldingsbestemmelsene må et medlem som eksempelvis sier opp i oktober 2006, være medlem i Prior ut hele 2007. I verste fall innebærer vedtektsbestemmelsen dermed at det vil kunne ta inntil 15 måneder å melde seg ut.

Vedtektsbestemmelsene om utmelding fra Prior kan gjøre det vanskelig for nye foretak å få leveranser fra etablerte fjørfeprodusenter, fordi det kan ta lang tid å få frigjort disse fra sitt medlemskap. Dette vil kunne utsette og eventuelt hindre etablering av nye utfordrere i markedet, også i tilfeller hvor den aktuelle utfordreren kan tilby fjørfeprodusenten bedre betingelser enn Prior.

Det fremgår videre av Priors vedtekter at et utmeldt medlem kun har krav på å få refundert sin andelskapital pålydende 2 000 kroner, og ikke sin andel i lagets øvrige formue. Så lenge fjørfeprodusenten er medlem av Prior har produsenten rett på avkastning av felleskapitalen. Ved utmelding bortfaller denne retten. Dersom en alternativ kjøper skal fremstå som attraktiv for den enkelte fjørfeprodusent, må denne aktøren være i stand til å kunne betale en merpris for fjørfe som minst tilvarer tapet av utbytte på felleskapitalen ved utmelding i Prior. Kollektiv kapital i laget kan på denne måten bidra til å hindre nye aktører fra å knytte til seg egne fjørfeprodusenter, og dermed etablere seg i markedet for fjørfe.

Konsekvensen av den begrensede tilgangen til leveranser fra eksisterende fjørfeprodusenter er at etablerte og nye leverandører av foredlede fjørfeprodukter er henvist til å basere produksjonen på leveranser av fjørferåvare fra nye produsenter. Cardinal Foods/Den Stolte Hane baserer derfor i en viss utstrekning sin produksjon på leveranser fra egne fjørfeprodusenter

[Redacted text block]

Ifølge

Cardinal Foods/Den Stolte Hane inngås det en avtale med primærprodusenten

[Redacted text block] <sup>39</sup>. Dette viser at det er muligheter for nyetablering. Imidlertid er det en treghet i dette som har betydning for mulighetene for tilgang på kunder, se nedenfor.

Tilsynet finner det videre lite sannsynlig at de fjørfeprodusenter som per i dag er knyttet til Cardinal Foods/Den Stolte Hane vil gå over til å levere sine råvarer til nyetablerte aktører. Selv om disse fjørfeprodusentene ikke er knyttet like sterkt til slakteriene og foredlingsbedriftene som Priors medlemmer, utgjør leveringsavtalene et ikke ubetydelig hinder for skifte av kunde. Fra Cardinal Foods/Den Stolte Hane er det opplyst at det normale er at leveringsavtalene [Redacted text block] I praksis leverer ikke fjørfeprodusentene til andre og leveringsavtalene knytter dermed fjørfeprodusentene til en kunde så lenge avtalen består.

Det følger av Jordbruksavtalen 2005-2006 at markedsreguleringsordningen for fjørfe (kylling) skal opphøre per 1. januar 2007. Dette bekreftes også i årets avtale. Ettersom avviklingen av ordningen i tid er nært sammenfallende med gjennomføringen av den planlagte fusjonen, har Konkurransetilsynet i sin vurdering av konkurransen før og etter fusjonen valgt å ta utgangspunkt i at ordningen vil være avvirket. Bortfallet av Priors forsyningsplikt kan gjøre mulighetene for nyetablering innen kyllingproduksjon vanskeligere. Imidlertid skal det påpekes at det er en relativt liten andel av Priors salg som går til uavhengige aktører, selv om denne andelen utgjør en betydelig andel for Priors konkurrenter, jf. Cardinal/Jærkylling.

I høringsssvarene opplyser enkelte kunder som er avhengig av kyllingråvare fra Prior, [Redacted text block] at de er usikre på om de vil få nok tilgang på kyllingråvare når

<sup>39</sup> Jf. Informasjon fra Cardinal Foods/Den Stolte Hane ved administrerende direktør Higdem pr. tlf. den 31.05.2006.

forsyningsplikten opphører. Mindre aktører vil ikke ha et produksjonsvolum som kan forsvare oppstart av eget slakteri, og de er således avhengige av leveranser fra andre. I praksis betyr dette at nye aktører i stor grad vil bli mer avhengige av å inngå egne avtaler med fjørfeprodusenter, hvilket øker kravet om volum, langsiktighet og finansielle ressurser for å kunne etablere seg i markedet for foredlede fjørfeprodukter.

Totalt sett er Konkurransetilsynet av den oppfatning at nye aktører har begrensede muligheter til å oppnå leveringsavtaler med fjørfeprodusenter, hvilket representerer en etableringshindring for nye utfordrere i markedet for foredlede fjørfeprodukter.

Partene anfører i tilsvaret til varselet at de er kritiske til Konkurransetilsynets vektlegging av tilgangen på råvarer som en vesentlig etableringshindring i markedet for fjørfe. Partene viser til at i vedtektsbestemmelsene for det nye selskapet vil utmeldingstiden fortsatt være tre måneder, men medlemskapet vil ikke lenger være bindende i ett år fra innmelding og det vil ikke lenger være krav til at utmelding må meldes senest tre måneder før utgangen av kalenderåret. Ifølge partene vil denne endringen innebære at muligheten til å etablere nye avtaler med fjørfeprodusenter bedres. Partene argumenterer videre med at Priors forsyningsplikt vil sikre nye aktører råstoff og viser til at det også er mulig å knytte til seg egne fjørfeprodusenter, jf. Cardinal Foods/Den Stolte Hane. Konkurransetilsynet mener Priors forsyningsplikt ikke kan tillegges vekt siden denne plikten faller bort 1 januar 2007. Når det gjelder etablering av nye fjørfeprodusenter, vil dette være basert på at etablerte primærprodusenter endrer driftsform til fjørfeproduksjon. Fjørfeprodusenter som er medlem av Prior viser seg svært vanskelig å rekruttere som leverandører til andre aktører. Konkurransetilsynet opprettholder derfor sin vurdering om at vanskelig råvaretilgang representerer et etableringshinder for nye foredlingsbedrifter.

#### 5.2.4.2 Tilgang på kunder

Tilgang til omsetningskanaler kan også utgjøre en etableringshindring. I markedet for foredlede fjørfeprodukter er dagligvarehandelen den viktigste omsetningskanalen, ettersom 84 prosent av foredlede fjørfeprodukter selges gjennom denne kanalen. Prior har en markedsandel på ■ prosent og Cardinal Foods/Den Stolte Hane ■ prosent av fjorfesalget til dagligvarehandelen<sup>40</sup>.

For å kunne være tilstede i dagligvarehandelen vil det være avgjørende for leverandørene å ha avtaler med dagligvarekjedene. I tillegg kommer at dagligvaregrupperingene i hovedsak ønsker leverandører av foredlet fjørfe som kan tilby landsdekkende leveranser, noe som innebærer krav til store volum.

Dagligvarekjedene inngår leverandøravtaler som vanligvis reforhandles en gang per år. Kjedene foretrekker å forholde seg til få leverandører innen hver produktkategori, og dette gjør det vanskelig for nye aktører å etablere seg i markedet. Normalt har kjedene én hovedleverandør og én til to sideleverandører av angjeldende produkter. Kundeforholdene er angitt nedenfor.<sup>41</sup>

Kjede	Kjedens markedsandel 2005 <sup>42</sup>	Fjørfeprodukter	
		Hovedleverandør	Sideleverandør
Norgesgruppen	36,7 %	Prior	Cardinal Foods/ Den Stolte Hane
Coop	24,4 %	Prior	Cardinal Foods/Den Stolte Hane
ICA	20,2 %	Cardinal Foods/Den Stolte Hane	Prior
Rema 1000	17,2 %	Cardinal Foods/Den	Prior

<sup>40</sup> Markedsandeler er basert på tilsynets innhenting av informasjon fra aktører i markedet.

<sup>41</sup> Jf. høringsuttalelser i saken og fullstendig melding om fusjon mellom Cardinal Foods og Den Stolte Hane.

<sup>42</sup> Kilde: AC Nielsen Norge AS



		Stolte Hane	
Øvrige	1,6 %		

Det fremgår av tabellen at Prior er hovedleverandør til Norgesgruppen og Coop, og sideleverandør til ICA og Rema 1000. Cardinal Foods/Den Stolte Hane er hovedleverandør til ICA og Rema 1000, og sideleverandør til de to øvrige kjedegrupperingene. Ettersom Prior er hovedleverandør til kunder som representerer 61 prosent av videresalgsmarkedet, og Cardinal Foods/Den Stolte Hane er hovedleverandør til kunder som representerer 37 prosent, ser vi at Prior har hovedleverandøravtaler med kunder som er betydelig større enn konkurrentens. Vestfold Fugls viktigste kunder innen dagligvaresegmentet [REDACTED]

For at Priors konkurrenter skal være et reelt alternativ for dagligvaregrupperingene, vil det normalt være et krav at de kan tilby landsdekkende leveranser av foredlede fjørfeprodukter, det vil si at de kan dekke kjedens samlede behov i volum. Dette krever at aktørene har tilstrekkelig og sikker tilgang på fjørfesråvarer for å kunne levere et tilstrekkelig volum. Investeringer i bygg, produksjonsanlegg, salgs- og distribusjonsapparat og markedsføring nødvendiggjør tilstrekkelige salgsvolumer for å oppnå stordriftsfordeler. Det kan derfor være vanskelig og risikofylt for nye aktører å foreta disse investeringene når det er usikkert om de vil oppnå leveringsavtale med en kjedegruppering.

#### 5.2.4.3 *Investeringsbehov*

Konkurransetilsynet har ikke tallfestet investeringsbehovet ved etablering av produksjon av foredlede fjørfeprodukter. Tilsynet legger likevel til grunn at de investeringer som må foretas i bygg, maskiner og utstyr, kan utgjøre en etableringshindring for nye aktører, jf. opplysninger gitt i fullstendig melding om fusjonen mellom Den Stolte Hane og Cardinal Foods. Dette bekreftes av aktører i markedet. [REDACTED]

[REDACTED] For nye aktører kommer i tillegg at dersom det skal etableres en ny produksjonsvirksomhet, må det kunne oppnås avsetning for et tilstrekkelig stort volum. Dette krever igjen at den nye virksomheten får tilgang på nok råvarer, samt at den oppnår avtale med en av dagligvarekjedene for å nå ut til sluttbrukerne med sine produkter. Sammenhengen mellom produksjon og avsetning fører således til et økt investeringsbehov. Tilgangen på kunder er nærmere omtalt ovenfor.

I høringsvarene fra aktører i kjøtt- og fjørfemarkedet er det bred enighet om at en endring av produksjonslinjen for skjæring til å omfatte flere dyreslag vil kreve store investeringer. Dette har sammenheng med at det er separate skjærelinjer for ulike dyreslag. Teknologi og kompetanse er så forskjellig at begrensede investeringer ikke vil kunne endre dette. Når det gjelder foredling vil det imidlertid ikke kreve store investeringer å endre produksjonslinjen til å omfatte produksjon av foredlede produkter av fjørfe på anlegg som i dag produserer tilsvarende produkter av andre dyreslag.

Tilsynet finner på bakgrunn av ovennevnte at investeringsbehovet kan utgjøre et etableringshinder for nye aktører i fjørfemarkedet. Dette gjelder ved etablering i alle ledd i verdikjeden. For aktører som allerede er etablert i kjøttmarkedet vil imidlertid oppstart av foredling av fjørfeprodukter ikke kreve investeringskostnader av stor betydning.

#### 5.2.4.4 *Potensielle konkurrenter i fjørfemarkedet i dag*

En potensiell konkurrent er et foretak som ikke deltar på det relevante markedet for øyeblikket, men som er i stand til eller kan forventes å gjøre det i nær fremtid. I vurderingen av potensielle konkurrenter ser Konkurransetilsynet særlig på hvilke etableringshindringer foretakene møter, om den forventede markedsutvikling tilsier at det er forretningsmessig gunstig å etablere seg, og

om foretakene er i besittelse av produksjonsanlegg eller annet som reduserer de nødvendige investeringer for inntreden i markedet.<sup>43</sup>

Til tross for generelt høye etableringshindringer, befinner Gilde seg i en særstilling ved at de ikke møter de samme hindringene som andre potensielle etablerere. I det følgende drøftes derfor de ulike etableringshindringene i fjørfemarkedet med tanke på Gilde som potensiell konkurrent.

Markedet for foredlede fjørfeprodukter er i vekst og er tilgrenset Gildes virksomhetsområde.

Dette kan gjøre det lønnsomt for Gilde å etablere seg i dette markedet [redacted]

Begrenset tilgang på fjørfe som råvare vil utgjøre en etableringshindring for aktører som ønsker å etablere seg i fjørfemarkedet. Bortfall av Priors forsyningsplikt, og at fjørfeproducentenes medlemskap i Prior kan virke innelåsende er etableringshindringer som også vil gjøre seg gjeldende for Gilde. I forhold til råvaretilgang vil Gilde imidlertid ha en stor fordel ved at selskapet i dag har eksisterende avtaleforhold med cirka 28 000 bønder. Cardinal Foods/Den Stolte Hane baserer sin råvaretilgang på [redacted]

[redacted] I følge Cardinal Foods/Den Stolte Hane tar det [redacted] fra det inngås avtale med gårdbrukeren til levering av fjørferråvare til Cardinal Foods/Den Stolte Hane.<sup>44</sup> Ved at Gilde allerede har et avtaleforhold med nærmere 28 000 bønder, har Gilde et unikt fortrinn fremfor andre nye aktører med tanke på å knytte til seg potensielle råvareleverandører.

Gilde har i dag egen distribusjon gjennom Landbrukets ferskvaredistribusjon og har et etablert salgsapparat og veletablert avtaleforhold med dagligvarekjedene. Gilde leverer kjøtt til alle de fire store dagligvaregrupperingene, Coop, Norgesgruppen, ICA og Rema 1000, til forskjell fra mange andre kjøttleverandører. Tilgang på kunder synes derfor å være et betydelig mindre etableringshinder for Gilde enn for andre kjøttprodusenter.

Når det gjelder tilgang på produksjonsanlegg og kompetanse er det flere likhetstrekk mellom den virksomhet som Gilde og Prior driver. Gilde produserer i dag et bredt sortiment foredlede produkter av svin, storfe og småfe. Gilde har kompetanse på alle områder i verdikjeden for kjøtt, fra mottak, slakt, skjæring og foredling, som i stor grad kan overføres på fjørfemarkedet. Gilde har også etablert infrastruktur på alle ledd i verdikjeden. Gildes strategiplan for 2002-2006 har som hovedmål [redacted]

[redacted] Av Gildes årsrapport for 2004 gis det en rekke konkrete eksempler på at det gjennomføres ombygging og opprusting av anlegg, samt nye investeringer og overføring av aktiviteter mellom anlegg. [redacted]

[redacted] Kombinasjonen av bedre kapasitetsutnyttelse, at det er mulig å bruke eksisterende foredlingsanlegg og inngående kompetanse i hele verdikjeden for kjøtt gjør at Gilde, for ett gitt produksjonsvolum, vil ha et vesentlig lavere investeringsbehov sammenlignet med andre potensielle konkurrenter.

Når det gjelder produksjon av foredlede kjøtt- og fjørfeprodukter stilles det ikke krav til separate produksjonslinjer for hvert enkelt dyreslag. Gilde kan derfor innenfor en kort tidshorisont og uten store kostnader starte foredling av fjørfe på eksisterende produksjonsanlegg. Gilde har allerede i dag innslag av fjørfe i enkelte produkter under varemerket Terina. Det er naturlig at Gilde i første omgang kun ville ha tilbudt et begrenset utvalg av produkter med fjørfe. [redacted]

[redacted] Ved å satse på fjørfemarkedet vil Gilde i større grad

<sup>43</sup> Disse momentene fremgår også av Europakommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale fusjoner i punkt 68 følgende.

<sup>44</sup> Informasjon fra Cardinal Foods/Den Stolte Hane ved administrerende direktør Higdem pr. tlf. den 31.05.2006.

få utnyttet selskapets produksjonskapasitet og samtidig bli en totalleverandør av både kjøtt og fjørfe.

Gilde har også utvilsomt finansielle ressurser til å etablere produksjon av foredlede fjørfeprodukter. Gilde har en totalomsetning som er fem ganger høyere enn Priors, og er den største produsenten av kjøtt fra henholdsvis svin, storfe og sau/lam.

Summen av forholdene som er nevnt ovenfor medfører at tilsynet vurderer Gilde for å være en meget aktuell potensiell konkurrent i markedet for fjørfe.

Partene anfører at det finnes en rekke andre aktører som har langt større evner og interesser for etablering i fjørfemarkedet enn Gilde [redacted]

Ifølge partene vil også store aktører i fjørfesektoren i utlandet og store aktører i landbrukssektoren i utlandet, som for eksempler Atria, Kronfågel, Padborg Fjerkræslagteri, Lantmännen, Rose Poultry, Danish Crown/Tulip og Swedish Meats, kunne etablere seg i Norge. Videre anføres det at norske kraftfôrprodusenter og store aktører i landbrukssektoren i Norge som Felleskjøpet, Nutreco, Cermaq og Tine, er mer aktuelle potensielle konkurrenter enn Gilde.

Etablerte aktører innen foredling av kjøtt, som også produserer enkelte foredlede fjørfeprodukter, kunne vært potensielle aktører på markedet for foredlede fjørfeprodukter. Gjennomgangen av etableringshindringene viser imidlertid at disse likevel ikke vil være potensielle konkurrenter av betydning på fjørfemarkedet. Disse aktørenes muligheter til å etablere seg er særlig begrenset av mangel på råvare av fjørfe, og i en viss grad av mangel på ledig produksjonskapasitet. Store aktører i fjørfebraansjen utenfor Norges grenser vil møte tilsvarende problemer i forhold til råvaretilgang og tilgang til dagligvarekjedene. Utenlandske aktører vil også måtte foreta større investeringer på grunn av etableringskostnadene, jf. punkt 5.2.4.3. Tilsvarende vil gjelde for de norske kraftfôrprodusentene. På bakgrunn av dette finne tilsynet at Gilde står i en særstilling og er eneste konkurrent av betydning til fjørfemarkedet.

#### **5.2.4.5 Oppsummering etableringshindringer og potensiell konkurranse**

Tilgang på råvarer, innpass hos kunder og kostnader ved etablering fremstår som vesentlige etableringshindringer i markedet for produksjon og salg av foredlede fjørfeprodukter. Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at muligheten for nyetablering i markedet for foredlede fjørfeprodukter generelt er begrenset. Som påpekt står imidlertid Gilde i en særstilling som potensiell konkurrent, fordi selskapet vil ha lettere tilgang på råvare, bedre tilgang til kundene, et landsdekkende distribusjonssystem og lavere etableringskostnader. Gilde vil derfor kunne ha en viss disiplinierende effekt på konkurransen i markedet for foredlede fjørfeprodukter. Gilde som potensiell konkurrent i dag vil imidlertid ha begrensede responsmuligheter overfor Priors mulighet til å utøve markedsrett. Dette har sammenheng med at Gilde på kort sikt ikke vil ha mulighet til å respondere på en prisøkning fra Prior. Ved en faktisk etablering vil imidlertid Gilde kunne utgjøre et større konkurransetrykk.

#### **5.2.5 Kjøperrett**

Kjøperrett kan til en viss grad begrense mulighetene en dominerende leverandør har til å utøve markedsrett. Kjøperrett kan blant annet gi seg utslag i at kunden truer med å bytte leverandør eller å starte egenproduksjon. Det nevnes særskilt at kjøperrett vil kunne brukes til å presse leverandører av foredlede fjørfeprodukter både på pris og leveringsbetingelser. Mulighetene til å utøve kjøperrett er blant annet avhengig av kundenes størrelse og markedsposisjon i forhold til leverandørene, kundenes reelle alternativer og av hvor avhengige leverandørene er av kundene som avsetningskanal for sine produkter.

Kundene i markedet for foredlede fjørfeprodukter består av dagligvarekjeder, servicehandelen og storhusholdning. En betydelig andel (84 prosent) av omsetningen går gjennom dagligvarehandelen, og det er derfor naturlig å vektlegge denne omsetningskanalen særskilt. Norgesgruppen, ICA, Rema 1000 og Coop har en samlet markedsandel på 98,4 prosent (2005) i dagligvaremarkedet. I de øvrige omsetningskanalene er kundesiden mer fragmentert, og det antas derfor at kundene hver for seg ikke har kjøperrett av betydning.

Partene anfører at konsentrasjonen innen dagligvarehandelen setter klare begrensninger i partenes muligheter, både enkeltvis og samlet, til å utøve markedsrett. Hvilken effekt konsentrasjonen i dagligvaremarkedet har vil blant annet avhenge av i hvilken grad konkurrenter til Prior har kapasitet til å tilby landsdekkende leveranser og volum. Tilsynet har tidligere vist at det i dag kun er Cardinal Foods/Den Stolte Hane som konkurrerer med Prior om landsdekkende leveranser til kjedene. Dette begrenser kjedenes mulighet til å la flere leverandører av fjørfe konkurrere om leveranseavtaler, og på den måte sette leverandørene opp mot hverandre.

Etter det tilsynet har fått opplyst bærer kunderelasjonene og avtaleforholdene mellom leverandørene av fjørfeprodukter og dagligvaregrupperingene generelt preg av å være av langiktig karakter. Relasjoner bygges opp over tid og endres ikke så ofte, til tross for at avtalene vanligvis reforhandles årlig. [REDACTED]

Samtlige kjeder, bortsett fra Rema 1000, har i dag private varemerker (EMV) i fjørfekategorien, men leieproduksjonen utføres av de store etablerte produsentene av foredlede fjørfeprodukter. For kjedene er det ikke mulig å få produsert EMV i utlandet på grunn av importreguleringer. Dette innebærer at kjedene er avhengig av norske aktører som foredler fjørfe [REDACTED]

[REDACTED] Produksjonen av private merker av foredlede fjørfeprodukter inngår derfor i de etablerte aktørenes markedsandeler.

Partene mener at Konkurransetilsynet har undervurdert kjedenes kjøperrett, og dermed feilvurdert kundenes evne til å begrense Priors mulighet til å misbruke markedsrett. Konkurransetilsynet viser til redegjørelsen over og opprettholder vår vurdering av at selv om det foreligger kjøperrett i fjørfemarkedet, er den ikke tilstrekkelig sterk til å motvirke utøvelse av leverandørrett ettersom de store dagligvarekjedene har få reelle alternative leverandører av foredlede fjørfeprodukter.

### 5.2.6 Importkonkurranse

Konkurransetilsynet har avgrenset det relevante geografiske markedet til å være nasjonalt, og med de høye tollbarrierene som eksisterer anses import av foredlede fjørfeprodukter for å representere et svært begrenset konkurranstrykk i dag.

Partene anfører at både forhandlinger med EU om å øke samhandelen og WTO-avtalen vil føre til økt importkonkurranse innenfor matvaresektoren. Det er imidlertid en gjennomgående oppfatning blant markedsaktørene og kundene at import av fjørfeprodukter ikke er et reelt alternativ. Tollsatsene for import av fjørfe og foredlede fjørfeprodukter er fastsatt på et høyt nivå for å sikre avsetning av fjørfe fra norske produsenter. De høye tollsatsene er en viktig årsak til at import verken framstår som et lønnsomt alternativ for foredlere av fjørfe, dagligvarekjeder eller andre kunder.

Kjøttvarer av ulike dyreslag importeres både i form av råvarer og mer bearbejdede produkter, og importen går både til foredlingsindustrien og direkte til dagligvare- og storhusholdningsmarkedet. Norges tollbaserte importvern fungerer slik at tollsatsene gir en prispreferanse for norskprodusert fjørfe når det norske fjørfemarkedet er i balanse. Er det lite norskprodusert fjørfe og prisene stiger innenlands, vil myndighetene senke tollsatsene og derigjennom presse prisene på norsk fjørfe. Dette gjør at det vil være en del årlige variasjoner i den norske importen av fjørfeprodukter. Systemet kan derfor gjøre det vanskelig for en markedsaktør å helt eller delvis basere sin deltakelse i konkurransen på import.

Importen av fjørfeprodukter til Norge er relativt beskjeden. For eksempel ble det i 2004 importert 133 tonn kylling til en verdi av 4,4 millioner kroner<sup>45</sup>. Sammenlignet med 2000 er det en nedgang i importert volum, mens importverdien har økt. Dette er en tendens som gjelder generelt for

<sup>45</sup> NILF-notat 2005-10 Marginer i kjøttsektoren – Utvikling i priser fra bonde til butikk, tabell 2.2.

import av kjøtt- og fjørfevarer, dvs. at importverdien øker, mens volumet går ned. Dette gjenspeiler at det er fjørfeprodukter med relativt høy pris som blir importert<sup>46</sup>.

Konkurransetilsynet ser det som sannsynlig at internasjonale forpliktelser på lengre sikt vil kunne legge til rette for økt konkurranse fra utenlandske aktører. Som påpekt i punkt 4.3 er det usikkert når slike endringer tidligst vil kunne skje, og hvor stor effekt en eventuell reduksjon i tollbarrierene vil ha på etterspørsel etter og tilbud av utenlandsk foredlet fjørfe. Etter bruddet i WTO-forhandlingene i den såkalte Doha-runden sommeren 2005, ble man under ministermøtet i Hongkong i desember 2005 enige om en ministererklæring som danner grunnlaget for det videre arbeidet. Målsettingen om å ferdigstille regleverket for reduksjon av tollsatser og landbruksstøtte innen 30. april 2006 har imidlertid ikke vært mulig. Forhandlingene fortsetter videre uten at det er fastsatt nye tidsfrister for ferdigstilling<sup>47</sup>. Ved tidligere regelverksendringer som følge av WTO-avtalen har innfasingsperiodene strukket seg over flere år. Kjøtt- og fjørfeprodukter er i gruppen av varer med høyest tollbeskyttelse, og det er en viktig norsk interesse å holde et høyt importvern på kjøttprodukter for å sikre avsetning av norsk produksjon. Samlet sett antar tilsynet at det vil ta flere år før tollvernet på fjørfe reduseres så mye at det gjør import av fjørfeprodukter til et reelt alternativ for aktører som foredler fjørfe og deres kunder.

Konkurransetilsynet vil derfor ikke ta hensyn til økt importkonkurranse i sin vurdering av konkurransesituasjonen i markedet for foredlede fjørfeprodukter.

### **5.2.7 Oppsummering**

Etter en samlet vurdering har Konkurransetilsynet funnet at konkurransen i markedet for salg av foredlede fjørfeprodukter er vesentlig begrenset før fusjonen.

## **5.3 Virkningen av bortfall av Gilde som potensiell konkurrent i fjørfebransjen**

### **5.3.1 Nærmere om det rettslige grunnlaget**

Som vist i punkt 5.2 er konkurransen i markedet for salg av foredlede fjørfeprodukter vesentlig begrenset før fusjonen. Spørsmålet blir således om fusjonen medfører en forsterkning av den allerede eksisterende konkurransebegrensingen ved at Gilde elimineres som potensiell konkurrent.

Horisontale foretakssammenslutninger mellom aktuelle og potensielle konkurrenter omfattes av konkurranseloven § 16. For at det skal kunne foretas inngrep mot foretakssammenslutninger mellom potensielle konkurrenter, kreves det normalt at konkurransen er vesentlig begrenset allerede i utgangspunktet, ettersom de skadelige konkurransemessige virkningene ved slike sammenslutninger vil skyldes andre strukturelle forhold enn en umiddelbar økning i markedskonsentrasjonen. Selv om foretakssammenslutningen ikke får en umiddelbar virkning på markedskonsentrasjonen, vil den kunne ha konkurransebegrensende virkninger.<sup>48</sup> Det kan verken utledes av ordlyden i § 16 eller i forarbeidene til denne bestemmelsen at det stilles strengere krav til sannsynliggjøring av skadelige virkninger ved sammenslutninger mellom potensielle konkurrenter enn ved sammenslutninger mellom aktuelle konkurrenter.

Ved vurdering av virkninger av en foretakssammenslutning mellom potensielle konkurrenter, kan det skilles mellom virkninger av bortfall av potensiell konkurranse i dag, og virkning i fremtiden av at en potensiell konkurrent faktisk ikke etablerer seg. Konkurransetilsynets tidligere retningslinjer for inngrep mot bedriftserved<sup>49</sup> etter konkurranseloven av 1993<sup>50</sup> § 3-11 omtaler mulige konkurransebegrensende virkninger av erverv av potensielle konkurrenter. Selv om disse retningslinjene gjelder konkurranseloven av 1993, kan de likevel gi veiledning ettersom de

<sup>46</sup> NILF-notat 2005-10 og SLF-notat: utviklingen i handelen med landbruksvarer 2002-2004.

<sup>47</sup> Informasjon fra Landbruksdepartementets hjemmeside om WTO skrevet 25.04.2006.

<sup>48</sup> Se bl.a. Bergman, Potential Competition: Theory, empirical evidence and legal practice, Konkurrensverket, Stockholm 2002

<sup>49</sup> Konkurransetilsynets retningslinjer for inngrep mot bedriftserved av 4. november 1996

<sup>50</sup> Lov 11. juni 1993 nr. 65 om konkurranse i ervervsvirksomhet.

materielle vilkår for inngrep er videreført i den nye konkurranse-loven § 16. At det kan gripes inn mot oppkjøp av eller fusjon med en potensiell konkurrent er også akseptert i europeisk<sup>51</sup> og amerikansk<sup>52</sup> rett.

En potensiell konkurrent er et foretak som ikke deltar på det relevante markedet for øyeblikket, men som er i stand til eller kan forventes å gjøre det i nær fremtid. Ved vurderingen av de konkurransemessige virkningene av en foretakssammenslutning mellom potensielle konkurrenter vil det bli lagt vekt på om den potensielle konkurrenten utøver et konkurransetrykk i dag, og om det er sannsynlig at den potensielle konkurrenten vil etablere seg i markedet og bli en faktisk konkurrent, herunder vil det være av betydning om det foreligger bevis for at den potensielle konkurrenten har planer om å etablere seg i nær fremtid. En fusjon med en potensiell konkurrent vil imidlertid i liten grad forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen hvis det potensielle konkurransetrykket er betydelig. Følgelig vil det være mindre sannsynlig at en foretakssammenslutning vil forsterke en vesentlig begrensning av konkurransen hvis det foreligger flere bedrifter som utøver et potensielt konkurransetrykk. Konkurrenters responsmuligheter og eventuelle etableringshindringer vil derfor være av særlig betydning for analysen. Videre må man i vurderingen se hen til graden av konsentrasjon i markedet, herunder hvilke muligheter det etablerte foretaket har til å utøve markedsrett vil være momenter av betydning i analysen. Det kreves som utgangspunkt ingen høyere grad av konsentrasjon i markedet enn det som normalt er nødvendig.

Etableringen må kunne skje på kort til mellomlang sikt for at den skal få betydning for vurderingen av konkurransesituasjonen. Hvor lang tid dette innebærer må bero på en konkret vurdering. Det vises blant annet til uttalelse i Ot.prp. nr 6 (2003-2004) side 27, hvor det heter:

”Med utgangspunkt i hvordan markedet utvikler seg i tiden etter bedriftservivet, vurderer konkurransemyndighetene i hvilken grad det oppstår konkurransebegrensende virkninger som ikke oppveies av reell eller potensiell konkurranse innen rimelig tid. I mange jurisdiksjoner med tradisjoner for fusjonskontroll, er det vanlig å legge til grunn et toårs-perspektiv i en slik vurdering. Tidshorizonten vil imidlertid avhenge av karakteristika ved det aktuelle markedet, og omfanget av endringer som kan forventes i fremtiden.”<sup>53</sup>

### **5.3.2 Gildes fremtidige etablering**

Under dette punktet vurderes hvorvidt Gilde må anses for å ville etablere seg i fjørfemarkedet. At fjørfemarkedet er i vekst og er tilgrenset Gildes virksomhetsområde taler for dette. Videre viser tilsynet til at Gilde ikke vil møte etableringshindringer av betydning ved en eventuell etablering av fjørfevirksomhet. Dette gir Gilde en særstilling framfor andre potensielle aktører.

#### **5.3.2.1 Forretningsmessig gunstig å satse på fjørfe, nærmere om markedet**

Fjørfemarkedet er i en annen fase av produktlivssyklusen enn kjøttmarkedet. Fjørfemarkedet er et yngre marked og dessuten fortsatt i vekst. Forbruket av norsk fjørfekjøtt øker stadig. Fra 1979 til 2003 økte forbruket fra 2,7 kilo per person til 11,1 kg per person<sup>54</sup>, og videre til 11,8 kilo per person i 2004<sup>55</sup>. Til sammenligning er forbruket på 21,3 kilo per person i EU, og på 47,8 kilo per person i USA. For noen få tiår siden var fjørfe nesten bare tilgjengelig som hel fryst kylling/høne, og det stilte krav til matlagingskunnskaper og tidsbruk å tilberede dette produktet. På 1960-tallet ble broilere lansert som grillprodukt i butikk, og på 1980-tallet lanserte Prior frossen, marinert kylling. På begynnelsen av 1990-tallet ble fileter av kylling lansert som

<sup>51</sup> Retningslinjer for vurdering av horisontale fusjoner etter Rådets forordning om kontroll med fusjoner og foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03 punkt 58-60.

<sup>52</sup> U.S. Department of Justice, Non-Horizontal Merger Guidelines, 14. juni 1984 kapittel 4.1.

<sup>53</sup> En tilsvarende vurdering følger også av Europakommisjonens retningslinjer, hvor det heter at den relevante tidsramme vil avhenge av markedets karakteristika og dynamikk, samt de potensielle foretaks muligheter. Normalt legges til grunn en tidsramme på to år.

<sup>54</sup> Jf. Kjøtt, holdninger og endringer 1997 til 2004, oppdragsrapport nr. 5-2005, SIFO

<sup>55</sup> Norsk Spisefakta og Norsk Monitor 2003/2004, MMI

ferskvare, og dette har ført til økt anvendelighet for kylling hos dagens forbrukere. Mye tyder på at fjørfekonsumet vil øke ytterligere. Nye foredlingsformer gjør fjørfe enklere å bruke. Nordmenn tar etter spisevaner i Europa og i USA. Etersom konsumet av fjørfe fremdeles er lavt i Norge i forhold til disse landene, er det et betydelig potensial for vekst.

Konsumet av kjøtt har stagnert<sup>56</sup>, og dette tyder på at kjøttmarkedet er i den modne fasen av produktivssyklusen. Det skal mye til for at markedet etter denne fasen skal oppnå ny vekst – det vanlige er fortsatt utflating eller nedgang. Forbrukerpreferanser viser også at forbrukerne i denne fasen ikke har tilbøyelighet til å konsumere vesentlig mer kjøtt enn de gjør i dag. Dette legger begrensninger på hva produktutvikling og ytterligere markedsføring kan tilføre Gilde. Dersom Gilde skal vokse innenfor kjøtt må selskapet kapre markedsandeler fra de andre kjøttprodusentene. Dette vil kreve store kostnader i markedsføring og sannsynligvis prisreduksjoner for å øke distribusjonen ytterligere. Når markedet er modent er det usikkert om dette vil være lønnsomt.

Partene støtter ikke tilsynets vurdering av at kjøttmarkedet er et ”modent” marked, og har i tilsvaret<sup>57</sup> vist til Norsk Spisefakta, MMI, fra 2006. Det pekes blant annet på at det i undersøkelsen på side 74 fremgår at ”det er et høyt forbruk av kjøtt/kjøttmat, og en fortsatt, men utflatende, vekst for kylling/kyllingprodukter”. Partene viser videre til at det på side 61 i delrapporten ”Generelle spisevaner” fremkommer at ”hvitt kjøtt har en sterk posisjon i Norge, men nå har andelen som foretrekker kjøtt begynt å stige igjen”. I møte med tilsynet den 22. mai ble det også vist til at veksten fra 2000 til 2005 målt i tonnasje er lik for kjøtt og fjørfe.

Etter tilsynets vurdering endrer ikke denne oppdaterte informasjonen vurderingen av kjøttmarkedet som modent. Partene har på side 20 i tilsvaret inntatt en kurve som viser salgsutviklingen, i antall tonn, for kjøtt i perioden 1997 til 2005. Tilsynet viser i denne forbindelse til SIFO-rapporten<sup>58</sup>, som viser at kjøttkonsumet pr. innbygger har vært relativt stabilt i perioden 1998-2003. Tilsynet bemerker videre at man i vurderingen av en produktivssyklusurve må ta utgangspunkt i en lengre tidsserie enn hva partene har benyttet. Partenes utsagn om ”en fortsatt, men utflatende, vekst for kylling/kyllingprodukter” knytter seg til forbruksutviklingen fra 2001 til 2005. Dette er en kort periode i denne sammenheng, og variasjoner rundt salgstrenden må påregnes.

Det er rimelig å anta at utviklingen i kjøtt- og fjørfemarkedene er en motivasjonsfaktor for Gilde til å etablere seg i fjørfemarkedet

I tillegg kan utviklingen i forbruksmønster og forbrukerpreferanser som er vist under kapittel 4.2.6 gjøre at konkurranseflaten mellom produkter basert på kjøtt og fjørfe kan bli større i tiden fremover. Særlig når det gjelder prosesserte produkter tyder blant annet høringsuttalelsene på at det er en oppfatning av at produkter av kjøtt og kylling med høy bearbeidelsesgrad er substitutter.

<sup>56</sup> Jf. fotnote 25

<sup>57</sup> Partenes tilsvaret av 16. mai 2006, s. 19

<sup>58</sup> Jf. Kjøtt, holdninger og endringer 1997 til 2004, oppdragsrapport nr. 5-2005, SIFO

[REDACTED]

På bakgrunn av mulighetene for vekst som ligger i fjørfemarkedet, og økt konkurranseflate mellom produkter av kjøtt og fjørfe, mener vi det er sannsynlig at Gilde vil kunne finne det attraktivt å etablere produksjon i fjørfemarkedet.

### 5.3.2.2 *Særlig om samvirke som mulig hinder*

Det er av partene og flere av høringsinstansene gitt uttrykk for at det er lite trolig at to samvirkeforetak som Gilde og Prior vil gå i direkte konkurranse med hverandre om å levere de samme produktene. I tilsvaret er det blant annet uttalt at "Det er for partene en helt utenkelig tanke at eierne av et samvirkekonsern i landbruket vil etablere en aggressiv konkurrent til et annet samvirkeselskap." Videre har Norsk Landbrukssamvirke i sitt hørings svar av 12. mai 2006 uttalt at: "Selvfølgelig går ikke den norske samvirkebonden i konkurranse med seg selv!" Som begrunnelse for dette er det blant annet vist til tradisjoner og andre historiske årsaker, samt at varestørmene for de ulike samvirkeforetakene har vært separate.

Konkurransetilsynet kan imidlertid ikke se at samvirkeformen skulle være til hinder for at Gilde går inn i fjørfemarkedet, dersom det ellers skulle fremstå som forretningsmessig riktig. Det bemerkes også i denne forbindelse at forbudet i konkurranseloven § 10 vil kunne komme til anvendelse på et eventuelt samarbeid mellom de enkelte samvirkeorganisasjonene. Det er altså ikke gjort unntak fra konkurranselovens forbud vedrørende de nevnte forhold<sup>59</sup>. Følgelig vil konkurranseloven § 10 kunne legge begrensninger på hvor tett samvirkene kan samarbeide. For eksempel vil deling av markeder normalt være forbudt.

Konkurransetilsynet antar at både Gilde og Prior er kjent med rekkevidden av konkurranselovens forbud og har innrettet sin virksomhet deretter.

[REDACTED]

### 5.3.2.3.1 *Gildes strategiplan og vedtekter*

Partene har anført at Gildes strategiplan er uforenelig med en plan om å satse på fjørfe. Videre anføres det at Gildes vedtekter også vil være en hindring for å kunne gjøre dette.

[REDACTED]

[REDACTED]. En slik fusjon innebærer den tetteste form for integrering mellom to foretak. For Gilde, som i den sammenheng er det dominerende foretaket, innebærer fusjonen langt på vei en satsing på fjørfe. Det fusjonsvedtak som var nært forestående foranlediget få endringer i Gildes ambisjon.

Konkurransetilsynet kan heller ikke se at Gildes vedtekter er til særlig hinder for å satse på fjørfe. Verken dagens ordlyd i vedtektenes formålsbestemmelse eller endringsmuligheten i vedtektenes § 25 er til hinder for dette.

<sup>59</sup> Konkurranseloven § 3, jf. forskrift nr. 651 av 23. april 2004

<sup>60</sup> Jf. styremøte i Gilde den 16. – 18. februar 2005



[Redacted text block]

[Redacted text block] Gilde har imidlertid muligheten til å gå inn i fjørfemarkedet både via fusjon med en etablert fjørfeprodusent som Prior, og via organisk vekst, herunder gjennom tett samarbeid med en etablert aktør. Mange av de synergieffekter som partene påberoper seg i forhold til høyere utnyttelse av produksjonsanlegg, kan også tas ut ved egen etablering i fjørfemarkedet.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

---

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

---

[Redacted text block]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Fordelene ved å velge fusjon som innfallsvinkel til en slik satsing innehar flere åpenbare fordeler. Gilde unngår kostnaden og risikoen ved eventuell etablering av et nytt varemerke, og skaffer seg på en enklere måte tilgang på råvare.

#### 5.3.2.3.5 Oppsummering

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Tilsynet finner det mest sannsynlig at Gilde uten fusjonen vil etablere seg med et begrenset vareutvalgt innenfor fjørfe, og at det er holdepunkter for å anta at Gilde vil etablere seg med et større produktspekter på noe lengre sikt.

### 5.3.3 Virkningen av bortfall av Gildes potensielle etablering

Konkurransetilsynet vil under dette punktet vurdere de konkurransemessige virkningene av en fusjon mellom Prior og Gilde. Vi har ovenfor konkludert med at konkurransen er vesentlig begrenset i markedet for fjørfeprodukter allerede før fusjonen, og at Prior ut fra sin ledende posisjon i markedet er i stand til å utøve markedsrett. Det vil i det følgende bli vurdert hvorvidt fusjonen påvirker konkurransesituasjonen slik at den vesentlige begrensningen i konkurransen forsterkes ytterligere, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.

Tilsynet legger til grunn at Gilde før fusjonen utøver et konkurranstrykk som potensiell konkurrent i fjørfemarkedet. Det fremgår av vurderingene foran at tilsynet vurderer Gilde, i kraft

av sin styrke som vertikalt integrert aktør med bredt produktspekter, som den viktigste potensielle konkurrenten til Prior [redacted] Gilde som potensiell konkurrent vil utøve et visst konkurranstrykk på de etablerte aktørene før en etablering i fjørfemarkedet finner sted. Dette kan spesielt gjelde for konkurranseparametere med en langsiktig effekt, som kostnadsnivå, produktutvikling og kvalitet.

Det at Gilde faktisk etablerer seg i markedet vil medføre et økt konkurranstrykk mot etablerte aktører. En vesentlig virkning av økt konkurranstrykk er at bedriftene vil oppleve økt press mot kostnadene for å kunne drive lønnsomt. Hver bedrift vil da få økte insentiver til foreta nødvendig restrukturering og effektivisering av virksomheten. Økt konkurransepress vil også gi økte insentiver til å utvikle nye og bedre produkter, samt vil kunne ha en innvirkning på aktørenes prissetting.

Ved vurdering av virkninger av en foretakssammenslutning mellom potensielle konkurrenter, kan det skilles mellom virkninger av bortfall av potensiell konkurranse i dag, og virkning i fremtiden av at en potensiell konkurrent faktisk ikke etablerer seg.

### 5.3.3.1 Effektivitet

Vanligvis legges det til grunn at et eksternt press mot en virksomhets inntekter bidrar til et internt press mot kostnadene. Motsatt vil en lettere inntektssituasjon redusere presset mot virksomhetens kostnader. Det legges derfor normalt til grunn at lavere konkurransepress og høyere priser kan medføre mindre effektivitet. I litteraturen omtales dette gjerne som slakk eller X-ineffektivitet. Slakk innebærer at det i virksomheter legges beslag på mer ressurser enn det strengt tatt er behov for. Slakk representerer således et samfunnsøkonomisk tap.

Potensial for slakk betyr at et tradisjonelt anslag på dødvektstap vil gi en undervurdering av det virkelige samfunnsøkonomiske tapet forbundet med prisøkning som følge av en fusjon. Dersom en stor andel av den økte inntekten sløses bort, vil det samfunnsøkonomiske tapet bli betydelig større enn det tradisjonelle dødvektstapet. Det presiseres at hele næringen vil kunne oppleve økte inntekter som følge av en fusjon, ikke bare de fusjonerende selskaper, og at risikoen for slakk omfatter næringen som sådan.<sup>66</sup>

Betydningen av potensialet for slakk påpekes av Fornyings- og administrasjonsdepartementet i sitt vedtak av 10. februar 2006 vedrørende Priors erverv av Norgården;

”(...) manglende konkurranse kan føre til at aktørene ikke har et sterkt nok fokus på intern effektivitet, noe som bidrar til et samfunnsøkonomisk effektivitetstap. I den forbindelse vil eventuelle påstander om at sterk eierstyring vil hindre ineffektivitet, sjelden føre frem. Etter departementets oppfatning vil et ytre press i form av effektiv konkurranse bidra til å sikre indre effektivitet i foretakene.”

Det er viktig for hvert av samvirkene å generere et overskudd som deles mellom eierne. Hvis ikke overskuddet er stort nok, er det en risiko for at bøndene vil kunne ønske å gå over til å levere sine produkter til andre aktører. Ettersom lave kostnader genererer økt overskudd, vil lave kostnader være et virkemiddel Gilde og Prior kan benytte for å unngå at bøndene velger å levere produksjonen til andre aktører.

Det nevnes i denne sammenheng at Priors formål er å ”*ivareta medlemmenes økonomiske og faglige interesser og arbeide for et best mulig økonomisk resultat av den virksomheten som drives.*” Prior skal videre ”*fremme en effektiv og rasjonell produksjon, foredling og omsetning av medlemmenes produkter.*”<sup>67</sup> I prinsippet er dette argumenter for å hevde at Prior ikke vil utøve markedsrett overfor sine produsenter (medlemmene) i form av høye kostnader, da det til syvende og sist er disse som bestemmer over driften i selskapet.

<sup>65</sup> [redacted]

<sup>66</sup> Jf. for eksempel von der Fehr, N-H. og Sørsgard, L.: ”Vinning og tap ved fusjoner og oppkjøp”, kapittel 12 i Kåre P. Hagen, Agnar Sandmo og Lars Sørsgard (red.): Konkurransen i samfunnets interesse, Fagbokforlaget 2004

<sup>67</sup> Jf. Priors vedtekter, § 2

I hvor stor grad selskapene kan tenkes å ha høye kostnader avhenger imidlertid av den konkrete situasjonen. På generelt grunnlag er det grunn til å forvente at rommet for høye kostnader i en virksomhet er mindre

- jo mer konsentrert eierskapet er
- jo større vekt selskapets eiere legger på lønnsomhet
- jo større innslaget av velinformerte (kompetente) eiere er
- om selskapets eierandeler omsettes på en børs
- jo nærmere selskapet følges av eksterne analytikere
- jo mindre unik selskapets virksomhet er

De ovennevnte punktene er hentet fra en prinsipiell studie av effekter av fusjoner og oppkjøp.<sup>68</sup> Det finnes også andre konkrete studier av ulike næringer som bekrefter betydningen av disse forholdene for hvorvidt mindre konkurranstrykk fører til høyere kostnader.<sup>69</sup> I det følgende tas det utgangspunkt i at Prior er etablert i fjørfemarkedet, og forholdene ovenfor sammenholdes med den faktiske situasjonen i markedet for fjørfekjøtt.

I denne saken står vi overfor et samvirke, der produsentene eier selskapet. I prinsippet kan bøndene påvirke beslutningsprosessen om virksomheten i selskapet gjennom medlems- og årsmøter. Siden Gilde og Prior er eid av henholdsvis 28 000 og 1 250 bønder, har likevel hver av eierne alene liten innflytelse. Det betyr at det ikke er noe konsentrert eierskap, og dermed kan det være vanskelig for eierne å opptre samlet og derigjennom presse ledelsen til å drive bedriften effektivt.

For alle typer bedrifter vil det typisk være informasjonsskjevheter, der ledelsen i virksomheten vet mer om driften enn det eierne gjør. Priors eiere er som selvstendig næringsdrivende kompetente i den forstand at de har god innsikt i markedsmessige og økonomiske vurderinger generelt. Som følge av informasjonsskjevheter mellom ledelsen og eierne som nevnt ovenfor, kan produsentene likevel ha lite informasjon om de reelle kostnadene knyttet til selskapets virksomhet og produksjonsprosessen i selskapet som helhet.

Prior er ikke børsnotert, hvilket betyr at det ikke er noe eksternt press fra aksjemarkedet – for eksempel analytikere som følger kritisk med på selskapets utvikling – som kan bidra til lønnsomhet. Sist, men ikke minst, er det få andre selskaper å sammenligne Prior med.

I henhold til studiene som er nevnt over, er dette forhold som taler for at det kan oppstå høye kostnader og sløsing i bedrifter som Gilde og Prior. Det er sannsynlig at det kan være fare for høye kostnader i fjørfemarkedet dersom det ikke er et tilfredsstillende konkurranstrykk.

Tilsvarende argumenter la Arbeids- og Administrasjonsdepartementet vekt på i klagebehandlingen av Konkurransetilsynets vedtak V 2000-20 (Felleskjøpet – Stormøllen AS). Departementet uttalte følgende i sitt klagevedtak, på side 24:

”(…) manglende konkurranse kan føre til et manglende kontinuerlig ytre press til å drive effektivt. Selv om eierne i et innkjøpssamvirke har lavest mulig kostnader og priser som resultatkrav, kan det være vanskelig for eierne å kontrollere at dette kravet er oppfylt. I et vanlig aksjeselskap der eierne har avkastning av kapitalen som resultatkrav, er dette sammenlignbart mellom selskaper, uavhengig av bransjer. Priser på et samvirkeforetaks produkter kan bare sammenlignes med priser på tilsvarende varer og tjenester fra andre produsenter. Dette forutsetter at det faktisk finnes sammenliknbare produkter og konkurrerende produsenter.”

Ineffektivitet vil kunne få direkte betydning for produsentene, ettersom høyere kostnader medfører lavere overskudd og dermed lavere betaling for produksjonen til medlemmene.

---

<sup>68</sup> Jf. von der Fehr, N-H. og Sørgard, L.: ”Vinning og tap ved fusjoner og oppkjøp”, og kapittel 12 i Kåre P. Hagen, Agnar Sandmo og Lars Sørgard (red.): Konkurransetilsynets interesse, Fagbokforlaget 2004

<sup>69</sup> Jf. for eksempel Stephen Nickell: ”Competition and Company Performance”, 1996 og Stephen Nickell et al. : ”What makes Firms perform well?”.

Potensiell konkurranse fra Gilde er således viktig for å presse Prior til å drive virksomheten kostnadseffektivt til eiernes og dermed produsentenes beste.

Tilsynet legger etter dette til grunn at så lenge Prior står overfor potensiell konkurranse, vil dette gi et press mot kostnadene, og bidra til at Prior holder kostnadene nede. Bortfall av denne potensielle konkurrenten og den disiplinerende effekten denne potensielle konkurransen presenterer, kan medføre et mindre press mot Priors kostnader

En faktisk etablering av Gilde, både i begrenset og mer omfattende grad, i fjørfemarkedet vil føre til et betydelig press mot kostnadene til Prior. Mekanismen vil være den samme som forklart ovenfor. En fusjon mellom Gilde og Prior vil kunne medføre et betydelig konkurransemessig tap fordi økningen i effektiviteten i markedet som følge av en sannsynlig etablering av Gilde ikke vil finne sted.

Etter Konkurransetilsynets vurdering vil bortfall av potensiell konkurranse fra Gilde kunne lede til høyere kostnader og lavere effektivitet enn hva Prior ville hatt i en situasjon med potensiell konkurranse fra Gilde.

### **5.3.3.2 Produktutvikling**

Som forklart innledningsvis, legges det vanligvis til grunn at potensiell konkurranse har en positiv effekt på aktørers produktutvikling. Effekten består i at trusselen fra utenforstående aktører om etablering og konkurranse virker disiplinerende på de etablerte aktørenes innsats i forhold til produktutvikling. Dersom fusjonen gjennomføres og den mest aktuelle potensielle konkurrenten forsvinner vil dette kunne gi aktørene i fjørfefabrikken reduserte insentiver til å drive produktutvikling.

Det at en aktør av Gildes størrelse kan gå inn i fjørfemarkedet antas å medføre en disiplinerende effekt på konkurrenter i markedet, herunder på Prior. Det legges derfor til grunn at Priors insitament til å utvikle nye produkter påvirkes ikke bare av faktisk konkurranse, men også av potensiell konkurranse i markedet for fjørfeprodukter. Det potensielle konkurranstrykket fra Gilde kan bety at Prior i større grad enn ellers utvikler nye produkter.

Både Gilde og Prior har som formål å sikre avsetning av eiernes råvarer og skape verdier for eierne, gjennom omsetning av henholdsvis kjøtt og fjørfeprodukter. For å sikre (økt) avsetning av råvarer er det nødvendig å tilby forbrukerne attraktive produkter. Dersom Prior ikke utvikler nye produkter, er det sannsynlig at forbrukere dels vil forsvinne fra markedet, dels gå over til Gildes produkter dersom Gilde driver med innovasjon og utvikler nye produkter. Produktutvikling kan derfor anses som et virkemiddel for å sikre (økt) avsetning for eiernes råvarer.

Til tross for at det av redegjørelsen under punkt 4.2.6 følger at det trolig ikke foreligger etterspørselssubstitusjon for en rekke foredlede produkter av kjøtt og fjørfe, fremgår det at det er en utvikling i forbruksmønstre og forbrukerpreferanser som gjør at konkurranseflaten mellom produkter basert på kjøtt og fjørfe kan bli større i tiden fremover. Det legges til grunn at så lenge Gilde og Prior opptrer som uavhengige aktører, vil hver aktør ha fokus på å videreutvikle og forbedre produkter. Dersom Gilde og Prior skulle gjennomføre fusjonen, vurderes det som sannsynlig at bortfallet av potensiell konkurranse vil medføre at den disiplinerende effekten som Gilde utøver overfor Prior med hensyn til produktutvikling forsvinner.

En faktisk etablering fra Gildes side, både i begrenset og mer omfattende grad, vil føre til et økt press i forhold til produktutvikling i fjørfemarkedet. At Gilde og Prior fusjonerer vil derfor kunne medføre at det oppstår et betydelig samfunnmessig tap fordi denne produktutviklingen i markedet som følge av en slik etablering ikke vil finne sted. Generelt vil et redusert konkurransepress gi mindre insentiver til å videreutvikle og tilby nye produkter, ettersom en aktør med sterk markedsposisjon kun har begrenset gevinst forbundet med innovasjon, da nye produkter i stor grad vil erstatte eksisterende produkter.

I denne saken får ovennevnte moment en videre betydning, ettersom fusjon mellom Prior og Gilde medfører at selskapet får eiere som tilhører ulike medlemsgrupperinger, som i utgangspunktet har ulike mål for avsetning. Med ulike medlemsgrupperinger vil det i større grad

være ulike hensyn som må vektlegges når eierne skal sikres avsetning av sine produkter, og det vil være vanskelig å hensynta alle interesser.

### 5.3.3.3 *Kvalitet*

I følge økonomisk teori kan potensiell konkurranse ha effekt på kvalitet, og det er nærliggende å anta at effekt på kvalitet kan ses i sammenheng med effekt på produktutvikling. Årsaken til dette er at produktutvikling i stor grad dreier seg om å utvikle produkter av ulik (høyere) kvalitet.

Tilsynet finner det rimelig å legge til grunn at fjørfeprodukter i høy grad kan ha varierende kvalitet. Dette underbygges blant annet ved at det vokser frem enkelte nisjemarkeder innen fjørfekjøtt, hvor produktene holder særlig høy kvalitet, samtidig som det er en stor bulkproduksjon av fjørfeprodukter.

På tilsvarende måte som for produktutvikling, er det sannsynlig at potensiell konkurranse i dag øker aktørenes insentiver til aktivt å drive kvalitetsforbedrende tiltak og øke kvaliteten i sine produkter. Denne disiplinerende effekten av potensiell konkurranse vil falle bort som følge av fusjonen, og medføre et samfunnsøkonomisk tap.

Det forventes at en faktisk etablering av Gilde, både i begrenset og mer omfattende grad, vil føre til et økt press med hensyn til utvikling av kvalitet i produktene som tilbys i fjørfemarkedet. Fusjonen mellom Gilde og Prior vil derfor kunne medføre at det oppstår et samfunnsmessig tap fordi denne utviklingen i kvalitet i produktene i fjørfemarkedet ikke finner sted som følge av at Gilde ikke etablerer seg som en konkurrent til Prior.

### 5.3.3.4 *Pris*

Under bestemte betingelser kan det være rasjonelt for den etablerte bedriften å holde en lav pris for å signalisere lave kostnader til potensielle konkurrenter, og derigjennom virke avskrekkende på potensielle nykommere i det aktuelle markedet. Tilsynet antar imidlertid at Gilde vil ha tilstrekkelig kunnskap om hvilke kostnader som er gjeldende i fjørfemarkedet, slik at en slik strategi ikke vil være rasjonell. Tilsynet vil ikke legge til grunn at potensiell konkurranse fra Gilde har vesentlig betydning for Priors prissetting før en eventuell etablering fra Gildes side.

Etter tilsynets vurdering er det derimot grunn til å forvente en betydelig priseffekt dersom en faktisk etablering fra Gildes side finner sted. Gilde er en stor næringsmiddelbedrift som vil tilføre fjørfemarkedet økt konkurranse dersom selskapet etablerer seg. At Gilde og Prior fusjonerer vil derfor kunne medføre at det oppstår et betydelig konkurransemessig tap fordi prisreduksjonen i markedet som følge av en sannsynlig etablering av Gilde ikke vil finne sted.

Det er i tillegg viktig å vurdere hvordan kundene opptrer for å avdekke effektene av potensiell konkurranse, og for å avdekke effektene av at den potensielle konkurrenten faktisk etablerer seg.<sup>70</sup> Gilde er en stor aktør per i dag, og har både distribusjonssystem og et etablert forhold til et stort antall bønder. Dersom Gilde etablerer seg i fjørfemarkedet, vil dagligvarekjedene ha insentiver til å bidra til at Gilde kan få ytterligere fotfeste i markedet. I motsetning til de mindre aktørene som er konkurrenter til Prior i dag, vil Gilde ha et mye større potensial for å få leveringsavtaler med flere bønder som produserer fjørfe. Dette vil representere en reell trussel fra det tidspunktet Gilde har etablert seg i fjørfemarkedet, som kan få betydning i forhandlinger med kjedene. Følgelig vil Gildes etablering føre til at dagligvarekjedene kan sette leverandørene opp mot hverandre og presse på pris. Det vil gjelde selv om Gilde kun gjennomfører en beskjeden etablering. Dagligvarekjedene vil da ha et troverdig alternativ til Prior, noe Prior kan få merke i årsforhandlingene med dagligvarekjedene svært raskt. Dagligvarekjedene kan benytte som pressmiddel at Gilde har fått fotfeste i fjørfemarkedet og dermed vist evne og vilje til å satse på fjørfe.

Følgelig vil Gildes etablering føre til at kjøpermakten kan utøves, selv om Gilde kun får et beskjedent fotfeste, og føre til lavere priser.

---

<sup>70</sup> Jf. Bergman, Potential Competition: Theory, empirical evidence and legal practice, Konkurrentverket, Stockholm 2002

### 5.3.3.5 *Andre virkninger*

Tilsynet har også pekt på at det er mulig at det foreligger substitusjon mellom kjøttslagene for enkelte produkttyper. Utviklingen i forbrukeratferd kan føre til at dette blir mer vesentlig i årene som kommer. I så fall vil partene konkurrere direkte i samme produktmarked for enkelte produkter. En fusjon vil også fjerne muligheten for slik konkurranse.

### 5.3.3.6 *Konklusjon*

På bakgrunn av det ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering av en fusjon mellom Gilde og Prior vil forsterke en allerede vesentlig begrensning av konkurransen i markedet for foredlede fjørfeprodukter.

## 6 Samfunnsøkonomiske virkninger av fusjonen

Selv om en foretakssammenslutning fører til eller forsterker en vesentlig begrensning av konkurransen, kan Konkurransetilsynet ikke gripe inn mot ervervet hvis dette ikke samtidig er i strid med lovens formål. Lovens formål er i henhold til § 1 første ledd "effektiv bruk av samfunnets ressurser". Ved anvendelse av konkurranselovens bestemmelser skal det i henhold til § 1 annet ledd "tas særlig hensyn til forbrukernes interesser".

Det er følgelig nødvendig å avveie mulig tap og vinning ved foretakssammenslutningen. Som beskrevet i det foregående, vil foretakssammenslutningen føre til redusert konkurranse. Redusert konkurranse vil føre til tap for forbrukerne og en mindre effektiv bruk av samfunnets ressurser. På den annen side vil foretakssammenslutningen kunne medføre en vinning i form av kostnadsbesparelser. I det følgende vil vi beskrive henholdsvis tap og vinning, og til slutt foreta en samlet vurdering.

### 6.1 Samfunnsøkonomisk tap som følge av redusert konkurranse

Konkurransetilsynet har funnet at ervervet vil forsterke en allerede vesentlig begrensning av konkurransen i det relevante markedet.

Partene har i tilsvaret søkt å beregne et "øvre tak" for det samfunnsøkonomiske tapet som kan tenkes å oppstå som følge av fusjonen. Tilsynet vil påpeke at det er flere problemer og stor grad av usikkerhet forbundet med å gjøre en kvantitativ beregning av det samfunnsøkonomiske tapet. Som en generell kommentar til partenes beregninger i tilsvaret til varselet, mener tilsynet at det beregnede "øvre taket" for tap som kan oppstå som følge av fusjonen, vanskelig kan ses på som en endelig øvre grense for tap. Årsaken til dette er at det er knyttet stor usikkerhet til forutsetningene partene har lagt til grunn for beregningen av det øvre taket. For det første er det usikkert om valgt økonomisk modell gir et riktig utgangspunkt for å beskrive effekter i det aktuelle markedet. For det andre er det stor usikkerhet forbundet med å tallfeste parametere som ligger til grunn for det øvre anslaget. Tilsynet kan derfor ikke se at partenes anslag kan betraktes som en øvre grense for det samfunnsøkonomiske tapet som følge av fusjonen.

Etter tilsynets vurdering vil bortfall av potensiell konkurranse først og fremst kunne ha en sterk effekt på effektiviteten. Videre finner tilsynet at bortfall av potensiell konkurranse vil kunne ha en betydelig effekt produktutviklingen, herunder kunne føre til lavere innovasjonstakt enn i en situasjon med mer virksom konkurranse. Bortfall av potensiell konkurranse vil også gi svakere insentiver til å drive kvalitetsforbedrende tiltak, og dermed redusere kvaliteten på produktene som tilbys i fjørfemarkedet.

Etter tilsynets vurdering vil virkningen på effektiviteten av at Gilde ikke etablerer seg som en konkurrent i fremtiden være sterkere enn ved bortfall av potensiell konkurranse. Videre finner tilsynet også at effekten på produktutvikling og kvalitet av at Gilde ikke etablerer seg som en konkurrent i fremtiden vil være sterkere enn effekten som følger av bortfall av potensiell konkurranse i fjørfemarkedet. Selv bortfall av en forholdsvis beskjedne etablering fra Gildes side kan ha betydelig effekt på effektivitet, produktutvikling og kvalitet.



Redusert effektivitet, tap forbundet med lavere innovasjonstakt og redusert utvikling med hensyn til kvalitet regnes for å utgjøre det største bidraget til samfunnsøkonomisk tap som kan oppstå ved en fusjon mellom Gilde og Prior. I tillegg forventes det at dersom en fusjon forhindrer at Gilde etablerer seg, vil dette føre til at den forventede prisnedgangen som følge av Gildes etablering ikke blir realisert, og det vil følgelig oppstå et dødvektstap. Tilsynet finner at bortfall av selv en begrenset etablering fra Gildes side kan ha en vesentlig priseffekt.

## **6.2 Effektivitetsgevinster**

### **6.2.1 Innledning**

Tapet som følge av redusert konkurranse må veies opp mot eventuelle kostnadsbesparelser. I det følgende vil vi først utdype prinsippene for hvilke kostnadsgevinster som generelt er relevante, beskrive de kostnadsbesparelsene partene anfører og til slutt foreta en drøfting av hvilke kostnadsbesparelser som faktisk er relevante i denne aktuelle saken.

### **6.2.2 Kriterier for relevante effektivitetsgevinster**

Det følger av praksis og av økonomisk teori at ikke enhver kostnadsbesparelse utgjør en relevant samfunnsøkonomisk effektivitetsgevinst. Det er kun kostnadsbesparelser som gir en nettogevinst i samfunnsøkonomisk forstand, er fusjonsspesifikke og tilstrekkelig godt dokumenterte som vil være relevante når man veier de negative følgene av en foretakssammenslutning mot de positive.

Vilkåret om at kostnadsbesparelsen må være samfunnsøkonomisk samt gi en nettogevinst innebærer for det første at bedriftsøkonomiske effektivitetsgevinster kun vil komme i betraktning i den grad de også kan sies å være samfunnsøkonomiske. Typiske eksempler på det sistnevnte er stordriftsfordeler, rasjonaliseringsgevinster og fordeler i forbindelse med fellesproduksjon (samdriftsfordeler). Dernest innebærer kravet at det må foreligge en nettogevinst for Gilde/Prior som ikke motsvareres av et tilsvarende tap for andre markedsaktører.

I henhold til formålsparagrafens annet ledd skal det også tas særlig hensyn til forbrukernes interesser ved anvendelse av lovens regler. Det har derfor vært stilt spørsmål ved om det er et særskilt vilkår at kostnadsbesparelsene kommer forbrukerne til gode. Fornyings- og administrasjonsdepartementet har imidlertid i sak 2005/03736 slått fast at dette ikke er et vilkår.

Det er som nevnt også et krav at kostnadsbesparelsen er spesifikt knyttet til den aktuelle foretakssammenslutningen. Dette er formulert som et vilkår om at kostnadsbesparelsen må være fusjonsspesifikk/erhvervsspesifikk. Følgelig vil vi også måtte vurdere i hvilken grad de anførte kostnadsbesparelsene vil kunne realiseres uavhengig av fusjonen. Er det sannsynlig at gevinstene kan bli realisert uavhengig av fusjonen, vil de ikke bli hensyntatt.

Videre bemerkes at det kun er kostnadsbesparelser som er tilstrekkelig godt dokumentert og konkretisert som vil bli hensyntatt. Det ligger i dette også et krav om at effektivitetsgevinstene må bli gjennomført innen en rimelig tidsperiode. Det påhviler partene å legge frem slik dokumentasjon. Følgelig vil ubegrunnede anslag og generelle påstander om mulige synergieffekter, for eksempel som følge av overlappende funksjoner, ikke bli vektlagt.

De samfunnsøkonomiske gevinstene må også være realiserbare innen rimelig tid etter foretakssammenslutningen. Tidshorisonten vil imidlertid avhenge av karakteristika ved det aktuelle markedet, og omfanget av endringer som kan forventes i fremtiden. Det vises blant annet til uttalelse i Ot.prp. nr 6 (2003-2004) side 27.<sup>71</sup>

Konkurransetilsynet vil i det følgende foreta en vurdering av de effektivitetsgevinster Gilde/Prior mener fusjonen vil lede til. Det vil bli undersøkt hvorvidt de enkelte gevinstene er samfunnsøkonomiske, fusjonsspesifikke og tilstrekkelig dokumentert.

### **6.2.3 Oversikt over anførte effektivitetsgevinster**

Partene har anført at fusjonen vil medføre to hovedtyper av effektivitetsgevinster.

---

<sup>71</sup> Jf. ovenfor i punkt 5.3.1

For det første vil en integrering av de to konsernenes virksomheter medføre synergier som gir betydelige kostnadsbesparelser. Disse besparelsene vil oppstå som en følge av samlokalisering og felles utnyttelse av anleggsstruktur, prosessforbedringer, bedre råvareutnyttelse, kostnadsreduksjon ved avfalls/biprodukter, lavere innkjøpspriser, samordning/koordinering av salg og distribusjon, personellreduksjoner og bedre finansielle betingelser. Kostnadsbesparelsen er i fullstendig melding opplyst å være 130 millioner kroner årlig. Imidlertid summerer de enkelte postene seg til [redacted] millioner kroner, slik at det ikke er konsistens mellom de to tallene. Besparelsene forutsetter engangskostnader i form av omstillingskostnader. I fullstendig melding er disse anført å være på 42 millioner kroner, mens underlagsmaterialet mottatt av partene viser beregninger på totalt cirka [redacted] millioner kroner. Tilsynet forholder seg til beløpene angitt i underlagsmaterialet [redacted]

Partene har i tilsvaret til tilsynets varsel redusert anslaget over effektivitetsgevinster til [redacted] millioner kroner ved fullt uttak [redacted]

Følgende oversikt kan oppstilles over anførte synergier og besparelser (tallene er i millioner kroner):

	Fullstendig melding	Tilsvar
Staber og ledelse	[redacted]	[redacted]
Salg	[redacted]	[redacted]
Markedsføring	[redacted]	[redacted]
Økonomi, administrasjon, IKT	[redacted]	[redacted]
Medlemsarbeid/rådgivning	[redacted]	[redacted]
Markedsregulering og myndighetskontakt	[redacted]	[redacted]
Råvarer, innsatsfaktorer og finans	[redacted]	[redacted]
Eggpakking og slakting	[redacted]	[redacted]
Konsept – og produktutvikling	[redacted]	[redacted]
Foredling	[redacted]	[redacted]
<b>Sum</b>	[redacted]	[redacted]

For det andre vil fusjonen ifølge Gilde/Prior også føre til effektivitetsgevinster i form av økt innovasjon og produktutvikling. Dette er imidlertid ikke tallfestet.

## 6.2.4 Partenes dokumentasjon for de anførte kostnadsbesparelsene

### 6.2.4.1 Den fremlagte dokumentasjon

I den fullstendige meldingen har partene gitt en oversiktspreget redegjørelse for hvilke effektivitetsgevinster de mener følger av fusjonen. Det ble imidlertid ikke fremlagt noen dokumentasjon for anslagene.

I møte mellom partene og tilsynet den 18. januar 2006 etterspurte tilsynet underlagsdokumentasjon for effektivitetsgevinstene. Ved e-post av 31. januar ble det oversendt to dokumenter, "Synergiutredning" fra Saga Corporate Advisors, datert 4. mars 2005, samt et vedlegg til denne.

Som ledd i tilsynets behandling av saken ba tilsynet om innsyn i partenes styreprotokoller fra 2005. Ved en gjennomgang av styreprotokoller fra Gilde ble tilsynet oppmerksom på omtale av to dokumenter, som partene ikke hadde kommentert eller fremlagt overfor tilsynet:

”Utviklingsdokument Prior/Gilde” (heretter benevnt ”utviklingsdokumentet”) og notatet ”Synergier og preliminær due diligence” (heretter benevnt ”det interne notatet”).

På anmodning fra Konkurransetilsynet fremla så partene disse dokumentene. Utviklingsdokumentet er en lengre versjon av ”Synergiutredning” fra Saga Corporate Advisors, datert 4. mars 2005. Det interne notatet inneholder en kritisk gjennomgang og vurdering av utredningen. Den er foretatt av representanter fra partene, og er datert 23. desember 2005. På anmodning av tilsynet ble dokumentet ”Synergihypoteser/bakgrunnsdata” fra Saga, datert 21. februar 2005 oversendt ved brev av 31. mars.

Som påpekt ovenfor er tilsynet avhengig av at partene fremskaffer den nødvendige dokumentasjon for påberopte effektivitetsgevinster. Tilsynet finner det derfor uheldig at ikke de nevnte dokumenter, som åpenbart har ligget til grunn for partenes vurderinger, ble fremlagt sammen med meldingen.

Kostnadsbesparelsene i underlagsmaterialet er presentert ved et intervall fra minimum til maksimum. Synergiene som er anført i meldingen ligger på nivå med det maksimale potensialet. Det anses som lite sannsynlig at dette er en god beskrivelse av hva som er realistiske besparelser. Det ligger dessuten en del forutsetninger til grunn for at potensialet skal kunne oppnås, og anslagene er således beheftet med betydelig risiko. Generelt bærer underlagsmaterialet preg av beregning av potensial (”tiltak som anses som mulig”), og gir i liten grad dokumentasjon på at det foreligger konkrete planer om tiltak.

[REDACTED] <sup>72</sup> Tilsynets vurdering er også at det er en gjennomgående svakhet ved samtlige anførte besparelser at de i liten grad er basert på konkrete gjennomføringsplaner.

Dette innebærer for det første at det kan stilles spørsmål ved om kravet til dokumentasjon er oppfylt. For det andre innebærer det at det er vanskelig å foreta en kvalitativ vurdering av om de eventuelle besparelsene er av samfunnsøkonomisk art, og for det tredje om de er fusjonsspesifikke. På denne bakgrunn har tilsynet i sitt varsel lagt til grunn at de relevante kostnadsbesparelsene som utgangspunkt vil være vesentlig lavere enn det partene har anført i den fullstendige meldingen.

I tilsvaret har partene tatt mål av seg å gi et mer detaljert dokumentasjonsgrunnlag. Dette er gjort ved å gi redegjørelser som delvis innebærer nye forklaringer på hvordan besparelsene tenkes realisert. Som dokumentasjon for konkrete planer vil redegjørelser i tilsvaret måtte bedømmes i lys av tidspunktet for utarbeidelsen av dem.

Videre er det fremlagt ytterligere dokumentasjon som i all hovedsak er bakgrunnsdokumenter som sier noe om ulike sider ved administrative forhold og drift av virksomheten i Gilde. Det er følgende dokumenter:

- Gardermoenavtalen – håndtering av ansatte i omstilling i konsernet Gilde Norsk Kjøtt
- Gilde NKs avrapportering til sitt årsmøte av resultatene fra omstillingsprogrammet 600 + [REDACTED]
- Skjema for beregning av resultatkrav 2005 (Gilde)
- Referat fra styremøte i Gilde Nord-Norges Salgslag BA 22. juni 2001 (Gilde)
- E-post og Benchmarkstudie innen regnskap og lønn 2004, Gilde, BearingPoint
- Saksfremlegg årsmøte - Sak 11 (Gilde)

Etter en gjennomgang av denne dokumentasjon fant tilsynet grunn til å be om ytterligere redegjørelse fra partene, ved korrespondanse med partene 30. mai til 1. juni. Imidlertid har heller ikke denne nye informasjonen endret noe vesentlig ved tilsynets vurderinger.

---

<sup>72</sup> Fullstendig melding av 12. januar 2006, punkt 8.1







Tilsynet finner følgelig ikke at det er dokumentert fusjonsspesifikke effektivitetsgevinster innen stab og ledelse.

### 6.2.6.2 Salg

#### 6.2.6.2.1 Partenes anførsel

Partene har fremhevet at fusjonen vil kunne medføre [redacted]. I fullstendig melding opplyses at dette særlig gjelder innen [redacted]. Det er senere, i partenes tilsvarende svar til Konkurransetilsynets varsel, lagt frem argumentasjon for at besparelser også vil skje innen [redacted].

Det er også anført [redacted]. Dette skal gi et økt salg på [redacted] millioner kroner.

Partene har lagt til grunn at totale synergier innen salg utgjør [redacted] millioner kroner årlig.

Partene anfører generelt at effektivitetsgevinstene innen salg er fusjonsspesifikke. Det hevdes at et felles salgsapparat vil [redacted]. Videre hevder partene at det foreligger sammenfallende aktiviteter [redacted]. Disse aktivitetene er for eksempel å gjøre forberedelser, avtale og gjennomføre møter med kundene og å kjøre til og fra møter.

#### 6.2.6.2.2 Konkurransetilsynets vurdering

##### Effektivitetsgevinster innen salgsvolum

Konkurransetilsynet finner at den oppgitte effektivitetsgevinsten i form av økt omsetning til storkjøkken- og servicehandelkunder ikke er samfunnsøkonomisk relevant, ettersom den sannsynligvis vil motsvares av et tilsvarende tap for andre markedsaktører. For at gevinsten skulle kunne betraktes som samfunnsøkonomisk relevant, måtte fusjonen føre til at totalforbruket av fjørfeprodukter øker. På storkjøkkensegmentet og i servicehandelen vil en slik økning i totalletterspørsel være lite sannsynlig, da sluttkundene (gjester på hoteller, restauranter og andre serveringssteder, samt kunder på bensinstasjoner og kiosker) i liten grad har kjennskap til hvilke leverandører serveringsstedene benytter seg av.

##### Effektivitetsgevinster innen salg til dagligvarehandelen

Partene anfører [redacted] selgernes arbeidsdag går med til kjøring i bil mellom butikker. I tillegg kommer [redacted]. Disse kostnadene vil rasjonaliseres ved fusjon. Partene hevder at også andre salgsaktiviteter er duplikater som reduseres ved fusjon. Det er anført en besparelse på [redacted] millioner kroner. Etter spørsmål fra tilsynet på hvorfor kostnaden per selger er høyere på [redacted] har partene kommet tilbake med et korrigerert tall. Besparelsen er nå anført til [redacted] millioner kroner [redacted].

Konkurransetilsynet finner at besparelser innen kjøretid [redacted] på generelt grunnlag kan være fusjonsspesifikke og samfunnsøkonomisk relevante. Imidlertid finner ikke tilsynet at hele reduksjonen på [redacted] vil være en fusjonsspesifikk besparelse. Partene har anført at [redacted] arbeidstimer for en selger utgjøres av kjøring, og at dette er en dobbeltfunksjon som i sin helhet rasjonaliseres. Tilsynet bemerker at dette forutsetter at det er fullt overlapp mellom kundene som skal besøkes. Da partene etter en sammenslåing av salgsstyrkene har behov for kun én selger i hver butikk, i motsetning til en selger fra hver av partene, finner tilsynet ikke grunn til å se bort fra at besparelsen i kjørekostnader er fusjonsspesifikke og samfunnsøkonomisk relevante.

Partene har videre anført at [redacted] prosent av tiden i butikk brukes til varepåfylling, de resterende [redacted] prosent til diverse salgsoppgaver. Partene anfører at deler av disse kan samordnes, og at [redacted] uten videre kan samordnes. Tilsynet finner det ikke sannsynlig at noen av de angitte salgsoppgavene i butikk kan rasjonaliseres vesentlig som følge av fusjonen.

Følgelig finner Konkurransetilsynet at den fusjonsspesifikke gevinsten innen salg til dagligvarehandelen maksimalt kan være gevinsten knyttet til redusert kjøring, som ut fra de oppgitte data beløper seg til maksimalt [redacted] millioner kroner.

### Effektivitetsgevinster innen salg til storhusholdninger

Partene anfører at Gilde/Prior kun vil trenge [redacted], i motsetning til [redacted] av partene. Dette vil gi en besparelse på [redacted] millioner kroner.

Tilsynet vurderer den sannsynlige besparelsen etter samme kriterier som innen dagligvarehandelen. Det er sannsynligvis kun kjøretiden/kostnaden som blir en relevant besparelse, mens partene har regnet med effektivisering av alle salgsaktiviteter [redacted]

[redacted] Tilsynet kan ikke se et grunnlag for en slik besparelse. [redacted]

Ifølge partene<sup>74</sup> er storhusholdningskundene lokalisert over hele landet, men de er mer konsentrert i byer enn det dagligvarebutikker er. Dette skulle tilsi at kjøretiden er kortere for storhusholdningsselgere enn for dagligvareselgere. Ved en kjøretid på [redacted] timer i stedet for [redacted] vil besparelse maksimalt kunne være [redacted] millioner kroner, i stedet for [redacted] millioner kroner.

### Effektivitetsgevinster innen salg til industrikunder

Partene anfører at de vil oppnå en besparelse på [redacted] innen salg til industrikunder. Dette utgjør en besparelse på [redacted]. I motsetning til partenes dokumentasjon av besparelser innen salg til dagligvarehandelen og storhusholdninger, har tilsynet ikke mottatt noen begrunnelse for innsparingen i årsverk innen salg til industrikunder. Tilsynet finner derfor ikke å kunne hensynta den anførte besparelsen.

### Samlet vurdering

Totalt er det anført en innsparing i salgskostnader på [redacted] millioner kroner. På bakgrunn av vurderingene over finner tilsynet at effektivitetsgevinster på maksimalt [redacted] millioner kroner vil være fusjonsspesifikke og samfunnsøkonomiske.

## **6.2.6.3 Markedsføring**

### *6.2.6.3.1 Partenes anførsel*

Partene har i fullstendig melding vist til at felles markedsføring vil gi besparelser ettersom en felles markedsorganisasjon bidrar til kompetanseøkning, bedre kompetanseutnyttelse, samt reduserte opplærings- og personellkostnader. Videre har partene anført at det vil kunne hentes ut kostnadsgevinster på informasjon og kommunikasjon. Samlet årlig kostnadsbesparelse er oppgitt til [redacted] millioner kroner.

I partenes tilsvare til tilsynets varsel har partene endret forklaring på de angitte gevinstene. I tilsvaret hevdes det at [redacted]

### *6.2.6.3.2 Konkurransetilsynets vurdering*

Effektivitetsgevinster innen markedsføring antas på generelt grunnlag å kunne gi nettogevinst i samfunnsøkonomisk forstand, samt være fusjonsspesifikke.

I det interne notatet drøftes eventuelle synergieffekter innen markedsføring. Kostnadsreduksjon innen informasjon/kommunikasjon utgjør [redacted] millioner kroner av besparelsen. I det interne notatet er det oppgitt at [redacted]. Det er altså ikke dokumentert at det blir noen gevinst på dette området.

<sup>74</sup> Opplyst i møte mellom tilsynet og partene 22. mai 2006



Opplæringsbesparelsen er anført som [redacted] kroner. I det interne notatet anføres det at [redacted]

Tilsynet finner følgelig at effektivitetsgevinstene innen markedsføring kan være samfunnsøkonomisk relevante og fusjonsspesifikke, men at de ikke er tilstrekkelig dokumentert til at disse kan tas hensyn til i tilsynets vurdering.

Den endrede forklaringen om at kostnadsbesparelsene utgjøres av [redacted] synes lite troverdig. [redacted]

[redacted] Partene har dessuten ikke lagt frem noen dokumentasjon på besparelsen, til tross for at tilsynet i sitt varsel uttrykte at dette var nødvendig. Det faktum at partene har endret begrunnelsen for besparelsen svekker også tilliten til dokumentasjonen, og tilsynet finner det ikke dokumentert at en slik besparelse vil kunne oppnås som følge av fusjonen.

Tilsynet kan følgelig ikke finne fusjonsspesifikke besparelser innen markedsføring.

#### **6.2.6.4 Økonomi, administrasjon, IKT**

##### *6.2.6.4.1 Partenes anførsel*

Partene har anført at det foreligger synergier ved felles økonomi, administrasjon og IKT ved at regnskapsfunksjonen styrkes med ny teknologi, som ifølge partene vil gi bedre styring og kontroll. Optimalisering av lønnsomheten styrkes gjennom bedre kvalifisert miljø for controllerstøtte. Partene antar at dette samlet føre til en årlig besparelse på [redacted] millioner kroner.

I møte med tilsynet har partene opplyst at det er et betydelig potensial innen IKT ved å samordne [redacted] Innen økonomi og administrasjon kan gevinster hentes ut ved [redacted]

##### *6.2.6.4.2 Konkurransetilsynets vurdering*

Effektivitetsgevinster innen økonomi, administrasjon og IKT antas på generelt grunnlag å kunne gi nettogeinst i samfunnsøkonomisk forstand, samt være fusjonsspesifikke. I tilsynets varsel om vedtak ga tilsynet imidlertid uttrykk for at det ikke er redegjort for at det er ledig kapasitet i økonomifunksjonene eller opplyst hvilke konkrete økonomifunksjoner som kan gi opphav til stordriftsfordeler. Partene har for øvrig også vært invitert til å utdype og dokumentere besparelsene i møte mellom tilsynet og partene 22. mai 2006.

##### Reduksjon av personell i økonomifunksjoner

I partenes tilsvarende svar til tilsynets varsel opplyses det at partene planlegger å redusere økonomifunksjoner med [redacted] årsverk, hvorav [redacted] årsverk, tilsvarende en kostnad på [redacted] millioner kroner, anføres å være fusjonsspesifikk. Det opplyses videre at [redacted]

Partene har imidlertid ikke gjort rede for, eller dokumentert, at arbeidsmengden innen økonomi blir mindre ved fusjon. Videre har partene ikke regnet inn de kompleksitetskostnader som sannsynlig vil kunne følge av en samordning av økonomifunksjonene til to store selskaper. De to virksomhetene benytter i dag ulike regnskapssystemer fra to ulike leverandører. Ved en fusjon må partene trolig måtte bruke en del tid og ressurser på å etablere felles arbeidsrutiner og metoder, og denne tiden vil presentere et produktivitetstap i form av tapt arbeidstid brukt på kjerneoppgavene for funksjonene.

Tilsynet finner det usikkert om en styrking av regnskapsfunksjonen ved implementering av ny teknologi og etablering av et mer kvalifisert miljø for controllerstøtte er en fusjonsspesifikk effektivitetsgevinst. I partenes svar til tilsynets varsel påpeker partene at [redacted]

[redacted] Etter tilsynets oppfatning taler dette for at den overflødigheten av ansatte ved

fusjon som er hevdet, i noen grad kan ha en sammenheng med implementering av ny teknologi, eksempelvis innføring av skanning og automatisk kontering. Tilsynet presiserer at det å ta i bruk ny teknologi i tradisjonelle og ressurskrevende regnskapsfunksjoner ikke vil presentere en fusjonsspesifikk gevinst. [REDACTED]

[REDACTED] Tilsynet kan følgelig ikke se at nedbemanningen en fusjonsspesifikk.

Som nevnt innledningsvis planlegger partene en reduksjon av [REDACTED] årsverk, hvorav [REDACTED] årsverk av partene regnes som fusjonsspesifikke. I det interne notatet legger imidlertid partene til grunn at [REDACTED]

[REDACTED] Tilsynet kan ikke se at dette er søkt begrunnet nærmere eller dokumentert av partene. Tilsynet finner det derfor heller ikke tilstrekkelig dokumentert at [REDACTED] årsverk skal regnes som fusjonsspesifikk gevinst.

På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynet ikke at det er tilstrekkelig dokumentert at forventet kostnadsreduksjon tilsvarende [REDACTED] årsverk vil være den relevante samfunnsøkonomiske og fusjonsspesifikke gevinsten som følge av fusjonen. En kostnadsreduksjon tilsvarende høyst [REDACTED] millioner kroner, legges til grunn som mulig fusjonsspesifikk gevinst.

#### Gevinst ved delvis samordning av IKT

Partene anfører i tilsvaret at samordning av [REDACTED] ved fusjon kan gi en samlet gevinst på [REDACTED] millioner kroner. Partene planlegger å ta ut synergier på området ved å samordne blant annet [REDACTED]<sup>75</sup>. Det fremgår av utviklingsdokumentet at [REDACTED]

[REDACTED]. Implementering av et fullt integrert system ligger flere år i frem i tid, og partene har heller ikke medregnet effektivitetsgevinster i fremtiden som vil følge av dette, da dette er en investeringsbeslutning som skal tas flere år frem i tid.

Tilsynet vil først og fremst påpeke at det vil kunne være betydelige kompleksitetskostnader forbundet med en samordning av IKT. Etter det tilsynet kan se, har ikke partene medregnet kostnader ved å samordne IKT-systemene. Integrering av to ulike datasystemer [REDACTED] vil være betydelig kostnadskrevende og tidkrevende, blant annet som følge av opplærings- og utviklingskostnader, nedetid/ventetid mv. Partene anslår videre at det vil innebære en kortsiktig investering på [REDACTED] millioner kroner å få partenes eksisterende systemer til å utveksle data<sup>76</sup>. Denne omstillingskostnaden behandles i eget avsnitt.

<sup>75</sup> Jf. møte mellom Konkurransetilsynet og partene 22. mai 2006.

<sup>76</sup> Denne kortsiktige investeringen er medregnet i omstillingskostnadene.

[REDACTED]

Tilsynet kan ikke se at det på kort sikt vil være noen effektivitetsgevinster å hente ut på området delvis samordning av IKT, da dette vil være en nødvendig investering for å kunne utveksle informasjon mellom partenes to ulike systemer. Tilsynet mener også at det vil være betydelige kompleksitetskostnader forbundet med den foreløpige samordningen.

Tilsynets vurdering er på dette grunnlag at gevinst knyttet til reduksjon av personell i økonomifunksjoner kan være maksimalt [REDACTED] millioner kroner før omstillingskostnader og kompleksitetskostnader er hensyntatt.

### 6.2.6.5 Medlemsarbeid/rådgivning

#### 6.2.6.5.1 Partenes anførsel

Partene har anført at felles organisering og optimalisering både innen medlemsområdet og rådgivningsarbeidet vil innebære en betydelig årlig besparelse, [REDACTED] en besparelse på [REDACTED] millioner kroner årlig.

Partene medgir i tilsvaret til tilsynets varsel at det kreves ulik kompetanse for partenes ulike dyreslag, og at det derfor ikke er synergier for disse funksjonene. Partene anfører følgelig synergier kun på området medlemsdemokrati/eierstyring og driftsoppgaver.

Av underlagsdokumentasjon fremgår det at gevinstene er hentet ut ved "høyt nivå". Partene forventer at [REDACTED].<sup>77</sup>

#### 6.2.6.5.2 Konkurransetilsynets vurdering

##### Medlemsdemokrati/eierstyring

Tilsynet ga i varselet uttrykk for at det er mye som tyder på at eventuelle besparelser ikke er fusjonsspesifikke, og viste til at også partene i underlagsmaterialet har gitt uttrykk for at [REDACTED]

[REDACTED] Besparelsen på [REDACTED] Mill. kroner som er anført av partene, er øvre grense i intervallet for kostnadsbesparelser som er vurdert i partenes underlagsdokumentasjon.

I partenes tilsvaret opplyses det at besparelser på mellom [REDACTED] millioner kroner skal tas ut [REDACTED]

Tilsynet finner det vanskelig å se at det vil tas ut noen effektivitetsgevinst på dette området innenfor det tidsperspektivet tilsynet legger til grunn i sin vurdering. En årsak til dette er at fusjonen ikke medfører at det blir overlappende leveringsplikt mellom de to samvirkene.<sup>78</sup> [REDACTED]

[REDACTED] Dette taler for at det ikke vil tas ut noen effektivitetsgevinst på dette området innenfor det tidsperspektivet tilsynet legger til grunn i sin vurdering.

<sup>77</sup> Jf. tidslinje for synergi i det interne notatet.

<sup>78</sup> Jf. opplysninger gitt i møte mellom Konkurransetilsynet og partene 22. mai 2006.

[REDACTED] Vi står her overfor en beslutningsrelatert kostnadsbesparelse som ikke kan tillegges vekt.

Etter det tilsynet kan se, har ikke partene medregnet kompleksitetskostnader knyttet til [REDACTED]. Kompleksitetskostnader er ikke medregnet i omstillingskostnadene, og må derfor gjøres fradrag for i forhold til gevinstene som er anført.

Tilsynet finner på bakgrunn av det ovennevnte at partene ikke har dokumentert tilstrekkelig at det foreligger effektivitetsgevinster som vil være samfunnsøkonomiske og fusjonsspesifikke.

#### Driftsoppgaver

[REDACTED]

Tilsynet kan ikke se at arbeidsmengden knyttet til driftsoppgaver vil bli redusert som følge av fusjonen, ettersom arbeidsoppgavene det er tale om omfatter oppgaver som rådgivning om avtaleforhold og, mottagelse av innmelding av slaktebehov. Tilsynet er av den oppfatning at arbeidsmengden på dette området vil være proporsjonalt økende med antall medlemmer. Ettersom partene ikke har dokumentert tilstrekkelig at en slik besparelse er sannsynlig, finner tilsynet at besparelsen ikke fremstår som sannsynlig.

[REDACTED]

Etter Konkurransetilsynets oppfatning er det ikke fremlagt tilstrekkelig dokumentasjon for at de anførte kostnadsbesparelser er fusjonsspesifikke.

#### **6.2.6.6 Markedsregulering og myndighetskontakt**

##### *6.2.6.6.1 Partenes anførsel*

Partene anfører at det vil være årlige kostnadsbesparelser på [REDACTED] millioner kroner tilknyttet markedsregulering og myndighetskontakt. Deler av besparelsene forutsettes tatt ut ved ved personellreduksjon.

##### *6.2.6.6.2 Konkurransetilsynets vurdering*

#### Personellreduksjon i markedsreguleringsfunksjonen

Tilsynet ga i varselet uttrykk for at det var vanskelig å se at de eventuelle kostnadsbesparelsene er fusjonsspesifikke. Det ble påpekt at reduksjonene som er knyttet til markedsregulatorrollen fremstår som uklare, ettersom markedsregulering av fjørfe faller bort. [REDACTED]

[REDACTED] . Like fullt fremgår det av underlagsdokumentasjonen at [REDACTED]

Partene anfører at det er et minimumsnivå for antall ansatte i arbeidet med markedsregulering, og at det ikke er mulig for Prior å gjennomføre reduksjoner uten fusjonen. I dag benytter Gilde og Prior henholdsvis [redacted] årsverk i markedsreguleringsfunksjonen. Ved fusjonen skal det reduseres med [redacted] personer i markedsreguleringsfunksjoner reduseres, tilsvarende en besparelse på [redacted] millioner kroner. Partene hevder det ved fusjon vil oppstå doble funksjoner, selv om disse funksjonene ikke vil være helt like for Gilde og Prior.

Selv om partene ikke har dokumentert besparelsene, finner tilsynet det i utgangspunktet rimelig å anta at det i noen grad kan være noe overlappende funksjoner knyttet til håndteringen av de ulike markedsreguleringsordningene, under forutsetning av at markedsreguleringsfunksjonene i tilstrekkelig grad innebærer like arbeidsoppgaver som krever lik kunnskap [redacted]

Etter tilsynets oppfatning taler dette for at det etter fusjonen fortsatt vil være betydelig omfang av oppgaver som ikke kan samordnes mellom partene.

Konkurransetilsynet finner følgelig at partene ikke har framlagt dokumentasjon som sannsynliggjør at fusjonen vil medføre noen effektivitetsgevinst tilknyttet markedsreguleringsfunksjonene.

#### Myndighetskontakt

Partene anfører at de som følge av fusjonen kan redusere [redacted] [redacted] [redacted] ettersom partene har sammenfallende interesser. En slik besparelse vil utgjøre [redacted] millioner kroner.

Dersom partene i en fusjon har sammenfallende interesser og behov når det gjelder myndighetskontakt, finner tilsynet det mulig at samordning av myndighetskontakt kan gi en samfunnsøkonomisk relevant effektivitetsgevinst. Et fusjonert Gilde/Prior vil bli en stor organisasjon hvor det i alle fall de første årene vil være ulike medlemskretser. Tilsynet finner det rimelig å anta at det ved fusjon og videreføring av to ulike medlemsorganisasjoner i stor grad vil være tilsvarende arbeidsmengde og behov for myndighetskontakt som det er forut for fusjonen.

Tilsynet har bedt partene forklare nærmere hvilke konkrete oppgaver de [redacted] årsverkene partene i dag har tilknyttet myndighetskontakt.<sup>79</sup> Fremlagte dokumentasjon taler for at partene etter fusjonen vil ha ulike oppgaver og hensyn som må ivaretas ovenfor myndighetene. Tilsynet kan derfor ikke se at behovet for myndighetskontakt vil bli mindre som følge av fusjonen.

På denne bakgrunn finner tilsynet at det ikke er sannsynliggjort at behovet for myndighetskontakt vil bli mindre som følge av fusjonen, og at det derfor ikke er sannsynliggjort at fusjonen vil medføre noen effektivitetsgevinst på dette området.

### **6.2.6.7 Råvarer, innsatsfaktorer og finans**

#### *6.2.6.7.1 Partenes anførsel*

Partene anførte i fullstendig melding at fusjonen vil medføre en årlig besparelse på omlag [redacted] millioner kroner som følge av felles funksjoner knyttet til innkjøp. Besparelsene består av prisreduksjoner, personellreduksjoner, felles innkjøpsportal samt lavere finanskostnader.

Tilsynet ga i varselet uttrykk for at effektivitetsgevinstene på flere av punktene knyttet til råvarer, innsatsfaktorer og finans ikke var tilstrekkelig dokumentert. Partene har i tilsvaret blant annet fremlagt en utredning fra Econ Analyse, som medfører at partene reduserer sitt anslag for effektivitetsgevinstene knyttet til råvarer, innsatsfaktorer og finans fra [redacted] millioner kroner i fullstendig melding til i underkant av [redacted] millioner kroner. I tilsvaret fra partene vedgår partene at reduserte priser ikke er en samfunnsøkonomisk gevinst dersom leverandøren er norsk, men fremholder at den er det dersom leverandøren er utenlandsk

#### *6.2.6.7.2 Konkurransetilsynets vurdering*

---

<sup>79</sup> Jf. telefon- og e-postkorrespondanse 31. mai og 1. juni i sakens anledning.



Tilsynet påpekte i tilsvaret at det fremlagte materialet ikke gjorde det mulig å vurdere om eventuelle besparelser i personellkostnader er fusjonsspesifikke.

Partene anfører at det som følge av fusjonen vil oppstå overlappende funksjoner, slik at de samme oppgavene kan utføres med ■ årsverk, mot dagens totalt ■ årsverk.

Partene hevder at det ved innkjøp av ■ særlig er et potensial knyttet til reduksjon av antallet leverandører. Emballasje er en av de største postene på innkjøp for Prior, og Prior har her en rekke leverandører. Videre er ■ store poster. Store poster for Gilde omfatter ■.

Gjennomgang av underlagsdokumentasjon av den interne gjennomgangen av disse kostnadssynergiene, gir ingen dokumentasjon på at ■ stillinger kan kuttes ved samkjøring av innkjøp.

Tilsynet finner det på grunn av manglende dokumentasjon usikkert om angitt forventning er riktig, men kan ikke se bort fra at inntil ■ millioner kroner kan være en oppnåelig effektivitetsgevinst.

#### Kapasitetsutnyttelse ved felles innkjøpsportal

Partene anfører at reduserte ■ som følge av at Prior får nytte godt av Gildes tidligere investering i innkjøpsportal, vil gi en spart investering på ■ millioner kroner.

I det interne notatet uttrykker partene at det er vanskelig å ha et konkret forhold til mulige besparelser med en felles innkjøpsportal. ■

Det anføres at Prior kan spare mer enn Gilde fordi Prior har svært mange leverandører og lav andel av innkjøp skjer på konsernnivå. Tilsynet finner det tvilsomt om dette fullt ut er fusjonsspesifikt, da mye tyder på at det mulig å effektivisere ytterligere i Prior uten fusjon.

I underlagdokumentasjonen<sup>80</sup> er det satt opp en tidsakse for synergier ved høyt nivå, som viser at ■

På bakgrunn av informasjonen partene har gitt oss, finner tilsynet at det vil være stor grad av usikkerhet knyttet til en investering som ligger noe frem i tid, og med effekter som ligger enda lenger frem i tid.

Tilsynet finner at det ikke foreligger konkret dokumentasjon som tilsier en samfunnsøkonomisk og fusjonsspesifikk besparelse på ■ millioner kroner knyttet til felles innkjøpsportal, og må derfor se bort fra den påståtte gevinsten.

#### Finanskostnader

Partene vedgår at besparelser under denne posten, i meldingen angitt til ■ millioner kroner, ikke utgjør samfunnsøkonomiske gevinster.

Tilsynet ser derfor bort fra anførselen vedrørende dette punktet i fullstendig melding.

### **6.2.6.8 Eggpakking og slakting**

#### *6.2.6.8.1 Partenes anførsel*

I fullstendig melding har partene oppgitt synergier innen eggpakking og slakting til å være på opptil ■ millioner kroner.

I meldingen heter det at det ikke vil være vesentlige synergier knyttet til samlokalisering av Priors eggpakkerier med Gildes produksjonsanlegg, men dette er ikke konkretisert nærmere. Av

<sup>80</sup> Vedlegg 1 til det interne notatet.

underlagsmaterialet fremgår det at [REDACTED]

[REDACTED] Tilsynet viser til markedsavgrensningen i punkt 4.2.3, hvor det fremgår at slaktevirksomheten er segregert mellom de ulike dyreslagene. Arbeidsbyrden ved slakting av de enkelt dyreslag vil følgelig ikke reduseres som følge av fusjonen.

Ifølge utviklingsdokumentene fra Saga er fusjonsspesifikk gevinst innen utnyttelse av biprodukter anslått til [REDACTED] millioner kroner [REDACTED] alternativ anvendelse.

I det interne notatet heter det på side 4 at [REDACTED]

I varselet påpekte tilsynet at partene ikke hadde fremlagt tilstrekkelig dokumentasjon til at tilsynet kunne ta stilling til om eventuelle besparelser utgjorde en fusjonsspesifikk og samfunnsøkonomisk gevinst. Partene har i tilsvaret kommet med en nærmere redegjørelse for hvorfor fusjonen vil lede til synergier på dette området. Det er vist til at det krever kompetanse og forutsigbarhet i markedet for å kunne utnytte bi- og avfallsprodukter effektivt. Gilde har jobbet aktivt for å konsernoptimalisere varestrømmen av slike produkter. Hos Gilde styres denne virksomheten av det heleide datterselskapet Norilia AS. Ifølge en vurdering utført av administrerende direktør i selskapet, Morten Sollerud, har Gilde et ytterligere optimaliseringspotensial på [REDACTED] millioner kroner, og for Prior er potensialet [REDACTED] millioner kroner. Det ble anført at potensialet i Prior kan tas ut delvis gjennom forretningsmessige avtaler med Gilde, men at en resterende del kun kan tas ut gjennom fusjonen. Den fusjonsspesifikke besparelsen er anslått til å være [REDACTED] millioner kroner.

Vurderingen fra Sollerud ble i utgangspunktet ikke oversendt sammen med tilsvaret, med den begrunnelse at den "er svært detaljert og ikke lett tilgjengelig". Konkurransetilsynet har ved forespørsel den 30. mai bedt om å få den tilsendt, hvilket ble gjort den 31. mai. Vurderingen består av utregninger, samt et notat utarbeidet av Sollerud den 31. mai 2006. Der fremgår det at synergieffektene er tenkt oppnådd ved at [REDACTED]

#### 6.2.6.8.2 Konkurransetilsynets vurdering

Basert på partenes redegjørelse finner tilsynet det sannsynlig at det kan være et potensial for bedre utnyttelse av bi- og avfallsprodukter i Prior. Slik bedret utnyttelse av råvareressurser innebærer generelt en samfunnsøkonomisk gevinst [REDACTED]

Denne del av gevinsten representerer kun en omfordeling av verdier, som ikke er en gevinst i samfunnsøkonomisk forstand. Partene har ikke adressert dette i sin redegjørelse. Tilsynet kan heller ikke etter en gjennomgang av vurderingen fra Norilia AS se at spørsmålet er vurdert. Det legges derfor til grunn at en tilsvarende andel av den stipulerte gevinst ikke er en samfunnsøkonomisk relevant gevinst.

Partenes anslag over hva som kan gjennomføres henholdsvis med eller uten fusjon, fremstår som en skjønsmessig vurdering. Det forhold at den som har foretatt anslaget har erfaring med slik



virksomhet, kan ikke i seg selv være tilstrekkelig til å oppfylle dokumentasjonskravet. Dette tilsier at den fusjonsspesifikke andel kan være lavere enn partenes anslag.

Tilsynet finner videre at det er usikkerhet knyttet til gjennomføringen av tiltaket [redacted]. Av de fremlagte dokumenter er en slik omstilling kun omtalt i notatet av 31. mai 2006. Dette er imidlertid utarbeidet på et sent stadium i prosessen, og først etter at tilsynet har bedt om nærmere informasjon om spørsmålet.

På bakgrunn av ovennevnte redegjørelse kan ikke tilsynet se at det er fremlagt tilstrekkelig dokumentasjon for synergier innen utnyttelse av biprodukter. Partenes egen vurdering er at denne gevinsten [redacted], jf. sitatet fra det interne notatet som er gjengitt ovenfor [redacted].

Tilsynet finner det på bakgrunn av manglende dokumentasjon usikkert om anført besparelse vil bli realisert innen den relevante tidsramme, og ser bort fra effektivitetsgevinster innen dette området.

### 6.2.6.9 *Konsept- og produktutvikling*

#### 6.2.6.9.1 *Partenes anførsel*

Partene har anført at fusjonen vil gi reduserte kostnader fordi Priors kompetanse på fjørfeprodukter legger til rette for en kostnadseffektiv produktutvikling. Det hevdes at en større bredde i produktutviklingen i tillegg vil øke kompetansen. Dette vil igjen kunne lede til omsetningsvekst med et økt bidrag på [redacted] millioner kroner, [redacted]. Det anføres også en mulighet for bedre råvareutnyttelse.

#### 6.2.6.9.2 *Konkurransetilsynets vurdering*

Effektivitetsgevinster innen konsept- og produktutvikling antas generelt å kunne gi nettogevinst i samfunnsøkonomisk forstand. [redacted]

Partene driver virksomhet med ulike dyreslag som i dagens situasjon tilsier hovedsakelig separat konsept- og produktutvikling. Det er ikke vist at fusjonen vil føre til større grad av produktutvikling enn det partene kan utføre på egenhånd. Tvert imot, som diskutert i 5.3.3 kan fusjonen føre til reduserte insentiver for produktutvikling på grunn av redusert konkurranse. Dette vil gi et samfunnsøkonomisk tap, og ikke en effektivitetsgevinst. Videre må produktutviklingskompetanse antas å kunne anskaffes uavhengig av en fusjon, og er derfor neppe fusjonsspesifikk.

Når det gjelder bedre råvareutnyttelse, anføres det i Gildes interne rapport at [redacted].

[redacted] Dette kan også tyde på at det med et økt antall dyreslag vil kunne oppstå økte kompleksitetskostnader i produktutviklingen.

De øvrige mulighetene for effektivitetsgevinster innen konsept- og produktutvikling er heller ikke tilstrekkelig dokumentert.

Tilsynet uttrykte derfor i varselet at effektivitetsgevinstene innen konsept- og produktutvikling ikke kan anses som fusjonsspesifikke og heller ikke tilstrekkelig dokumentert.

I tilsvaret presiserte partene at de står fast på at de mener det er mer kostnadseffektivt å slå sammen to aktive produktutviklingsmiljøer som følge av fusjonen enn å anskaffe kompetanse utenfra. Besparelsen anføres fortsatt til [redacted] millioner kroner.

Tilsynet finner at besparelsen verken er dokumentert eller troverdig. Da produktene er ulike, vil det meste av produktutviklingsarbeidet måtte gjennomføres separat for kjøtt og fjørfe. Partene

har dessuten ikke kommet med noen mer dokumentasjon enn det de har gitt tidligere, som ikke har vært tilstrekkelig.

I møte mellom tilsynet og partene 22. mai 2006 hevdet partene [REDACTED]

Partene anfører også at de vil få bedre kompetanse sammen. Det synes ikke å være en kausal sammenheng mellom fusjon og kompetanse, da bedriftene er tilstrekkelig store hver for seg til at de må antas å ha høy kompetanse hver for seg.

Tilsynet finner det ikke sannsynliggjort at det vil være relevante besparelser knyttet til konsept- og produktutvikling, og tar derfor ikke hensyn til de anførte gevinstene i sin vurdering.

#### **6.2.6.10 Foredling**

##### **6.2.6.10.1 Anførte effektivitetsgevinster**

Partene har i fullstendig melding anført at fusjonen vil føre til kostnadssynergier på foredlingssiden på inntil [REDACTED] millioner kroner. Synergiene ved foredling er tenkt oppnådd blant annet ved samordning og reduksjon av anlegg som gir større serier, færre linjer, prosessforbedringer og ny felles anleggsstruktur, som igjen skal gi personellreduksjoner og bedre råvareutnyttelse.

I varselet påpekte tilsynet at det ikke var dokumentert hvorvidt og hvordan de angitte effektivitetsgevinstene innen foredling kan realiseres, samt at det er usikkert om disse gevinstene er fusjonsspesifikke og samfunnsøkonomiske.

I sitt svar har partene anført at også reduserte transportkostnader vil gi gevinster, og at dette lå til grunn for totalsummen i fullstendig melding. Derimot anføres ikke lenger gevinster knyttet til bedre råvareutnyttelse. I sum er årlige effektivitetsgevinster etter oppnådd full effekt redusert til [REDACTED] millioner kroner. Gevinstene oppnås slik:

(i) Reduksjon i direkte produksjonskostnader: [REDACTED]. Dette gir en innsparing på [REDACTED] millioner kroner.

(ii) Bortfall av indirekte kostnader ved linjenedleggelse: Produksjonslinjer ved [REDACTED] anlegg legges ned, og flyttes [REDACTED]. Innsparingen her er estimert til [REDACTED] millioner kroner.

(iii) En av produksjonslinjene som skal flyttes [REDACTED]. Dette gir en netto innsparing av transportkostnader på [REDACTED] millioner kroner.

(iv) Man unngår doble investeringer i påleggsproduksjonen. Innsparing her er anslått til [REDACTED] millioner kroner.

##### **6.2.6.10.2 Konkurransetilsynets vurdering**

(i) Reduksjon i direkte produksjonskostnader er dokumentert ved kostnadsdata som oppgis å stamme fra produktkalkyler. Det foreligger ingen ytterligere dokumentasjon på innholdet i kalkylene. Vi finner likevel grunn til å vurdere disse gevinstene.

(ii) Bortfall av indirekte kostnader ved linjenedleggelse er dokumentert ved at partene har vist til erfaringsdata fra nedlegging av anlegg i Gilde, og har foretatt beregninger basert på disse. [REDACTED]

[REDACTED] På denne bakgrunn anser tilsynet at det maksimalt kan vurderes [REDACTED] millioner kroner i effektivitetsgevinst ved dette tiltaket.

(iii) Innsparingene i transportkostnader ved flytting [REDACTED] er beregnet basert på oppgitte kostnader pr. kg vare som fraktes. Det foreligger ingen ytterligere dokumentasjon på at disse kostnadsanslagene er korrekte. Konkurransetilsynet finner likevel grunn til å vurdere innsparinger på inntil [REDACTED] millioner kroner.

(iv) Tilsynet finner ikke å kunne se bort fra at det kan være mulige innsparte investeringer i påleggsproduksjon.

I sum tilsier dette at det kan foreligge bedriftsøkonomiske gevinster på inntil [REDACTED] millioner kroner. I minimumsalternativet i det interne notatet var gevinstene satt til [REDACTED] millioner kroner. Tilsynet legger til grunn at gevinstene ikke overstiger [REDACTED] millioner kroner.

Ved å slå sammen produksjon på felles produksjonslinjer vil samfunnsøkonomiske gevinster kunne realiseres ved at direkte ressursinnsats reduseres, og ved at det frigjøres [REDACTED]. Slike kostnadsreduksjoner er trolig langt på vei samfunnsøkonomisk relevant. De samfunnsøkonomiske gevinstene må imidlertid antas å være noe lavere enn de bedriftsøkonomiske gevinstene, fordi reduserte personalkostnader neppe fullt ut er samfunnsøkonomiske besparelser. Videre vil større produksjonsskala kunne øke kompleksitetskostnadene gjennom utvidelse av aktiviteter eller produktspekter.

I varselet til partene stilte Konkurransetilsynet spørsmål ved om besparelsene innen foredling i sin helhet er fusjonsspesifikke. Tilsynet påpekte at [REDACTED]

[REDACTED] Tilsynet finner fortsatt grunn til å stille spørsmålstegn ved om partene har dokumentert at disse besparelsene er fusjonsspesifikke. Partenes begrunnelse er at det er en grense for hvor langt man kan gå med hensyn til leieproduksjon, fordi det er strategisk viktig å beholde kompetanse innen produktutvikling. Av to årsaker kan det stilles spørsmålstegn ved denne begrunnelsen: Prior beholder uansett produktutviklingskompetansen, som må antas å være det sentrale i en strategisk vurdering.<sup>81</sup> Videre vil en flytting av [REDACTED] ikke gi en vesentlig endring i omfanget av leieproduksjon i forhold til dagens nivå på [REDACTED] tonn.

Partene har etter tilsynets oppfatning heller ikke dokumentert at reduksjonene i indirekte kostnader ikke kan realiseres internt [REDACTED]

[REDACTED] Det foreligger imidlertid ikke beregninger som viser hvor stor del av denne effektivitetsgevinsten som i så fall er fusjonsspesifikk.

Konkurransetilsynet kan således ikke utelukke at fusjonen kan gi årlige samfunnsøkonomiske gevinster innen foredling på inntil [REDACTED] millioner kroner, og at en mindre del av disse er fusjonsspesifikke [REDACTED]

[REDACTED]. Samtidig er det opplyst at disse strukturendringene medfører

<sup>81</sup> Det framgår av partenes svar at "Produksjons- og pakkeprosessen for pølser og pålegg i Gilde og Prior er i hovedsak lik. Det er råvaresammensetningen og ingredienser (resept) som er forskjellig."



effektivitetsgevinster er oppfylt. På bakgrunn av den dokumentasjonen som er fremlagt av partene har tilsynet konkludert med at en stor del av de anførte effektivitetsgevinstene ikke er samfunnsøkonomisk relevante og fusjonsspesifikke. Konkurransetilsynet finner likevel at det ikke kan ses bort fra at fusjonen vil kunne medføre effektivitetsgevinster på maksimalt 10-15 millioner kroner. Dette synergiuttaket innebærer imidlertid et fullt uttak av effektivitetsgevinster, noe som ikke vil være mulig å realisere innen en rimelig tidsperiode. Det må også gjøres fradrag for omstillingskostnader samt mer varige kompleksitetskostnader.

Tilsynet har foretatt en vurdering av hvorvidt de anførte omstillingskostnadene på ■ millioner kroner utgjør samfunnsøkonomiske og fusjonsspesifikke kostnader. Tilsynet finner at ■ millioner kroner av omstillingskostnadene er direkte knyttet til foredlingsområdet, og har følgelig gjort fradrag for fusjonsspesifikke omstillingskostnader i tilknytning til punktet vedrørende foredling. Av de resterende ■ millioner kroner har tilsynet beregnet at minst 10 millioner kroner av partenes anførte omstillingskostnader utgjør samfunnsøkonomiske og fusjonsspesifikke kostnader. Tilsynet finner at omstillingskostnadene kan være høyere enn dette ettersom fusjonen også kan medføre mer uspesifikke koordineringsproblemer som kan gi opphav til produktivitetstap. Disse omstillingskostnadene kommer til fradrag fra kostnadsbesparelsene i det første året etter fusjonen.

Videre har tilsynet funnet at fusjonen vil medføre mer varige kompleksitetskostnader, som også kommer til fradrag for effektivitetsgevinstene.

Tilsynet finner på denne bakgrunn ikke grunnlag for at det som følge av fusjonen oppstår relevante effektivitetsgevinster av vesentlig betydning.

### **6.3 Forholdet mellom positive og negative virkninger**

Konkurransetilsynet finner at konkurransen i markedet for fjørfeprodukter er vesentlig begrenset før fusjonen mellom Gilde og Prior. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil foretakssammenslutningen eliminere Gilde som den eneste reelle potensielle konkurrenten til aktørene i fjørfemarkedet, og dermed medføre at konkurransepresset mot disse reduseres som følge av fusjonen. Dette vil føre til et samfunnsøkonomisk tap, men kan også medføre en vinning i form av kostnadsbesparelser. I det følgende avveies mulig tap og vinning ved foretakssammenslutningen.

Etter Konkurransetilsynets vurdering vil bortfall av potensiell konkurranse fra Gildes side gi et betydelig samfunnsøkonomisk tap gjennom virkning på kostnader og effektivitet, produktutvikling og kvalitet på produktene som tilbys i markedet for foredlede fjørfeprodukter.

Tilsynet finner videre at selv en begrenset faktisk etablering fra Gildes side i markedet for fjørfekjøtt vil ha betydelig innvirkning på disse konkurranseparameterne. Virkningene av en etablering i liten skala antas å være svakere enn virkningene av en bredere etablering, men vil likevel medføre et betydelig samfunnsøkonomisk tap.

I tillegg forventes det at fusjonen vil medføre et dødvektstap ved at fusjonen forhindrer at Gilde etablerer seg i markedet for fjørfekjøtt, ettersom dette medfører at en forventet prisnedgang som følge av Gildes etablering ikke blir realisert. Tilsynet er av den oppfatning at selv en begrenset etablering i markedet for fjørfekjøtt fra Gildes side kan ha en betydelig effekt på prisene i markedet.

Tilsynet finner det sannsynlig at Gilde uten fusjonen vil etablere seg med et begrenset vareutvalg innenfor fjørfe, og at det er holdepunkter for å anta at Gilde vil etablere seg med et større produktspekter på noe lengre sikt. Effekten av en slik etablering fra Gildes side på effektivitet, produktutvikling, kvalitet og pris vil kunne bli stor, og bortfall av slik etablering medfører derfor et betydelig samfunnsøkonomisk tap.

Det vises til det som er sagt i avsnitt 6.2 om de anførte effektivitetsgevinster. Etter Konkurransetilsynets vurdering utgjør de relevante effektivitetsgevinstene som følge av fusjonen høyst 10-15 millioner kroner når de noen år frem i tid realiseres fullt ut. Til fradrag fra dette tallet kommer omstillingskostnader på om lag 10 millioner kroner, samt mer varige

kompleksitetskostnader som følge av fusjonen. Etter en vurdering der også disse forholdene tas i betraktning har tilsynet ikke funnet grunnlag for å konkludere med at det foreligger effektivitetsgevinster av vesentlig betydning.

Konkurransetilsynet finner på denne bakgrunn at foretakssammenslutningen vil kunne medføre et betydelig samfunnsøkonomisk tap, som er større enn de kostnadsbesparelser som er relevante. Etter en samlet vurdering finner tilsynet at oppkjøpet derfor vil være i strid med lovens formål.

## **7 Konklusjon, forholdsmessighet og varsel om inngrep**

### **7.1 Konkurransemessige virkninger av ervervet**

Konkurransetilsynet finner at fusjonen mellom Gilde og Prior vil forsterke en allerede vesentlig begrenset konkurransesituasjon i fjørfemarkedet. Tilsynet finner videre at det ikke foreligger effektivitetsgevinster ved foretakssammenslutningen som er tilstrekkelige til å oppveie det samfunnsøkonomiske tap som følger av konkurransebegrensningen.

### **7.2 Vurdering av forholdsmessighet**

Konkurranseloven § 16 tredje ledd fastsetter hva et vedtak om inngrep mot en foretakssammenslutning kan gå ut på. Det følger av bestemmelsens ordlyd at tilsynet skal gripe inn dersom vilkårene er oppfylt. Inngrepsvedtaket kan omfatte forbud, påbud eller tillatelse på nærmere fastsatte vilkår. Realiseringen av konkurranselovens formål vil være av avgjørende betydning for utformingen av et inngrepsvedtak.

Tilsynet har vurdert hvorvidt et vedtak om å forby fusjonen mellom Gilde og Prior vil være uforholdsmessig ut fra de konkurransebegrensningene foretakssammenslutningen medfører. Det følger av kravet til forholdsmessighet at vedtaket ikke må gå lenger enn det som er nødvendig for å oppnå formålet med inngrepet. I dette tilfellet er konkurransen vesentlig begrenset før sammenslutningen, og det stilles da ingen krav til hvor mye sammenslutningen må forsterke denne begrensningen for at vilkårene for inngrep anses oppfylt.<sup>82</sup>

Konkurransetilsynet er kommet til at et forbud mot fusjonen både er nødvendig og hensiktsmessig for å oppveie for de skadelige virkningene i fjørfemarkedet. Ettersom Gilde etter tilsynets vurdering er den eneste reelle utfordreren i dette markedet, vil en sammenslutning med den klart største av de etablerte aktørene forspille den nyetablering som kunne ha kommet.

Partene har ikke fremmet forslag til avhjelpende tiltak, verken før eller etter Konkurransetilsynets varsel om forbud mot fusjonen av 24. april 2006. Det vises til følgende uttalelse fra Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) på side 84:

”I likhet med utvalget vil også departementet understreke partenes ansvar for å selv fremlegge avhjelpende tiltak så snart de konkurransemessige problemer er identifisert. Partene kjenner markedet bedre enn tilsynet, og er følgelig nærmest til å vite hvilke tiltak som effektivt kan avhjelpe konkurransemessige problemer.”

Tilsynet har likevel vurdert om det er mulig å avhjelpe virkningene av fusjonen med andre mindre inngripende tiltak enn et forbud. Det er særlig vurdert om det finnes tiltak som kan gjøre det lettere for andre å etablere seg på fjørfemarkedet. Særlig strukturen på markedet innebærer at denne type tiltak ikke er tilstrekkelig for å oppveie de konkurranseskadelige virkningene. Heller ikke andre avhjelpende tiltak anses å være tilstrekkelige eller hensiktsmessige i denne sak. Det vises i denne sammenheng til følgende uttalelse i Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) på side 230:

”Strukturelle vilkår vil i de fleste tilfeller være best egnet til å motvirke konkurransemessige begrensninger. Atferdsvilkår har den ulempen at de krever fortløpende overvåking og håndheving fra Konkurransetilsynets side og er i tillegg tidsbegrenset.”

---

<sup>82</sup> Jf. Ot.prp. nr. 6 (2003-2004) side 229



På denne bakgrunn finner Konkurransetilsynets at et vedtak om å forby fusjonen ikke går lenger enn det som må anses som nødvendig for å avhjelpe de skadelige virkningene. Det varslede forslaget til vedtak oppfyller således kravet til forholdsmessighet.

### **7.3 Vedtak**

På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 16 fatter Konkurransetilsynet følgende vedtak:

**Fusjonen mellom Gilde Norsk Kjøtt BA og Prior Norge BA forbys**

Vedlegg 1: Beskrivelse av verdikjeden

