

Oprettelse af Ferti Supply - dansk resumé

Journal nr. 4/0120-0401-0001/FI/LD/LKA

Rådsmødet den 22. februar 2006

Oprettelse af Ferti Supply – dansk resumé

1. Dansk Landbrugs Grovvarereselskab A.m.b.a. (DLG), AgroDanmark A.m.b.a. (AgroDK) og Yara Danmark A/S (Yara) – et 100 pct. ejet datterselskab af det norske gødningsselskab Yara International ASA – har anmeldt oprettelsen af et joint venture ved navn Ferti Supply. Dette joint venture vil overtage parternes grossistaktiviteter, dvs. indkøb, salg og distribution af gødning i Danmark. Dannelsen af Ferti Supply er en fusion, der er omfattet af konkurrencelovens kapitel 4. Fusionen har fællesskabsdimension, men den er efter parternes anmodning blevet henvist til behandling hos de danske konkurrencemyndigheder efter reglerne i EF-fusionsforordningens artikel 4, stk. 4. Sagsbehandlingen er efter parternes ønske sket på engelsk, jf. Konkurrenceloven § 15c.

2. Tilførsel af gødning i sæsonen er af afgørende betydning for landmændene. Hvert år bruger danske landmænd mere end 950.000 tons gødning inden for et kort tidsrum, primært i marts-april. Brugen af gødning er stærkt reguleret, bl.a. er der fastsat grænser for, hvor meget den enkelte landmand må sprede inden for hvert gødningsår (dvs. perioden 1. juli til 30. juni det efterfølgende år). Restriktionerne har ført til, at forbruget er faldet med 40 pct. over de seneste 15 år.

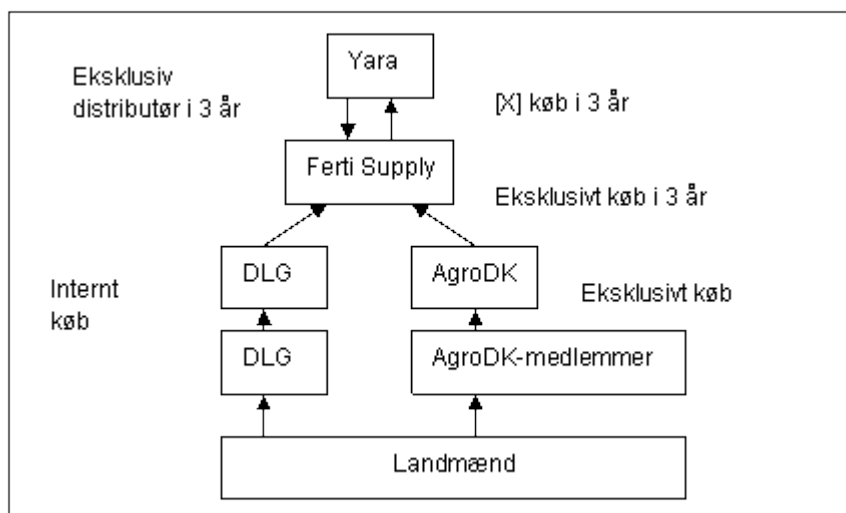
3. Gødningsmarkedet har inden for det seneste årti gennemgået en væsentlig strukturomlægning. Aktørerne er blevet mere specialiserede, produktionen er samlet hos et fåtal af store virksomheder, der gennemgående opererer internationalt, mens distributionen er blevet samlet hos lokale grovvarereselskaber, som inkluderer gødning som del af deres tilbud til landmændene. Yara er sammen med det finske selskab Kemira blandt de største internationale gødningsproducenter i Europa. Andre er fx Achema, Fertiva, Belor og ZAK. Efter at Kemira har lukket sit produktionsanlæg i Fredericia, er den eneste danske producent af gødning DanGødning, som fremstiller flydende gødning. DanGødning er bl.a. ejet af AgroDanmarks medlemmer og DLG.

4. Grovvarerektoren i Danmark har ligeledes samlet sig på færre hænder.^[1] DLG er den største aktør med en andel af forsyningen på 40-50 pct. – afhængigt af produkt. DLG råder over et net af i alt 140 detailforretninger til landmændene fordelt over hele landet. Blandt andre grovvarereselskaber er Østsjællands Andel (DLA Agro medlem) aktiv i alle landsdele, men med hovedvægten på de østlige øer. De øvrige grovvareraktører er aktive inden for regionale områder. Blandt større selskaber kan nævnes Hedegaard *agro* A/S (AgroDK medlem), Nordjysk Andel (DLA Agro medlem) og KOF & Sydvestjysk Andel (DLA Agro medlem).

5. Parternes formål med at oprette Ferti Supply er at skabe synergieffekter i den danske værdikæde, fx i form af skalafordele (fælles indkøb og oplagring) og logistiske fordele (transport og strategi vedr. fordeling af gødning mellem lagrene). Det sker gennem mulighed for køb hos Yara efter en fordelagtig prismodel, samt ved at Ferti Supply får adgang til et fintmasket distributionsnetværk over hele Danmark, bl.a. ved at leje lagerfaciliteter af DLG/AgroDK.

6. Ved oprettelsen af joint venture er der indgået en række aftaler, herunder aftaler om Ferti Supply's indkøb fra Yara, og DLG og AgroDK's køb fra Ferti Supply, jf. figur 1. For det første indgår Ferti Supply og Yara en indkøbs-/distributionsaftale. Ferti Supply er forpligtet til at købe minimum [X] af sit årlige behov fra Yara. Til gengæld tildeles Ferti Supply status som eneforhandler af Yaras produkter på det danske marked, dog således at passivt salg^[2] uden om Ferti Supply er tilladt. For det andet indgår DLG og AgroDK hver især en aftale om eksklusivt køb fra Ferti Supply downstream. De eksklusive forpligtelser gælder i 3 år fra fusionens gennemførelse.
7. Udover disse to aftaler indgår Ferti Supply en aftale med SweDane Fertilizer. SweDane er et allerede eksisterende indkøbssamarbejde mellem DLG og Svenska Lantmännen (og tiltrådt af AgroDK^[3]), der indebærer, at Ferti Supply primært skal foretage alle indkøb, udover indkøb fra Yara, via SweDane, dog med undtagelse af bestemte produkter.
8. Markedspriserne for gødning varierer fra år til år og inden for sæsonen. For det første er produktionsomkostningerne stærkt påvirket af energipriserne, specielt de internationale priser for naturgas, der viser store udsving. Dernæst fører den koncentrerede forbrugssæson til, at priserne svinger hen over året. Priserne er således lavest i juli-september og stiger herefter frem til foråret. Producenterne ønsker ikke at ligge med store lagre men tilbyder favorable priser til køberne (grossisterne) tidligt i gødningsåret og hæver dem herefter måned for måned.
9. Ferti Supply har ret til pr. år at købe op til [X] tons [...] fra Yara til en favorabel pris [...]. Prisen indeholder således ikke nogen egentlig profitmargin for Yara. [...].
10. Prisen fra Ferti Supply til DLG/AgroDK fastsættes efter vesteuropæisk prisniveau og vil blive forhandlet løbende mellem parterne. Et eventuelt overskud i Ferti Supply fordeles mellem parterne [...].

Figur 1: Aftaler mellem moderselskaberne og Ferti Supply



11. DLG er et andelsselskab. Medlemmerne er helt overvejende landmænd, som køber direkte fra DLG's detailudsalg. Derudover har selskabet ganske få medlemmer, som driver selvstændige detailforretninger. Der er ingen omsætningspligt mellem selskabet og medlemmerne.

12. AgroDK's medlemmer er private grovvareforretninger, som ifølge andelsselskabets vedtægter er forpligtet til at købe hele deres forbrug af bl.a. gødning gennem AgroDK.

13. DLG's og AgroDK's købsforpligtelse i forhold til Ferti Supply i de første 3 år vil således betyde, at adgangen til de detailudleveringssteder, der ejes af de to parter(s medlemmer), er forbeholdt Ferti Supply.

14. Det relevante produktmarked for vurdering af fusionen er handelsgødning, såvel fast som flydende. Det kan overvejes at afgrænse markedet mere snævert, men vurderingen vil ikke ændre sig mærkbart ved en alternativ/snævrere afgrænsning. Såvel produktions-, grossist- og detailed vurderes at blive påvirket ved dannelsen af joint venturet, hvorfor Ferti Supplys indflydelse på alle disse 3 led i værdikæden indgår i den samlede vurdering.

15. Geografisk set gælder, at der ikke produceres handelsgødning i Danmark, bortset fra mindre mængder flydende gødning. Producentmarkedet må anses for internationalt og som minimum omfattende EØS.

16. Engros- og detailed er afgrænset til Danmark. Producenterne er afhængige af grossister, der står for oplagring af produkterne uden for sæsonen og for opsækning og transport til detaillagrene. Importen af gødning til de danske grossister sker pr. skib. Skibene har en lastekapacitet på op til 5.000 tons og kræver dermed ikke særligt dybe havnebassiner, men kan losse også i mindre danske havne, fx Struer, Kolby Kås og Svendborg.

17. Landtransporten i Danmark sker pr. lastbil. Gødning har en stor massefylde og er tung at transportere. I praksis kan det ikke betale sig at transportere over længere afstande. Parterne har oplyst, at der ikke finder import sted pr. lastbil fra Sverige og heller ikke fra Tyskland.

18. For at nå ud til slutbrugerne er det yderligere nødvendigt at have adgang til et antal detailudleveringssteder. Detaileddet er det led, hvor landmændene henvender sig, når de skal købe gødning. En stor del af udleveringen samt hele forbruget sker inden for en kort periode. Efterspørgselselasticiteten er lav, mens landmændene er meget prisbevidste. Det betyder, at landmændene efterspørger den samme mængde gødning uanset prisen, men de vil samtidig skifte til andre leverandører i markedet selv ved mindre prisforskelle.

19. Detailforhandlere er typisk ikke i besiddelse af samme lager- og transportfaciliteter som grossisterne, og de handler med mange andre produkter end gødning, fx såsæd, korn, foder og planteværn. De køber typisk derfor først gødningsprodukterne tættere på forbrugstidspunktet og i mindre mængder, som placeres tæt på kunderne. De tilfører produkterne merværdi ved at organisere transport til slutbrugerne, tilbyde kredit, oplagre produkterne samt ved at tilbyde et bredt varesortiment.

20. Selvom produktionsmarkedet dækker minimum EØS, afgrænses det relevante geografiske marked i den konkrete sag til Danmark, hvor oprettelsen af joint venturet vil have sin primære effekt.

21. DLG og AgroDK har samlet 55-60 pct. af markedet, både en gros og en detail. Yara's andel af forsyningen i Danmark er 15-25 pct., jf. tabel 1.

Tabel 1: Parternes markedsandele i Danmark – 2002/2005

	Produktion			Engros			Detail		
	02/03	03/04	04/05	02/03	03/04	04/05	02/03	03/04	04/05
Yara	15-25	15-25	15-25						
DLG*				40-50	40-50	40-50	40-50	40-50	40-50
AgroDK				5-15	5-15	5-15			
AgroDK-medl.							5-15	5-15	5-15
Ferti Supply	15-25	15-25	15-25	55-60	55-60	55-60	55-60	55-60	55-60

Kilde: de anmeldende parter og styrelsens egne beregninger.

* Forskelle mellem detail og en gros bunder i, at detailforhandlerne køber visse produkter, fx flydende gødning fra DanGødning, uden om deres respektive grossister.

22. De anmeldende parter nærmeste konkurrenter er Kemira med en markedsandel på 30-40 i produktionsleddet, og DLA Agro gruppen^[4] med en markedsandel på ca. 1/3 af grossist- og detailleddet.^[5] Kemira og DLA Agro har offentliggjort planer om at oprette et joint venture med en struktur, der svarer til Ferti Supply (under navnet AgrowLine A/S). Den næststørste konkurrent er Aarhusegnens Andel, der står uden noget vertikalt samarbejde med en producent. Andre, uafhængige aktører i grossist- og detailleddet har en samlet markedsandel på [mellem 5-15 pct.]

Fusionens konsekvenser uden kompenserende foranstaltninger

23. Konkurrencestyrelsens markedsundersøgelse har afdækket bekymringer hos alle led i værdikæden. Bekymringerne omhandler primært adgangen til det danske marked, forsyningssikkerhed og prisstigninger.

24. Efter styrelsens vurdering er der risiko for, at fusionen og specifikt den 3-årige eksklusivitet mellem Ferti Supply og DLG/AgroDK kan føre til, at den effektive konkurrence bliver hæmmet, og denne virkning kan være betydelig.

25. Det skyldes, at eksklusiviteten downstream har den følge, at Ferti Supply får eneret til at levere til 55-60 pct. af det danske detailmarked. Konkurrenter til Yara vil for en 3-årig periode ikke kunne levere til detailudleveringssteder, der forsynes via DLG eller AgroDK uden om Ferti Supply, hvor Yara har stor indflydelse. Derved sker en effektiv afskærmning af denne del af markedet.

26. Samtidig vil samarbejdet mellem DLA Agro og Kemira betyde, at 1/3 af detailmarkedet afskærmes i forhold til konkurrenter til Kemira. Der er risiko for, at det herefter vil være vanskeligt for konkurrenter til Yara – og Kemira – at få adgang til det danske marked, da de ikke har mulighed for at levere direkte til DLG/AgroDK. Det er tvivlsomt, hvorvidt de resterende 5-15 pct. af markedet vil efterspørge så meget gødning, at de tilgængelige mængder på det danske marked er attraktive for andre producenter. Derved bliver der alvorlig risiko for at antallet af producenter, der leverer til det danske marked uden om Ferti Supply (og DLA Agro) bliver så beskedent, at det

bliver vanskeligt for de små uafhængige detailhandlere at sikre sig forsyninger til konkurrencedygtige priser.

27. Yderligere indebærer eksklusiviteten, at 55-60 pct. af detailmarkedet køber gødning til Ferti Supply priser, dvs. til samme pris. Denne pris fastsættes i henhold til parternes indbyrdes forhandlinger og er ikke direkte undergivet noget markedsfølsomt pres. Dette, samt de øgede adgangsbarrierer for andre producenter, øger risikoen for samordning af priser downstream for denne del af markedet, hvilket bl.a. skal ses i lyset af, at [X] af prisen til slutbrugeren består af den pris, detailforhandleren køber produktet til.

28. Såfremt parterne med dannelsen af Ferti Supply kan realisere de påtænkte synergier skulle der være grundlag for lavere priser til landmændene end før dannelsen af Ferti Supply. Det skyldes især den favorable indkøbspris samt mulige fordele i en mere effektiv logistik. Der er imidlertid risiko for, at der ikke vil være tilstrækkeligt konkurrencemæssigt pres, der kan sikre at disse synergier kommer ud til landmændene i form af lavere gødningspriser mv.

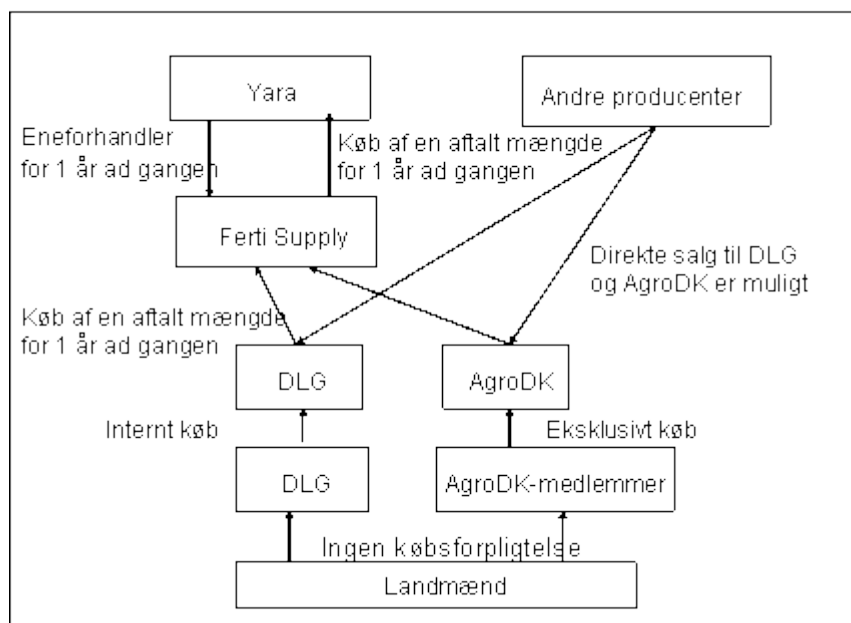
Tilsagn afgivet af parterne

29. Foreholdt dette har parterne afgivet tilsagn, der efter styrelsens vurdering imødekommer de identificerede konkurrencemæssige bekymringer. Frem for eksklusivitetsbestemmelser upstream og downstream af 3 års varighed, vil samarbejdet basere sig på 1-årige aftaler, der automatisk ophører ved gødningsårets udløb 30. juni. Dermed er parterne i princippet fritstillede fra år til år. Den 1-årige aftale vil indebære, at DLG/AgroDK forpligter sig til at aftage en vis mængde fra Ferti Supply det pågældende år, men de er ikke afskåret fra at købe fra andre.

30. Ferti Supply vil i forbindelse med disse 1-årige aftaler over for Yara forpligte sig til at aftage en vis mængde, og herunder kan det aftales, at Ferti Supply bliver eneforhandler af Yaras produkter i Danmark i det pågældende gødningsår. Passivt salg uden om Ferti Supply af Yara produkter vil stadig være tilladt.

31. Hvis parterne ikke når til enighed om mængderne inden 1. april forud for gødningsåret, er de fritstillede for det pågældende gødningsår, og dermed er DLG/AgroDK ikke bundet til at købe en vis mængde hos Ferti Supply, og Ferti Supply får heller ikke status af eneforhandler af Yaras produkter.

Figur 2: Aftalestrukturen ifølge de afgivne tilsagn



32. Det er styrelsens vurdering, at ophævelsen af de før påtænkte eksklusiviteter for 3 år vil øge muligheden for adgang til det danske marked tilstrækkeligt, således at der ikke længere er risiko for, at dannelsen af Ferti Supply fører til, at den effektive konkurrence på det danske marked hæmmes betydeligt. Producenter af gødning vil fortsat kunne tilbyde deres produkter direkte til DLG og AgroDK forud for gødningsårets start. Planlægning af leverancer følger således den normale 1-års cyklus på det danske marked. Eventuelle favorable tilbud fra andre end Ferti Supply vil fortsat hvert år kunne nå frem til detailudsalgsstederne omfattende 55-60 pct. af det danske forbrug. Muligheden herfor vil medvirke til at opretholde et pres for lave priser til landmændene. DLG og AgroDK vil heller ikke være afskåret fra at indkøbe supplerende mængder gødning uden om Ferti Supply i løbet af gødningsåret, såfremt det er fordelagtigt.

33. Konkurrencestyrelsen konkluderer dermed, at tilsagnene og den deraf følgende ophævelse af eksklusiviteten downstream gør, at oprettelsen af Ferti Supply kan godkendes, jf. konkurrencelovens § 12c, stk. 1, og § 12e, stk. 1.

* Afgørelsen kan i sin helhed se her

^[1] Grovwarefusionen, Rådsmødet den 27. november 2002.

^[2] Ved passivt salg forstås besvarelse af uopfordrede henvendelser fra individuelle kunder, herunder levering af varer til disse kunder.

^[3] Se Konkurrencerådets tidligere afgørelser af den 20. december 2000 samt den 27. august 2003

^[4] Omfatter bl.a. KOF & Sydvestjysk Andel, Nordjysk Andel, Roskilde Andel, Vestjyllands Andel og Østjyllands Andel.

^[5] Konkurrenternes markedsandele er de anmeldende parter skøn.