



## NOTAT

6. april 2018  
18/01439-18

### Bilag 1: Gennemgang af 10 udvalgte fusioner

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udvalgt 10 fusioner, hvor der er tale om stor omsætning og betydelige markedsandele.

Fusionerne er udvalgt ud fra, at de fordeler sig nogenlunde jævnt over perioden 2000-2017, og at de berører forskellige brancher.

Neden for følger en redegørelse for de 10 udvalgte fusioner.

Virksomheders omsætning og markedsandele anses for at være konkurrencefølsomme oplysninger, og derfor oplyses omsætningen ikke, mens markedsandelene angives i intervaller i overensstemmelse med formatet i de offentliggjorte udgaver af Konkurrencerådets afgørelser, jf. tabellerne 2-11 nedenfor.

Intervallerne i kolonnen ”efter fusionen” stammer fra den sagsbehandling og vurdering, som forelå på afgørelsestidspunktet for de pågældende fusioner. Markedsandelen ”efter fusionen” tager desuden ikke højde for eventuelle tilsagn som fx frasalg af produktionskapacitet. Konkurrencerådet og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ikke oplysninger om, hvordan markedsandelene ser ud pr. april 2018.

#### 1. Danish Crowns overtagelse af Steff Houlberg

Konkurrencerådet traf i 2002 afgørelse i fusionen mellem Danish Crown og Steff Houlberg.

Danish Crown og Steff Houlberg var aktive inden for bl.a. produktion og salg af fersk svinekød og tilberedte kødvarer. Danish Crown ville med fusionen forøge sin markedsandel betydeligt på flere markeder, jf. tabel 2.

**Tabel 1.** Danish Crowns markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for indkøb af levende svin	[70-80] pct.	[80-90] pct.
Markedet for produktion og salg af svinekød til supermarkeder	[45-50] pct.	[60-65] pct.
Markedet for produktion og salg af svinekød til forædlingsindustrien	[45-50] pct.	[65-70] pct.
Markedet for produktion og salg af tilberedte kødprodukter	[20-25] pct.	[30-35] pct.
Markedet for produktion og salg af hotdogpølser	[20-25] pct.	[60-65] pct.
Markedet for produktion og salg af pålæg i alt	[25-30] pct.	[35-40] pct.
Markedet for produktion og salg af leverpostej	[15-20] pct.	[30-35] pct.

Konkurrencerådet godkendte fusionen på betingelse af, at slagterierne afgav en række tilsagn bl.a. om frasalg af et slagteri, samt ikke at hindre landmændenes muligheder for at levere svin til konkurrerende slagterier. Konkurrencerådet vurderede, at konkurrencen ville blive reduceret væsentligt uden tilsagnene. Konsekvensen ville være en risiko for mærkbare prisstigninger samt et reduceret produktudbud, herunder færre kvalitetsprodukter på det danske hjemmemarked.

## **2. Joint venture mellem Politiken, Berlingske Tidende og Jyllands-Posten om nyhedsdatabasen FAS**

Konkurrencerådet traf i 2002 afgørelse i en sag om et joint venture mellem Politiken, Berlingske Tidende og Jyllands-Posten om oprettelse af FAS, som skulle drive en nyhedsarkivdatabase og sælge elektronisk presseovervågning på baggrund af moderselskabernes dagblade.

FAS ville komme til at råde over en database med over 8 mio. elektroniske artikler fra mere end 30 forskellige kilder. Denne nyhedsdatabase ville blive den største af sin art i Danmark og ville fremadrettet også være sikret alt stof fra moderselskabernes landsdækkende udgivelser i elektronisk form.

FAS skulle ved oprettelsen træde i stedet for det tidligere Polinfo, og derfor ville FAS allerede fra starten have en høj markedsandel inden for søgning i nyhedsarkivdatabaser, dog ville markedsandelen ikke overstige 50 pct., jf. tabel 3. Inden for presseovervågning ville FAS umiddelbart efter etableringen ikke have nogen stærk stilling, men styrelsen vurderede, at der var en risiko for, at det nye selskab inden for ret kort tid ville opnå en dominerende stilling på dette marked.

**Tabel 2.** FAS' markedsandel efter oprettelsen af joint venturet

	Efter oprettelsen
Markedet for søgning i nyhedsarkivdatabaser	< 50 pct.
Markedet for presseovervågning	< 5 pct.

Konkurrencerådet vurderede, at oprettelsen af FAS kunne give hurtig on-line adgang til aktuelle pressenyheder, hvilket kunne øge konkurrencen om nyhedsovervågning på markedet for nyhedsovervågning, hvor Observer på daværende tidspunkt havde en stærk stilling.

Risikoen for, at FAS ville få permanent eneret til distribution af modeselskabernes artikler, sammenholdt med sandsynligheden for, at FAS' produkt ville vinde betydelig popularitet, betød, at Konkurrencerådet vurderede, at FAS kunne blive så dominerende, at konkurrencen blev begrænset. Konkurrencerådet betingede derfor godkendelsen af joint venturet af, at parterne afgav tilsagn om at sælge elektroniske presseklip til andre markedsaktører på ikke-diskriminerende vilkår.

### 3. Elsams overtagelse af NESAs

Konkurrencerådet traf i 2004 afgørelse i fusionen mellem Elsam og NESAs.

Begge virksomheder var aktive på elmarkedet: Elsam i Jylland og på Fyn og NESAs på Sjælland.

Elsam var allerede inden fusionen en stor aktør på markedet for engros-handel med el og ville efter fusionen få en markedsandel i hele Danmark på 67-72 pct.

**Tabel 3.** Elsams markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for engros-handel med el	29-36 pct.	67-72 pct.

Konkurrencerådet vurderede, at fusionen ville reducere konkurrencepresset på el-markedet, ligesom de tilbageværende aktører ville have mindre incitament til at konkurrere, hvilket kunne føre til stigende priser.

Konkurrencerådet godkendte derfor fusionen på betingelse af, at Elsam afgav en række tilsagn om bl.a. at bortauktionere kraftværkskapacitet og sælge en række kraftvarmeværker.

#### 4. Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen

Konkurrencerådet traf i 2008 afgørelse i fusionen mellem Lemvigh-Müller og Brdr. A & O Johansen.

Lemvigh-Müller drev grossistvirksomhed inden for stål og metaller, VVS, el og værktøj. Brdr. A & O Johansen drev grossistvirksomhed inden for VVS, el, VA (vand og afløb) og værktøj.

Lemvigh-Müller ville efter fusionen have fået en markedsandel på henholdsvis [30-40] pct. og [38-45] pct., jf. tabel 5.

**Tabel 4.** Lemvigh-Müllers markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for salg af VVS-/VA-artikler til professionelle kunder	[5-15] pct.	[30-40] pct.
Markedet for salg af el-artikler til professionelle kunder	[36-41] pct.	[38-45] pct.

Konkurrencerådet vurderede, at det ville hæmme konkurrencen betydeligt på både VVS-markedet og el-markedet, hvis fusionen blev godkendt. Fusionen ville føre til, at de fire store landsdækkende grossister på VVS-markedet blev reduceret til tre, som til sammen ville dække mere end 80 pct. af det samlede marked. De tre grossister med landsdækkende filialnet på el-markedet ville blive reduceret til to med markedsandele, der til sammen var endnu højere.

Rådet vurderede, at fusionen ville øge sandsynligheden for, at de få tilbageværende virksomheder med en betydende markedsstyrke ville hæve priserne og konkurrere mindre aggressivt om hinandens kunder inden for både VVS- og el-artikler.

Konkurrencerådet vurderede endvidere, at de tilsagn, som parterne havde tilbudt, ikke var tilstrækkeligt til at kunne løse de konkurrenceproblemer, som fusionen ville skabe.

Konkurrencerådet forbød derfor Lemvigh-Müllers overtagelse af Brdr. A & O Johansen.

#### 5. Arcus-Gruppens overtagelse af Pernod Richard Denmark

Konkurrencerådet traf i 2012 afgørelse i fusionen mellem Arcus og Pernod Richard Danmark, der inden fusionen havde en markedsandel på [70-80] pct. og dermed var markedets største aktør.

Virksomhederne var bl.a. aktive inden for produktion og salg af spiritus, herunder akvavit.

Arcus ville efter fusionen have en markedsandel på [90-100] pct. ved salg af akvavit til detailhandlen og salg af akvavit til hotel- og restaurationsbranchen, jf. tabel 6.

**Tabel 5.** Arcus' markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for salg af akvavit til detailhandlen	[10-20] pct.	[90-100] pct.
Markedet for salg af akvavit til hotel- og restaurationsbranchen	[10-20] pct.	[90-100] pct.
Markedet for tax-free spiritus til travel retail	[0-10] pct.	[0-10] pct.
Markedet for salg af akvavit til grænsehandlen	[10-20] pct.	[70-80] pct.

Konkurrencerådet vurderede, at fusionen ville betyde, at de allerede koncentrerede markeder ville blive yderligere koncentreret. Fusionen ville kunne begrænse konkurrencen disse på markeder betydeligt.

Konkurrencerådet godkendte fusionen mellem Arcus og Pernod Richard blandt andet på betingelse af, at Arcus frasolgte akvavitmærket Brøndums. Frasalget betød, at den største spiller i markedet ikke ville blive styrket yderligere som følge af fusionen.

## 6. JYSKs overtagelse af IDdesign

Konkurrencerådet traf i 2013 afgørelse i fusionen mellem JYSK og IDdesign, der omfatter kæderne IDEmøbler og ILVA.

Virksomhedernes hovedaktiviteter lå inden for detailsalg af møbler, sengestel og madrasser, havemøbler, belysning samt boligtekstiler og -tilbehør.

Inden fusionen ejede JYSK butikskæderne JYSK og Bolia. Med de fire møbelkæder ville JYSK blive en stor aktør i Danmark, særligt inden for salg af møbler, sengestel og madrasser samt havemøbler, jf. tabel 7.

**Tabel 6.** JYSKs markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for detailsalg af møbler ekskl. senge og havemøbler	[5-10] pct.	[20-30] pct.

Markedet for detailsalg af sengestel og madrasser	[20-30] pct.	[30-40] pct.
Markedet for detailsalg af havemøbler	[20-30] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af boligtekstiler og -tilbehør	[10-20] pct.	[10-20] pct.

Konkurrencerådet vurderede, at fusionen ville være bedre for konkurrencen end alternativet. Det skyldes, at IDdesign sandsynligvis ville være gået konkurs, hvis JYSK ikke havde overtaget selskabet. En konkurs ville fjerne det væsentlige konkurrencepres, som ILVA og IDEmøbler lagde på en stor del af det øvrige møbelmarked, fx IKEA. Konkurrencerådet godkendte derfor JYSKs køb af IDdesign.

### 7. Ernst & Youngs overtagelse af KPMG Danmark

Konkurrencerådet traf i 2014 afgørelse i fusionen mellem Ernst & Young og KPMG.

KPMG og Ernst & Young hørte inden fusionen begge til blandt de største revisionshuse i Danmark og var begge et af de såkaldte Big4 revisions- og rådgivningshuse. Big4 havde på tidspunktet for fusionen til sammen omkring 40 procent af revisorbranchens samlede omsætning i Danmark.

Både Ernst & Young og KPMG var aktive inden for bl.a. revision og revisionsrelaterede ydelser og skatterådgivning.

Efter fusionen ville Ernst & Young få en markedsandel på [20-30] pct. eller mere, jf. tabel 8.

**Tabel 7.** Ernst & Youngs markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til mindre og mellemstore virksomheder	[5-15] pct.	[20-30] pct.
Markedet for levering af revisions- og regnskabsydelser til de største virksomheder	[5-15] pct.	[20-30] pct.
Markedet for rådgivning vedrørende skatter og afgifter til de største virksomheder	[10-20] pct.	[40-50] pct.

Konkurrencerådet vurderede, at fusionen ville kunne hæmme konkurrencen væsentligt på markederne for revisionsydelser til de største virksomheder og skatterådgivning i Danmark.

Konkurrencerådet godkendte derfor, at Ernst & Young overtog KPMG Danmark på betingelse af, at fusionsparterne afgav tilsagn, som indebar, at en lang række medarbejdere hos KPMG blev frigjort fra lange opsigelsesvarsler samt kunde- og eventuelle konkurrenceklausuler.

### 8. og 9. Danish Agros overtagelse af DLA Agro og Dan Agro Holding

Konkurrencerådet traf i 2015 afgørelse i sagerne om Danish Agros overtagelse af henholdsvis DLA Agro og Dan Agro Holding. De to sager blev behandlet parallelt.

Danish Agro og Dan Agro Holding er grovarevirksomheder. DLA Agro er en andelsejet indkøbsvirksomhed. Medlemmerne er en række lokalforeninger og private grovareforretninger i Danmark, Norge og Sverige. Danish Agro er medlem af DLA Agro.

Med købet af DLA Agro og Dan Agro Holding ville Danish Agro opnå en samlet markedsandel på [30-40] pct. og [40-50] pct. på flere markeder, jf. tabel 9 og tabel 10.

**Tabel 8.** Danish Agros markedsandel før og efter fusionen med DLA Agro

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for salg af fodervarer		
- engrossalg	[0-5] pct.	[40-50] pct.
- detailsalg	[20-30] pct.	[20-30] pct.
Markedet for salg af planeværn		
- engrossalg	0 pct.	[30-40] pct.
- detailsalg	[30-40] pct.	[30-40] pct.
Markedet for salg af gødning		
- engrossalg	0 pct.	[30-40] pct.
- detailsalg	[20-30] pct.	[20-30] pct.
Markedet for engrossalg af ensilerings- og høstprodukter og det tilhørende detailmarked for salg af pakke- og katalogvarer		
- engrossalg	0 pct.	[20-30] pct.
- detailsalg	[20-30] pct.	[20-30] pct.

**Tabel 9.** Danish Agros markedsandel før og efter fusionen med DanAgro Holding

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for detailsalg af færdigfoder til fjerkræ	[10-20] pct.	[40-50] pct.
Markedet for detailsalg af færdigfoder til svin	[10-20] pct.	[20-30] pct.

Markedet for detailsalg af færdigfoder til kvæg	[10-20] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af planteværn	[20-30] pct.	[30-40] pct.
Markedet for detailsalg af gødning	[20-30] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af premix	[30-40] pct.	[40-50] pct.
Markedet for detailsalg af foderråvarer	[10-20] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af foderfedt	[10-20] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af såsæd	[10-20] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af pakke- og katalogvarer til landmænd	[20-30] pct.	[20-30] pct.
Markedet for detailsalg af agrodielsen til landmænd	[10-20] pct.	[10-20] pct.
Markedet for indkøb af korn	[10-20] pct.	[20-30] pct.

Konkurrencerådet vurderede, at fusionen ville gøre det væsentligt mere sandsynligt, at de to største grovvareselskaber ville konkurrere mindre, og dermed være i stand til at hæve priserne.

Konkurrencerådet godkendte fusionerne samtidig. I begge sager blev godkendelsen betinget af, at parterne afgav en række tilsagn, der bl.a. forpligtede Danish Agro til omgående at frasælge to foderfabrikker.

#### **10. Imercos overtagelse af Inspiration**

Konkurrencerådet traf i 2017 afgørelse i fusionen mellem Imerco og Inspiration.

Både Imerco og Inspiration er detailkæder, der sælger boligartikler, herunder gaveartikler, køkkenartikler, el-artikler og bordartikler. Imerco er den største aktør på markedet, mens Inspiration før fusionen var den tredjestørste.

Imerco ville efter fusionen opnå betydelige markedsandele på flere markeder, jf. tabel 11.



**Tabel 10.** Imercos markedsandel før og efter fusionen

	Før fusionen	Efter fusionen
Markedet for detailsalg af køkkenudstyr	[20-30] pct.	[30-40] pct.
Markedet for detailsalg af produkter til borddækning	[20-30] pct.	[40-50] pct.
Markedet for detailsalg af elektriske apparater	[10-20] pct.	[10-20] pct.
Markedet for detailsalg af andet boligtilbehør	[10-20] pct.	[30-40] pct.

Konkurrencerådet havde betænkeligheder ved fusionen, fordi den uden tilsagn ville hæmme konkurrencen betydeligt på det danske marked for detailsalg af mid-range til/high-end boligartikler.

Derfor betingede Konkurrencerådet sin godkendelse af, at parterne afgav bindende tilsagn om at frasælge en række butikker til en ny konkurrent.