

NOTAT

Dato: 28. marts 2019
Sag: 18/13698-217
Sagsbehandler: /MAR

Royal Unibrew/CULT-fusionen

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

ERHVERVS MINISTERIET

Beslutning	Projektet ” Royal Unibrew/CULT-fusionen ” afsluttes og nedenstående erfaringer formidles i styrelsen.
Erfaringer (punktform)	<ul style="list-style-type: none">• Det har fungeret godt, at MØK har kunne uddelegere CLA- og IPR-beregningerne til økonomerne i konkurrencecentre med sparring fra MØK.• I nærværende fusion har caseteamet foretaget en CLA-beregning, der understøttede caseteamets markedsafgrænsning. Det bør generelt besluttes tidligt i processen om det er nødvendigt at bruge ressourcer på en CLA, og i så fald skal man være opmærksom herpå, når der skal udarbejdes spørgsmål til en markedsundersøgelse.• Det er vigtigt tidligt i processen at blive enige med parterne om de definitioner, der anvendes i en markedsundersøgelse/dataanmodning.• God markedsundersøgelse med en svarprocent på 49 pct. på et markedet, hvor der tidligere har været vanskeligt at gennemføre markedsundersøgelser.• At beregnede prisstigninger ikke nødvendigvis betyder, at der konkluderes at fusionen hæmmer den effektive konkurrence.
Resumé af rådssagen	<p>Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 7. september 2018 en almindelig anmeldelse af Royal Unibrew A/S’ erhvervelse af enekontrol over Bev.Con ApS, der ejer 100 pct. af aktierne i CULT A/S.</p> <p>Royal Unibrew og CULT sælger begge bl.a. energidrikke, samt cider og alkoholiske drikke tilsat smag (Ready-To-Drink/RTD).</p> <p>Styrelsen har vurderet, at der kan afgrænses et dansk marked for produktion, distribution og salg af RTD og cider, som kan segmenteres i salg til henholdsvis on-trade (horeca-sektoren) og off-trade (supermarkeder, kiosker m.v.).</p> <p>Styrelsen har endvidere vurderet, at der kan afgrænses et</p>

dansk marked for produktion, distribution og salg af sports- og energidrikke, som kan segmenteres i salg til henholdsvis on-trade og off-trade. Styrelsen har vurderet, at de endelige markedsafgrænsninger i denne afgørelse kan stå åben.

Styrelsen havde indledningsvist betænkeligheder i form af risiko for ensidige, koordinerede og konglomerat virkninger på on-trade-markedet for RTD og cider.

Det er dog styrelsens endelige vurdering, at fusionen ikke hæmmer den effektive konkurrence betydeligt på nogle af de berørte markeder, hvorfor fusionen blev godkendt uden tilsagn.

Væsentligste problemer

- Dataindsamlingen – definitioner
I forbindelse med dataanmodningen var der udfordringer med hvilke definitioner, der skulle anvendes. Man bør tidligt i processen bede begge parter om at redegøre for, hvorledes parterne har opgjort deres data. Det er vigtigt, at begge parter er enige i definitionerne (eller at advokaterne sikre dette), da det kan forekomme, at fusionsparterne anvender forskellige definitioner (som i denne sag). Særligt relevant, når der skal indsamles data fra konkurrenter.
- Dataindsamling – levering af data
Parterne havde udfordringer med at levere det efterspurgte data. Endvidere var der en del udfordringer med, at parterne flere gange opdagede, at der var fejl i det leverede data. Problemet kan muligvis imødekommes ved at tage på virksomhedsbesøg eller tale med den person, der specifikt skal levere dataen (det bør fremgå specifikt af dataanmodningen, at respondenterne skal kontakte styrelsen inden data leveres). Dette skal bl.a. sikre en ens forståelse af begreber som fx marginalomkostninger.
- Markedsafgrænsning og markedsandele
Fusionsparterne brugte meget energi på at anfægte markedsafgrænsningen og markedsandelene, som parterne ikke vurderede var korrekte. Vi skal være bedre til at opfordre parterne til, at de ikke kun skal fokusere på markedsafgrænsning og markedsandele; at minde parterne om, at IPR-beregningerne ikke er afhængige af markedsafgrænsningen; samt at bede parterne om at indsende oplysninger, der kan bi-

drage til styrelsens videre vurdering af sagen. Dette kan evt. gøre tydeligere på MOB-mødet samt med opfølgende spørgsmål, hvis parterne ikke selv følger op.

**Succes-
kriterier og
leverancer**

De fastsatte succeskriterier var følgende:

1. Der tilvejebringes et tilstrækkeligt solidt grundlag for en vurdering af fusionens virkninger på konkurrencen.
2. Konkurrencerådet har truffet afgørelse i overensstemmelse med styrelsens indstilling, såfremt afgørelsen skal træffes af Konkurrencerådet.
3. Projektgruppen har overholdt milepælsplanen og leveret de fastsatte leverancer.
4. Fusionsbehandlingen gennemføres uden at møde væsentlig berettiget kritik.

De oprindelige centrale leverancer var følgende:

- A. [MOB er udsendt – er gennemført den 6. november 2018]
 - B. [Ny dataanmodning til parternes konkurrenter er udsendt – er gennemført den 12. november 2018]
1. Markedsundersøgelse blandt parternes on-trade-kunder er gennemført den 30. november 2018.
 2. Udkast til afgørelse er sendt i høring hos parterne den 17. december 2018.
 3. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens afgørelse af fusionen er udsendt den 21. december 2018.

Projektbeskrivelsen og milepælsplanen blev udarbejdet under forudsætning af, at markedsundersøgelsen blandt parternes on-trade-kunder ikke gav anledning til betænkeligheder og yderligere undersøgelser, og styrelsen derfor kunne imødekomme parternes ønske om en afgørelse inden drop-dead den 31. december 2018. Det viste sig ikke at være muligt, da markedsandelene var forskellige fra først angivet i anmeldelsen, samt da diversion ratio mellem parterne var højere end hvad parterne havde lagt op til.

Endvidere blev det, efter godkendelse af projektbeskrivelsen og milepælsplanen, besluttet, at Konkurrencerådet skulle afgøre sagen, hvilket den oprindelige milepælsplan ikke tog højde for.

De succeskriterier og leverancer, som kunne nås med æn-

dringerne i processen, blev opfyldt til tiden. Herunder gennemførelsen af markedsundersøgelsen blandt parternes on-trade-kunder.

Fusionsparterne er, efter at have modtaget Konkurrence-rådets afgørelse, blevet tilbudt et evalueringsmøde, hvilket de har takket nej til. Parterne har dog tidligere udtrykt, at de har været utilfredse med længden af sagsbehandlingen, da de havde forventet en afgørelse inden udgangen af 2018.

Fremdrift

Overordnet set har der været den nødvendige fremdrift i projektet. Det er en fusion, som indledningsvist så uproblematisk ud både ud fra parternes estimater af markedsandele samt de indledende møder med kunder og konkurrenter, men som blev mere problematisk, da styrelsen fik indsamlet data fra parterne og deres konkurrenter.

Parterne har brugt mange ressourcer på indledningsvist at argumentere for, at markedet skulle afgrænses snævrere, og herefter argumentere for, at markedet skulle afgrænses bredere og at totalmarkedet var mindre end det styrelsens undersøgelser viste.

Derudover mente parterne, at caseteamet stillede for mange spørgsmål i prænotifikationsfasen, hvorfor parterne anmeldte fusionen endeligt inden styrelsen havde modtaget al den information, der var nødvendig ift. fuldstændighed.

Endvidere har der været en del udfordringer med, at parterne flere gange har fundet fejl i deres egen data og beregninger, som havde betydning for vurderingen af fusionen – særligt i forhold til opgørelsen af markedsandelene. Dette betød bl.a., at caseteamet ret sent og et stykke inde i fase I havde nogenlunde sikkerhed omkring parternes markedsandele, som var væsentligt højere end hvad parterne havde estimeret. Dette betød, at den opfølgende markedsundersøgelse kom tilsvarende senere i gang.

Der er løbende blevet tilføjet yderligere ressourcer til caseteamet, når det har vist sig at være nødvendigt, hvilket har fungeret godt. Der har generelt været et godt samarbejde i caseteamet mellem MTF, DIPS og MØK.

Ressourcer

Der var estimeret et samlet ressourceforbrug på 500 timer.

Dette var estimeret ud fra, at fusionen skulle afgøres inden udgangen af december 2018 og under forudsætning af, at sagen ikke var en rådssag. Det samlede faktiske ressourceforbrug i hele projektets levetid (inkl. prænotifikationen) er 2.325 timer.

Erfaringer til udbredelse i styrelsen

- Det har fungeret godt, at MØK har kunne uddelegere opgaver (beregning af CLA og IPR) til økonomerne i konkurrencecentrene med sparring fra MØK. Det har gjort processen mere fleksibel og har medført, at MØK ikke har været en flaskehals. Endvidere er det gavnligt, at andre økonomer end MØK kan beregne CLA, IPR og UPP.
- I nærværende sag har caseteamet foretaget en CLA-beregning. Fusionsparterne går generelt meget op i markedsafgrænsningen, og der er CLA'en god at anvende, men CLA'en bruges ikke direkte i vurderingen af fusionens virkninger. Det bør tidligt i processen besluttes om der skal bruges ressourcer på en CLA. Det har bl.a. betydning for hvilke spørgsmål, der skal stilles i en markedsundersøgelse.
- Det er vigtigt tidligt i processen at blive enige med parterne om de definitioner, der anvendes i en markedsundersøgelse/dataanmodning. Man bør tidligt i processen bede begge parter om at redegøre for, hvorledes parterne har opgjort deres data.
- God markedsundersøgelse med en svarprocent på 49 pct. Caseteamet var bekymret for at gennemføre en markedsundersøgelse blandt parternes on-trade-kunder, idet der var erfaring med en meget lav svarprocent. Caseteamet udsendte på trods heraf en kortere markedsundersøgelse til parternes on-trade-kunder, hvoraf det indledningsvist fremgik, at respondenterne max skulle besvare 23 spørgsmål. Gennem markedsundersøgelsen indsamlede caseteamet relevant input til bl.a. beregning af diversion ratio, CLA, UPP og IPR.
- At beregnede prisstigninger ikke nødvendigvis betyder, at der konkluderes at fusionen hæmmer den effektive konkurrence. I denne fusion viste caseteamets beregninger risiko for prisstigninger, men fordi der er række faktorer, der trækker i modsat retning, er de beregnede prisstigninger ikke udtryk for betydelig konkurrencebegrænsning.

Ansvarlig for denne formidling er MAR.

Opfølgingsplan

Det kan overvejes, om der skal anvendes ressourcer på en ny, kortere markedsundersøgelse blandt fusionsparternes on-trade-kunder om et år for at undersøge, hvilke effekter fusionen har haft, herunder om priserne er steget.