

NOTAT

Dato: 2. februar 2023
Sag: 22/00063-226
Sagsbehandler: /ACG

Rådssag om Royal Unibrew/Aqua d'Or-fusionen

**KONKURRENCE- OG
FORBRUGERSTYRELSEN**

Beslutning	Projekt ”Royal Unibrew/Aqua d’Or-fusionen” er afsluttet og slettet fra porteføljen.
Erfaringer	<ul style="list-style-type: none">- Det er gavnligt med en tidlig stillingtagen til håndtering af vægtning af resultater af markedsundersøgelse- I sager, hvor en af fusionsparterne har flere forskellige produkter inden for samme produktkategori, kan det overvejes, at spørgsmålet om diversion ratios deles op i flere spørgsmål- Formulering af spørgsmål om diversion ratios bør præciseres i sager, hvor mange eller store respondenter er kunder hos begge fusionsparter- Det fungerede godt, at SSNIP-spørgsmålet gav respondenterne mulighed for at graduere deres svar- Caseteamet fremlagde løbende sagen for Konkurrencerådet, hvilket gav anledning til en smidig håndtering af knaster i sagen.
Resumé af rådssagen	<p>Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen modtog den 28. marts 2022 en endelig anmeldelse af Royal Unibrew A/S erhvervelse af enekontrol over Aqua d’Or Mineral Water A/S.</p> <p>Parterne blev den 5. maj 2022 orienteret om styrelsens beslutning om en særskilt undersøgelse af fusionen (fase II). Fristerne blev sat i stå flere gange i forbindelse med indhentning af væsentlige oplysninger fra parterne. Fase II ville være udløbet den 10. november 2022, men fusionsparterne trak anmeldelsen tilbage den 25. oktober 2022 efter parterne havde modtaget udkast til afgørelse i høring. Nedenstående er derfor udtryk for styrelsens vurdering i det udkast til afgørelse, som blev sendt i høring hos parterne.</p> <p>Styrelsen har vurderet, at der kan afgrænses følgende markeder:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Off-trade-marked for produktion, distribution og salg af private label-kildevand i Danmark➤ Off-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet kildevand i Danmark

KONKURRENCERÅDET

- On-trade-marked for produktion, distribution og salg af private label-kildevand i Danmark
- On-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet kildevand i Danmark
- Off-trade-marked for produktion, distribution og salg af private label danskvand i Danmark
- Off-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet danskvand i Danmark
- On-trade-marked for produktion, distribution og salg af private label danskvand i Danmark
- On-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet danskvand i Danmark

Styrelsen har vurderet, at den planlagte fusion hæmmer konkurrencen betydeligt som følge af ensidige virkninger på følgende markeder:

- Off-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet kildevand i Danmark
- On-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet kildevand i Danmark
- On-trade-marked for produktion, distribution og salg af brandet danskvand i Danmark

Derudover har styrelsen vurderet, at fusionen ikke kan udelukkes at ville hæmme konkurrencen betydeligt på off-trade-markedet for produktion, distribution og salg af danskvand i Danmark som følge af ensidige virkninger.

Styrelsen har endvidere vurderet, at den planlagte fusion hæmmer konkurrencen betydeligt som følge af koordinerede virkninger på markedet for produktion, distribution og salg af brandet kildevand til off-trade-kunder.

I forbindelse med styrelsens vurdering af fusionens virkninger tog styrelsen endvidere stilling til, om der, som påberåbt af parterne, var en modstående købermagt på et eller flere af markederne, som ville kunne forhindre prisstigninger som følge af fusionen. Styrelsen har i den forbindelse vurderet, at der ikke eksisterer en modstående købermagt på nogen af de relevante markeder, som i tilstrækkelig grad vil kunne forhindre prisstigninger som følge af fusionen.

Fusionsparterne indsendte ad flere omgange tilsagn, som styrelsen dog vurderede ikke fjernede styrelsens betænkeligheder

Udkast til afgørelse blev sendt i partshøring den 22. september 2022, og den 25. oktober 2022 oplyste fusionsparterne, at de trak fusionsanmeldelsen tilbage, hvorefter sagsbehandlingen blev indstillet.

Væsentligste problemer

Markedsundersøgelse blandt kunder og håndtering af resultater:

Vægtning af resultater

Caseteamet har været udfordret på vægtning af resultater fra markedsundersøgelsen blandt kunder. Dette skyldes bl.a., at der var flere datasæt, som ville kunne benyttes til at vægte resultater, herunder enten respondenternes egen angivelse af omsætning i spørgeskemaet eller fusionsparternes angivelse af købsvolumen på respondentlisterne. Styrelsen vurderede, at begge metoder var behæftet med usikkerhed, idet respondenternes egne angivelser i visse tilfælde ikke synes korrekte, mens det for anvendelse af respondentlisterne var nødvendigt at parre disse med konkrete besvarelser, hvilket var forbundet med udfordringer.

Dertil kommer, at der var bemærkelsesværdig forskel i resultaterne, afhængig af om disse blev vægtet eller ej, hvilket skyldes enkelte store kunders svar.

I den forbindelse har caseteamet drøftet, at der i lignende sager, allerede i forbindelse med udformning af spørgeskemaet og indhentelse af respondentlister med fordel kan tages stilling til, hvilke resultater, der skal vægtes, og hvilke oplysninger der skal bruges hertil.

Diversions ratios

Der har i sagen været mulighed for at svare ”ved ikke” til flere spørgsmål i spørgeskemaundersøgelsen blandt kunder, herunder i ”lukkespørgsmålene”, hvor der bliver spurgt ind til, hvilken virksomhed kunden ville handle hos, hvis den af fusionsparterne, som kunden allerede handlede hos, lukkede. Besvarelser med ”ved ikke” indgår ikke i beregningen af diversion ratios, og derved er beregningen af diversion ratios for nogle markeder baseret på et relativt lille antal respondenter.

Caseteamet har drøftet, at det kan overvejes at supplere med et ekstra spørgsmål til de respondenter, der har svaret ”ved ikke”, hvor man beder respondenteren tage stilling. Dette kunne for eksempel formuleres således: ”Du har svaret

”Ved ikke” (...) Hvis du skulle vælge, hvor ville du da fremadrettet overvejende foretage de køb, som du ellers havde foretaget hos (...). I stedet for endnu en ”ved ikke”-svarmulighed til dette spørgsmål kan der være en ”ønsker ikke at oplyse”, så respondenterne ikke bare angiver et tilfældigt svar for at komme videre.

IPR-beregninger, når der er forskellige produkter i transaktionen hos hver aktør

I markedsundersøgelsen indhentede caseteamet diversion ratios til brug for en multiprodukt-IPR-beregning. Det betød, at Aqua d’Or-kunder ved en prisstigning på brandet kildevand havde mulighed for at svare, at de ville skifte til private label kildevand fra Aqua d’Or og omvendt. Problemet var, at diversion ratio internt mellem Aqua d’Ors produkter var meget høj, hvilket førte til, at IPR-beregningerne i nogle tilfælde ikke var valide (prisfølsomheden ændrede fx fortegn). I disse tilfælde blev løsningen at beregne prisstigninger uden at tage højde for multiprodukt-dimensionen. I disse beregninger udgår alle respondenter, som har svaret, at de vil skifte mellem Aqua d’Ors produkter ved en prisstigning. Caseteamet har derfor drøftet, at det kan overvejes at supplere med et ekstra spørgsmål til de respondenter, der har svaret, at de vil skifte mellem Aqua d’Ors produkter. Disse respondenter kan så stilles endnu et ”lukke-spørgsmål”, hvor de bliver bedt om at forestille sig, at Aqua d’Or lukkede produktionen af både brandet og private label-kildevand. Dette ville give flere besvarelser til at beregne diversion ratios i de tilfælde, hvor multiprodukt-IPR-beregningerne ikke er valide som følge af en høj intra-virksomhed diversion som i denne sag.

Succes-kriterier og leverancer

De fastsatte succeskriterier var følgende:

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

De aftalte leverancer var følgende:

1. Sagens knaster er drøftet med direktionen inden udgangen af juni 2022

2. Udkast til afgørelse er sendt i høring hos parterne senest den 17. august 2022.

3. Konkurrencerådet har den 13. september 2022 truffet afgørelse om, hvorvidt fusionen kan godkendes eller ej, med mindre fristerne rykkes som følge af tilsagn givet af parterne.

Udkast til afgørelse blev sendt i høring hos parterne den 22. september 2022, og den anden leverance er derfor ikke opfyldt. Dette skyldes dog, at fristerne blev sat i stå flere gange i forbindelse med indhentning af væsentlige oplysninger fra parterne. Caseteamet drøftede sagens knaster med både direktion og Konkurrenceråd flere gange inden udgangen af juni 2022. Idet fusionsparterne endte med at trække fusionsanmeldelsen tilbage, har caseteamet ikke kunne opfylde den sidste leverance. Det skal nævnes, at fusionsparterne i forbindelse med den eksterne udmeldelse af, at parterne trak fusionsanmeldelsen tilbage, ikke har udsat KFST for hverken uberettiget eller berettiget kritik.

Der var dog i forbindelse med styrelsens pressemeddelelse om at anmeldelsen var trukket tilbage kritik af denne fra parternes side, hvilket blev håndteret internt med inddragelse af direktionen.

Fremdrift

Der har generelt været en god fremdrift i sagen, og næsten alle ressourcer på sagen fra MTF, DIPS og MØK var allokeret før sagen blev anmeldt fuldstændigt, idet det fra starten var tydeligt, at sagen kunne være problematisk.

Der har flere gange været afbrydelse af fristen i fase II, imens styrelsen har afventet væsentlige oplysninger fra parterne.

Parterne har i visse perioder været tilbageholdende med at oplyse styrelsen om status i sagen fra deres side, for eksempel modtog styrelsen uden varsel en længere rapport med væsentlige ændringer i oplysninger om markedet og med væsentlige nye argumenter i sagen, som ikke på tidligere drøftelser eller møder var blevet varslet.

Derudover har der generelt været en god og behagelig dialog med parterne i sagen, hvilket resulterede i et godt samarbejde.

Ressourcer	<p>Der var estimeret et samlet ressourceforbrug på ca. 3.400 timer på fusionen, som fordelte sig således:</p> <p>MTF: 1500 DIPS: 1150 MØK: 750 KEP: -</p> <p>Det samlede faktiske ressourceforbrug i hele projektets levetid (inkl. prænotifikation) er 4.235 timer som fordeler sig således:</p> <p>MTF: 1.881 DIPS: 1.200 MØK: 1.021 KEP: 134</p> <p>DIPS og MØK har igennem hele projektet været særdeles aktive projektdeltagere og har i stort omfang bidraget til de indledende undersøgelser samt skriveprocessen. KEP har været involveret ved løbende sparring og i forbindelse med peer review.</p> <p>Det har været en udfordring for caseteamet, at det har været et meget juristtungt caseteam i forhold til projektdeltagerne i MTF og DIPS. Derfor har MØK haft en stor arbejdsbyrde i sagen i forbindelse med at foretage beregninger og vægtning til brug for afgørelsen, som i denne sag har fyldt meget.</p>
Erfaringer til udbredelse i styrelsen	<ul style="list-style-type: none"> - Det kan være en fordel tidligt at tage stilling til, hvilke resultater af en markedsundersøgelse, der skal vægtes, og hvordan dette skal gøres, så caseteamet tidligt kan opnå nødvendig og fyldestgørende data til brug herfor - I sager, hvor en af fusionsparterne har flere forskellige produkter inden for samme produktkategori, kan det overvejes, at spørgsmålet om diversion ratios deles op i flere spørgsmål - I sager, hvor mange af kunderne er kunder hos begge fusionsparter, bør formulering af spørgsmål til brug for diversion ratios overvejes nøje, så det er klart for respondenterne, at denne kan købe mere fra den fusionspart, som ikke lukker, selvom kunden allerede er kunde hos denne. Hvis fx en kunde hos både Royal Unibrew og Aqua d'Or bliver oplyst, at denne skal forestille sig, at den ikke længere kan handle hos Royal Unibrew, og derfor bliver bedt om at oplyse, hvem kunden vil handle hos i stedet

for Royal Unibrew, bør det fremgå klart af spørgsmålet, at denne kan vælge at købe mere hos Aqua d'Or, selvom respondenterne allerede er kunde hos Aqua d'Or. Såfremt respondenterne ikke forstår dette, vil det medføre en risiko for, at diversion ratios imellem fusionsparterne underestimeres.

- Det fungerede godt i denne sag, at SSNIP-spørgsmålet gav respondenterne mulighed for at svare, om de helt eller delvist ville erstatte deres køb hos en anden leverandør, hvis den eksisterende leverandør hævede prisen med 10 pct. Det fungerede endvidere godt, at de respondenter, der svarede, at de delvist ville erstatte deres køb, skulle angive hvor stor en procentdel af deres køb, de ville erstatte. Dette gav mulighed for meget præcise beregninger i afgørelsen i forhold til analyse af SSNIP-spørgsmålene.
- Det kan i lignende sager, hvor parterne har modtaget udkast til afgørelse om, at fusionen forbydes, og derefter trækker anmeldelsen tilbage, med fordel overvejes, om parterne forud for offentliggørelse skal orienteres om indholdet af en pressemeddelelse. Derudover bør ordlyden af pressemeddelelsen overvejes nøje, så der tages forbehold for, at styrelsen ikke er bekendt med, om der er andre årsager til, at fusionsanmeldelsen trækkes tilbage, end styrelsens udkast til afgørelse.
- Caseteamet fik på et tidligt tidspunkt skrevet de indledende afsnit i afgørelsen, hvilket var en stor fordel.
- Caseteamet fik tidligt lavet en foreløbig ansvarsfordeling, hvilket fungerede godt, så alle i caseteamet tidligt vidste, hvad de særligt skulle have fokus på.
- Caseteamet fremlagde løbende sagen for Konkurrencerådet, hvilket gav anledning til en smidig sagsproces i forhold til drøftelser og håndtering af knaster, herunder i forbindelse med vurdering af tilsagn.

Ansvarlig for denne formidling er Amalie Cruz Geiger, MTF.

Opfølgingsplan

Der er ikke planlagt opfølgning på fusionen, da denne blev trukket tilbage og derfor ikke gennemført. Det er dog aftalt, at spørgeskemaundersøgelsen og resultaterne af denne gennemgås for at vurdere, om der var spørgsmål, som ikke indgik i vurderingen, og som derfor med fordel kan overvejes udeladt i andre, lignende sager efter en konkret vurdering.

