

NOTAT

Dato: 27. maj 2025
Sag: 24/08542
Sagsbehandler: /ESI

**Rådssag om fusionen mellem Salling Group A/S og Coop Danmark
A/S angående køb af 33 Coop Danmark-butikker**

Indstilling	Det <u>indstilles</u> , at sagen afsluttes og nedenstående erfaringer formidles i styrelsen.
Erfaringer	<p>Erfaringer:</p> <ul style="list-style-type: none">• Svært med udskiftning i caseteamet sent i sagsbehandlingen. Det skyldes, at meget er indforstået, og det kræver tid af den nye at sætte sig ind i tingene, og når processen er i gang, skal det ofte gå hurtigt. Det er derfor vigtigt med klar forventningsafstemning, tydelige opgaver, og klar aftale angående ressourcer og prioritering fra det indlånte center.• Opmærksom på bedre datahåndtering og tydeliggørelse af researchspørgsmål fra start, så det er lettere for nye, der inddrages på sagen, og det er lettere at tilpasse ved opdateret data eller uforudsete ting. Der bør opstilles en tydelig handlingsplan for udarbejdelse af analyse.• Godt med inddragelse af andre centre:<ul style="list-style-type: none">○ FORCE (god sparring under udarbejdelse af spørgsmål og design af plakater, hvilket formentlig bidrog til højere respondentdeltagelse),○ MØK (god hjælp fra anvendelse af dataprogram, der laver kort med catchment områdets, som lettede meget af arbejdsbyrden i udarbejdelse af vurderingen af de lokale markeder), og○ KOM (god hjælp med design af plakater og flyers). <p>Forventningsafstemning, tydelige frister og inddragelse i god tid, er vigtigt for samarbejdet med andre centre.</p> <ul style="list-style-type: none">• Succes i kundeundersøgelse er meget afhængig af parternes og de enkelte butikkers indsats. Vi kan ikke kontrollere, om og hvordan plakater og flyers sættes op i butikkerne, men vi fik fremsendt billeder fra butikkerne for at sikre, at plakaterne og flyers var tydelige for kunderne. I de butikker, der udleverede kaffe, chokolade og lign., kom der hurtigere flere respondenter, som sikrede et større datagrundlag end i de tidligere fusioner.• Det fungerede godt med en rådsafgørelse i en ”mindre” sag uden peer review (Kenneth/MØK læste dog med i vurderingerne), der potentielt kan give større signalværdi og dermed synligere resultater udadtil.
Resumé af rådssagen	Fusion af Sallings erhvervelse af 33 butikker, heraf 2 butikksprojekter, fra Coop Danmark. Begge parter er aktive på markedet for indkøb og detailsalg af dagligvarer i Danmark.

	<p>Parterne havde oprindeligt anmeldt Sallings erhvervelse af 35 butikker. Styrelsen foretog de indledende screeninger og undersøgelser af disse 35 områder. Styrelsen fandt, at der umiddelbart var betænkeligheder i fem områder, der blev inddraget i styrelsens meddelelse om betænkeligheder. Der blev på baggrund heraf foretaget en kundeundersøgelse i udvalgte butikker i disse fem områder. På baggrund af markedsundersøgelsen havde styrelsen efterfølgende udelukkende umiddelbare betænkeligheder i to områder, Slagelse og Taastrup.</p> <p>Parterne valgte på den baggrund at lade butikkerne i Slagelse og Taastrup udgå af transaktionen, hvilket var muligt i deres fusionsaftale. Parterne havde struktureret deres fusionsaftale, så parterne kunne lade enkelte butikker udgå af transaktionen, uden dette ville medføre behov for ny aftale, og dermed ville det ikke kræve ny fusionsanmeldelse. Parterne lod de to butikker i Slagelse og Taastrup udgå ved et tillæg til den oprindelige fusionsaftal.</p> <p>Da transaktionen derefter kun omfattede 33 butikker, hvor styrelsen ikke havde betænkeligheder i nogen af disse, godkendte Konkurrencerådet afgørelsen i marts 2025.</p>
<p>Væsentligste problemer</p>	<p>Væsentlige problemer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modtagelse af tilstrækkelige oplysninger til at fastsætte det relevante kontrafaktiske scenarie. Coop Danmark redegjorde for lukning af butikkerne, med redegjorde ikke for, om betingelserne for exit var opfyldt, herunder om øvrige aktører ville være interesseret i butikkerne, da disse kun var blevet udbudt til Salling. • Indlån på sagen havde andre opgaver ved siden af, og prioritering kan være svær med flere opgaver kørende samtidig. Derfor kan det blive svært at få tid til det nødvendige på sagen. • Usikkerheden om, hvorvidt og hvornår parterne ville skære Slagelse og Taastrup fra, der medførte, at vi i en længere periode fokuserede sagsbehandling og spørgsmål til parterne på at forberede og skrive afsnit til et udkast til forbud, som i sidste ende ikke skulle bruges, fx i det kontrafaktiske scenarie og vurderingerne af Taastrup og Slagelse
<p>Succeskriterier og leverancer</p>	<p>Vurderingen af fusionen blev afgjort inden for det ordinære udløb af fase 2. Fase 2 udløb 16. maj, afgørelsen var 26. marts.</p> <p>Leverancer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • MOB • Markedsundersøgelse • Udkast til afgørelse
<p>Fremdrift</p>	<p>Vi havde de tidligere supermarkedsfusioner, vi kunne lægge os op ad, der bl.a. medførte, at vi hurtigt kunne foretage en indledende screening baseret på den mekaniske screeningsmetode, samt i vurderingen af de enkelte lokale områder, hvor en sammenholdning af de pågældende områder mod tidligere afgørelses godkendte områder, gjorde det nemmere at vurdere et område som fx ”ikke lige så slemt” eller ”mindst lige så problematisk”, og var derfor betryggende for vores</p>

vurderinger. Samtidigt havde vi god praksis inden for at udforme markedsundersøgelse og lave markedsafgrænsningen, hvilket gjorde processen endnu hurtigere.

Ressourcer

Der er brugt følgende ressourcer fra caseteamet:

	Caseteam	Sparring	Total
MTF	1.010	76	1.086
DIPS	226		226
MØK	119		119
KEP		44	44
Chefer (MTF)		127	127
Studenter (MTF & MØK)		28	
Total	1.355	275	1.630

DIPS og MØK var indlånt på sagen, men pga. andre opgaver i de indlåntes centre var det ikke fuldtid på sagen.

Effekter

OECD's metode for beregning af effekt tilsiger, at effektværdien af det "tilsagn"-lignende resultat i Slagelse er mellem 48 mio. kr. og 74 mio. kr., og i Taastrup er mellem 65 mio. kr. og 248 mio. kr. Beregningen er baseret på et handelsopland på 80 pct. af parternes omsætning i deres respektive butikker fra hhv. Target og den nærmeste Salling-butik.

Effekten skal tages med det forbehold, at det ikke var et reelt tilsagn og direkte indgreb i transaktionen, men at parterne selv fjernede de to butikker fra transaktionen, som følge af styrelsens betænkeligheder og med et ønske om en hurtig afgørelse.

Erfaringer til udbredelse i styrelsen

Erfaring til udbredelse:

- Parternes aftale åbnede op for at skære dele af transaktionen fra uden at indgå ny aftale, hvilket isoleret set lettede styrelsens behandling, herunder i forhold til jurisdiktion, vurderingen m.v. samtidig med at den umiddelbare effekt svarede til forbud for de problematiske områder. På denne type marked kan de endelige virkninger dog være mere tvetydige.
- Datahåndtering: erfaring om, at vi skulle have brugt mere tid indledningsvis på datahåndtering, samt opsæt af research-spørgsmål og køreplan for analyse, så det ville have været lettere for nye på sagen at sætte sig ind i det, og lettere at tilpasse ved opdateret data og uforudsete ting

- Erfaringer med MU i forhold til, at det var tredje gang, vi har brugt samme/lign. metode, herunder inddragelse af FORCE, udlodning af gavekort og butikkernes frivillige udlevering af kaffe/chokolade. Det er bl.a. erfaringen, at butikkernes gaver/lokal udlevering af kaffe e.l. har betydeligt større effekt på svarantal end KFST's udlodning af gavekort.

Ansvarlig for denne formidling er Elisabeth.

Opfølgingsplan

Salling har afvist et evalueringsmøde, men har oplyst, at det har været et godt samarbejde og en god proces.

Salling har efterfølgende kontaktet MTF i forhold til leje af butikkerne i hhv. Slagelse og Taastrup fra udlejer, som kører i et separat spor.