

Nederlandse Mededingingsautoriteit

BESLUIT

Besluit van de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit als bedoeld in artikel 37, eerste lid, van de Mededingingswet.

Nummer 6781/ 93

Betreft zaak: Agrifirm / Cehave

I. MELDING

1. Op 19 oktober 2009 heeft de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit een melding ontvangen van een voorgenomen concentratie in de zin van artikel 34 van de Mededingingswet. Hierin is medegedeeld dat de coöperatie Cehave Landbouwbelaang U.A. en de coöperatie Agrifirm U.A. voornemens zijn te fuseren, in de zin van artikel 27, eerste lid, onder a, van de Mededingingswet. Van de melding is mededeling gedaan in Staatscourant 16400 van 19 oktober 2009. Naar aanleiding van de mededeling in de Staatscourant zijn geen zienswijzen van derden naar voren gebracht. Ambtshalve zijn vragen gesteld aan verschillende marktpartijen.

II. PARTIJEN

2. Cehave Landbouwbelaang U.A. (hierna: Cehave) is een coöperatie met uitgesloten aansprakelijkheid naar Nederlands recht, statutair gevestigd te Veghel. Cehave heeft ongeveer 6000 leden (2009), die van oudsher vooral in Zuid-Nederland een agrarisch beroep uitoefenen. De leden zijn ingedeeld in veertien kringen die gezamenlijk zes regio's vormen. De zes regiobesturen vormen de ledenraad. De ledenraad benoemt de raad van beheer, deze adviseert en controleert de hoofddirectie. De hoofddirectie is tevens het bestuur van de coöperatie. De coöperatie Cehave Landbouwbelaang U.A. is de hoogste entiteit van de Cehave-groep.

3. Cehave is actief in de veehouderij-, de akkerbouw- en tuinbouwsector. De kernactiviteiten in de veehouderijsector betreffen de productie en verkoop van mengvoeders op nationaal en internationaal niveau. In de akkerbouw- en tuinbouwsector betreffen de kernactiviteiten de verkoop van kunstmest, zaaizaden, granen en gewasbeschermingsmiddelen. Tevens adviseert Cehave haar leden met betrekking tot deze activiteiten.

4. Agrifirm U.A. (hierna: Agrifirm) is een coöperatie met uitgesloten aansprakelijkheid naar Nederlands recht, statutair gevestigd in Meppel. Agrifirm heeft ongeveer 15.000 leden (2009), die van oudsher vooral in Noord-Nederland zijn gevestigd. De leden zijn onderverdeeld in zeventien districten. De districtsbesturen vormen samen de ledenraad. Deze ledenraad kiest

een statutair bestuur. De directie is het hoogste orgaan en wordt benoemd door het bestuur met de goedkeuring van de ledenraad. Agrifirm U.A. is de hoogste entiteit binnen de Agrifirm-groep.

5. Agrifirm is actief in de veehouderij-, de akkerbouw- en tuinbouwsector. Naast Nederland heeft zij enkel activiteiten in Duitsland. De kernactiviteiten in de veehouderijsector betreffen de productie en verkoop van mengvoeders. In de akkerbouw- en tuinbouwsector betreffen de kernactiviteiten de verkoop van meststoffen, zaaizaden, granen en gewasbeschermingsmiddelen. Tevens adviseert Agrifirm haar leden met betrekking tot deze activiteiten.

III. DE GEMELDE OPERATIE

6. De operatie betreft een juridische fusie in de zin van artikel 27, eerste lid, onder a, van de Mededingingswet. Er wordt een nieuwe coöperatie opgericht. Deze nieuwe coöperatie zal volledige zeggenschap verkrijgen over alle ondernemingsactiviteiten van beide betrokken ondernemingen. De gemelde operatie is vastgelegd in een door partijen ondertekende intentieverklaring, alsmede een op 20 augustus 2009 opgesteld fusierapport.

IV. TOEPASSELIJKHEID VAN HET CONCENTRATIE TOEZICHT

7. De gemelde operatie is een concentratie in de zin van artikel 27, eerste lid, onder a, van de Mededingingswet. De hierboven, onder punt 6, omschreven transactie heeft als gevolg dat twee voorheen van elkaar onafhankelijke ondernemingen fuseren.

8. Betrokken ondernemingen zijn Cehave en Agrifirm. Cehave en Agrifirm worden hierna gezamenlijk ook wel aangeduid als 'partijen.'

9. Uit de bij de melding ter beschikking gestelde omzetgegevens blijkt dat de gemelde concentratie binnen de werkingssfeer van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht valt.

V. BEOORDELING

10. Partijen zijn op een relatief groot aantal productcategorieën actief. Horizontale overlap tussen de activiteiten van partijen bestaat op de volgende productcategorieën:

- A. De handel in grondstoffen voor mengvoeders
- B. De handel in premixen voor mengvoeders
- C. De productie en verkoop van mengvoeders
- D. De productie en verkoop van ruwvoeders en enkelvoudige vochtige voeders
- E. Laboratorium- en kwaliteitsdiensten voor de diervoedersector

- F. De handel in granen
- G. Detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby
- H. De handel in gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen

11. Per productcategorie komen achtereenvolgens de volgende onderwerpen aan de orde: de afbakening van de relevante productmarkt(en), de afbakening van de relevante geografische markt(en) en de beoordeling van de mogelijke gevolgen van de fusie op deze markten.

12. In het navolgende zal niet verder worden ingegaan op mogelijke gevolgen van niet-horizontale relaties tussen de activiteiten van partijen. De productcategorieën A, B, C en E staan in meer of mindere mate met elkaar in verbinding. In het vervolg blijkt echter dat de gezamenlijke marktaandeelen van partijen op deze markten kleiner zijn dan 30%, behoudens één geval waar het marktaandeel iets groter is.¹ Het is derhalve niet aannemelijk dat de voorgenomen concentratie zal resulteren in merkbare uitsluitingseffecten.²

13. Bij de beschrijving van de verschillende betrokken markten en de mogelijke gevolgen op deze markten wordt geconcludeerd dat er reden is om aan te nemen dat de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging binnen productcategorie H op significante wijze zou kunnen belemmeren, meer specifiek op de markt voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers in (delen van) Noord-Nederland. Op de overige markten daarentegen is geen reden om aan te nemen dat de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou kunnen belemmeren.

A. De handel in grondstoffen voor mengvoeders

a. Relevante productmarkt

14. Partijen zijn beide actief in de handel in grondstoffen voor mengvoeders. Verschillende grondstoffen worden door mengvoederproducenten gebruikt in de productie van mengvoeders. Het gaat hierbij om grondstoffen die een bepaalde voedingswaarde aan een mengvoeder kunnen toevoegen en bijvoorbeeld zetmeel, eiwitten, vetten, mineralen of vitaminen bevatten.

¹ Op de mogelijke markt voor de productie en verkoop van mengvoeders voor rundvee is het gezamenlijk marktaandeel van partijen [30-40%]* (zie punt 32).

* In deze openbare versie van het besluit zijn delen van de tekst vervangen of weggelaten om redenen van vertrouwelijkheid. Vervangen of weggelaten delen zijn met vierkante haken aangegeven. In geval van getallen of percentages kan de vervanging hebben plaatsgevonden in de vorm van vermelding van bandbreedtes.

² Zie de Richtsnoeren voor de beoordeling van niet-horizontale fusies op grond van de Verordening van de Raad inzake de controle op concentraties van ondernemingen, van de Europese Commissie van 18 oktober 2008, punt 25.

15. Partijen gaan uit van één markt voor de verschillende categorieën grondstoffen. Volgens partijen is er sprake van enige substitutie tussen de verschillende categorieën grondstoffen. Partijen baseren dit op het feit dat het mogelijk is een groot aantal verschillende mixen samen te stellen met de grondstoffen uit deze categorieën, waardoor de grondstoffen uit de verschillende categorieën concurrentiedruk op elkaar zouden uitoefenen. Uit de door partijen verstrekte gegevens blijkt overigens dat de overlap van de activiteiten van partijen in Nederland uitsluitend ziet op de categorie zetmeel.

16. In lijn met het besluit in zaak 5612/ *Ceralco – Schouten Products* wordt uitgegaan van een aparte markt voor de handel in grondstoffen voor mengvoeders.³ Uit het marktonderzoek van dat besluit bleek voorts dat de categorieën (a) zetmeel, (b) eiwitten, (c) vetten, (d) mineralen en (e) vitamines vanuit de vraagzijde geen substituten voor elkaar zijn. In het besluit is uiteindelijk in het midden gelaten of binnen de handel in grondstoffen voor mengvoeders een onderscheid gemaakt moest worden. Ook in onderhavige zaak is het niet noodzakelijk om tot een oordeel te komen over een eventueel onderscheid aangezien de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie punten 19 en 20).

b. Relevante geografische markt

17. Partijen gaan uit van een geografische markt voor de handel in grondstoffen voor mengvoeders die ten minste Europees van omvang is, omdat buitenlandse handelaren en producenten van grondstoffen voor mengvoeders een reëel alternatief zijn voor Nederlandse producenten van mengvoeders. Dit blijkt volgens partijen uit het feit dat internationale aanbieders, zoals Cargill en ADM ook actief zijn in de levering van grondstoffen voor mengvoeders aan Nederlandse mengvoederproducenten. In het reeds aangehaalde besluit in zaak 5612/ *Ceralco – Schouten Products* is in het midden gelaten of de mogelijke markt voor de handel in grondstoffen voor mengvoeders nationaal of ruimer is.⁴

18. Uit het onderzoek onder marktpartijen komt naar voren dat de geografische markt sterk internationaal georiënteerd is. Alle ondervraagde concurrenten geven aan vrijwel alle grondstoffen uit het buitenland in te kopen. De inkoop van grondstoffen wordt niet beperkt tot afname bij Europese producenten. Er worden ook veel grondstoffen van producenten buiten Europa ingekocht. Als voorbeelden worden de Verenigde Staten, Argentinië, Thailand, Indonesië en Brazilië genoemd. Er zijn derhalve sterke aanwijzingen dat de geografische omvang van de markt voor de handel in grondstoffen voor mengvoeders ruimer is dan nationaal. Gelet op de zeer beperkte positie van partijen is het echter niet noodzakelijk om tot een oordeel te komen over de exacte omvang van de geografische markt, aangezien de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed.

³ Besluit van de d-g NMa van 15 mei 2006 in zaak 5612/ *Ceralco – Schouten Products*, punt 10. Zie ook besluit van de d-g NMa van 23 juli 2001 in zaak 2526/ *Cavo – Latuco*, punt 10.

⁴ *Ibidem*, punt 25.

c. Beoordeling

19. De marktomvang van de markt voor de handel in grondstoffen voor mengvoeders in Europa bedroeg in 2007 in totaal ruim 150 miljoen ton, de marktomvang voor deze grondstoffen bedroeg in Nederland ruim 16 miljoen ton.⁵ De marktomvang van de mogelijke markt voor de handel in zetmeel voor mengvoeders in Nederland bedroeg in 2007 in totaal circa 10 miljoen ton.⁶ Op alle mogelijke markten blijft het gezamenlijke marktaandeel van partijen [kleiner dan 5%]. Het is niet aannemelijk dat het gezamenlijk marktaandeel van partijen in 2009 zodanig is toegenomen dat het zou leiden tot mededingingsbezwaren.

20. Het beeld dat deze marktaandelen geven wordt bovendien bevestigd in het onderzoek onder marktpartijen. Alle ondervraagde marktpartijen geven aan dat er na de fusie voldoende alternatieven overblijven voor de inkoop van de verschillende grondstoffen voor mengvoeders. Er worden op deze markt door geen van de ondervraagde marktpartijen negatieve gevolgen verwacht naar aanleiding van de fusie.

d. Conclusie

21. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de (mogelijke) markt(en) voor de handel in grondstoffen voor mengvoeders op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

B. De handel in premixen voor mengvoeders

a. Relevante productmarkt

22. Premixen zijn geconcentreerde mengsels van bijvoorbeeld vitamines en mineralen die door de mengvoederindustrie worden gebruikt in de productie van mengvoeders.

23. Evenals in het besluit in zaak 766/ *Nutreco – UT-Delfia*, zal in onderhavige zaak worden uitgegaan van een aparte markt voor de handel in premixen voor mengvoeders.⁷ Partijen zijn van mening dat binnen de markt voor de handel in premixen voor mengvoeders (welke zij aanduiden als ‘voormengsels’) een nader onderscheid gemaakt moet worden naar (i) voormengsels, (ii) aanvullende voormengsels of mineraalmengsels en (iii) (vitamine) hoogconcentraten.⁸ Ook de bevroegde marktpartijen konden zich, in meer of mindere mate, vinden in het onderscheid dat partijen hanteren. Het is in onderhavige zaak overigens niet

⁵ Bron: Industrial feed material consumption in the EU, European Feed Manufacturers Federation (2008), p. 49.

⁶ Land- en tuinbouwcijfers 2008 van het LEI en het CBS, LEI rapport 2008-04, blz. 184.

⁷ Besluit van de d-g NMa van 19 juni 1998 in zaak 766/ *Nutreco – UT-Delfia*, punt 12.

⁸ Voorts verwijzen ze naar een besluit van de Europese Commissie van 25 september 2007 in zaak M.4617/ *Nutreco – BASF*, waarin binnen premixen een onderscheid werd gemaakt naar (i) premixen, (ii) basismixen, (iii) vitaminemengsels en (iv) downblends.

noodzakelijk om tot een oordeel te komen over een eventueel onderscheid aangezien de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie punt 25 en 26).

b. Relevante geografische markt

24. In navolging van het besluit in zaak 766/ *Nutreco – UT-Delfia*, zal in onderhavige zaak ervan worden uitgegaan dat de markt voor premixen en eventuele nader te onderscheiden mogelijke markten hierbinnen ten minste Europees van omvang zijn.⁹ De bevroagde marktpartijen benadrukken het internationale karakter van deze markt.

c. Beoordeling

25. De marktomvang van de markt voor de handel in premixen voor mengvoeders in de EU-15¹⁰ bedroeg in 2004 in totaal 1.074.000 ton.¹¹ Het gezamenlijk marktaandeel van partijen op deze markt bedroeg [5-15%.]¹² Het is niet aannemelijk dat het gezamenlijk marktaandeel van partijen in 2009 zodanig is toegenomen dat het zou leiden tot mededingingsbezwaren.

26. Ook verwacht geen van de bevroagde marktpartijen dat de voorgenomen concentratie zal leiden tot negatieve gevolgen op deze markt. Eén van de bevroagde marktpartijen gaf aan dat partijen zeer kleine spelers zijn in vergelijking met andere aanbieders van premixen in Nederland, zoals Provimi, DSM Nutritional Products en Trouw Nutrition.

27. Omdat er verschillende grote concurrenten actief zijn en partijen niet gespecialiseerd zijn in bepaalde typen premixen, zal de fusie ook op mogelijke nader te onderscheiden markten niet tot mededingingsbezwaren leiden.

d. Conclusie

28. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de (mogelijke) markt(en) voor de handel in premixen op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

C. De productie en verkoop van mengvoeders

⁹ Besluit van de d-g NMa van 19 juni 1998 in zaak 766/ *Nutreco – UT-Delfia*, reeds aangehaald.

¹⁰ De EU-15 omvat de landen Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, Portugal, Spanje, Zweden en het Verenigd Koninkrijk.

¹¹ Bron: schatting van partijen op basis van de hoeveelheden premixen die in de EU-landen worden verwerkt. Dit op basis van gegevens van Eurostat 2003.

¹² Buiten de EU-15 verhandelt Cehave middels Preconex SP N.V. circa [...] ton premixen voor mengvoeders in Bulgarije en Roemenie. Indien de markt ruimer is dan de EU-15, dan is het marktaandeel van partijen kleiner. De marktomvang neemt immers aanzienlijk toe, terwijl de afzet van partijen beperkt toeneemt. Er zijn echter geen gegevens beschikbaar omtrent de omvang van de gehele Europese markt.

a. *Relevante productmarkt*

29. Bij de productie van mengvoeders worden verschillende grondstoffen gemaald, gemengd en geperst. Dit resulteert in een product dat kan dienen als een compleet veevoer voor bijvoorbeeld rundvee, varkens of pluimvee.

30. Zoals in eerdere besluiten wordt uitgegaan van een aparte markt voor de productie en verkoop van mengvoeders, welke mogelijk kan worden onderscheiden naar: (i) mengvoeders ten behoeve van rundvee, (ii) mengvoeders ten behoeve van varkens en (iii) mengvoeders ten behoeve van pluimvee.¹³ Partijen onderschrijven het genoemde onderscheid, vanwege het ontbreken van zowel vraag- als aanbodsubstitutie. Een exacte afbakening van de productmarkt kan op dit vlak evenwel in het midden worden gelaten omdat de materiële beoordeling erdoor niet wordt beïnvloed.

b. *Relevante geografische markt*

31. Partijen zijn van mening dat de geografische markt voor de productie en verkoop van mengvoeders ruimer is dan nationaal en naast Nederland mede Denemarken, Duitsland, België en delen van Noord-Frankrijk omvat. In eerdere besluiten is van een geografische markt uitgegaan die ten minste nationaal van omvang is.¹⁴ In het navolgende zal tevens worden uitgegaan van een ten minste nationale markt.

c. *Beoordeling*

32. De marktomvang van de markt voor de productie en verkoop van mengvoeders in Nederland bedroeg in 2008 in totaal ruim 13 miljoen ton.¹⁵ Het gezamenlijk marktaandeel van partijen op deze markt was circa [20-30%]. In Tabel 1 zijn de marktaandelen van partijen op de verschillende mogelijke markten weergegeven. Op alle mogelijke markten blijft het gezamenlijke marktaandeel van partijen onder de 35%.

Tabel 1: Marktaandelen partijen in Nederland (2008, in tonnen)

(mogelijke) markt	Marktomvang	Agrifirm	Cehave	Marktaandeel
De productie en verkoop van mengvoeders	13.233.000	1.485.000	[..]	[20-30%]
De productie en verkoop van mengvoeders voor rundvee	3.324.000 ¹⁶	646.000	[..]	[30-40%]

¹³ Besluit van de d-g NMa van 20 december 1999 in zaak 1603/ *Cehave – Coöperatie Landbouwbelaan* en het besluit van de d-g NMa van 23 juli 2001 in zaak 2526/ *ACM – Cavo Latuco*.

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Rapport Ontwikkeling mengvoederproductie Noord-Brabant 2008-2013, LEI (oktober 2008).

¹⁶ Bron: Industrial feed material consumption in the EU, European Feed Manufacturers Federation (2008, <http://www.fefac.org/file.xls?FileID=15062>).

De productie en verkoop van mengvoeders voor varkens	6.203.000 ¹⁷	424.000	[..]	[20-30%]
De productie en verkoop van mengvoeders voor pluimvee	3.437.000 ¹⁸	415.000	[..]	[20-30%]

33. De marktaandelen van partijen geven geen aanleiding tot mededingingsbezwaren. Indien de markt ruimer is dan Nederland, dan is het aannemelijk dat de gezamenlijke marktaandelen van partijen kleiner zijn.¹⁹ Voorts hebben de verschillende marktpartijen die in het onderzoek zijn benaderd, desgevraagd aangegeven geen nadelige gevolgen voor de mededinging te verwachten op dit gebied.

34. Naast partijen zijn er verschillende landelijk opererende spelers actief op de markt voor de productie en verkoop van mengvoeders, zoals ForFarmers B.V. en De Heus Veevoederfabrieken B.V. Deze ondernemingen zetten een volume af in dezelfde orde van grootte als partijen afzonderlijk.

d. Conclusie

35. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt voor de productie en verkoop van mengvoeders op significante wijze zou kunnen worden belemmerd. Zoals hierboven in punt 12 reeds is aangegeven, is het eveneens niet aannemelijk dat de voorgenomen concentratie zal resulteren in merkbare uitsluitingseffecten.

D. De productie en verkoop van ruwvoeders en enkelvoudige vochtige voeders

a. Relevante productmarkt

36. Ruwvoeders en enkelvoudige vochtige voeders worden door rundvee- en varkenshouders gebruikt om het rantsoen van hun veestapel aan te vullen. Voorbeelden van ruwvoeders zijn: snijmaïs, (kuil-)gras, hooi en stro. Voorbeelden van enkelvoudige vochtige voeders zijn: bierbostel, tarwezetmeel, aardappelvezels en perspulp.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Immers, Agrifirm verkoopt in Duitsland circa [..] ton mengvoeder en Cehave zet in België en Duitsland [..] ton respectievelijk [..] ton af, terwijl de marktomvang aanzienlijk zou toenemen.

37. Partijen gaan, overeenkomstig eerdere besluiten van de NMa, uit van één afzonderlijke markt voor de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders.²⁰

38. Naar aanleiding van opmerkingen van bevroegde marktpartijen over de verkrijgbaarheid van bierbostel en de vermeende specifieke eigenschappen daarvan is, binnen de markt voor de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders, nader onderzoek gedaan naar bierbostel. Bierbostel is een bijproduct van bierbrouwerijen die lange termijncontracten²¹ sluiten met ondernemingen, die het vervolgens doorverkopen aan veehouders. Er is door vier concurrenten van partijen aangegeven dat rendabele alternatieven voor bierbostel niet in voldoende mate beschikbaar zouden zijn.

39. De NMa ziet in de reacties van concurrenten evenwel geen aanleiding om een aparte markt af te bakenen voor de productie en verkoop van bierbostel. Bierbostel is één van de mogelijkheden om het eiwitgehalte in het rantsoen te verhogen. Partijen hebben voldoende aannemelijk gemaakt dat er andere eiwitrijke enkelvoudige vochtige voeders bestaan die jaarrond in voldoende mate beschikbaar zijn en zowel qua eigenschappen als qua prijs voor afnemers een reëel alternatief vormen. De stelling van partijen wordt bovendien onderschreven door bronnen van derden, zoals het Tabellenboek Veevoeding 2008, opgesteld door het Productschap Diervoeder en een aantal artikelen uit agrarische tijdschriften.²² Het Productschap bevestigde voorts in een gesprek dat de behoefte aan enkelvoudige vochtige voeders wordt bepaald door de hoeveelheid eiwitten en energie die een product bevat. Eveneens ziet zij de verscheidene vochtige voeders (inclusief bierbostel) als onderling substitueerbaar. Als alternatieven worden onder meer bietenpulp en aardappelvezels genoemd. Er zou volgens het Productschap geen sprake zijn van relatieve prijsverschillen tussen vochtrijke voeders.

40. Om bovengenoemde redenen wordt in de onderhavige zaak met partijen, en overeenkomstig eerdere besluiten van de NMa, uitgegaan van een productmarkt die de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders omvat.

b. Relevante geografische markt

41. Partijen gaan uit van een geografische markt voor de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders die ten minste nationaal van omvang is.

²⁰ Zie het besluit van 23 juli 2001 in zaak 2526/ ACM – *Cavo Latuco*, punt 12 en het besluit van 19 oktober 2005 in zaak 5193/ *Cehave - Bonda*, punt 10.

²¹ Zo gaf een bevroegde bierbrouwer aan dat hij werkt met contracten met een duur van vijf jaar. Partijen gaan desgevraagd uit van een gemiddelde looptijd van drie tot vijf jaar.

²² Zie G. Remmelink, *Volledig grasrantsoen goed te combineren met bijproducten*, V-focus, oktober 2004; W. Hogenkamp, *Brok vervangen door bijproducten*, de Boerderij, 8 maart 2005 en L. Tholhuijsen, *Grain Pro maakt snel opmars in rantsoen*, de Boerderij, 17 februari 2009.

42. De NMa heeft in eerdere besluiten telkens de relevante geografische markt in het midden gelaten. In het besluit in zaak 5193/ *Cehave – Bonda* is in het midden gelaten of er sprake is van een nationale of ruimer dan nationale markt.²³ Ook in onderhavige zaak kan in het midden worden gelaten of er sprake is van een nationale of ruimer dan nationale markt.

c. Beoordeling

43. De marktomvang voor de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders in Nederland bedroeg in 2008 in totaal 7.835.000 ton.²⁴ Agrifirm en Cehave verkochten respectievelijk 447.000 ton en [...] ton ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders. Het gezamenlijke marktaandeel van partijen bedroeg derhalve [10-20%.]

44. Naast partijen is er ook een aantal andere grote concurrenten actief op de markt voor de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders, daaronder begrepen gespecialiseerde ondernemingen, zoals Beuker Vochtrijke Diervoeders en Van Triest Veevoerders B.V., maar ook ondernemingen die evenals partijen een breder pakket veevoerders aanbieden, zoals ForFarmers²⁵ en Nutreco.²⁶

d. Conclusie

45. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt voor de productie en verkoop van ruwvoerders en enkelvoudige vochtige voeders op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

E. Laboratorium- en kwaliteitsdiensten voor de diervoedersector

a. Relevante productmarkt

46. Partijen beschikken over laboratoria welke voor verschillende segmenten binnen de diervoedersector analyses van monsters uitvoeren. Deze laboratoria verrichten zowel diensten voor partijen zelf (*in house*) als voor derden.

47. Partijen gaan uit van een aparte markt voor laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector. Volgens hen bestaat deze markt grofweg uit twee segmenten, namelijk diensten

²³ Zie het besluit van de RvB van de NMa in zaak 5193/ *Cehave – Bonda* van 19 oktober 2005.

²⁴ Partijen hebben voor de marktomvang van de activiteiten op het gebied van enkelvoudige vochtige voeders gebruik gemaakt van cijfers van de Overleggroep Producenten Natte Veevoerders (OPNV) van 2008. Voor ruwvoerders hebben partijen een schatting gemaakt op basis van cijfers van 2004.

²⁵ Via dochteronderneming FarmFeed B.V.

²⁶ Via dochteronderneming Hedimix B.V.

ten behoeve van het boerenerf enerzijds en de *Food & Feed* industrie²⁷ anderzijds, die desondanks niet zouden moeten worden onderscheiden in het kader van de marktafbakening.

48. Uit het onderzoek onder marktpartijen komt naar voren dat inderdaad sprake is van een aparte markt voor laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector. Hoewel veel ondernemingen die actief zijn in de diervoedersector gebruik maken van *in house*-laboratoria, zijn er ook laboratoria actief die niet verbonden zijn aan dergelijke ondernemingen. Voorts maken ondernemingen in de diervoedersector in voorkomende gevallen over en weer gebruik van diensten van elkaars laboratoria. Uit deze omstandigheden blijkt derhalve dat het niet slechts gaat om diensten die onlosmakelijk zijn verbonden met de activiteiten op het gebied van diervoeder van ondernemingen.

49. Over het eventueel onderscheiden van segmenten binnen laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector kwam uit het onderzoek onder marktpartijen geen eenduidig beeld naar voren. Er is met drie concurrenten gesproken. Van deze concurrenten gaven er twee aan het onderscheid te herkennen, één van deze concurrenten voegde daar echter aan toe dat dit onderscheid niet 'zwart – wit' is en dat het gaat om een 'vloeiende lijn': er bestaat een zekere overlap tussen ondernemingen die zich richten op diensten voor het boerenerf en ondernemingen die zich richten op diensten voor de *Food & Feed* sector. De derde concurrent gaf aan zelf niet hetzelfde onderscheid te maken, omdat het volgens hem niet veel uitmaakt waarvandaan een monster, dat moet worden geanalyseerd, afkomstig is. Echter, het is in onderhavige zaak niet noodzakelijk om tot een oordeel te komen over een eventueel onderscheid aangezien de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie punten 51 en 52).

b. Relevante geografische markt

50. Partijen gaan uit van een geografische markt voor laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector die nationaal van omvang is. Hoewel een bevestigde concurrent aangaf uit te gaan van een wereldwijde markt, bevestigt het onderzoek onder marktpartijen het beeld dat er sprake is van een nationale markt. Uit het onderzoek komt naar voren dat buitenlandse laboratoria slechts beperkt actief zijn op de Nederlandse markt. Twee concurrenten aan wie gevraagd is of naar hun verwachting klanten naar buitenlandse laboratoria over zullen stappen bij een prijsstijging, achten dit voorts niet waarschijnlijk. In de onderhavige zaak wordt derhalve uitgegaan van een geografische markt voor laboratorium- en kwaliteitsdiensten die nationaal van omvang is.

c. Beoordeling

51. Uit de informatie van partijen blijkt dat Agrifirm uitsluitend diensten levert aan het segment 'boerenerf' en Cehave vrijwel uitsluitend aan het segment *Food & Feed*. Echter, zoals hierboven reeds is beschreven, is er uit het onderzoek onder marktpartijen geen eenduidig beeld

²⁷ Partijen verstaan onder *Food & Feed* zowel mengvoederbedrijven als industriële voedingsconcerns.

naar voren gekomen omtrent de relevantie van deze segmentering. Van belang is derhalve om de positie van partijen op deze segmenten gezamenlijk te bezien.

52. Betrouwbare cijfers over de marktomvang voor laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector zijn niet beschikbaar. Partijen schatten de omvang van de markt laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector in Nederland in 2008 in op circa EUR 50 miljoen.²⁸ Op basis van deze schatting hebben partijen een gezamenlijk marktaandeel van [10-20%.]

53. De schattingen van concurrenten over de marktomvang en de positie van partijen lopen uiteen van minder dan 15% tot circa 35%, de gezamenlijke positie van partijen zoals geschat door de bevroegde concurrenten geeft geen aanleiding tot zorgen. Er blijven voldoende concurrenten van enige omvang over, zoals Masterlab (Nutreco), Technisch Laboratorium Rotterdam (TLR), Eurofins Food, KBBL Wijhe en Blgg Oosterbeek.

d. Conclusie

54. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt voor laboratorium- en kwaliteitsdiensten in de diervoedersector op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

F. De handel in granen

a. Relevante productmarkt

55. Partijen zijn actief op het gebied van de handel in granen. Er zijn verschillende graansoorten zoals tarwe, gerst, haver, maïs en rijst. Granen worden in Nederland gecollecteerd bij akkerbouwers door ondernemingen als Agrifirm en Cehave en vervolgens verkocht aan afnemers in binnen- en buitenland. Voorbeelden van afnemers zijn mengvoederbedrijven, mouterijen, maalderijen en veehouders.

56. Partijen gaan uit van een aparte relevante productmarkt voor de handel in granen. Aangezien partijen enkel actief zijn op het gebied van de handel in tarwe en gerst, gaan zij in hun melding alleen in op deze twee graansoorten. Volgens partijen zijn tarwe en gerst vanuit de vraagzijde substituten van elkaar. Verder zou volgens hen vanuit de aanbodzijde geen wezenlijk verschil bestaan tussen tarwe van voederkwaliteit enerzijds en tarwe van consumptiekwaliteit anderzijds. Het verschil tussen voeder- en consumptiekwaliteit hangt namelijk onder andere af van het resultaat van de oogst en de weersomstandigheden. Daarnaast bestaan er volgens partijen slechts minimale prijsverschillen tussen tarwe van voederkwaliteit enerzijds en tarwe van consumptiekwaliteit anderzijds. De overwegingen ten aanzien van de gelijkheid van voederkwaliteit en consumptiekwaliteit gelden volgens partijen ook voor gerst.

²⁸ De schatting van partijen is gebaseerd op KvK-gegevens, interne informatie en schattingen op basis van het aantal fte's van concurrenten.

57. In het marktonderzoek gaf één van de ondervraagde afnemers van graan aan ook andere soorten graan in te kopen naast tarwe en gerst: het gaat hierbij om maïs, rogge en triticale. Het onderscheid bij de inkoop hangt volgens de ondervraagde af van de toepasbaarheid in mengvoeders. Daarnaast wordt een afweging gemaakt tussen de voederwaarde en de prijs. Voor de beoordeling van de onderhavige zaak kan in het midden worden gelaten of de andere soorten graan gezien kunnen worden als een substituut voor gerst en tarwe (zie punt 63).

58. In onderhavige zaak wordt uitgegaan van een aparte markt voor de handel in granen. Het is in onderhavige zaak niet noodzakelijk om tot een oordeel te komen over een eventueel nader onderscheid naar soort graan, aangezien de materiële beoordeling daardoor niet wordt beïnvloed. Een exacte afbakening van de relevante productmarkt kan derhalve in het midden worden gelaten (zie de punten 63 tot en met 64).

b. Relevante geografische markt

59. Partijen zijn van mening dat de relevante geografische markt voor de handel in granen Europees van omvang is. Volgens partijen wordt in ongeveer 80% van de totale Nederlandse graanbehoefte voorzien door middel van import uit het buitenland. Daarnaast verkopen partijen vanuit Nederland tarwe en gerst aan buitenlandse afnemers.

60. In Nederland is in 2008 ruim 1,7 miljoen ton graan geproduceerd.²⁹ Alleen al de totale behoefte aan tarwe in Nederland is ongeveer 5,6 miljoen ton.³⁰ Naast de Nederlandse behoefte aan tarwe is er ook een Nederlandse behoefte aan de andere graansoorten gerst, haver, maïs en rijst. Partijen gaan uit van een totale vraag naar granen in Nederland van ongeveer 10 miljoen ton. Voorgaande illustreert dat een groot deel van de Nederlandse vraag naar graan wordt geïmporteerd uit het buitenland.

61. Het onderzoek onder marktpartijen bevestigt het beeld dat de markt voor de handel in granen ruimer dan nationaal is. Zowel concurrenten van partijen als een afnemer geven aan dat deze markt ten minste Europees en mogelijk zelfs wereldwijd is. Afnemers nemen nu reeds granen af van concurrenten van partijen die in het buitenland gevestigd zijn. Partijen ondervinden derhalve directe concurrentie van buitenlandse aanbieders. Een bevraagde concurrent geeft tevens aan dat granen vaak over enkele honderden kilometers getransporteerd worden.

62. Op basis van het bovenstaande kan worden vastgesteld dat de relevante geografische markt waarop partijen actief zijn ruimer is dan Nederland. Hoe ruim de geografische markt exact is, kan in het midden worden gelaten omdat de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie punten 63 tot en met 64).

c. Beoordeling

²⁹ Bron: CBS (Statline).

³⁰ Zie F. Bunte e.a., *Prijsvorming van voedingsproducten*, LEI Wageningen UR nr. 09-074, november 2009, p. 18.

63. Agrifirm verhandelde [...] ton tarwe en [...] ton gerst in 2008. Cehave verhandelde in 2008 enkel [...] ton tarwe.] In Tabel 2 is een schatting van partijen omtrent hun marktaandelen op de verschillende mogelijke markten in Nederland weergegeven. Het gezamenlijke marktaandeel van partijen blijft volgens deze schattingen op alle mogelijke markten onder de 35%. Indien zou worden uitgegaan van een ruimere markt dan Nederland, dan zullen de marktaandelen van partijen sterk dalen. Partijen zijn immers niet actief op het gebied van de handel in granen buiten Nederland.

Tabel 2: marktomvang (2008, in tonnen) en marktaandelen partijen

(mogelijke) markt	Marktomvang	Agrifirm	Cehave	Gezamenlijk marktaandeel
De handel in granen in Nederland ³¹	1.800.000	[..]	[..]	[20-30]%
Waarvan tarwe	1.200.000	[..]	[..]	[30-40]%

Bron: schattingen van partijen.

64. Het beeld dat de marktaandelen schetsen ten aanzien van het ontbreken van nadelige gevolgen van de concentratie op het gebied van de handel in granen wordt bevestigd in het onderzoek onder marktpartijen. Bevraagde marktpartijen geven aan dat er als gevolg van de voorgenomen concentratie geen mededingingsbezwaren te verwachten zijn op het gebied van de handel in granen.

d. Conclusie

65. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt voor de handel in granen op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

G. Detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby

a. Relevante productmarkt

66. Agrifirm exploiteert als franchisenemer een 50-tal Welkoopwinkels in Noord-, West- en Midden-Nederland. Cehave exploiteert acht franchisewinkels onder de naam Boerenbond, die allen zijn gevestigd in het zuiden van Nederland. De winkels verkopen producten op het gebied van akkerbouw, tuinbouw en veehouderij aan de leden van partijen, maar tevens aan tuiniersbedrijven en particulieren.

³¹ Aangezien partijen alleen actief zijn op het gebied van de handel in tarwe en gerst hebben partijen de marktomvang in Nederland geschat voor deze twee graansoorten.

67. Partijen geven aan dat zij, in navolging van eerdere besluiten van de NMa, uitgaan van een afzonderlijke productmarkt voor detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby.³² In lijn met het besluit in zaak 2526/ ACM – *Cavo Latuoo*, zijn partijen van mening dat deze winkels in concurrentie treden met doe-het-zelf winkels en tuincentra, vanwege het feit dat de Welkoop- en Boerenbondwinkels ook producten verkopen aan tuiniersbedrijven en particulieren.³³ In deze eerdere besluiten is echter niet door de NMa gesteld dat het gaat om een afzonderlijke productmarkt. Vanwege de zeer beperkte overlap van de activiteiten van partijen op dit gebied, konden deze activiteiten in de besluiten buiten beschouwing worden gelaten. Ook in onderhavige zaak kan worden vastgesteld dat op een mogelijke markt voor detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby geen mededingingsproblemen zullen optreden.

b. Relevante geografische markt

68. Partijen gaan uit van een regionale geografische markt voor detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby, vanwege het feit dat geografische afstanden een grote rol spelen voor afnemers. Volgens partijen is er geen overlap tussen de werkgebieden van de winkels van partijen. Indien sprake is van een aparte markt voor detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby, dan is er geen noodzaak om de exacte omvang van de geografische markt vast te stellen, omdat de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie punt 69).

c. Beoordeling

69. De winkels van partijen zijn gelegen in hun eigen werkgebied: Agrifirm exploiteert geen winkels in het werkgebied van Cehave en Cehave exploiteert geen winkels in het werkgebied van Agrifirm. Er is derhalve geen sprake van lokale of regionale overlap. Verder zijn er voldoende ondernemingen van enige omvang op deze markt actief. Bovendien zouden partijen op een eventuele nationale markt voor detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby een gezamenlijk marktaandeel hebben van [minder dan 5%]

d. Conclusie

70. Het is niet aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

H. De handel in gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen

³² Besluit van de d-g NMa van 23 juli 2001 in zaak 2526/ ACN – *Cavo Latuoo*, punt 15. Zie ook het besluit van de d-g NMa van 27 december 2004 in zaak 4204/ Agrifirm – *Maasmond Westland*, punt 30.

³³ Besluit van de d-g NMa van 23 juli 2001 in zaak 2526/ ACN – *Cavo Latuoo*, reeds aangehaald, punt 16. Zie ook het besluit 4204/ Agrifirm – *Maasmond Westland*, reeds aangehaald, punt 30.

a. *Relevante productmarkt*

i. *Standpunt van partijen*

71. Partijen zijn actief op het gebied van de handel in gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen. Partijen kopen gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen in bij producenten en leveren deze producten vervolgens af aan eindgebruikers.

72. Partijen gaan uit van één markt voor de handel in gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen. Het is volgens partijen gebruikelijk dat deze producten door dezelfde aanbieders als onderdeel van een assortiment worden aangeboden. Daarnaast is het volgens hen gebruikelijk dat eindgebruikers deze producten samen, als één pakket, afnemen.

ii. *Standpunt van de NMa*

73. In eerdere besluiten van de NMa is aangegeven dat er –binnen de productcategorie gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen– mogelijk een nader onderscheid gemaakt dient te worden naar (i) gewasbeschermingsmiddelen, (ii) zaaizaden en (iii) meststoffen.³⁴

74. Het onderzoek geeft aanleiding om in onderhavige zaak meststoffen te onderscheiden van gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Een relevante productmarkt omvat alle producten die op grond van hun kenmerken, prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de afnemer als substitueerbaar worden beschouwd.³⁵ De belangrijkste factor om te bepalen of producten zich op dezelfde relevante productmarkt bevinden, is vraagsubstitutie. Vraagsubstitutie houdt in dat een afnemer het ene product kan vervangen door een ander product, bijvoorbeeld in het geval ze met een prijsstijging wordt geconfronteerd. In dit geval blijkt uit de aard van de producten duidelijk dat eindgebruikers meststoffen bij een prijsstijging niet kunnen vervangen met gewasbeschermingsmiddelen en/of zaaizaden, of andersom. Deze producten voorzien immers, ieder voor zich, in een specifieke behoefte van eindgebruikers. Gezien deze specifieke functies is er geen sprake van vraagsubstitutie.

75. Verder kan voor de bepaling van de relevante productmarkt van belang zijn of afnemers producten als één pakket afnemen bij dezelfde aanbieder. Partijen stellen dat gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen meestal door dezelfde aanbieders als één pakket worden aangeboden. Indien dit het geval is, dan vormt het een indicatie voor een

³⁴ Besluit van de d-g NMa van 18 november 1998 in zaak 1141/ *Cavo Latuco – CTAV*, punt 23, besluit van de d-g NMa van 20 december 1999 in zaak 1603/ *Coöperatie Cehave – Coöperatie Landbouwbelaang*, punt 11 en besluit van de d-g NMa van 23 juli 2001 in zaak 2526/ *ACM – Cavo Latuco*, punt 14.

³⁵ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht, punt 7.

relevante productmarkt die meerdere producten omvat. Uit het onderzoek onder marktpartijen blijkt echter dat er ook ondernemingen zijn die zich specialiseren in één of twee van de genoemde producten. Voor deze producten zijn dus niet altijd dezelfde aanbieders actief. Bovendien blijkt uit het marktonderzoek dat eindgebruikers deze producten niet altijd als onderdeel van een pakket bij één aanbieder afnemen. Partijen geven zelf reeds aan dat eindgebruikers tegenwoordig vaker op zoek gaan naar de beste prijs/kwaliteit-verhouding voor de genoemde producten. Eindgebruikers nemen deze producten hierdoor soms bij verschillende aanbieders af. Het onderzoek onder marktpartijen bevestigt deze ontwikkeling. Drie bevroegde concurrenten van partijen geven namelijk aan dat eindgebruikers niet altijd de genoemde producten tegelijkertijd bij dezelfde aanbieder afnemen. Vooralsnog wordt ervan uitgegaan dat gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen niet in zodanige mate als één pakket worden afgenomen dat sprake is van één productmarkt.³⁶

76. Meststoffen worden derhalve vooralsnog onderscheiden van gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Het is in het onderhavige geval niet nodig om vast te stellen of gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden ook van elkaar moeten worden onderscheiden. Het is namelijk niet aannemelijk dat ten aanzien van deze producten mededingingsbezwaren zullen optreden. Op nationaal niveau is het gezamenlijke marktaandeel van partijen voor deze producten immers kleiner dan 25%. Daarnaast komen voor deze producten geen serieuze aanwijzingen voor mededingingsbezwaren voort uit het onderzoek onder marktpartijen. Voorts kan op basis van het onderzoek onder marktpartijen worden geconcludeerd dat partijen voor deze producten ook op regionaal niveau voldoende concurrentiedruk ondervinden. In het navolgende zal derhalve enkel worden ingegaan op de activiteiten van partijen op het gebied van meststoffen.

77. In Nederland worden grofweg twee categorieën meststoffen verhandeld: organische meststoffen en minerale meststoffen. Onder organische meststoffen vallen dierlijke mest en compost. Minerale meststoffen worden ook wel kunstmest genoemd. In eerdere besluiten heeft de NMa zich niet uitgelaten over een mogelijk nader onderscheid tussen beide soorten meststoffen. Uit het marktonderzoek komt naar voren dat de ondervraagde marktpartijen organische meststoffen als een aparte productcategorie zien die vanwege haar specifieke kenmerken en gebruik moet worden onderscheiden van kunstmest. Organische meststoffen hebben namelijk een andere samenstelling, functie en logistiek dan kunstmest. De activiteiten van partijen overlappen alleen op de handel in kunstmest. In het vervolg zal derhalve enkel worden ingegaan op de activiteiten van partijen op het gebied van kunstmest.

78. Uit het onderzoek is verder gebleken dat partijen verschillende prijzen rekenen voor (i) het bezorgen van kunstmest en (ii) het afhalen van kunstmest. Het kan noodzakelijk zijn om voor de afbakening van de relevante productmarkt onderscheid te maken naar verschillende

³⁶ Indien uit het onderzoek in de vergunningsfase evenwel wordt geconcludeerd dat gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen wel tot dezelfde productmarkt behoren, dan is het vooralsnog niet uitgesloten dat de mededinging significant wordt beperkt.

groepen afnemers. Dit is het geval als duidelijk kan worden onderscheiden tot welke groep een bepaalde afnemer behoort en arbitrage tussen verschillende groepen afnemers niet mogelijk is.³⁷ In de onderhavige zaak vormen eindgebruikers die afhalen en eindgebruikers die laten bezorgen mogelijk dergelijke verschillende groepen afnemers.

iii. Conclusie ten aanzien van de relevante productmarkt

79. De handel in meststoffen wordt in onderhavige zaak vooralsnog onderscheiden van de handel in gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. In het vervolg van het besluit wordt vooralsnog uitgegaan van een aparte markt voor de verkoop van kunstmest, omdat deze volgens marktpartijen van organische mest moeten worden onderscheiden. De markt voor de handel in kunstmest kan mogelijk nader onderscheiden worden naar het bezorgen van kunstmest enerzijds en het afhalen van kunstmest anderzijds.

c. Relevante geografische markt

i. Standpunt van partijen

80. Partijen gaan, zoals uit punt 72 blijkt, uit van één markt voor gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen. Zij zijn van mening dat de relevante geografische markt voor de handel in deze producten nationaal van omvang is.

81. Partijen geven aan dat de distributie van gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen de afgelopen jaren sterk is veranderd. In het verleden haalden eindgebruikers volgens partijen deze producten af. Tegenwoordig worden deze producten volgens hen vaak bij de afnemer bezorgd. Ter illustratie hebben partijen op basis van de klantgegevens van Agrifirm berekend dat tegenwoordig ongeveer [...] van de verkochte meststoffen wordt bezorgd door Agrifirm.³⁸ Het bezorgen van deze producten wordt door partijen bij afnemers ook gestimuleerd door verschillende prijzen te rekenen voor bezorgen of afhalen.

82. Daarnaast geven partijen aan dat de aanbieders van gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen vaak landelijk actief zijn. Het aantal vestigingen is de afgelopen jaren bovendien afgenomen aangezien regionale aanwezigheid volgens hen niet meer nodig is. Cehave heeft onlangs een aantal vestigingen gesloten. Partijen zouden meststoffen voor heel Nederland bezorgen vanuit Utrecht (Agrifirm), Hazeldonk (Cehave) en Oss (Cehave).

³⁷ Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht van 9 december 1997, punt 43.

³⁸ Het is volgens partijen niet mogelijk een soortgelijke berekening te maken voor Cehave.

83. Ter onderbouwing van het standpunt dat de geografische markt nationaal van omvang is, wordt door partijen gerefereerd aan door hen zelf uitgerekende gemiddelde afstanden waarover kunstmest wordt bezorgd bij de eindgebruiker (zie punt 92). Deze afstanden zouden naar het oordeel van partijen duiden op een relevante geografische markt die heel Nederland omvat. Die conclusie zou volgens partijen eveneens worden ondersteund door de resultaten uit het marktonderzoek.

84. Partijen wijzen ter verdere ondersteuning van hun standpunt omtrent de geografische marktabakening op besluit 2786/DSM – *Brokking's Beheer* uit 2002 en besluit 5577/ *Brokking's Beheer – Triferto* uit 2006.³⁹ Deze besluiten zouden volgens partijen wijzen op een ten minste nationale markt voor meststoffen.

85. Verder wijzen partijen op het overschot aan dierlijke mest. Dierlijke mest valt, zoals eerder genoemd, onder de categorie organische meststoffen. Als gevolg van dit overschot zijn mestproducenten volgens partijen genoodzaakt om hun dierlijke mest buiten het afzetgebied af te zetten. De vraag naar kunstmest is door het grote aanbod van dierlijke mest gedaald waardoor producenten van kunstmest buiten hun afzetgebied kunstmest gingen afzetten. Aangezien deze bewering van partijen ziet op het niveau in de bedrijfskolom waarop producenten van kunstmest leveren aan groothandelaren, wordt hier in het vervolg van het besluit niet op ingegaan.

ii. Standpunt van de NMa

86. De NMa is in eerdere besluiten ofwel uitgegaan van regionale markten of heeft in het midden gelaten of de markt(en) voor de handel in gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen nationaal of regionaal van omvang is (zijn).⁴⁰ Verder hebben partijen verwezen naar besluit 2786/DSM – *Brokking's Beheer* uit 2002 en besluit 5577/ *Brokking's Beheer – Triferto* uit 2006. Partijen miskennen echter dat de geografische marktabakening in bovenstaande besluiten uitsluitend betrekking heeft op het niveau waarop groothandelaren leveren aan kleinhandelaren en niet op het niveau waarop aan eindgebruikers wordt geleverd, waarop partijen actief zijn. De besluiten bevatten geen belangrijke aanwijzingen over de omvang van de geografische markt op eindgebruikersniveau.

87. Om te kunnen spreken van een nationale geografische markt is vereist dat de concurrentievoorwaarden voor heel Nederland homogeen zijn.⁴¹ Voorbeelden van deze

³⁹ Besluit van de d-g NMa van 17 januari 2002 in zaak 2786/ DSM – *Brokking's beheer* en besluit van de d-g NMa van 13 april 2006 in zaak 5577/ *Brokking's beheer – Triferto*.

⁴⁰ Besluit van de d-g NMa van 18 november 1998 in zaak 1141/ *Cavo Latuoco – CTAV*, punt 27 (exacte afbakening in het midden gelaten), besluit van de d-g NMa van 20 december 1999 in zaak 1603/ *Coöperatie Cehave – Coöperatie Landbouwbelang*, punt 15 (relevante geografische markt is regionaal van aard) en besluit van de d-g NMa van 23 juli 2001 in zaak 2526/ *ACM – Cavo Latuoco*, punt 22 (exacte afbakening in het midden gelaten).

⁴¹ Zie Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht van 9 december 1997, punt 8.

concurrentievoorwaarden zijn, onder andere, de marktstructuur, de omvang van de betrokken ondernemingen en het bestaan van eventuele toetredingsdrempels. Uit het marktonderzoek volgen verschillende aanwijzingen die erop duiden dat de concurrentievoorwaarden in Noord-Nederland afwijken van de rest van Nederland. De punten 88 tot en met 95 gaan hier nader op in. Onderstaande aanwijzingen geven aanleiding om vooralsnog niet uit te gaan van een nationale markt.

88. De stelling van partijen dat de aanbieders van gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen vaak landelijk actief zijn, vindt geen steun in de uitkomsten van het marktonderzoek. Aanbieders van deze drie producten lijken zich vooral te richten op bepaalde delen van Nederland. Dit geldt met name voor aanbieders van kunstmest. Werkgebieden van verschillende aanbieders van kunstmest zijn vooralsnog regionaal. Twee concurrenten van partijen geven aan dat zij in een beperkt gebied van Nederland actief zijn. De geografische spreiding van de vestigingen van deze concurrenten en andere aanbieders bevestigt dit. Hoewel een andere concurrent aangeeft weliswaar in heel Nederland actief te zijn, geeft hij daarbij aan voor kunstmest slechts in zeer beperkte mate actief te zijn in het noorden van Nederland. Voor partijen geldt eveneens dat zij voornamelijk in bepaalde delen van Nederland actief zijn. Van oudsher is Agrifirm (en haar voorgangers) actief ten noorden van de grote rivieren terwijl de activiteiten van Cehave zich vooral concentreren in Zuid-Nederland. Ook de werkgebieden van de locaties van partijen die volgens hen landelijk leveren, reflecteren nog grotendeels deze traditionele scheiding. Cehave werd pas actief op het gebied van kunstmest in Noord-Nederland door de overname van Agrarische Unie in 2007, die reeds verscheidene vestigingen had aldaar.

89. In Noord-Nederland, althans Drenthe, Flevoland, Friesland en Groningen, lijken volgens het marktonderzoek geen andere grote concurrenten in significante mate actief te zijn. Dit geldt met name voor de handel in kunstmest. Partijen zijn de enige relatief grote ondernemingen die over een netwerk van vestigingen beschikken in Noord-Nederland en kunstmest aan eindgebruikers verkopen. Binnen Noord-Nederland zijn partijen met hun vestigingen relatief sterk vertegenwoordigd in Flevoland, het oosten van Groningen en delen van Drenthe (zie figuur 2). Dit zijn allemaal gebieden waar vooral akkerbouw plaatsvindt.

90. In Midden- en Zuid-Nederland daarentegen zijn diverse concurrenten van enige omvang actief die ook kunstmest aan eindgebruikers verkopen. Voorbeelden van zulke concurrenten zijn Coöperatieve Zuidelijke Aan- en Verkoopvereniging U.A. (CZAV) en Handelsonderneming Vlamings B.V. Dergelijke concurrenten beschikken tevens over een netwerk van vestigingen.

91. Het marktonderzoek geeft tevens inzicht in de afstand waarover meststoffen worden vervoerd. Deze afstanden zijn vooralsnog niet voldoende groot om zonder meer te wijzen op een nationale markt. De bevroegde partijen geven aan dat meststoffen tussen de 50 en 150 kilometer rendabel vervoerd kunnen worden. Deze afstanden kunnen volgens bevroegde concurrenten groter zijn mits er voldoende klanten in een bepaalde regio gevestigd zijn. Het is volgens de bevroegde concurrenten immers niet rendabel om kleine zendingen naar een ver verwijderde

regio te vervoeren. Alleen bij relatief grote volumes is het rendabel om de genoemde producten over grotere afstanden te vervoeren.

92. Partijen hebben gegevens aangeleverd die inzicht geven in de afstand waarover kunstmest daadwerkelijk wordt vervoerd. Partijen zijn van mening dat de gemiddelde transportafstanden zouden aantonen dat er sprake is van een nationale markt. Deze conclusie kan echter niet zonder meer worden getrokken. De gemiddelde afstand waarover kunstmest wordt bezorgd vanaf een distributiepunt bedraagt bij Agrifirm [...] kilometer en bij Cehave [...] kilometer.⁴² De gemiddelde afstand bij afhalen vanaf een distributiepunt is aanzienlijk lager, namelijk tussen de [...] (Cehave) en de [...] kilometer (Agrifirm). Verder is het werkgebied van een depot aanzienlijk kleiner dan dat van een distributiepunt. Bij het bezorgen vanaf en het afhalen bij een depot liggen deze afstanden immers beduidend lager (zie tabel 3).

Tabel 3: Afstanden waarover meststoffen daadwerkelijk worden vervoerd (in kilometers)

	Cehave	Agrifirm
Gemiddelde afstand bij bezorging vanaf distributiepunt	[..]	[..]
Gemiddelde afstand bij afhalen vanaf distributiepunt	[..]	[..]
Gemiddelde afstand bij bezorging vanaf depot	[..]	[..]
Gemiddelde afstand bij afhalen vanaf depot	[..]	[..]

Bron: gegevens van partijen

93. De hierboven beschreven aanwijzingen geven een beeld van de huidige concurrentiesituatie op het gebied van kunstmest in Noord-Nederland. Deze aanwijzingen beantwoorden echter niet de vraag of eindgebruikers van kunstmest in Noord-Nederland bij een gestegen prijs eenvoudig kunnen uitwijken naar leveranciers in andere delen van Nederland. Uit de volgende punten blijkt dat er aspecten zijn die levering vanuit andere gebieden mogelijk bemoeilijken.

94. Zo wijst het onderzoek onder marktpartijen op het belang van lokale aanwezigheid van een aanbieder. Meerdere concurrenten benadrukken de rol van personeel dat bemestingsadviezen geeft aan eindgebruikers (de teeltadviseurs). Deze adviseurs zijn in dienst van aanbieders van gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen en voorzien afnemers van advies voor het totaal aan behoeften van de gewassen. Een andere ondervraagde

⁴² Er kan bij de verschillende locaties van partijen een onderscheid gemaakt worden tussen distributiepunten en depots. Distributiepunten zijn vestigingen van waaruit voornamelijk bezorgd wordt, bij depots wordt er voornamelijk afgehaald. Bovendien hebben depots vanwege deze functie ook een voorraad. De verhouding tussen de afzet van Agrifirm afkomstig uit distributiepunten respectievelijk depots is ongeveer [...] om [...]. Voor Cehave is het niet mogelijk deze verhouding te berekenen.

marktpartij geeft aan dat meer dan de helft van de afnemers het advies van deze adviseurs opvolgt. Partijen geven zelf aan over deze adviseurs dat de meesten van hen duurzame relaties met klanten opbouwen.

95. Naast de rol van de teeltadviseurs, is er nog een belangrijke factor in de lokale aanwezigheid. Deze ziet op de mogelijkheid om kunstmest af te halen. Eindgebruikers kunnen dit product zowel laten bezorgen als zelf afhalen. Vier bevroegde concurrenten geven aan dat de locatie van de vestiging van een aanbieder nog steeds belangrijk is. Twee bevroegde concurrenten geven namelijk aan dat het merendeel van de meststoffen wordt afgehaald door eindgebruikers. Deze eindgebruikers bevinden zich vaak rondom de vestiging. Eindgebruikers kunnen immers geen grote afstanden afleggen met hun vervoermiddel om deze producten af te halen. Twee andere concurrenten geven daarentegen aan dat meststoffen vaak bezorgd worden. Volgens de informatie van partijen wordt het merendeel van de meststoffen door hen bezorgd. Desondanks is de groep afnemers die afhaalt bij hen niet gering ([..]% bij Agrifirm) en blijkt dat zij momenteel beschikken over enkele tientallen vestigingen waar voornamelijk meststoffen worden afgehaald. Overigens dient te worden opgemerkt dat indien er een onderscheid gemaakt moet worden naar het bezorgen van kunstmest enerzijds en het afhalen van kunstmest anderzijds, de omvang van de geografische markt tussen deze twee distributiemethoden zou kunnen verschillen.

96. Tevens is uit het onderzoek onder marktpartijen gebleken dat levering in een bepaalde regio pas aantrekkelijk is wanneer er voldoende klanten gevestigd zijn. Het is volgens bevroegde concurrenten namelijk niet rendabel om relatief kleine zendingen over grote afstanden te vervoeren (zie ook punt 111).

97. Gezien het bovenstaande wordt vooralsnog uitgegaan van regionale markten die een beperkt werkgebied rondom een vestiging omvatten. In het vervolg van dit besluit wordt dit werkgebied als volgt benaderd. Op basis van de gegevens van partijen kan geconcludeerd worden dat de gemiddelde daadwerkelijke afstand waarover kunstmest wordt bezorgd respectievelijk afgehaald [...] en [...] rondom een vestiging is. Vervolgens is berekend dat de afstand waarover kunstmest rendabel kan worden vervoerd ongeveer verdubbelt voor zowel bezorgen als afhalen. Dit om rekening te houden met de gevolgen van een eventuele prijsstijging van ongeveer 5%. Deze afstand is berekend op basis van informatie van partijen over de verhouding tussen de transportkosten en de prijs van kunstmest. In het vervolg van dit besluit zal daarom worden uitgegaan van een reisafstand van 180 kilometer vanaf een distributiepunt en 18 kilometer vanaf een depot.

iii. Conclusie ten aanzien van de relevante geografische markt

98. In de onderhavige zaak kan voor de markt voor de handel in kunstmest vooralsnog niet worden uitgegaan van een nationale markt. Het marktonderzoek geeft aanwijzingen dat de concurrentievoorwaarden in Noord-Nederland afwijken van de rest van Nederland. Verder zijn er aspecten naar voren gekomen die de levering van kunstmest naar Noord-Nederland vanuit de rest van Nederland mogelijk bemoeilijken. De afstanden waarover kunstmest wordt geleverd is

sterk afhankelijk van de locatie van de afnemer en gekozen distributiewijze. Vooral nog wordt derhalve uitgegaan van regionale markten die een beperkt werkgebied rondom een vestiging omvatten. In punten 103 tot en met 105 zal specifiek worden beschreven in welke delen van Noord-Nederland mededingingsbezwaren kunnen optreden.

99. In een eventuele vergunningsfase dient nader onderzoek te worden verricht naar de daadwerkelijke omvang van de relevante geografische markt voor de handel in kunstmest. Hierbij zal onder meer moeten worden gezien in hoeverre de ontwikkeling van afhalen naar bezorgen invloed heeft op de omvang van de geografische markt. De overwegingen van eindgebruikers in (delen van) Noord-Nederland om te kiezen voor afhalen dan wel bezorgen zijn hierbij van belang. Verder is het belangrijk om te onderzoeken in hoeverre de huidige afstanden waarover kunstmest wordt geleverd, ruimer worden bij een eventuele prijsstijging. In deze situatie zou dan een disciplinerende concurrentiedruk kunnen uitgaan van aanbieders die momenteel niet of slechts beperkt in Noord-Nederland actief zijn.

d. Beoordeling

100. Hieronder wordt voor kunstmest ingegaan op de gevolgen van de voorgenomen concentratie.

i. Standpunt van partijen

101. Partijen stellen zich in de eerste plaats op het standpunt dat de markt voor kunstmest niet regionaal, maar nationaal van omvang is. Op basis van het nationale marktaandeel van partijen (circa [30-40%]) is volgens hen geen mededingingsprobleem te verwachten. Voorts stellen partijen zich op het standpunt dat, indien wordt uitgegaan van een geografische markt die regionaal van omvang is, evenmin mededingingsrechtelijke problemen zijn te verwachten. Er zouden volgens partijen ook bij regionale markten voldoende alternatieven voor de fuserende coöperaties zijn. Zij wijzen hierbij op een aantal concurrenten waarvan de werkgebieden zouden overlappen met die van partijen.

ii. Standpunt van de NMa

102. Het is vooral nog aannemelijk dat op het gebied van de handel in kunstmest mededingingsbezwaren kunnen optreden. Dit standpunt wordt in de punten 103 tot en met 111 toegelicht. Overigens kan worden uitgesloten dat in Midden- en Zuid-Nederland mededingingsbezwaren optreden. Zoals in punt 90 reeds is aangegeven, zijn er daar voldoende grote concurrenten van partijen actief.

103. In punt 97 is vastgesteld dat vooral nog wordt uitgegaan van regionale markten die een beperkt werkgebied rondom een vestiging omvatten. In Figuur 1 zijn de gezamenlijke marktaandelen van partijen op viercijferig-postcodeniveau weergegeven op basis van een reisafstand van 180 kilometer vanaf een distributiepoint en 18 kilometer vanaf een depot, waarbij

wordt uitgegaan van de huidige locaties van de depots en distributiepunten.⁴³ De marktaandelen van Agrifirm en Cehave zijn berekend met behulp van gegevens van partijen en de gegevens van een groothandel die levert aan kleinhandelaren in Noord-Nederland⁴⁴. Door per vestiging het werkgebied uit te rekenen, kan met behulp van de huidige afzet in tonnen van elke vestiging (zowel die van partijen als die van concurrenten) berekend worden hoe groot de totale afzet in een bepaald werkgebied per onderneming is. Hierbij wordt rekening gehouden met de mate waarmee de werkgebieden elkaar overlappen. De afzet van de betreffende vestiging wordt dan naar rato van deze overlap toegerekend aan het werkgebied. Aan de hand van deze gegevens kan vervolgens worden berekend wat de marktaandelen van Agrifirm en Cehave in de werkgebieden van de betreffende locaties zijn.⁴⁵ Dit is gedaan voor de provincies Drenthe, Flevoland, Friesland en Groningen.

Figuur 1 - marktaandelen van partijen per postcode

[In deze openbare versie van het besluit is figuur 1 vooralsnog niet weergegeven om redenen van vertrouwelijkheid. Figuur 1 bevat een visuele weergave van de gezamenlijke marktaandelen van partijen op postcodeniveau in de provincies Drenthe, Flevoland, Friesland en Groningen. Uit de figuur blijkt dat in de postcodegebieden binnen die provincies de marktaandelen van partijen zich in de volgende bandbreedtes bevinden: minder dan 40%, 40-60%, 60-80% en meer dan 80%.]

104. Het beeld dat partijen over een relatief groot gezamenlijk marktaandeel beschikken in delen van Noord-Nederland wordt bevestigd in het onderzoek onder marktpartijen. Zo geven drie bevroegde marktpartijen aan dat het gezamenlijke marktaandeel van partijen op de markt voor de handel in kunstmest in delen van Nederland groter is dan op nationaal niveau. Dit geldt met name voor Noord-Nederland. Deze marktpartijen geven hierbij tevens aan dat partijen in Noord-Nederland een zeer grote speler worden. Het gezamenlijke marktaandeel van partijen in de noordelijke provincies gezamenlijk, wordt door deze marktpartijen geschat tussen de 50% en de 75%.

105. Partijen hebben desgevraagd een eigen inschatting gemaakt van het gezamenlijk marktaandeel op regionaal niveau. Deze inschatting gaat uit van de totale bemesting (organische meststoffen en kunstmest) per hectare voor de verschillende gewassen.⁴⁶ De totale bemesting is vervolgens verminderd met de bemesting afkomstig uit organische meststoffen. Op basis hiervan kan de totale behoefte aan kunstmest per provincie berekend worden. Partijen hebben dit berekend voor de provincies in Noord-Nederland waar de meeste overlap is van vestigingen van

⁴³ Voor de berekeningen is gebruikt gemaakt van de reistijdgegevens uit de DriveTimeMatrix van Geodan. Deze DriveTimeMatrix beschikt over de reisafstanden naar elk viercijferig postcodegebied in Nederland.

⁴⁴ Deze groothandel geeft desgevraagd aan ongeveer 80% van het volume dat kleinhandelaren in Noord-Nederland verhandelen te leveren.

⁴⁵ Besluit van de d-g NMa van 5 maart 2007 in zaak 5932/ HeidelbergCement – NCD, punt 30.

⁴⁶ Deze inschatting van partijen veronderstelt onder andere dat voor alle arealen geldt dat de bemestingsnorm maximaal wordt benut. Uit onderzoek moet blijken in hoeverre daar daadwerkelijk sprake van is.

partijen, namelijk Groningen, Drenthe en Flevoland.⁴⁷ Partijen schatten hun gezamenlijk marktaandeel in de genoemde provincies als volgt in: Drenthe [30-40%], Groningen [40-50%] en Flevoland [60-70%].⁴⁸ De eigen schatting van partijen wijst derhalve voor Groningen en Flevoland ook op mogelijke mededingingsbezwaren. Overigens blijkt uit punt 103 dat een marktaandeel op provincieniveau niet de meest betrouwbare graadmeter is voor de marktmacht van partijen ten opzichte van eindgebruikers in de werkgebieden van hun vestigingen. Mededingingsbezwaren in delen van Drenthe zijn derhalve niet uitgesloten.

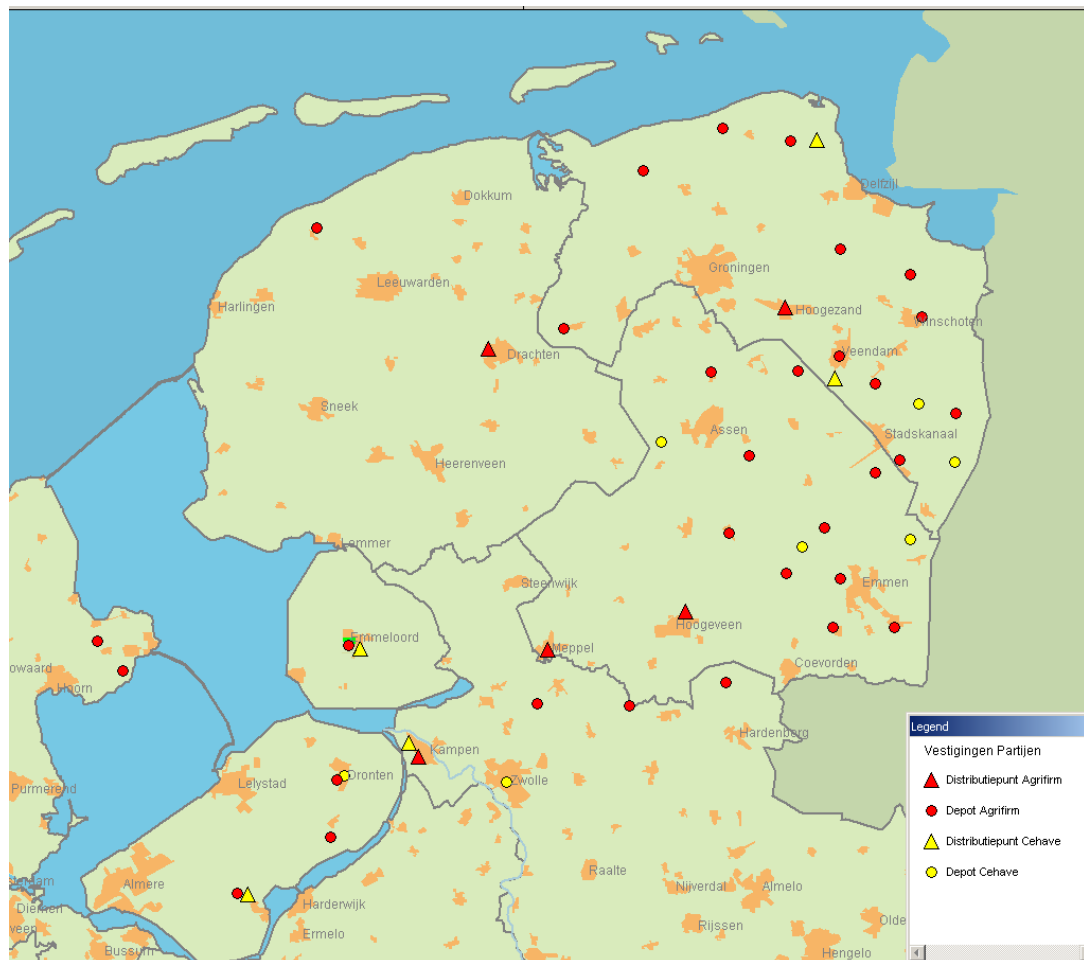
106. Naast de hoge marktaandelen, komen uit het onderzoek andere indicaties voor mogelijke mededingingsbezwaren naar voren. Vier bevroegde concurrenten geven namelijk aan dat de voorgenomen fusie op het gebied van meststoffen tot negatieve gevolgen zal leiden. Zij geven aan dat er in Noord-Nederland weinig concurrentie overblijft waardoor partijen in staat zijn om na de voorgenomen fusie de prijs van meststoffen in deze regio te bepalen. Ook LTO-Noord geeft aan dat haar achterban signaleert dat na de voorgenomen concentratie weinig concurrentie overblijft in delen van Noord-Nederland.

107. Partijen beschikken, zoals genoemd, over een aanzienlijk netwerk van vestigingen in Noord-Nederland. Omdat uit het onderzoek onder marktpartijen naar voren kwam dat in Noord-Nederland mogelijk weinig concurrentie overblijft, is de positie van partijen daar nader beschouwd. In figuur 2 zijn de vestigingen van partijen in Noord-Nederland weergegeven.

⁴⁷ De geografische markt komt niet per definitie overeen met de provinciegrenzen. De geschatte marktaandelen op provincie niveau verduidelijken echter wel dat partijen in deze provincies duidelijk een sterkere positie hebben ten opzichten van hun nationale positie.

⁴⁸ Volgens de richtsnoeren van de Europese Commissie voor het beoordelen van horizontale fusies kan een gezamenlijk marktaandeel van groter dan 40% een aanwijzing zijn voor mededingingsbezwaren. Zie punt 17 van de richtsnoeren.

Figuur 2: Vestigingen van partijen



* Distributiepunten zijn vestigingen van waaruit voornamelijk bezorgd wordt, bij depots wordt er voornamelijk afgehaald.

108. De concurrentiedruk die de vestigingen van Agrifirm en Cehave op elkaar uitoefenen valt na de voorgenomen concentratie weg. De geografische nabijheid van vestigingen is met name van belang voor de eindgebruikers in bovengenoemde provincies die kunstmest zelf ophalen. Indien het verkopen van kunstmest aan deze afnemers een afzonderlijke productmarkt vormt (zie punt 78), zal het wegvallen van de onderlinge concurrentiedruk tussen de vestigingen van partijen deze groep het sterkst beïnvloeden.

109. Partijen zijn in feite de enige partijen actief op het gebied van kunstmest in Noord-Nederland met meerdere vestigingen. Concurrenten van partijen in Noord-Nederland zijn voornamelijk onafhankelijke kleinhandelaren die kunstmest inkopen bij groothandelaren. Deze kleinhandelaren zouden volgens Triferto in een beperkt gebied rondom de eigen vestiging actief zijn.

110. Partijen gaan ervan uit dat deze kleinhandelaren voldoende concurrentiedruk uitoefenen op partijen. Als aangetoond kan worden dat er enige concurrentie plaatsvindt tussen kleinhandelaren en de fuserende partijen, dan volgt de conclusie dat zich geen mededingingsproblemen kunnen voordoen, aldus partijen. De Raad onderschrijft dat sprake is van enige concurrentie tussen kleinhandelaren en partijen. Het is echter vooralsnog onduidelijk of deze kleinhandelaren voldoende concurrentiedruk uitoefenen om partijen na een voorgenomen concentratie te disciplineren in alle delen van Noord-Nederland. Kleinhandelaren zijn immers vele malen kleiner dan partijen en opereren schijnbaar in beperkte werkgebieden.

111. Uit het bovenstaande blijkt dat er in bepaalde delen van Noord-Nederland mogelijk niet voldoende actuele concurrentiedruk is om het gedrag van partijen na een voorgenomen concentratie te disciplineren. Zoals hierboven reeds is beschreven, zijn partijen in feite de enige partijen die momenteel actief zijn op het gebied van meststoffen in Noord-Nederland met meerdere vestigingen. In het marktonderzoek is aan concurrenten gevraagd in hoeverre het aannemelijk is dat andere ondernemingen kunstmest gaan leveren aan eindgebruikers in Noord-Nederland. Daarnaast is gevraagd in hoeverre de onafhankelijke kleinhandelaren in Noord-Nederland hun activiteiten kunnen uitbreiden. Hieruit blijkt vooralsnog dat er drie mogelijke toetredingsdrempels bestaan die winstgevende toetreding kunnen bemoeilijken. Ten eerste zou geïnvesteerd moeten worden in personeel dat bemestingsadviezen geeft (zie punt 94). Daarnaast zouden opslagfaciliteiten gekocht of gehuurd moeten worden. Ten derde geven concurrenten aan dat het leveren in een bepaalde regio alleen aantrekkelijk is mits er voldoende klanten gevestigd zijn (zie punt 96). Het is volgens de bevroegde concurrenten immers niet rendabel om relatief kleine zendingen naar een ver verwijderde regio te vervoeren. Op basis van het onderzoek tot nu toe is niet te concluderen dat toetreding een disciplinerende invloed heeft op het gedrag van partijen na de voorgenomen concentratie.

112. In een eventuele vergunningsfase dient nader onderzoek te worden verricht naar de markt voor de handel in kunstmest. Deze markt is in ontwikkeling aangezien dit product in toenemende mate wordt bezorgd door de aanbieder. Het is vooralsnog onduidelijk welke gevolgen deze ontwikkeling heeft op de markt voor de handel in kunstmest. Een belangrijk onderzoekspunt in een eventuele vergunningsfase is hoeverre eindgebruikers na de voorgenomen concentratie de mogelijkheid hebben om over te stappen op andere leveranciers van kunstmest. Daarnaast wordt mogelijke toetreding van andere ondernemingen onderzocht. De vraag is in hoeverre concurrenten, die nu wel in andere delen van Nederland actief zijn, op het gebied van de handel in kunstmest in Noord-Nederland een disciplinerende factor vormen voor het gedrag van partijen na de voorgenomen concentratie.

e. Conclusie

113. Het is aannemelijk dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt voor de handel in kunstmest op significante wijze zou kunnen worden belemmerd. In een eventuele vergunningsfase dient nader onderzoek te worden verricht naar enerzijds de overstapmogelijkheden van eindgebruikers van kunstmest en

anderzijds de concurrentiedruk die andere aanbieders van gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen uitoefenen op de activiteiten van partijen.

VI. CONCLUSIE

114. Na onderzoek van deze melding is de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit tot de conclusie gekomen dat de gemelde operatie binnen de werkingssfeer valt van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht. Hij heeft reden om aan te nemen dat die concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze zou kunnen belemmeren, met name als het resultaat van het in het leven roepen of het versterken van een economische machtspositie.

115. Gelet op het bovenstaande deelt de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit mede dat voor het tot stand brengen van de concentratie waarop de melding betrekking heeft een vergunning is vereist.

116. Voor zover dit besluit meebrengt dat een oordeel wordt gegeven over feiten of omstandigheden die van belang zijn voor de beslissing op een aanvraag om een vergunning als bedoeld in artikel 41 van de Mededingingswet, heeft dit oordeel naar zijn aard een voorlopig karakter en bindt dit de Raad van Bestuur niet bij zijn beslissing op die aanvraag.

Datum: 4 februari 2010

De Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit,
namens deze:

W.g. F.J.H. Don
Lid van de Raad van Bestuur

Tegen dit besluit kan degene, wiens belang rechtstreeks bij dit besluit is betrokken, binnen zes weken na de dag van bekendmaking van dit besluit een gemotiveerd beroepschrift indienen bij de Rechtbank te Rotterdam, sector bestuursrecht, Postbus 50951, 3007 BM Rotterdam