

BESLUIT

Besluit van de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit als bedoeld in artikel 41 van de Mededingingswet.

Betreft: Zaak 6781/Agrifirm - Cehave

Nummer: 6781/261

INHOUDSOPGAVE

- I. **PROCEDURE**
- II. **PARTIJEN**
- III. **VOORGENOMEN CONCENTRATIE TEN AANZIEN WAARVAN DE AANVRAAG OM VERGUNNING IS INGEDIEND**
- IV. **TOEPASSELIJKHEID VAN HET CONCENTRATIE TOEZICHT**
- V. **BEORDELING**
 - V.1 **INLEIDING**
 - V.2 **ONDERZOEK IN DE MELDINGSFASE**
 - 2.1) *Algemeen*
 - 2.2) *Productmarkt*
 - 2.3) *Geografische markt*
 - 2.4) *Beoordeling*
 - V.3 **ONDERZOEK IN DE VERGUNNINGSFASE**
 - 3.1) *Onderzoekshypothese*
 - 3.2) *Onderzoek onder eindgebruikers*
 - 3.3) *Onderzoek onder marktpartijen*
 - V.4 **AFBAKENING VAN DE RELEVANTE PRODUCTMARKT**
 - 4.1) *Standpunt van partijen*
 - 4.2) *Uitkomsten van het onderzoek in de vergunningsfase*
 - 4.3) *Conclusie ten aanzien van de relevante productmarkt*
 - V.5 **AFBAKENING VAN DE RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKT**
 - 5.1) *Standpunt van partijen*
 - 5.2) *Uitkomsten van het onderzoek in de vergunningsfase*
 - 5.3) *Conclusie ten aanzien van de relevante geografische markt*
 - V.6 **GEVOLGEN VAN DE VOORGENOMEN CONCENTRATIE**
 - 6.1) *Standpunt van partijen*
 - 6.2) *Uitkomsten van het onderzoek in de vergunningsfase*
 - 6.3) *Conclusie ten aanzien van de gevolgen van de voorgenomen concentratie*
- VI. **CONCLUSIE**

I. PROCEDURE

1. Op 19 oktober 2009 heeft de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit (hierna: de Raad) een melding ontvangen van een voorgenomen concentratie waarin is medegedeeld dat de coöperatie Agrifirm U.A. en de coöperatie Cehave Landbouwbelang U.A. voornemens zijn te fuseren, in de zin van artikel 27, eerste lid, onder a, van de Mededingingswet. Op 4 februari 2010 is door de Raad besloten dat voor deze concentratie een vergunning is vereist.¹ Van dit besluit (hierna: het besluit in de meldingsfase) is mededeling gedaan in Staatscourant 2262 van 17 februari 2010.
2. Op 11 februari 2010 is van Agrifirm U.A. (hierna: Agrifirm) en Cehave Landbouwbelang U.A. (hierna: Cehave) de aanvraag om vergunning ontvangen. Agrifirm en Cehave worden in het vervolg van het besluit gezamenlijk ook aangeduid als 'partijen'.
3. Van de aanvraag om vergunning is mededeling gedaan in Staatscourant 2464 van 18 februari 2010. Naar aanleiding van de mededeling in de Staatscourant zijn geen zienswijzen van derden ontvangen.
4. Na ontvangst van de aanvraag om vergunning is door de Nederlandse Mededingingsautoriteit (hierna: NMa) nader onderzoek verricht naar de relevante marktafbakening en naar de te verwachten gevolgen van de concentratie voor de mededinging. In verband met dit onderzoek zijn vragen gesteld aan verscheidene marktpartijen. Tevens zijn diverse locaties van partijen bezocht. Verder is in opdracht van de NMa onderzoek verricht bij eindgebruikers van kunstmest door Blauw Research B.V. (hierna: Blauw Research).
5. Op 19 maart 2010 zijn nadere vragen ter aanvulling van de aanvraag om vergunning naar partijen uitgestuurd. Op 8 april 2010 is deze aanvulling van partijen ontvangen. Als gevolg hiervan is de in artikel 44, eerste lid, van de Mededingingswet genoemde termijn van 13 weken, ingevolge artikel 4:15 van de Algemene wet bestuursrecht, 20 dagen opgeschort geweest.

II. PARTIJEN

6. Agrifirm is een coöperatie met uitgesloten aansprakelijkheid naar Nederlands recht, statutair gevestigd te Meppel. Agrifirm had in 2009 ongeveer 15.000 leden, 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.

¹ Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa van 4 februari 2010 in zaak 6781/Agrifirm-Cehave.

7. Agrifirm is actief in de veehouderij-, de akkerbouw- en tuinbouwsector. 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.
8. Cehave is een coöperatie met uitgesloten aansprakelijkheid naar Nederlands recht, statutair gevestigd te Veghel. Cehave had in 2009 ongeveer 6.000 leden, 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, die de hoofddirectie adviseert en controleert. De hoofddirectie is tevens het bestuur van de coöperatie. De coöperatie Cehave Landbouwbelang U.A. is de hoogste entiteit van de Cehave-groep.
9. 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.

III. VOORGENOMEN CONCENTRATIE TEN AANZIEN WAARVAN DE AANVRAAG OM VERGUNNING IS INGEDIEND

10. 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. Op 11 februari 2010 hebben vertegenwoordigers van partijen voorts een fusienota overgelegd, waarin de operatie in meer detail is beschreven.

IV. TOEPASSELIJKHEID VAN HET CONCENTRATIETOEZICHT

11. Zoals reeds in het besluit in de meldingsfase werd vastgesteld, is het beoogde resultaat van de voorgenomen operatie dat twee voorheen van elkaar onafhankelijke ondernemingen fuseren. De operatie ten aanzien waarvan de aanvraag om vergunning is ingediend, is derhalve een concentratie in de zin van artikel 27, eerste lid onder a, van de Mededingingswet.
12. Uit de door partijen ter beschikking gestelde omzetgegevens blijkt dat de gemelde concentratie binnen de werkingssfeer van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht valt.

13. De betrokken ondernemingen zijn Agrifirm en Cehave.

V. BEOORDELING

V.1 Inleiding

14. In dit hoofdstuk wordt de vergunningsaanvraag beoordeeld. Het hoofdstuk is als volgt gestructureerd. Paragraaf V.2. beschrijft het onderzoek in de meldingsfase en de resultaten daarvan. Vervolgens worden de onderzoekshypothese en de opzet van het onderzoek in de vergunningsfase beschreven. De resultaten van de vergunningsfase ten aanzien van (1) de productmarkt, (2) de geografische markt en (3) de gevolgen van de fusie volgen in de paragrafen V.4. tot en met V.6. De laatste paragraaf bevat de conclusie.

15. Uit het onderzoek in de vergunningsfase concludeert de Raad dat het niet aannemelijk is dat de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze zal belemmeren.

V.2 Onderzoek in de meldingsfase

V.2.1 Algemeen

16. In het besluit in de meldingsfase is reeds aangegeven dat op basis van het onderzoek in de meldingsfase mededingingsbezwaren konden worden uitgesloten voor verscheidene productcategorieën waarop de activiteiten van partijen overlappen. Het betreft: de handel in grondstoffen voor mengvoeders, de handel in premixen voor mengvoeders, de productie en verkoop van mengvoeders, de productie en verkoop van ruwvoeders en enkelvoudige vochtige voeders, laboratorium- en kwaliteitsdiensten voor de diervoedersector, de handel in granen en detailhandelsactiviteiten op het gebied van tuin, dier en hobby. Op deze activiteiten wordt derhalve in het navolgende niet ingegaan.

17. In het besluit in de meldingsfase is tevens geconcludeerd dat mededingingsbezwaren niet konden worden uitgesloten met betrekking tot de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers in (delen van) Noord-Nederland. Daarom is besloten dat voor de voorgenomen concentratie een vergunning is vereist.

V.2.2 Productmarkt

18. Waar partijen hadden aangegeven dat volgens hen gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen gezamenlijk één productmarkt vormen, is na onderzoek in de meldingsfase geconcludeerd dat de handel in meststoffen vooralsnog moest worden onderscheiden van de handel in gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Er is in het besluit in de meldingsfase voorts uitgegaan van een aparte markt voor de verkoop van kunstmest, omdat

deze volgens marktpartijen van organische mest moet worden onderscheiden.² Tevens is aangegeven dat de markt voor de verkoop van kunstmest mogelijk nader kan worden onderscheiden naar het laten bezorgen van kunstmest enerzijds en het afhalen van kunstmest anderzijds.

V.2.3 *Geografische markt*

19. Ten aanzien van de geografische markt is in het besluit in de meldingsfase geconcludeerd dat vooralsnog niet kan worden uitgegaan van een nationale markt, zoals partijen betogen. Het onderzoek in de meldingsfase bracht aanwijzingen naar voren dat de concurrentievoorwaarden in Noord-Nederland afwijken van die van de rest van Nederland (Noord-Nederland is in het besluit in de meldingsfase gedefinieerd als: Drenthe, Flevoland, Friesland en Groningen). Verder bleken de afstanden waarover kunstmest wordt geleverd beperkt en tevens sterk afhankelijk van het type locatie van de aanbieder en de gekozen distributiewijze. Vooralsnog is derhalve uitgegaan van regionale markten die een beperkt werkgebied rondom een vestiging omvatten.³

V.2.4 *Beoordeling*

20. In punt 17 is reeds aangegeven dat op basis van het onderzoek in de meldingsfase geconcludeerd is dat mededingingsbezwaren niet konden worden uitgesloten op de markt voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers in (delen van) Noord-Nederland. Gebleken is dat partijen in bepaalde regio's beschikken over relatief hoge marktaandelen op het gebied van kunstmest. Tevens hebben marktpartijen aangegeven dat de fusie negatieve gevolgen voor de concurrentie zou hebben.

21. Het onderzoek wees uit dat de concurrentie op het gebied van kunstmest in Noord-Nederland met name bestaat uit kleinhandelaren, die qua omvang vele malen kleiner zijn dan partijen. Ook kwam er uit het onderzoek een aantal toetredingsdrempels naar voren die winstgevend toetreding van concurrenten uit andere delen van Nederland zou kunnen bemoeilijken, waaronder investeringen in personeel dat bemestingsadviezen geeft en het kopen of huren van opslagfaciliteiten.

22. Op basis van het onderzoek in de meldingsfase is derhalve geconcludeerd dat in bepaalde delen van Noord-Nederland mogelijk niet voldoende actuele concurrentiedruk bestaat om het gedrag van partijen na de voorgenomen concentratie te disciplineren. Tevens kon op basis van het onderzoek in de meldingsfase niet worden geconcludeerd dat de dreiging van toetreding een disciplinerende invloed zou hebben op het gedrag van partijen na de voorgenomen concentratie. Deze combinatie van factoren leidde tot de conclusie dat er reden

² Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa in zaak 6781/*Agrifirm-Cehave*, reeds aangehaald, punt 77.

³ *Ibidem*, punt 97.

was om aan te nemen 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.

V.3 Onderzoek in de vergunningsfase

V.3.1 *Onderzoekshypothese*

23. In de vergunningsfase is een onderzoekshypothese opgesteld om te kunnen vaststellen of de daadwerkelijke mededinging significant wordt belemmerd door de voorgenomen fusie. Op basis van de voorlopige conclusies uit het besluit in de meldingsfase, is de navolgende hypothese geformuleerd: de mededinging wordt significant belemmerd als partijen na de fusie winstgevend een significante prijsstijging kunnen doorvoeren in (delen) van Noord-Nederland. Het is van belang op te merken dat de term 'prijsstijging' wordt gebruikt als een korte aanduiding voor de verscheidene wijzen waarop fusies de mededinging kunnen belemmeren.⁴

24. Indien voor de afbakening van de relevante productmarkt een onderscheid moet worden gemaakt tussen het afhalen van kunstmest en het laten bezorgen daarvan, moet tevens worden vastgesteld of een prijsstijging voor één van de mogelijke deelmarkten winstgevend kan worden doorgevoerd.

25. In het besluit in de meldingsfase is Noord-Nederland gedefinieerd als het gebied dat Drenthe, Flevoland, Friesland en Groningen omvat. Omdat op basis van de werkgebieden van partijen mededingingsbezwaren in Overijssel niet op voorhand konden worden uitgesloten, zijn in de vergunningsfase ook de effecten van de fusie in die provincie onderzocht. Ten behoeve van de leesbaarheid van dit besluit is hierna de term Noord-Nederland gebruikt om het gebied aan te duiden dat bestaat uit: Drenthe, Flevoland, Friesland, Groningen én Overijssel.

26. Om de bovengenoemde hypothese te toetsen zijn verschillende onderzoeksinstrumenten ingezet. Hieronder zal specifiek worden ingegaan op het onderzoek onder eindgebruikers en het onderzoek onder marktpartijen.

V.3.2 *Onderzoek onder eindgebruikers*

27. De vraag naar kunstmest is zeer gefragmenteerd op het niveau in de bedrijfskolom waarop partijen actief zijn. Partijen verkopen kunstmest aan agrariërs, zoals akkerbouwers en veehouders. Laatstgenoemden worden in het vervolg van het besluit aangeduid als

⁴ Naast een prijsstijging kan het onder meer betreffen: reductie van output, reductie van keuze, reductie van kwaliteit of het afremmen van innovatie. Zie hiervoor ook punt 8 van de inleiding van de *Richtsnoeren van de Europese Commissie voor de beoordeling van horizontale fusies op grond van de Verordening van de Raad inzake de controle op concentraties van ondernemingen*, PbEU 2004/C31/03.

eindgebruikers. Om een representatief beeld te krijgen van de gevolgen van de fusie voor deze eindgebruikers heeft de NMa een grootschalig kwantitatief marktonderzoek laten uitvoeren door Blauw Research.⁵ Dit heeft meer informatie opgeleverd omtrent het huidige inkoopgedrag van eindgebruikers, het belang van verschillende factoren bij de inkoop van kunstmest en de verwachte reactie van eindgebruikers bij een hypothetische prijsstijging na de fusie.⁶ Het marktonderzoek is uitgezet onder 17.000 eindgebruikers in Noord-Nederland. Ongeveer 1.600 eindgebruikers hebben een enquête ingevuld.⁷ Een dergelijke respons is voldoende groot om op basis van de resultaten van de enquête conclusies te ontleen omtrent het gedrag van eindgebruikers. In het vervolg wordt, waar relevant, nader ingegaan op de resultaten van het onderzoek onder eindgebruikers.

V.3.3 Onderzoek onder marktpartijen

28. Gedurende de vergunningsfase hebben diverse gesprekken met marktpartijen plaatsgevonden. Het betreft met name gesprekken met concurrenten van partijen, maar ook met LTO-Noord en de brancheorganisatie van importeurs en groothandelaren op het gebied van kunstmest. Naast telefonische interviews met een tiental concurrenten, zijn tevens schriftelijke informatieverzoeken verstuurd om meer inzicht te krijgen in de afzet en het werkgebied van de concurrenten van partijen. Ook heeft een groot deel van de 'kleinhandelaren' in Noord Nederland een informatieverzoek met vragen van de NMa beantwoord. De contacten met marktpartijen hebben waardevolle informatie opgeleverd omtrent de mate waarin zij al dan niet actuele concurrentiedruk uitoefenen en de waarschijnlijkheid van toetreding of uitbreiding van activiteiten in Noord-Nederland door partijen die daar niet reeds (of slechts beperkt) actief zijn. In het vervolg wordt, waar relevant, nader ingegaan op de resultaten van het onderzoek onder marktpartijen.

⁵ Zaak 6781 – Fusie Agrifirm/Cehave, *Onderzoek naar switchmogelijkheden voor inkoop kunstmest door agrariërs*, Blauw Research, april 2010 (hierna: het onderzoek onder eindgebruikers).

⁶ Naast een aantal directe vragen, bevatte deze enquête ook een zogenaamde vignettenanalyse. Met deze indirecte vraagstelling ontstaat een completer beeld van preferenties dan directe vragen naar de voorkeuren voor bepaalde aspecten van situaties en producten. Bij directe vragen zijn respondenten doorgaans geneigd hun reactie te overschatten.

⁷ In totaal hebben 1.730 eindgebruikers gereageerd op de uitnodiging een enquête in te vullen. Na enkele controles met betrekking tot de invulduur en de consistentie van de gegeven antwoorden kwam de 'netto' respons uit op 1.585 reacties. Bij deze steekproefomvang bedraagt het 95%-betrouwbaarheidsinterval maximaal plus 2,5%-punt en min 2,5%-punt, afhankelijk van de hoogte van het gevonden percentage. Dit betekent dat als uit het onderzoek een percentage van 50% naar voren komt, het daadwerkelijke percentage van de populatie, in dit geval alle eindgebruikers van kunstmest in Noord-Nederland, tussen de 47,5% en 52,5% ligt. Bij een uitkomst van 10% bedraagt het betrouwbaarheidsinterval 1,5%. Indien uitspraken worden gedaan over een deelpopulatie van de steekproef, bijvoorbeeld de respondenten die alleen kunstmest afhalen, dan is het betrouwbaarheidsinterval groter.

V.4 Afbakening van de relevante productmarkt

29. Deze paragraaf gaat in op de afbakening van de relevante productmarkt. Allereerst wordt het standpunt van partijen hieromtrent weergegeven. Daarna wordt ingegaan op het onderscheid tussen gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden enerzijds en meststoffen anderzijds. Vervolgens wordt het onderscheid tussen organische meststoffen en kunstmest beschreven. Daarna komt het onderscheid tussen het laten bezorgen en afhalen van kunstmest aan bod. De conclusie in deze paragraaf is dat uit het onderzoek in de vergunningsfase blijkt dat er een aparte markt bestaat voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers. Deze markt omvat zowel het afhalen als het laten bezorgen van kunstmest.

V.4.1 *Standpunt van partijen*

30. Evenals in de meldingsfase geven partijen in hun vergunningsaanvraag aan dat zij uitgaan van één relevante productmarkt voor gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen. Volgens hen is het 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.

V.4.2 *Uitkomsten van het onderzoek in de vergunningsfase*

V.4.2.1 *Het onderzoek in de meldingsfase*

31. In het besluit in de meldingsfase is, zoals eerder genoemd, de handel in meststoffen vooralsnog onderscheiden van de handel in gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Binnen de handel in meststoffen moeten organische meststoffen en kunstmest van elkaar worden onderscheiden, vanwege verschillen in gebruik, samenstelling en logistiek. Tevens is aangegeven dat er mogelijk een onderscheid moet worden gemaakt tussen het laten bezorgen en het afhalen van kunstmest.⁸

V.4.2.2 *Meststoffen onderscheiden van gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden*

32. Vanzelfsprekend is er geen sprake van vraagsubstitutie tussen gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen. In bepaalde situaties kunnen producten die vanuit de vraagzijde geen substituten van elkaar zijn, toch behoren tot dezelfde productmarkt als de aan- en verkoop van deze producten kenmerkend plaatsvindt in een assortiment.⁹ In het

⁸ Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa in zaak 6781/*Agrifirm-Cehave*, reeds aangehaald, punten 74 en 75.

⁹ Zie bijvoorbeeld het besluit in zaak 2668/*Sperwer-Laurus*, punt 12. In dit besluit is uitgegaan van één markt voor de verkoop van dagelijkse consumptiegoederen zonder een nader onderscheid tussen de verschillende productgroepen. Dit vanwege het feit dat supermarkten een bepaald assortiment leveren dat consumenten

onderzoek onder marktpartijen is aan de grote handelaren in kunstmest gevraagd welke andere producten zij naast kunstmest aanbieden. Daarnaast is hen gevraagd of deze producten individueel of als onderdeel van een assortiment worden aangeboden. Hieruit volgt dat deze ondernemingen in het algemeen naast kunstmest ook, onder andere, gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en veevoeders aanbieden. Geen van de bevroegde ondernemingen biedt echter kunstmest uitsluitend als onderdeel van een pakket aan. Daarnaast zijn er leveranciers die enkel actief zijn op het gebied van meststoffen. Bovendien geven enkele ondernemingen aan dat de eindgebruiker steeds kritischer wordt en vaker gaat “shoppen” bij verschillende aanbieders voor de scherpste prijzen voor de verschillende producten.

33. De kleinhandelaren schetsen eenzelfde beeld. Niet alle bevroegde handelaren bieden een assortiment aan waarin zowel gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden als kunstmest zijn vertegenwoordigd. Het merendeel van deze handelaren geeft weliswaar aan dat kunstmest als onderdeel van een totaalpakket wordt afgenomen, maar uit de antwoorden blijkt dat de samenstelling van dat pakket per handelaar verschilt. Niet in alle gevallen maken zowel gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden als meststoffen daarvan deel uit. Een aanzienlijk aantal handelaren verkoopt kunstmest in combinatie met andere producten, zoals veevoeders, ruwvoeders of landbouwfolie. Verder biedt een aanzienlijk deel kunstmest aan als los product.

34. Uit het onderzoek onder marktpartijen volgt derhalve dat gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en zaaizaden niet altijd als een totaalpakket worden aangeboden, ook niet als een onderneming al deze producten in het assortiment heeft. Bovendien is door verscheidene marktpartijen aangegeven dat de aankoopmomenten voor de diverse producten verschillen.

35. In het onderzoek onder eindgebruikers is gevraagd of zij naast kunstmest¹⁰ ook gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden kopen.¹¹ Ongeveer 35% van de respondenten geeft aan geen gewasbeschermingsmiddelen te kopen. Voor zaaizaden is dit percentage ongeveer 30%. Vervolgens is aan degenen die wel meerdere producten kopen, gevraagd in hoeverre zij deze producten bij dezelfde aanbieder kopen.¹² Hieruit volgt dat ongeveer 70% van de respondenten deze producten altijd of meestal bij dezelfde aanbieder koopt. Ten opzichte van factoren als prijs

door middel van een zogenaamde ‘one-stop shop’ willen inkopen. Het betrof in deze zaak een “mandje” van dagelijkse consumptiegoederen die een consument verwacht aan te treffen in een supermarkt.

¹⁰ Het besluit in de meldingsfase gaat uit van een onderscheid tussen organische meststoffen en kunstmest. Vervolgens is enkel ingegaan op de activiteiten van partijen op het gebied van kunstmest omdat de activiteiten van partijen niet overlappen op het gebied van organische meststoffen (zie punt 77). Het onderzoek onder eindgebruikers ziet derhalve voornamelijk op kunstmest.

¹¹ Onderzoek onder eindgebruikers, p.15.

¹² Onderzoek onder eindgebruikers, p.15. Deze vraag is gesteld aan agrariërs die (i) kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen, (ii) kunstmest en zaaizaden en (iii) kunstmest, gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden kopen.

of de kwaliteit en samenstelling van kunstmest, wordt de mogelijkheid om ook andere producten bij dezelfde aanbieder te kopen door eindgebruikers echter minder belangrijk gevonden.¹³

36. Uit het onderzoek in de vergunningsfase volgt dat meststoffen moeten worden onderscheiden van gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Niet alle concurrenten van partijen verkopen naast meststoffen ook gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Degenen die dit wel doen, verkopen deze producten niet altijd als een totaalpakket. Voorts koopt ongeveer 30-35% van de agrariërs in het geheel geen gewasbeschermingsmiddelen of zaaizaden. Bovendien vindt slechts een minderheid van de agrariërs het belangrijk om deze producten bij dezelfde aanbieder te kunnen kopen.

V.4.2.3 *Kunstmest onderscheiden van organische meststoffen*

37. In de vergunningsfase is nader onderzocht in hoeverre organische meststoffen voor de eindgebruiker een substituut vormen voor kunstmest. In het onderzoek onder eindgebruikers is daarom de vraag gesteld wat de reactie van eindgebruikers zou zijn indien alle aanbieders van kunstmest tegelijk de prijs met 5 tot 10% zouden verhogen.¹⁴ Hieruit volgt dat een ruime meerderheid van de respondenten deze prijsstijging accepteert. De belangrijkste twee redenen waarom men zo reageert, zijn dat zij geen alternatief hebben en dat de prijzen van kunstmest sowieso sterk wisselen. Slechts 20% van de respondenten geeft aan (gedeeltelijk) over te stappen op organische mest. Vrijwel niemand geeft aan kunstmest volledig te vervangen door organische mest. Als organische mest in voldoende mate een substituut zou zijn voor kunstmest om tot dezelfde productmarkt te worden gerekend, dan zou juist een groot deel van de eindgebruikers van kunstmest bij een prijsstijging moeten overstappen op organische mest. Dit is echter niet het geval. Dit bevestigt de voorlopige conclusie uit de meldingsfase, dat kunstmest moet worden onderscheiden van organische mest.¹⁵

38. Deze conclusie wordt ook bevestigd door de uitkomsten van een *Critical Loss analyse* (hierna: CLA). Met de CLA kan worden beredeneerd of er voor de afbakening van de relevante productmarkt onderscheid moet worden gemaakt tussen kunstmest en organische meststoffen. Het concept van een CLA wordt uitgebreider beschreven in bijlage 1. Onderzocht is of een hypothetische monopolist de prijs voor een bepaald product winstgevend kan verhogen, door het

¹³ Ongeveer 40% van de respondenten vindt deze factor (zeer) belangrijk. Ongeveer 30% vindt deze factor (zeer) onbelangrijk. Het overige deel is neutraal. Ter vergelijking, ongeveer 90% van de respondenten vindt de prijs van de kunstmest of de kwaliteit en samenstelling van kunstmest (zeer) belangrijk.

¹⁴ Onderzoek onder eindgebruikers, p.33.

¹⁵ Uit het marktonderzoek in de meldingsfase was naar voren gekomen 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. Zie het Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa in zaak 6781/*Agrifirm-Cehave*, reeds aangehaald, punt 77.

daadwerkelijke verlies aan afzet (*actual loss*, hierna: AL) te vergelijken met de afzet die hij zich mag veroorloven te verliezen (*critical loss*, hierna: CL). Uit bijlage 1 volgt dat een hypothetische monopolist op het gebied van kunstmest winstgevend zijn prijzen zou kunnen verhogen met 5 tot 10% omdat de AL kleiner is dan de CL. Organische mest is derhalve niet in voldoende mate een substituuat voor kunstmest om tot dezelfde productmarkt te worden gerekend.

V.4.2.4 Geen aparte markt voor het afhalen van kunstmest

39. In het onderzoek onder marktpartijen geven vrijwel alle grote handelaren van kunstmest aan dat veruit het grootste deel van de verkoop van kunstmest bij de eindgebruiker wordt bezorgd. Gemiddeld wordt 85% van de totale afzet aan kunstmest franco geleverd door deze ondernemingen. Slechts twee van de bevroegde ondernemingen geven aan dat het grootste gedeelte wordt afgehaald. Ook partijen bezorgen het merendeel van hun kunstmest en geven aan dat er een verdere verschuiving plaatsvindt van afhalen richting bezorgen.

40. Eenzelfde beeld komt naar voren bij de kleinhandelaren in Noord-Nederland. Ongeveer tweederde van de ondervraagde handelaren geeft aan het grootste gedeelte van de afzet (75% of meer) te bezorgen. Slechts bij een minderheid van de bevroegde ondernemingen wordt kunstmest voornamelijk afgehaald.

41. In het onderzoek onder eindgebruikers is gevraagd hoeveel procent van de ingekochte kunstmest zij jaarlijks laten bezorgen. Hieruit volgt dat ongeveer 80% van de respondenten (vrijwel) alle kunstmest laat bezorgen.¹⁶

42. De mogelijkheid om kunstmest te laten bezorgen is voor eindgebruikers belangrijk. Ongeveer 85% van de respondenten geeft aan deze mogelijkheid (zeer) belangrijk te vinden. Dit percentage wordt bevestigd door de vignettenanalyse. Deze factor is naast de prijs van kunstmest de belangrijkste keuzefactor voor agrariërs bij de aankoop van kunstmest. De mogelijkheid om kunstmest af te halen wordt daarentegen door slechts ongeveer 30% van de respondenten (zeer) belangrijk gevonden. Een groter deel van de bevroegden vindt deze mogelijkheid (zeer) onbelangrijk.

43. Aan eindgebruikers die kunstmest afhalen is gevraagd wat zij zouden doen indien de prijs voor afhalen met 5 tot 10% zou stijgen ten opzichte van de prijs voor bezorgen. Ongeveer 85% van hen geeft hierbij aan in dat geval meer of alle kunstmest te laten bezorgen in plaats van afhalen.¹⁷

44. Ook op basis van de vignettenanalyse in het onderzoek onder eindgebruikers is onderzocht in hoeverre de voorkeur van agrariërs voor het afhalen van kunstmest verandert

¹⁶ Onderzoek onder eindgebruikers, p.13.

¹⁷ Onderzoek onder eindgebruikers, p. 27.

indien de prijzen voor het afhalen van kunstmest zouden stijgen. Momenteel prefereert circa 14% van de bevroegde agrariërs het afhalen van kunstmest boven het laten bezorgen ervan.¹⁸ Dit 'voorkeursaandeel' daalt naar 6% indien de prijzen voor afhalen zouden stijgen met 5%. Dit betekent dat 57% van de agrariërs die momenteel afhalen prefereren, zullen overstappen op het laten bezorgen bij deze prijsstijging. Bij een 10%-prijsstijging daalt het voorkeursaandeel naar 4%. Ongeveer 71% zou deze prijsstijging dus niet accepteren.

45. Uit de punten 43 en 44 blijkt dat het grootste deel van de eindgebruikers dat nu afhaalt, tevens kan laten bezorgen en dit ook zal doen bij een prijsstijging van afhalen. Dit past in de trend die partijen schetsen, waarbij steeds meer kunstmest bezorgd wordt. Als het afhalen van kunstmest onderscheiden zou moeten worden van het bezorgen ervan, dan zou een relatief klein deel van de eindgebruikers die momenteel afhalen bij een prijsstijging moeten overstappen op laten bezorgen. Echter, hierboven is reeds weergegeven dat het merendeel van de eindgebruikers die momenteel afhaalt in dat geval overstapt op laten bezorgen. Dit leidt tot de conclusie dat er geen sprake is van een aparte relevante productmarkt voor het afhalen van kunstmest door eindgebruikers.

46. Dit beeld wordt bevestigd door een CLA (zie bijlage 1). Met de uitkomsten van de vignettenanalyse kan een CLA worden uitgevoerd om te beredeneren of er voor de afbakening van de relevante productmarkt onderscheid gemaakt moet worden tussen afhalen enerzijds en bezorgen anderzijds. Onderzocht is of een hypothetische monopolist op het gebied van het afhalen van kunstmest winstgevend zijn prijzen kan verhogen met respectievelijk 5 en 10%. Een dergelijke prijsstijging kan niet winstgevend worden doorgevoerd, aangezien de AL in dat geval groter is dan de CL. Dit bevestigt de conclusie dat er geen sprake is van een aparte relevante productmarkt voor het afhalen van kunstmest door eindgebruikers.

47. Uit de punten 39 tot en met 46 volgt dat er geen nader onderscheid gemaakt hoeft te worden naar het bezorgen van kunstmest enerzijds en het afhalen van kunstmest anderzijds. Het merendeel van de eindgebruikers in Noord-Nederland laat momenteel kunstmest bezorgen en vindt deze mogelijkheid ook zeer belangrijk. Bovendien stappen voldoende eindgebruikers, die (deels) kunstmest afhalen, bij een prijsstijging over op het laten bezorgen van kunstmest.

V.4.3 *Conclusie ten aanzien van de relevante productmarkt*

48. Uit het onderzoek in de vergunningsfase volgt dat kunstmest moet worden onderscheiden van organische meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen en zaaizaden. Er is dus een aparte relevante productmarkt voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers. Deze dient niet nader te worden onderscheiden naar het afhalen van kunstmest enerzijds en het bezorgen daarvan anderzijds.

¹⁸ Onderzoek onder eindgebruikers, p.29.

V.5 Afbakening van de relevante geografische markt

49. Deze paragraaf gaat in op de afbakening van de relevante geografische markt. Eerst worden het standpunt van partijen en de uitkomsten van het onderzoek in de meldingsfase weergegeven. Punten 52 en 53 gaan vervolgens in op de gevolgen van de interactie tussen het afhalen en het laten bezorgen van kunstmest op de omvang van de geografische markt. Daarna wordt ingegaan op de huidige en potentiële leveranciers van kunstmest in Noord-Nederland. De resultaten van het onderzoek onder eindgebruikers worden in verband gebracht met de resultaten uit het onderzoek onder concurrenten omtrent hun werkgebieden en de mogelijkheden deze werkgebieden uit te breiden. De conclusie van deze paragraaf is dat de geografische markt ten minste de provincies Drenthe, Flevoland, Friesland, Groningen, Overijssel en (een deel van) Gelderland omvat. De exacte omvang van de geografische markt kan in het midden worden gelaten, omdat de materiële beoordeling daardoor niet wordt beïnvloed.

V.5.1 *Standpunt van partijen*

50. Partijen herhalen hun standpunt uit de melding en zijn van mening dat de relevante geografische markt voor de verkoop van meststoffen nationaal is.¹⁹ Hierbij verwijzen partijen naar eerdere besluiten van de NMa.

V.5.2 *Uitkomsten van het onderzoek in de vergunningsfase*

V.5.2.1 *Het onderzoek in de meldingsfase*

51. In het besluit in de meldingsfase is, zoals in punt 19 reeds is aangegeven, geconcludeerd dat niet kon worden uitgegaan van een nationale markt.²⁰ Het onderzoek in de meldingsfase bracht aanwijzingen naar voren dat de concurrentievoorwaarden in Noord-Nederland afwijken van die van de rest van Nederland. Verder zijn er mogelijke toetredingsdrempels naar voren gekomen die de levering van kunstmest naar Noord-Nederland vanuit de rest van Nederland zouden kunnen bemoeilijken. Ook bleken de afstanden waarover kunstmest wordt geleverd sterk afhankelijk van de locatie van de eindgebruiker en de gekozen distributiewijze.

V.5.2.2 *Interactie tussen afhalen en bezorgen*

52. In punten 39 tot en met 47 is reeds ingegaan op de interactie tussen afhalen en bezorgen. Uit deze punten blijkt dat voor de afbakening van de relevante productmarkt geen

¹⁹ In de vergunningsaanvraag geven partijen, zoals eerder beschreven, aan dat zij, net als in de melding, uitgaan van één relevante productmarkt voor gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen. In de vergunningsaanvraag zijn partijen, op verzoek van de NMa, bij de afbakening van de relevante geografische markt desondanks ingegaan op de nadere deelmarkt voor meststoffen.

²⁰ Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa in zaak 6781/*Agrifirm-Cehave*, reeds aangehaald, punt 98.

onderscheid hoeft te worden gemaakt tussen deze twee distributiewijzen. Het bieden van de mogelijkheid om kunstmest in deze regio af te halen, door middel van een netwerk van vestigingen, is vanwege de interactie tussen afhaken en laten bezorgen derhalve niet doorslaggevend voor de mogelijkheid om te concurreren.²¹ Voor de afbakening van de relevante geografische markt heeft dit als consequentie dat de omvang hiervan niet wordt beperkt door de reisbereidheid van de eindgebruiker.

53. De omvang van de relevante geografische markt wordt daarentegen bepaald door de vestigingsplaatsen van de verschillende leveranciers die kunstmest in Noord-Nederland bezorgen of zouden bezorgen bij een 5 tot 10% prijsstijging. Voor de eindgebruikers in Noord-Nederland oefenen de huidige of potentiële leveranciers namelijk concurrentiedruk op elkaar uit.

V.5.2.3 Huidige en potentiële leveranciers van kunstmest in Noord-Nederland

54. In het onderzoek onder eindgebruikers is gevraagd van welke leveranciers van kunstmest eindgebruikers gebruikmaken. De uitkomst op deze vraag is weergegeven in tabel 1. Per aanbieder is vermeld of deze onderneming momenteel vestigingen heeft in Noord-Nederland van waaruit kunstmest wordt geleverd aan eindgebruikers. Uit deze tabel blijkt dat eindgebruikers in Noord-Nederland momenteel zelden gebruikmaken van leveranciers die niet in dat gebied zijn gevestigd.

²¹ Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa in zaak 6781/*AgriFirm-Cehave*, reeds aangehaald, punt 89.

Tabel 1: leveranciers van kunstmest in Noord-Nederland

Naam leverancier	Gevestigd in Noord-Nederland	Het percentage agrariërs in Noord-Nederland dat gebruikmaakt van deze aanbieder
Agrifirm	ja	54,7%
Anders ²²	ja	33,5%
ForFarmers	nee ²³	10,5%
Triferto	ja ²⁴	9,8%
Hendrix UTD	ja	9,8%
Cehave	ja	8,2%
De Heus	ja	4,4%
Via het internet ²⁵	ja	2,5%
Profyto	ja	1,7%
Van Wesemael	ja	1,3%
Agruniek	nee	<1%
Van Iperen	nee	<1%
Firma N.T. Blonk	ja	<1%
Van de Reijt	nee	<1%
Rijnvallei	nee	<1%
Vlamings Agro	nee	<1%
C.L.V. De Samenwerking	nee	<1%
CAV Agrotheek	nee	<1%
Van Gent & Van der Meer	nee	<1%
Saweco	nee	<1%

Het totale percentage telt op tot meer dan 100% omdat sommige eindgebruikers bij meerdere leveranciers afnemen.

55. Niet alleen nemen eindgebruikers in Noord-Nederland momenteel vrijwel nooit af bij leveranciers van kunstmest buiten dat gebied, ook worden deze ondernemingen zelden door eindgebruikers gezien als een alternatief. In het onderzoek onder eindgebruikers is aan afnemers gevraagd van welke andere leveranciers naast hun huidige leverancier zij gebruik *kunnen* maken. Hieruit blijkt dat vooral de leveranciers die momenteel in Noord-Nederland (of vlak daarbuiten) zijn gevestigd, worden gezien als een alternatief. De twee leveranciers die het meest genoemd worden door respondenten zijn Hendrix UTD (ongeveer 40%) en ForFarmers (ongeveer 35%).²⁶ Leveranciers die buiten Noord-Nederland zijn gevestigd, worden relatief weinig genoemd.²⁷

²² Onder de categorie 'anders' vallen met name particuliere handelaren in de regio.

²³ ForFarmers bevindt zich bijna letterlijk op de grens tussen Overijssel en Gelderland, in Lochem.

²⁴ Triferto en Hendrix UTD beleveren eindgebruikers niet direct in Noord-Nederland, maar middels handelaren.

²⁵ Bestellingen via internet, bijvoorbeeld bij Farmers4All, worden meestal via een kleinhandelaar in de regio afgehandeld.

²⁶ Onderzoek onder eindgebruikers, p. 25.

²⁷ Van deze ondernemingen wordt Rijnvallei het meest wordt genoemd (ongeveer 10%).

56. Bovenstaande uitkomsten vormen op zichzelf geen doorslaggevend bewijs dat sprake is van een regionale geografische markt. Deze uitkomsten zien immers niet op de situatie waar de prijs van kunstmest in Noord-Nederland met 5 tot 10% is gestegen. Desondanks ondersteunen de uitkomsten het argument van partijen dat er sprake is van een nationale markt niet. Eindgebruikers in Noord-Nederland lijken namelijk vooral gebruik te (willen) maken van leveranciers die in dit gebied gevestigd zijn.

57. De resultaten van het onderzoek onder concurrenten komen grotendeels overeen met de resultaten van het onderzoek onder eindgebruikers. Vrijwel alle bevroegde leveranciers van kunstmest blijken namelijk regionaal actief te zijn. Ongeveer de helft van de grotere leveranciers gaat uit van een gemiddelde rendabele transportafstand tussen de 25 en de 40 kilometer. Een aantal andere grotere concurrenten is landelijk actief. Deze hebben echter verschillende vestigingen (of dealers) verspreid over Nederland, die ieder voor zich ook regionaal georiënteerd zijn. Zij gaan ervan uit dat er, vanuit deze vestigingen, door heel Nederland rendabel kan worden getransporteerd.

58. Nagenoeg alle bevroegde kleinhandelaren bedienen uitsluitend klanten in Noord-Nederland, doorgaans in de provincie of regio waar hun onderneming is gevestigd. De afstand waarover kunstmest naar hun mening rendabel kan worden vervoerd, varieert. Ongeveer 30% van de respondenten geeft aan dat kunstmest rendabel kan worden vervoerd over een afstand van meer dan 50 kilometer. In de praktijk is de feitelijke, gemiddelde transportafstand waarover zij kunstmest vervoeren veelal nog korter.

59. Uit het marktonderzoek in de meldingsfase kwamen aanwijzingen naar voren dat geen andere, relatief grote leveranciers van kunstmest in significante mate actief zijn in Noord-Nederland.²⁸ Het feit dat deze leveranciers daar niet beschikken over een netwerk van vestigingen speelde hierbij een belangrijke rol. Die voorlopige conclusie dient te worden gerelativeerd. In punt 52 is reeds opgemerkt dat vanwege de interactie tussen afhalen en bezorgen de beschikking over een dergelijk netwerk niet van doorslaggevend belang is voor de mogelijkheid om concurrentiedruk uit te oefenen. Dit betekent dat een leverancier die kunstmest in Noord-Nederland uitsluitend bezorgt, zoals ForFarmers, daar toch in significante mate actief kan zijn.

60. Uit het onderzoek in de vergunningsfase blijkt dat eindgebruikers in Noord-Nederland, ongeacht waar zij gevestigd zijn in dat gebied, kunstmest laten bezorgen door aanbieders met vestigingen in Drenthe, Flevoland, Friesland, Groningen, Overijssel en (een deel van) Gelderland. Dit gebied is ter bevordering van de leesbaarheid van het besluit hierna aangeduid als *het huidige leveranciersgebied*. Bezorgen kan zowel verzorgd worden door relatief grote leveranciers, zoals partijen en bijvoorbeeld ForFarmers, als door kleinhandelaren. Deze kleinhandelaren hebben vaak

²⁸ Besluit van de Raad van Bestuur van de NMa in zaak 6781/*AgriFirm-Cehave*, reeds aangehaald, punt 89.

een kleiner werkgebied dan de grotere leveranciers. Echter, in alle gebieden van Noord-Nederland zijn dergelijke kleinhandelaren actief. Eindgebruikers binnen Noord-Nederland beschikken derhalve veelal over dezelfde (of op zijn minst vergelijkbare) alternatieven, waardoor de concurrentievoorwaarden in *het huidige leveranciersgebied* voldoende homogeen zijn om te concluderen dat het in ieder geval niet noodzakelijk is nauwere geografische markten af te bakenen. Wanneer hierna conclusies worden getrokken ten aanzien van Noord-Nederland, gelden deze derhalve voor alle delen van Noord-Nederland.

61. Het onderzoek in de vergunningsfase heeft geen definitief antwoord gegeven op de vraag of leveranciers die buiten *het huidige leveranciersgebied* gevestigd zijn, bij een gestegen prijs in dat gebied (meer) zullen gaan leveren aan eindgebruikers in Noord-Nederland. Het is echter niet noodzakelijk deze vraag te beantwoorden, aangezien uit punten 71 tot en met 79 blijkt dat partijen binnen *het huidige leveranciersgebied* reeds voldoende concurrentiedruk ervaren om gedisciplineerd te worden.

V.5.3 Conclusie ten aanzien van de relevante geografische markt

62. In de onderhavige zaak wordt uitgegaan van een geografische markt die ten minste de provincies Drenthe, Flevoland, Friesland, Groningen, Overijssel en (een deel van) Gelderland omvat. Ten eerste, wordt de omvang van de geografische markt vanwege de interactie tussen afhalen en bezorgen niet beperkt door de reisbereidheid van eindgebruikers. Daardoor zijn de leveranciers die kunstmest in dit *huidige leveranciersgebied* bezorgen een alternatief voor afnemers in alle delen van Noord-Nederland. Tevens lijken eindgebruikers vooral gebruik te (willen) maken van leveranciers die in dit gebied gevestigd zijn. De exacte omvang van de geografische markt kan echter in het midden worden gelaten omdat de materiële beoordeling daardoor niet wordt beïnvloed (zie de punten 71 tot en met 79).

V.6 Gevolgen van de voorgenomen concentratie

V.6.1 Standpunt van partijen

63. Partijen zijn van mening dat er sprake is van één markt voor de handel in gewasbeschermingsmiddelen, zaaizaden en meststoffen met een nationale omvang. Op een dergelijke markt is er volgens partijen geen sprake van mededingingsbezwaren vanwege hun beperkte positie. Maar ook indien de markt voor de handel in kunstmest moet worden onderscheiden en deze bovendien regionaal van omvang is, zijn partijen van mening dat er voldoende concurrentiedruk is om hun gedrag te disciplineren.

V.6.2 *Uitkomsten van het onderzoek in de vergunningsfase*

V.6.2.1 *Het onderzoek in de meldingsfase*

64. Op basis van het onderzoek in de meldingsfase is geconcludeerd dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de markt voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers in (delen van) Noord-Nederland op significante wijze zou kunnen worden belemmerd. De belangrijkste redenen hiervoor zijn dat uit het onderzoek naar voren is gekomen dat partijen in vergelijking met hun concurrenten beschikken over een groot marktaandeel in Noord-Nederland en dat er mogelijk factoren zijn die toetreding vanuit andere gebieden bemoeilijken.

65. Deze paragraaf gaat in op de mogelijke gevolgen van de voorgenomen concentratie op de markt voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers in Noord-Nederland. Eerst wordt het gezamenlijke marktaandeel van partijen beschouwd. Vervolgens wordt beschreven in welke mate eindgebruikers van kunstmest, en de klanten van partijen in het bijzonder, over alternatieve leveranciers beschikken. Daarna wordt de verwachte reactie van afnemers op een hypothetische prijsstijging van partijen beschreven op basis van de resultaten van het onderzoek onder eindgebruikers. Vervolgens beschouwen de punten 75 en 76 in welke mate concurrenten van partijen in staat zijn om hun activiteiten uit te breiden om klanten die willen overstappen te bedienen. De conclusie van deze paragraaf is dat er, naast partijen, reeds voldoende alternatieve leveranciers zijn waarvan eindgebruikers van kunstmest in Noord-Nederland gebruik kunnen maken. Deze conclusie wordt bevestigd door een CLA. Daarmee kan de in punt 23 beschreven *onderzoekshypothese* worden verworpen. Dit houdt in dat de voorgenomen concentratie niet zal leiden tot een significante belemmering van de mededinging.

V.6.2.2 *Positie van partijen in Noord-Nederland*

66. Na de voorgenomen concentratie zijn partijen nationaal (veruit) de grootste aanbieder van kunstmest aan eindgebruikers. Het marktaandeel op nationaal niveau is [30-40%], zie tabel 2.*

Tabel 2: Marktaandelen partijen op nationaal niveau

		Afzet kunstmest (tonnen)	Marktaandeel
1.	Agrifirm	[...]	[20-30%]
2.	Cehave	[...]	[10-20%]
	Totaal	927.000 ²⁹	100,0%

²⁹ Bron: Branchevereniging Minerale Meststoffen Federatie (MMF), *Meststoffen Afzet in Nederland 2008*. Partijen en andere marktpartijen geven aan dat de totale marktomvang voor kunstmest in Nederland de afgelopen jaren is afgenomen.

67. In Noord-Nederland zijn de marktaandelen van partijen groter dan hun nationale marktaandeel. Het gezamenlijke marktaandeel van partijen in Noord-Nederland³⁰ kan op verschillende wijzen benaderd worden. Uitgaande van verkoopgegevens van partijen en concurrenten, is het gezamenlijke marktaandeel van partijen in Noord-Nederland ongeveer 45%.³¹ Het is echter niet uitgesloten dat het marktaandeel van partijen de 50% overschrijdt.³² Deze marktaandelen zijn verenigbaar met de schattingen die partijen in de meldingsfase hebben gedaan ten aanzien van hun marktaandelen op een kleiner dan nationaal niveau.³³

68. Uit het bovenstaande volgt dat het gezamenlijke marktaandeel van partijen in Noord-Nederland in ieder geval groter is dan 40% en dat niet kan worden uitgesloten dat het groter is dan 50%. Marktaandelen geven een eerste indicatie van de marktstructuur en eventuele marktmacht vóór en na een fusie. In punten 71 tot en met 79 wordt beschreven dat de

* 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 vervanging hebben plaatsgevonden door vermelding van bandbreedtes.

³⁰ Onder Noord-Nederland vallen voor het doel van dit besluit, zoals eerder genoemd, de provincies Drenthe, Flevoland, Friesland, Groningen en Overijssel.

³¹ Het gezamenlijke marktaandeel van partijen in Noord-Nederland is op basis van verkoopgegevens van partijen en concurrenten op postcodeniveau benaderd. Cehave heeft ongeveer 70% van haar verkoopgegevens op postcodeniveau aangeleverd omdat het overige deel van de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers direct vanuit de producenten wordt geleverd. Voor de benadering van het marktaandeel is ervan uitgegaan dat de verhouding tussen directe levering vanaf de producent en levering via een vestiging van Cehave gelijk is in verschillende regio's. Het volume dat Cehave zelf levert in Noord-Nederland is derhalve vermeerderd met het volume dat bij deze benadering vanaf de producent wordt geleverd.

³² Bijvoorbeeld in het geval Cehave relatief veel direct vanaf de producent levert in Noord-Nederland. Het gezamenlijke marktaandeel van partijen in Noord-Nederland kan tevens op basis van het onderzoek onder eindgebruikers benaderd worden. Agrifirm en Cehave zijn voor respectievelijk 45% en 6% van de respondenten (51% totaal) de 'primaire aanbieder' van kunstmest. Daarnaast kunnen op basis van de keuzes van afnemers in de vignettenanalyse 'voorkeursaandelen' berekend worden. Hierbij wordt de marktsituatie gesimuleerd door te beschouwen welke leverancier door eindgebruikers wordt gekozen bij een vergelijkbaar aanbod. Deze voorkeursaandelen zouden derhalve het daadwerkelijke marktaandeel van partijen moeten benaderen. Agrifirm heeft onder de respondenten van de enquête een voorkeursaandeel van 47%; Cehave van 10%. Dit levert een gezamenlijk voorkeursaandeel op van 57%. Zie het onderzoek onder eindgebruikers, p. 35.

³³ Zie het besluit in de meldingsfase van 4 februari 2010, punt 105. Partijen hebben in de meldingsfase hun gezamenlijke marktaandeel in de provincies Drenthe, Flevoland en Groningen geschat op basis van de totale bemesting (organische meststoffen en kunstmest) per hectare. Partijen schatten hun gezamenlijke marktaandeel in de genoemde provincies als volgt in: Drenthe [30-40%], Flevoland [60-70%] en Groningen [40-50%].

concurrenten van partijen in de onderhavige situatie een voldoende sterke disciplinerende werking hebben, ondanks het grote marktaandeel van partijen.

V.6.2.3 Reactie van marktpartijen

69. Het grote marktaandeel van partijen in de noordelijke provincies wordt door kleinhandelaren als bedreigend ervaren. Uit het onderzoek onder marktpartijen blijkt dat zij in overwegende mate negatief staan tegenover de voorgenomen fusie. Een groot aantal kleinhandelaren is van mening dat door de fusie een (te) grote marktpartij zal ontstaan, die door groot in te kopen bij de producenten van kunstmest een gunstigere inkoopprijs kan bedingen. Zij vrezen dat partijen het inkoopvoordeel in de verkoopprijs zullen verdisconteren, met als gevolg dat de prijzen onder druk komen te staan en zij de concurrentieslag met de nieuwe onderneming zullen verliezen. Echter, een lage inkoopprijs zal, wanneer deze wordt doorberekend, normaal gesproken ten goede komen aan de eindgebruikers van kunstmest.

70. Enkele grotere marktpartijen geven eveneens aan dat partijen vanwege hun positie voordeel zullen hebben bij de inkoop van kunstmest bij de producent en dat dit kan leiden tot een toename van de onderlinge concurrentiedruk en een daaruit voortvloeiende daling van de verkoopprijs aan de eindgebruiker. Een daling van de verkoopprijs aan de eindgebruiker duidt niet op mededingingsbezwaren. Deze doen zich veelal alleen voor bij een gestegen prijs voor de eindgebruiker. Andere grote marktpartijen zien als gevolg van deze fusie mogelijkheden ontstaan, omdat men verwacht dat veel eindgebruikers zullen overstappen naar andere aanbieders. Ook wordt er verwacht dat de concurrentie zodanig is, dat partijen afgestraft worden indien zij misbruik maken van hun omvang.

V.6.2.4 Momenteel voldoende mogelijkheid om bij andere leveranciers kunstmest af te nemen

71. In het onderzoek onder eindgebruikers is gevraagd van welke leveranciers van kunstmest eindgebruikers reeds gebruikmaken. Hieruit blijkt dat ongeveer 30% van de bevroegde agrariërs aangeeft reeds bij meerdere leveranciers kunstmest af te nemen.

72. Vervolgens is gevraagd aan eindgebruikers, die niet reeds gebruikmaken van meerdere leveranciers, van welke andere leveranciers zij gebruik zouden *kunnen* maken. Hieruit blijkt dat van de klanten van partijen (of één van partijen), ongeveer 90% aangeeft van andere leveranciers gebruik te kunnen maken. Van de klanten van een andere aanbieder dan partijen heeft eveneens ongeveer 90% momenteel de mogelijkheid om bij een andere aanbieder kunstmest te kopen. De meerderheid van de agrariërs geeft dus aan momenteel een alternatieve leverancier van kunstmest te hebben.

V.6.2.5 Reactie van eindgebruikers bij een prijsstijging van partijen

73. In het onderzoek onder eindgebruikers is door middel van een vignettenanalyse onderzocht in hoeverre de voorkeur voor het kopen van kunstmest bij partijen verandert indien hun prijzen zouden stijgen.³⁴ Momenteel prefereert circa 57% van de respondenten het kopen van kunstmest bij Agrifirm of Cehave. Dit percentage daalt naar 22% indien zij hun prijzen met 5% zouden verhogen. Dit betekent dat 61% van de bevroegde agrariërs deze prijsstijging niet zou accepteren. Hetzelfde geldt voor een prijsstijging van 10%.

74. Naast de vignettenanalyse is aan klanten van partijen op een directe manier gevraagd wat hun reactie zou zijn als partijen hun prijzen van kunstmest met 5 tot 10% zouden verhogen. Uit de reacties op deze vraag is af te leiden naar welke andere aanbieders van kunstmest eindgebruikers overstappen. Alternatieve aanbieders die hierbij het meest genoemd worden, zijn de kleinhandelaren (ca. 40%), Hendrix UTD (ca. 15%) en ForFarmers (ca. 10%).³⁵

V.6.2.6 Concurrenten van partijen hebben voldoende restcapaciteit

75. Eindgebruikers van kunstmest geven aan over alternatieven te beschikken en een aanzienlijk deel van de klanten van partijen geeft aan bij een prijsstijging over te stappen op deze alternatieven. Of klanten daadwerkelijk kunnen overstappen is niet alleen afhankelijk van hun wens dat te doen, maar ook van de mogelijkheid van aanbieders om deze overstappende klanten te bedienen. Hiervoor is de capaciteit van concurrenten van partijen van belang.

76. Uit punt 73 volgt dat een groot deel van de bevroegde agrariërs bij een prijsstijging van partijen zou overstappen naar een kleinhandelaar. Aan de kleinhandelaren in Noord-Nederland is gevraagd in hoeverre zij gebonden zijn aan een maximumcapaciteit. Hieruit blijkt dat vrijwel alle bevroegde ondernemingen aangeven geen maximumcapaciteit te hebben. Het is dus niet aannemelijk dat, bij een poging van een klant om bij hen in te kopen, zij niet kunnen leveren wegens een capaciteitsbeperking. Ook andere concurrenten, die reeds in Noord-Nederland leveren en door eindgebruikers als een alternatief worden gezien, zoals Hendrix UTD en

³⁴ Naast de vignettenanalyse is aan klanten van partijen op een directe manier gevraagd wat hun reactie zou zijn als partijen hun prijzen van kunstmest met 5% tot 10% zouden verhogen. Hieruit volgt dat een ruime meerderheid van de respondenten aangeeft volledig over te stappen naar een andere aanbieder van kunstmest (ongeveer 55%). Ongeveer 20% van de respondenten geeft voorts aan deels over te stappen naar een andere aanbieder van kunstmest. Hierbij is het percentage respondenten dat aangeeft de prijsstijging te accepteren bij deze directe vraag (ongeveer 10%) beduidend lager dan uit de vignettenanalyse volgt (39%). In het vervolg van het besluit wordt ervan uitgegaan dat de resultaten van de vignettenanalyse een juiste benadering is van het verwachte overstappedrag bij een prijsstijging. De conclusies wijzigen overigens niet indien de resultaten van de directe vraag zouden worden gebruikt, immers hieruit blijkt een nog grotere bereidheid over te stappen op alternatieve leveranciers.

³⁵ Onderzoek onder eindgebruikers, p.34.

ForFarmers, zijn in staat deze overstappende klanten te bedienen in het geval van een prijsstijging bij partijen. Er is namelijk voor concurrenten geen noodzaak om grote voorraden aan te houden vanwege de mogelijkheid om kunstmest te bezorgen. De fysieke levering van kunstmest vindt overigens vaak direct vanaf de producent of groothandel plaats.

V.6.2.7 Partijen kunnen niet winstgevend hun prijzen verhogen

77. Vanwege de bereidheid van eindgebruikers om over te stappen naar andere leveranciers en de mogelijkheden van leveranciers om deze eindgebruikers te bedienen, is het niet aannemelijk dat partijen na de fusie de prijs van kunstmest winstgevend kunnen verhogen. Dit wordt voorts bevestigd door een CLA die is uitgevoerd met behulp van de uitkomsten van de vignettenanalyse. Uit de CLA, die is beschreven in bijlage 1, blijkt namelijk dat bij zowel een prijsstijging van 5% als een prijsstijging van 10% de AL van partijen groter is dan hun CL. Bij een prijsstijging raken partijen dus meer afzet kwijt dan ze zich kunnen veroorloven. Hieruit volgt dat partijen na de voorgenomen concentratie hun prijzen niet winstgevend kunnen verhogen.

78. Op de meest nauwe geografische markt, namelijk het in punt 60 gedefinieerde *huidige leveranciersgebied*, is er voldoende concurrentiedruk om het gedrag van partijen te disciplineren. In het besluit in de meldingsfase is reeds uitgesloten dat de fusie buiten Noord-Nederland tot een significante belemmering van de mededinging zou leiden. Een ruimere geografische markt leidt derhalve niet tot een andere conclusie. Nu is gebleken dat partijen voldoende worden gedisciplineerd door actuele concurrentie, is het niet noodzakelijk om verder in te gaan op toetreding tot de markt door aanbieders van kunstmest uit andere gebieden of aanbieders van andere producten.

V.6.3 Conclusie ten aanzien van de gevolgen van de voorgenomen concentratie

79. Uit punt 67 volgt dat partijen na de voorgenomen concentratie een relatief sterke positie in Noord-Nederland verkrijgen. Desondanks kunnen partijen na de voorgenomen concentratie geen winstgevende prijsverhoging doorvoeren, omdat voldoende klanten dan overstappen naar andere aanbieders van kunstmest. Deze andere aanbieders hebben voldoende restcapaciteit om de overstappende klanten te bedienen. Dit heeft tot gevolg dat door de fusie de mededinging niet significant zal worden belemmerd.

VI. CONCLUSIE

80. Op grond van het voorgaande is de Raad tot de conclusie gekomen dat de operatie waarop de aanvraag om vergunning betrekking heeft binnen de werkingssfeer van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht valt. De Raad is van oordeel dat als gevolg van de voorgenomen concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan niet op significante wijze zal worden belemmerd.

81. Gelet op het bovenstaande deelt de Raad mede dat voor de concentratie waarop de aanvraag om vergunning betrekking heeft, een vergunning wordt verleend.

Datum: 6 mei 2010

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

W.g. P. Kalbfleisch
Voorzitter Raad van Bestuur

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

Bijlage 1: Critical Loss analyse

1. Inleiding

Ten behoeve van het onderzoek naar de gevolgen van de fusie tussen Agrifirm en Cehave zijn verschillende *Critical Loss analyses* (hierna: CLA) uitgevoerd. Deze bijlage beschrijft de CLA. Deze analyses zijn gebaseerd op de uitkomsten van het onderzoek onder eindgebruikers. Allereerst wordt de methodiek van de CLA beschreven. Vervolgens wordt deze methodiek toegepast op de onderhavige zaak. De laatste paragraaf concludeert.

2. Methodiek

Een CLA operationaliseert het concept van de SSNIP-test.³⁶ Het is een instrument dat gebruikt wordt voor de afbakening van relevante markten. Met de CLA kan worden onderzocht of een hypothetische monopolist voor een bepaald product of dienst zijn prijs winstgevend kan verhogen. Dit kan door middel van het vergelijken van de *critical loss* (hierna: CL) met de *actual loss* (hierna: AL). De CL geeft de afzet weer, uitgedrukt in een percentage, die een hypothetische monopolist zich kan veroorloven te verliezen bij een bepaalde prijsstijging. Deze parameter kan worden bepaald op basis van onder andere prijs- en kosteninformatie.³⁷ De AL is de afzet, uitgedrukt in een percentage, die een hypothetische monopolist daadwerkelijk zou verliezen bij de prijsstijging. De AL kan onder meer worden bepaald op basis van verkoopgegevens of kwantitatief onderzoek. Indien de AL groter is dan de CL, kan een hypothetische monopolist geen winstgevende prijsstijging doorvoeren. De afzet die de hypothetische monopolist daadwerkelijk verliest als gevolg van een prijsstijging is immers groter dan wat de hypothetische monopolist zich kan veroorloven te verliezen. Met een CLA kan ook worden onderzocht of ondernemingen na een fusie de prijzen winstgevend kunnen verhogen. In dat geval worden de CL en de AL van de

³⁶ SSNIP staat voor *small but significant non-transitory increase in price*. Deze test stelt dat een markt kan worden beschouwd als de mededingingsrechtelijke relevante markt wanneer een hypothetische monopolist binnen de gekozen definitie van de productmarkt en geografische markt zijn prijzen duurzaam winstgevend met 5-10% kan verhogen. Zie ook de *Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijke mededingingsrecht*, Pb 97/C 372/03.

³⁷ Voor het bepalen van de CL dient informatie over de economische marge verkregen worden. De economische marge is gedefinieerd als het verschil tussen de huidige prijs en de marginale kosten ten opzichte van de huidige prijs. Deze marge kan afgeleid worden op basis van de kostenstructuur van de betrokken partijen. Vooral het onderscheid naar vaste en variabele kosten is hierbij van belang. In de economische literatuur worden de gemiddelde variabele kosten vaak als benadering gebruikt voor de marginale kosten.

gefuseerde onderneming bepaald. Als de AL groter is dan de CL, kunnen de fuserende ondernemingen geen winstgevende prijsstijging doorvoeren.³⁸

3. Analyse

De CLA is op drie manieren in de onderhavige zaak toegepast. De eerste twee subparagrafen zien op het afbakenen van de relevante productmarkt, namelijk (1) het onderscheid tussen kunstmest en organische meststoffen en (2) het onderscheid tussen afhalen en het laten bezorgen van bezorgen. De laatste subparagraaf ziet op de vraag of partijen na de voorgenomen fusie winstgevend hun prijzen kunnen verhogen en daarmee op de beoordeling van de gevolgen van de fusie.

3.1. *Kunstmest moet worden onderscheiden van organische meststoffen*

Voor het afbakenen van de relevante productmarkt is onderzocht of een hypothetische monopolist, op het gebied van de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers, winstgevend zijn prijs kan verhogen met respectievelijk 5 en 10%. Om dit mogelijk te maken, hebben partijen kosteninformatie aangeleverd met betrekking tot de verkoop van kunstmest.³⁹ Op basis van deze informatie is de CL benaderd voor de hypothetische monopolist. Bij een prijsstijging van 5% bedraagt de CL 29,8%; bij een prijsstijging van 10% bedraagt de CL 45,9%.

De AL is als volgt bepaald. Uit het onderzoek onder eindgebruikers blijkt dat 62% van de bevroegde agrariërs aangeeft een 5 tot 10% prijsstijging van alle aanbieders van kunstmest te accepteren.⁴⁰ Daarnaast geeft 27,4% van de bevroegde agrariërs aan minder kunstmest te kopen. Deze laatstgenoemde groep verlaagt zijn uitgaven aan kunstmest met 31%. Op basis van deze uitkomsten is de AL bij benadering 19,1%.⁴¹

Als organische mest in voldoende mate een substituut zou zijn voor kunstmest om tot dezelfde productmarkt te worden gerekend, dan zou de AL groter moeten zijn dan de CL. Uit het bovenstaande volgt echter dat de AL kleiner is dan de CL. Dit betekent dat een hypothetische

³⁸ Kenmerkend verschil is dat in dit geval ook afzet verloren kan gaan aan andere aanbieders binnen dezelfde relevante markt.

³⁹ Er is geen kosteninformatie beschikbaar over de economische marge van concurrenten. Daarom is de gemiddelde economische marge van partijen een benadering van de economische marge van een hypothetische monopolist.

⁴⁰ Onderzoek onder eindgebruikers, p.30.

⁴¹ Deze AL is waarschijnlijk overschat omdat dit percentage is berekend op basis van de reacties op een directe vraag. Respondenten zijn bij directe vragen geneigd om hun overstapedrag te overschatten, zie bijvoorbeeld voetnoot 35. De daadwerkelijke AL zou dan nog kleiner zijn, waardoor nog steeds sprake is van een aparte markt voor kunstmest.

monopolist op het gebied van de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers winstgevend zijn prijzen kan verhogen met 5 tot 10%. Organische mest is derhalve niet in voldoende mate een substituuut voor kunstmest om tot dezelfde productmarkt te worden gerekend. De verkoop van kunstmest aan eindgebruikers vormt op basis van de CLA een aparte relevante productmarkt.

3.2. Er is geen aparte markt voor het afhalen van kunstmest

Op basis van de vignettenanalyse in het onderzoek onder eindgebruikers is onderzocht in hoeverre de voorkeur van agrariërs voor het afhalen van kunstmest verandert indien de prijzen voor het afhalen van kunstmest zouden stijgen. Dit kan door te kijken naar de veranderingen van de voorkeursaandelen. Momenteel prefereert circa 14% van de bevroagde agrariërs het afhalen van kunstmest boven het laten bezorgen ervan.⁴² Dit 'voorkeursaandeel' daalt naar 6% indien de prijzen voor afhalen zouden stijgen met 5%. Dit betekent dat 57% van de agrariërs die momenteel afhalen prefereren, zullen overstappen op bezorgen bij deze prijsstijging. Bij een 10% prijsstijging daalt het voorkeursaandeel naar 4%. Ongeveer 71% zou deze prijsstijging dus niet accepteren.

Met behulp van bovenstaande uitkomsten kan een CLA worden uitgevoerd om vast te stellen of er voor de afbakening van de relevante productmarkt onderscheid gemaakt moet worden tussen afhalen enerzijds en bezorgen anderzijds. Onderzocht is of een hypothetische monopolist op het gebied van het afhalen van kunstmest winstgevend zijn prijzen kan verhogen met respectievelijk 5 en 10%. De CL bedraagt 29,8%, respectievelijk 45,9%, bij een prijsstijging van 5 en 10%.⁴³ De AL is benaderd op basis van bovenstaande veranderingen van de voorkeursaandelen. De AL bedraagt 57% bij een 5%-prijsstijging en 71% bij een 10%-prijsstijging. De hypothetische monopolist kan dus niet winstgevend een 5 tot 10% prijsstijging doorvoeren, aangezien de AL groter is dan de CL. Er is daarom op basis van de CLA geen aparte relevante productmarkt voor het afhalen van kunstmest door eindgebruikers.

3.3. Partijen kunnen niet winstgevend hun prijzen verhogen

Op basis van de vignettenanalyse in het onderzoek onder eindgebruikers is tevens onderzocht of partijen na de voorgenomen concentratie winstgevend hun prijzen kunnen verhogen. Momenteel prefereert circa 57% van de agrariërs het afnemen van kunstmest bij Agrifirm of Cehave.⁴⁴ Dit

⁴² Onderzoek onder eindgebruikers, p.29.

⁴³ Er is geen kosteninformatie beschikbaar die enkel betrekking heeft op de verkoop van kunstmest door middel van afhalen. Voor deze analyse is de gemiddelde economische marge van partijen als uitgangspunt genomen. Het is aannemelijk dat de economische marge voor alleen afhalen afwijkt van de economische marge voor zowel bezorgen als afhalen. Bij alleen afhalen heeft men enerzijds minder transportkosten maar anderzijds moeten er meer kosten gemaakt worden op het verkooppunt. Aangezien de inkoopprijs van kunstmest ongeveer 85% van de totale kosten uitmaakt, zal deze economische marge waarschijnlijk niet veel afwijken.

⁴⁴ Onderzoek onder eindgebruikers, p.35.

‘voorkeursaandeel’ daalt naar 22% indien partijen hun prijzen verhogen met 5%. Dit betekent dat 61% van deze groep agrariërs de prijsstijging niet accepteert. Bij een 10% prijsstijging daalt het voorkeursaandeel eveneens naar 22%. De CL bedraagt 29,8% respectievelijk 45,9% bij een prijsstijging van 5 en 10%.⁴⁵ De AL bedraagt 61% bij zowel een 5%-prijsstijging als een 10%-prijsstijging. De AL is in beide gevallen dus groter dan de CL. Hieruit volgt dat, op basis van de CLA, partijen na de voorgenomen concentratie hun prijzen niet winstgevend kunnen verhogen.

4. Conclusie

Voor het afbakenen van de relevante productmarkt geeft de CLA aanwijzingen dat er een aparte markt is voor de verkoop van kunstmest aan eindgebruikers. Een aparte markt voor het afhalen van kunstmest is op basis van de CLA niet aannemelijk.

Verder blijkt uit de CLA dat partijen na de voorgenomen fusie hun prijzen niet winstgevend kunnen verhogen. De AL is in dat geval immers groter dan de CL.

⁴⁵ De hoogte van de CL is bepaald op basis van de aangeleverde kosteninformatie van partijen.