

Misstänkt missbruk av dominerande ställning – leveransvägran avseende daggamla kycklingar

Konkurrensverkets beslut

Konkurrensverket kommer inte att utreda saken ytterligare.

Ärendet

Konkurrensverket fick inom ramen för ett vid verket pågående ärende¹ kännedom om ett förfarande som skulle kunna utgöra missbruk av dominerande ställning enligt 2 kap. 7 § konkurrenslagen (2008:579), KL, och artikel 102 i Fördraget om Europeiska unionens funktionssätt, FEUF. Misstankarna rörde påstådd leveransvägran från SweHatch AB avseende leveranser av daggamla kycklingar av den långsamväxande rasen Rowan Ranger till företaget Reko Gårdar i Sverige AB.

Företagen

SweHatch AB (SweHatch) tillhör Scandi-koncernen som ytterst ägs av Scandi Standard AB (publ). Scandi-koncernen är den största aktören inom produktion och försäljning av kycklingprodukter i Sverige. SweHatchs verksamhet innefattar kläckning och försäljning av daggamla kycklingar till producenter (slakterier) av kycklingprodukter. SweHatch tillhandahåller främst kycklingar av rasen eller hybriden Ross. Sedan 2014 tillhandahåller företaget även i begränsad omfattning kycklingar av hybriden Rowan Ranger.

Reko Gårdar i Sverige AB (Reko) grundades år 2014 och bedriver verksamhet med produktion av ekologisk kyckling. Reko köper för ändamålet daggamla kycklingar av SweHatch. Företaget kontaktade SweHatch under sommaren 2014 i syfte att få köpa daggamla kycklingar av hybriden Rowan Ranger. Leveranser av daggamla kycklingar av hybriden Rowan Ranger har skett från våren 2015 till och med augusti 2015.

¹ Dnr 472/2015, som avser Kronfågel Holding AB:s planerade förvärv av Lagerberg i Norjeby AB.

Rekos kycklingar föds upp enligt reglerna för ekologisk produktion av någon av de uppfödare (gårdar) som Reko kontrakterat. De första Reko-produkterna levererades till Rekos kunder i oktober 2015.

Det aktuella förfarandet

Under försommaren 2015 meddelade SweHatch Reko om att SweHatch skulle vara tvungen att dra ner på leveranserna av Rowan Ranger till Reko. Senare under sommaren lämnade SweHatch beskedet att företaget var tvunget att ställa in sådana leveranser.

Reko menar att förfarandet syftar till att konkurrera ut Reko och att det utgör missbruk av SweHatches dominerande ställning. Enligt Reko är det nödvändigt att få tillgång till Rowan Ranger eftersom denna hybrid är bättre anpassad för ekologisk produktion än de konventionella kycklinghybriderna (t.ex. Ross).

SweHatch har anfört följande. Företaget är inte dominerande på någon relevant marknad och förfarandet utgör inte missbruk, bl.a. eftersom SweHatch inte är en oundgänglig handelspartner för Reko och Rowan Ranger är utbytbar med andra kycklinghybrider, även för ekologisk kycklingproduktion. Även om SweHatch aldrig har förbundit sig till det, har SweHatch försökt att tillgodose Rekos efterfrågan. Under våren/sommaren 2015 drabbades SweHatch av oförutsedda leverans- och produktionsbortfall. Samtliga kunder som efterfrågar Rowan Ranger, inklusive de som tillhör Scandi-koncernen, har på grund av detta drabbats av leveransneddragningar. Leveransneddragningarna har beräknats bl.a. utifrån kundernas historiska inköp, vilket lett till att det i nuläget inte är prioriterat att leverera till Reko. Kunderna har erbjudits att köpa daggamla kycklingar av hybriderna Ross istället. Enligt SweHatch har företaget vidare inte kommunicerat någon avsikt att upphöra med leveranser till Reko för all framtid, tvärtom har SweHatch angivit att man avser att återuppta leveranser så fort produktionsnivån tillåter detta.

Marknadsförhållanden och andra omständigheter

Det översta ledet i värdekedjan vad gäller produktion av kycklingprodukter utgörs av licensiering av avelsdjur på en global marknad. En mycket stor andel av alla slaktkycklingar i världens kycklingindustrier tillhör till någon av avelstyperna Cobb, vars rättighetsinnehavare är Cobb-Vantress Inc., USA, eller Ross, vars rättighetsinnehavare är Aviagen Ltd., Skottland. Avelstyperna är i princip likvärdiga. Aviagen Ltd. har även utvecklat en ny typ av långsamväxande kyckling som kallas Rowan Ranger.

I Sverige finns två vertikalt integrerade aktörer som är verksamma inom produktion och försäljning av kycklingprodukter, Scandi-koncernen och Blenta-koncernen. Moderbolag i Blenta-koncernen är Blentagruppen AB som bl.a. äger kycklingproducenten Guldfågeln AB.

Inköp av avelsdjur samt produktion av föräldradjur sker genom North Chicken AB, som är generalagent för Cobb och som ingår i Blenta-koncernen, respektive Aviagen SweChick AB, som är exklusiv agent för Ross och Rowan Ranger.

I nästa marknadsled återfinns de två aktörer som förser den svenska marknaden med daggamla slaktkycklingar, SweHatch och ett företag inom Blenta-koncernen, Blenta AB (Blenta). Båda SweHatch och Blenta bedriver kläckeriverksamhet och tillhandahåller daggamla slaktkycklingar till kycklingproducenterna. Det är producenterna som köper de daggamla kycklingarna. Leverans sker till uppfödare som föder upp kycklingarna på uppdrag av producenterna.

SweHatch tillhandahåller huvudsakligen daggamla kycklingar av hybriden Ross medan Blenta tillhandahåller hybriden Cobb. Både Ross och Cobb är framavlade för att passa konventionell industriell kycklingproduktion och når en optimal slaktvikt efter ca 30-33 dagar. Både i SweHatches och i Blentas fall sker den huvudsakliga leveransen av daggamla kycklingarna inom respektive koncern. Övriga svenska kycklingproducenter står således för en mindre andel av inköpen av daggamla kycklingar.

Sedan 2014 producerar SweHatch även daggamla kycklingar av hybriden Rowan Ranger. Det var företaget Bjärefågel i Torekow AB (Bjärefågel) som efterfrågade att SweHatch skulle ta in den nya hybriden. Bjärefågel är en producent av kycklingprodukter och det företag i Sverige som var först med att lansera kycklingprodukter som är tillverkade av Rowan Ranger. Detta skedde i januari 2015. Innan dess använde Bjärefågel Ross eller Cobb i sin produktion.

Scandi-koncernen är verksam inom uppfödning och slakt av ekologisk kyckling sedan september 2014, efter att ha förvärvat Bosarpsyckling AB (Bosarp). Bosarp har under flera år varit den enda aktören i Sverige med storskalig produktion och försäljning av ekologiska kycklingprodukter. Under sommaren 2015 började Bosarp använda Rowan Ranger i sin produktion av ekologiska kycklingprodukter. Tidigare användes Cobb eller Ross. Scandi-koncernen avser även att använda Rowan Ranger för en ny produktlinje i premiumsegmentet, Free Range.

Som nämnts har även Reko köpt daggamla Rowan Ranger-kycklingar från SweHatch från våren 2015 till och med augusti 2015. Gemensamt för Reko, Bosarp och Bjärefågel är att de är verksamma inom ett ekologiskt eller premium-segment av marknaden. Jämfört med konventionell industriell kyckling sker produktionen i mindre skala, kycklingarna lever längre innan de slaktas och verksamheterna profileras med god djurhållning i uppfödningen.

Produktion av ekologiska kycklingprodukter måste bedrivas enligt en särskild EU-förordning.² Exempelvis måste kycklingarna ges ekologiskt foder och det får finnas högst 4 800 kycklingar per byggnad hos uppfödarna. Vad gäller kycklingarnas livslängd, får de slaktas först efter 81 dagar, eller om de är av långsamväxande art, först efter 71 dagar. Det är upp till varje medlemsstat att bestämma vad som menas med långsamväxande. Sverige har hittills inte haft några nationella föreskrifter om vad som utgör en långsamväxande hybrid. Sådana föreskrifter kommer dock att träda i kraft den 1 januari 2016. Enligt de nya föreskrifterna anses en slaktkyckling vara långsamväxande om den har en tillväxttakt om högst 45 gram per dag.

Vid sidan av EU-reglerna ställer organisationen Krav olika villkor för Krav-märkning. Krav har hittills klassificerat kycklingar som långsamväxande om tillväxten uppgår till högst 50 gram per dag, vilket innebär att kycklingarna slaktas efter cirka 71-76 dagar.

En ekologisk kyckling kostar 3-4 gånger mer att föda upp än en vanlig kyckling, vilket också återspeglas i konsumentpriset. Efterfrågan på ekologisk kyckling har ökat kraftigt under senare år och Konkurrensverkets marknadskontakter visar att det idag finns en brist på sådan kyckling.

Utredning

Konkurrensverket har hämtat in och granskat information från SweHatch och Reko samt hållit telefonmöten med Jordbruksverket, en konsult inom ekologisk fjäderfäproduktion, Blenta, Bjärefågel samt de tre stora dagligvarukedjorna Axfood, Coop och Ica.

Skäl för beslutet

Enligt 2 kap. 7 § KL, liksom enligt artikel 102 FEUF, är missbruk av dominerande ställning förbjudet. Sådant missbruk kan särskilt bestå i att det dominerande företaget begränsar produktion, marknader eller teknisk utveckling till skada för konsumenterna. Ett förfarande som under vissa omständigheter kan utgöra missbruk av dominerande ställning är s.k. leveransvägran.

Relevant marknad och dominans

En dominerande ställning har av EU-domstolen definierats som en stark ekonomisk ställning hos ett företag som gör det möjligt för företaget att i betydande omfattning agera oberoende av kunder och konkurrenter och i sista hand konsumenterna. För att kunna bedöma om ett företag har en sådan dominerande ställning är det nödvändigt att definiera relevant produktmarknad

² Europeiska kommissionens förordning (EG) nr 889/2008 om tillämpningsföreskrifter för rådets förordning EG nr 834/2007 om ekologisk produktion och märkning av ekologiska produkter med avseende på ekologisk produktion, märkning och kontroll (EUT L 250/1, 18.9.2008, s. 1).

och relevant geografisk marknad. Även relevanta marknader på vilka det aktuella förfarandet kan skada konkurrensen måste definieras.

SweHatch bedriver verksamhet med kläckning och försäljning av daggamla slaktkycklingar av hybriderna Ross respektive Rowan Ranger. Konkurrensverkets utredning har visat att konventionella kycklinghybrider som Ross och Cobb å ena sidan och Rowan Ranger å andra sidan i vissa avseenden har olika egenskaper och är optimerade för olika typer av uppfödning. Vad gäller producenternas försäljning av kycklingprodukter till bl.a. dagligvaruhandeln visar utredningen att kunderna särskilt efterfrågar svensk ekologisk kyckling men att denna efterfrågan i dagsläget inte i någon större utsträckning påverkas av vilken hybrid som används i produktionen. Marknadsförhållandena i ärendet tyder på att de geografiska marknaderna bör anses vara nationella.

SweHatches marknadsandel andel av den totala produktionen av daggamla kycklingar i Sverige överstiger med god marginal 50 procent. Vad gäller tillhandahållande av daggamla kycklingar av hybriderna Rowan Ranger, eller någon annan särskilt långsamväxande ras, är SweHatch ensam leverantör i Sverige. Marknadsandelar överstigande 50 procent tyder i allmänhet på en dominerande ställning även om olika marknadsförhållanden kan leda till en annan slutsats.

I det aktuella ärendet är det dock inte nödvändigt för Konkurrensverket att ta slutlig ställning till vare sig marknadsavgränsningar eller till om SweHatch ska anses ha någon dominerande ställning.

Missbruk

Utgångspunkten för bedömningen av leveransvägran är att alla företag har rätt att fritt välja handelspartner och fritt disponera över sina tillgångar. Dominerande företag har inte någon generell leveransskyldighet utan det är endast under särskilda förutsättningar som det utgör missbruk att inte leverera en viss produkt.

När det gäller leveransvägran till nya kunder har EU-domstolen i målet *Bronner*,³ efter att ha kommenterat sina tidigare i sammanhanget viktiga avgöranden,⁴ funnit att leveransvägran utgör missbruk om följande villkor är uppfyllda:

- (i) Vägran är av beskaffenhet att eliminera all konkurrens på nedströmsmarknaden från företaget som efterfrågar nyttigheten,
- (ii) vägran inte är objektivt berättigad, och att

³ Mål C-7/97 *Oscar Bronner mot Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag m.fl.*, REG 1998, s. I-7791.

⁴ De förenade målen 6/73 och 7/73 *Commercial Solvents mot kommissionen*, REG 1974, s. 223, mål 311/84 *CBEM mot CLT och IPB (Télémarketing)*, REG 1985, s. 3261, samt de förenade målen C-241/91 och C-242/91 *RTE och ITP mot kommissionen (Magill)*, REG 1995, s. I-743.

- (iii) nyttigheten i sig är oundgänglig (nödvändig) för att den som efterfrågar den ska kunna bedriva sin verksamhet, på så sätt att det inte finns något faktiskt eller potentiellt alternativ till nyttigheten.

Enligt senare praxis måste inte vägran eliminera all konkurrens på nedströmsmarknaden. Det är tillräckligt att vägran riskerar att eliminera all effektiv konkurrens på marknaden.⁵

En insatsprodukt anses endast nödvändig om det inte finns något faktiskt eller potentiellt alternativ som konkurrenterna kan använda för att, åtminstone på lång sikt, motverka leveransvägrans negativa konsekvenser.⁶

Av rättspraxis följer att det kan finnas anledning att göra en viss skillnad i bedömningen med hänsyn till om det är fråga om en vägran som avser en ny kund eller om det är fråga om en vägran att leverera till en etablerad kund. Marknadsdomstolen har t.ex. funnit att det i regel utgör missbruk när ett dominerande företag, utan objektivt godtagbara skäl, vägrar att fortsätta leverera nödvändiga produkter till en etablerad kund.⁷

För att Europeiska kommissionen ska prioritera en utredning avseende leveransvägran ska det ska vara fråga om en objektivt nödvändig insatsvara, både när det gäller nya och befintliga kunder. Kommissionen anser dock att det är mer sannolikt att en insatsvara är nödvändig om den aktuella vägran är riktad mot en tidigare kund som gjort investeringar i den handelsförbindelsen för att använda aktuell insatsprodukt och som det dominerande företaget tidigare ansett det vara lönsamt att leverera till.⁸

Även under andra omständigheter kan det utgöra ett missbruk om ett dominerande företag, utan objektivt godtagbara skäl, avbryter leveranser till en etablerad kund när åtgärden är ägnad att allvarligt hämma konkurrensen. Vid bedömningen tas bland annat hänsyn till leveransavstängningens syfte och effekt samt övriga omständigheter. Till exempel kan det vara fråga om leveransvägran i syfte att vidmakthålla en viss prisnivå eller att avskräcka kunden från att distribuera konkurrerande produkter.⁹

⁵ Se bl.a. mål T-201/04 *Microsoft mot kommissionen*, REG 2007, s. II-3601, p. 563-564.

⁶ Se t.ex. mål C-7/97 *Oscar Bronner*, p. 44-45.

⁷ MD 2002:11 *Saint-Gobain Isover AB/Nordvästra Skåne Södra Halland Energi AB*, s. 10.

⁸ Meddelande från Europeiska kommissionen - Vägledning om kommissionens prioriteringar vid tillämpningen av artikel 82 i EG-fördraget (numera artikel 102 FEUF) på företags missbruk av dominerande ställning genom utestängande åtgärder, p. 81 och 83-84.

⁹ Se t.ex. Konkurrensverkets beslut den 7 juni 1996 i dnr 1413/94 *Buena Vista Home Entertainment AB* respektive mål C-27/76 *United Brands mot kommissionen*, REG 1978, s. 207.

Missbruk föreligger inte om det dominerande företaget kan visa att det har objektivt godtagbara skäl för sitt agerande. Bristande kapacitet anses i regel utgöra saklig grund för leveransvägran.¹⁰

Mot bakgrund av dessa överväganden gör Konkurrensverket följande bedömning.

Oavsett om det är frågan om leveransvägran till en ny eller en etablerad kund krävs i regel, för att det ska vara fråga om missbruk, att förfarandet avser en produkt som är nödvändig att det ska vara möjligt att kunna konkurrera effektivt i efterföljande marknadsled. Det är inte tillräckligt att en alternativ insatsvara är mindre fördelaktig än den efterfrågade insatsvaran.

Konkurrensverkets marknadskontakter visar att Rowan Ranger är bättre lämpad än t.ex. Cobb eller Ross för ekologisk produktion av kycklingar då ekologiska kycklingar ska födas upp längre än konventionell kyckling. De konventionella kycklinghybriderna växer snabbare och är anpassade för att nå en optimal slaktvikt efter cirka 30-33 dagar. Tillväxten kan dock dämpas genom att man anpassar fodret. Ross eller Cobb har fram tills helt nyligen använts för produktion av svensk ekologisk kyckling. Enligt Konkurrensverkets utredning är det möjligt även för konventionella kycklinghybrider att hålla den tillväxttakt om 45 gram per dag som från den 1 januari 2016 gäller för att betecknas som långsamväxande. Det finns således varken rättsliga eller avgörande praktiska hinder mot att använda Ross eller Cobb för ekologisk kycklingproduktion.

Konkurrensverkets marknadskontakter visar vidare att efterfrågan på ekologisk kyckling är stor och att det idag finns en brist på ekologiska kycklingprodukter. Representanterna för dagligvaruhandeln har uppgett att butikerna och konsumenterna i dagsläget efterfrågar svensk ekologisk kyckling oberoende av vilken hybrid som använts i produktionen.

Konkurrensverkets utredning ger mot denna bakgrund inte något tydligt stöd för att tillgång till just daggamla Rowan Ranger-kycklingar under nuvarande marknadsförhållanden är nödvändig för att ett företag ska kunna bedriva verksamhet med produktion av ekologisk kyckling och konkurrera effektivt vad gäller försäljning av ekologiska kycklingprodukter.

Konkurrensverket noterar därutöver att SweHatches produktion av daggamla Rowan Ranger-kycklingar är i ett uppstartsskede och att företaget har haft problem att nå upp till de volymer kläckta kycklingar som företaget hade räknat med.

¹⁰ Jfr t.ex. mål C-77/77 *BP mot kommissionen*, REG 1978, s. 1513.

Med hänsyn till ovanstående bedömer Konkurrensverket att det inte finns skäl att fortsätta att utreda ärendet. Konkurrensverket skriver därför av ärendet från vidare handläggning.

Konkurrensverkets beslut att inte utreda saken vidare innebär inte något ställningstagande till huruvida det aktuella förfarandet strider mot konkurrensreglerna.

Särskild talan

Konkurrensverkets beslut att inte utreda det aktuella förfarandet ytterligare kan inte överklagas. Detta följer av 7 kap. 1 § KL.

De företag som berörs av beslutet kan däremot på egen hand väcka talan vid domstol för att få saken prövad enligt 3 kap. 2 § KL.

Särskild talan om missbruk av dominerande ställning enligt 2 kap. 7 § KL väcks genom ansökan om stämning vid Marknadsdomstolen.

Detta beslut har fattats av enhetschefen Martin Mandorff. Föredragande har varit konkurrenssakkunniga Emma Nörler Trautmann.

Martin Mandorff

Emma Nörler Trautmann

Detta beslut publiceras på Konkurrensverkets webbplats

Kopia till:

SweHatch AB

Reko Gårdar i Sverige AB