



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DDI-1-411/72/833/02/KMB

Warszawa, 2002-12-31

Decyzja Nr DDI -117/2002

Na podstawie art. 17 w związku z art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 122, poz. 1319, z późn. zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów *wyraża zgodę* na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Candover Nominees Limited z siedzibą w Londynie – za pośrednictwem spółki ONV Holdco NV - kontroli nad spółką Ontex NV z siedzibą w Buggenhout (Belgia).

UZASADNIENIE

W dniu 12 listopada 2002 r. do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Candover Nominees Limited z siedzibą w Londynie, pośredniej kontroli nad spółką Ontex NV z siedzibą w Buggenhout (Belgia). Transakcja zostanie przeprowadzona za pośrednictwem utworzonej w tym celu spółki ONV Holdco NV, która nabędzie 77 % akcji Ontex NV.

W związku z tym, iż:

- spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia koncentracji, bowiem łączny obrót ww. przedsiębiorców w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekraczał wartość określoną w art. 12 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, tj. 50 mln euro,
- przejęcie bezpośredniej kontroli nad innym przedsiębiorcą jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 12 ust. 2 ww. ustawy,

- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzoneracyjnych, wymienionych w art. 13 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, powodująca odstępianie od obowiązku zgłoszenia koncentracji, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej Prezesem Urzędu, wszczął postępowanie w niniejszej sprawie, o czym powiadomił stronę pismem z dnia 21 listopada 2002 r.

Przedmiotowe zgłoszenie zostało wystosowane do Urzędu w dniu 8 listopada 2002 r. Z uwagi na fakt, iż umowa nabycia akcji nie została jeszcze wówczas zawarta (zakończenie transakcji zostało zaplanowane na drugi tydzień listopada), tym samym należy przyjąć, iż został spełniony, określony w art. 94 ust. 4 ww. ustawy, termin na zgłoszenie zamiaru koncentracji.

W trakcie postępowania Prezes Urzędu ustalił, co następuje:

Przyczyny i opis transakcji.

Candover Nominees Ltd ma zamiar nabyć, za pośrednictwem ONV Holdco NV, wszystkie akcje spółki Ontex NV posiadane obecnie przez następujące osoby: Paul Van Malderen i Celina Jeanine Van den Bossche (łącznie 975.155 akcji); Bart Van Malderen (2.134.033 akcji); rodzina Van Malderen (za pośrednictwem VM Invest NV 815.856 akcji i za pośrednictwem belgijskiej spółki Vadebo NV 2.880.177 akcji). Akcje posiadane przez te osoby (6.805.221 akcji), stanowią 77,96 % wszystkich akcji spółki; transakcja spowoduje więc nabycie kontrolnego pakietu akcji spółki Ontex NV. (koncentracja określona w art. 12 ust 2 pkt 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*)

Jeden ze sprzedających akcje Ontex NV – Bart van Malderen - będzie uczestniczyć w kierowaniu tą spółką, jako członek Rady Dyrektorów nowo utworzonej belgijskiej spółki holdingowej ONV Holdco NV, która zostanie bezpośrednim właścicielem Ontex NV. Bart van Malderen zainwestuje znaczną część środków uzyskanych ze sprzedaży swoich akcji Ontex NV w akcje ONV Holdco NV

Według wstępnych ustaleń, cena jednej akcji Ontex w transakcji dotyczącej kontrolnego pakietu wyniesie 87 euro. Dodatkowo 5 euro za akcję zostanie zapłacone przez Candover Nominees Ltd. wszystkim akcjonariuszom, jeżeli obowiązkowa publiczna

oferta złożona przez nabywcę, uzyska poziom akceptacji dotychczasowych akcjonariuszy Ontex NV na poziomie 95%.

W drugim etapie transakcji, pozostałe akcje spółki Ontex NV (tj. akcje będące w posiadaniu rodziny Wirths oraz akcje notowane na giełdzie papierów wartościowych Euronext w Brukseli), zostaną nabyte na podstawie obowiązkowego publicznego wezwania.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy dokonującego zgłoszenia, zamierzona koncentracja ma charakter wyłącznie finansowy. Podmioty zarządzające w ramach grupy Candover mają bowiem charakter inwestorów finansowych, specjalizujących się w nabywaniu spółek. Ostatecznym celem gospodarczym koncentracji jest uzyskanie zwrotu kapitałowego z inwestycji, przez inwestorów zaangażowanych w funduszach zarządzanych przez spółki z grupy Candover, poprzez zwiększenie wartości nabywanego przedsięwzięcia.

Ontex NV jest przedsięwzięciem rodzinnym, należącym do rodziny Van Malderen. Zamiar sprzedaży akcji wynika z chęci utrzymania wyników działalności spółki na obecnym poziomie oraz zapewnienia rozwoju spółki. Osiągnięcie tych celów jest jednak ograniczone rodzinnym charakterem przedsiębiorstwa, ponieważ Ontex NV nie posiada wystarczającej renomy oraz stopnia międzynarodowej oceny zdolności kredytowej, umożliwiających uzyskanie niezbędnych środków finansowych do prowadzenia działalności. Trudności te są tym dotkliwsze, że dotyczą przedsiębiorstwa, które musi konkurować z przedsiębiorcami o charakterze globalnym, mającymi łatwiejszy dostęp do międzynarodowych źródeł finansowania.

Uczestnicy koncentracji.

Candover Nominees Limited z siedzibą w Londynie jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością prawa angielskiego. Candover Nominees Ltd jest spółką w pełni zależną od Candover Investments Plc, która z kolei jest spółką matką dla grupy Candover. Akcje spółki matki są notowane na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Grupa Candover jest jedną z czołowych grup inwestycyjnych, angażujących prywatne europejskie i amerykańskie środki finansowe w duże przedsięwzięcia w Europie. Za pośrednictwem zarządzanych przez siebie funduszy inwestycyjnych, grupa

posiada kontrolne pakiety akcji w 16 różnych spółkach handlowych. Spółki te działają na wielu rynkach, między innymi – chemicznym, motoryzacyjnym, konstrukcji, ogrzewania i wyposażania mieszkań oraz usług finansowych.

Candover Nominees świadczy usługi w zakresie doradztwa zarządzania inwestycyjnego, włączając usługi doradztwa inwestycyjnego dla szeregu funduszy inwestycyjnych. Do chwili obecnej spółka nie prowadziła żadnej działalności gospodarczej. Po dokonaniu koncentracji, Candover Nominees będzie spółką holdingową bezpośrednio kontrolującą spółkę ONV Holdco NV.

ONV Holco NV została utworzona wyłącznie w celu przeprowadzenia niniejszej transakcji. Kapitał zakładowy ONV Holdco NV zostanie objęty w całości przez Candover Nominees.

Łączny światowy obrót grupy kapitałowej Candover wyniósł w 2001 r.
W Polsce obrót grupy Candover w 2001 r.
wyniósł

Ontex NV z siedzibą w Buggenhout (Belgia) – pasywny uczestnik niniejszej koncentracji – jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością prawa belgijskiego.

Ontex NV prowadzi działalność w zakresie produkcji i sprzedaży osobom trzecim produktów higienicznych pod ich „prywatnymi znakami handlowymi” (private label products) oraz produktów higienicznych opatrzonych „własnymi markami” (own proprietary brand products). Zakres oferowanych produktów Ontex obejmuje produkty higieniczne przeznaczone dla kobiet (wkładki higieniczne, tampony, podpaski higieniczne), produkty do pielęgnacji niemowląt (pieluszki, chusteczki) oraz produkty ochrony zdrowia, które obejmują: produkty zabezpieczające przed moczeniem (np. pielucho-majtki dla dorosłych, wkłady anatomiczne, majtki chłonne dla dorosłych) i produkty ochrony medycznej (np. opatrunki chłonne, opatrunki ginekologiczne, zestawy opatrunkowe, bandaże, waciki i tamponiki, wate i produkty celulozowe, środki dezynfekujące, rękawiczki).

Na rynku polskim Ontex NV prowadzi sprzedaż przede wszystkim za pośrednictwem swojej spółki zależnej Ontex Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Pabianicach. Spółka ta osiągnęła obrót rzędu 9 mln. euro (31.501.663 złotych), co stanowiło około 60% ogólnej sprzedaży grupy w Polsce. Poza Ontex Poland sp. z o.o. obrót na terenie Polski

zanotowały również Ontex NV – tj. spółka będąca podmiotem, nad którym zostanie przejęta kontrola Ontex CZ sro z siedzibą w Turnov (Czechy, obrót na terenie Polski wyniósł około oraz Ontex Mayen GmbH z siedzibą w Mayen (Niemcy, obrót na terenie Polski wyniósł : Łączny obrót grupy w Polsce w 2001 r. wyniósł

Łączny światowy obrót grupy kapitałowej Ontex wyniósł w 2001 r.

Rynek właściwy w sprawie.

W myśl art. 4 pkt 8 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. A zatem rynek ten wyznaczają zasadniczo dwa elementy: towar (*rynek produktowy*) i terytorium (*rynek geograficzny*).

Jednocześnie, zgodnie z definicjami zawartymi w załączniku do *rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 3 kwietnia 2002 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców* (Dz. U. Nr 37, poz. 334):

- a) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w *układzie horyzontalnym (poziomym)*, jest każdy rynek produktowy, na którym zaangażowani są co najmniej dwaj przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji (rynki wspólne) i gdzie koncentracja prowadzi do uzyskania łącznego udziału w rynku geograficznym w wysokości większej niż 20%;
- b) rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w *układzie wertykalnym (pionowym)*, jest każdy rynek produktowy, jeżeli równocześnie:
 - działa na nim co najmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji,
 - jest on równocześnie rynkiem zakupu lub sprzedaży (poprzedni lub następny szczebel obrotu), na którym działa którykolwiek z pozostałych przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji,
 - indywidualny lub łączny udział w rynku przedsiębiorców uczestniczących

w koncentracji na tych rynkach przekracza 30%, bez względu na to, czy aktualnie istnieje powiązanie typu dostawca-odbiorca między tymi przedsiębiorcami;

- c) rynkiem właściwym na który koncentracja wywiera wpływ w *układzie konglomeratowym*, jest każdy rynek produktowy, na którym między przedsiębiorcami uczestniczącymi w koncentracji nie istnieją żadne powiązania (układy) horyzontalne i wertykalne, ale przynajmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji posiada więcej niż 40% udziału w jakimkolwiek rynku właściwym.

W świetle powyższych definicji w przedmiotowej koncentracji brak jest rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym lub wertykalnym. Uczestnicy koncentracji, ani podmioty z grup kapitałowych, do których należą nie prowadzą tożsamej działalności produktowej. Spółka przejmowana działa jednakże na rynkach, które – w myśl powyższych definicji – należy uznać za rynki konglomeratowe.

Biorąc pod uwagę kryteria określone w art. 4 pkt 8 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* stwierdzić należy, że w niniejszej koncentracji rynkami właściwymi, na których prowadzi działalność podmiot przejmowany, są rynki sprzedaży dla odbiorców hurtowych następujących produktów:

1. produkty sprzedawane pod prywatnymi znakami handlowymi :
 - produkty do pielęgnacji niemowląt (pieluszki i chusteczki dla dzieci),
 - produkty higieniczne dla kobiet (wkładki higieniczne, podpaski higieniczne, tampony),

Zasięg geograficzny rynków produktów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi wykracza poza rynek krajowy i obejmuje zasięgiem przynajmniej obszar Europy.

2. produkty sprzedawane pod własnymi znakami handlowymi :
 - produkty do pielęgnacji niemowląt (pieluszki).

Zasięg geograficzny rynków produktów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi także wykracza poza rynek krajowy i obejmuje zasięgiem przynajmniej obszar Europy.

Na poziomie sprzedaży hurtowej, produkty prywatnych marek należą do rynku odrębnego od rynku produktów sprzedawanych pod własnymi markami producentów. Wyraźne wyodrębnienie tych rynków jest spowodowane przede wszystkim różnymi grupami producentów, dostarczających wytworzony przez siebie towar do supermarketów.

Pierwsza grupa przedsiębiorców to podmioty działające na rynku produktów sprzedawanych **pod prywatnymi znakami handlowymi**. Popyt na tym rynku tworzą przede wszystkim duże centra handlowe, które sprzedają produkty pod swoimi "prywatnymi znakami handlowymi", lecz nie mogą lub nie chcą produkować ich we własnym zakresie. Produkty te są wówczas wytwarzane przez niezależnego przedsiębiorcę na podstawie zawartego pomiędzy stronami porozumienia, a następnie zostają opatrzone znakiem handlowym zamawiającego.

Druga grupa przedsiębiorców działa na rynku produktów z **własnymi markami**. Działalność taka różni się zasadniczo od przedstawionej wyżej, z uwagi na to, że działalność marketingowa jest prowadzona przez producentów towaru, a nie przez przedsiębiorców działających jako detaliści.

Większość producentów koncentruje się na produkcji i sprzedaży jednego rodzaju produktów tj. albo produktów sprzedawanych pod prywatnymi znakami handlowymi albo produktów sprzedawanych pod własnymi markami. Tylko nieliczni producenci sprzedają zarówno produkty z własnymi markami handlowymi jak i produkty "prywatnych znaków", które produkują w zakresie wyznaczonym przez posiadane wolne moce produkcyjne oraz wykorzystanie ekonomii skali. Do grupy tych przedsiębiorców należy m.in. Ontex.

Na geograficzny charakter rynku produktów sprzedawanych pod prywatnymi znakami handlowymi – który ma wymiar przynajmniej europejski - wpływają przede wszystkim relatywnie niskie koszty transportu towaru, w stosunku do jego wartości i ilości, a także brak barier wejścia na rynek. Możliwość transportowania omawianych produktów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi na duże odległości powoduje, że wszyscy odbiorcy w Polsce mogą zaopatrywać się u dostawców (producentów) działających poza krajem. W związku z tym, większe sieci supermarketów działających w Polsce ogłaszają międzynarodowe przetargi na dostawy produktów oznaczonych ich znakami handlowymi. Dostawy z zagranicy oddziałują na ceny krajowych producentów

towarów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi, gdyż zasadniczo wszyscy krajowi odbiorcy takich towarów mogą przeprowadzać międzynarodowe procedury przetargowe i zaopatrywać się u producentów zagranicznych.

Geograficzny charakter rynku produktów sprzedawanych pod własnymi znakami handlowymi określają czynniki podobne do podanych w odniesieniu do rynku produktów sprzedawanych pod prywatnymi znakami handlowymi. Dotyczy to w szczególności kosztów oraz możliwości transportu produktu na duże odległości. Na takie określenie rynku wpływ ma także międzynarodowy zasięg rejestracji głównych nazw handlowych (znaków towarowych) oraz podobny poziom cen na obszarze całego rynku, obejmującego terytorium wielu państw.

Polski rynek produktów sprzedawanych pod prywatnymi znakami handlowymi.

Ontex prowadzi działalność w zakresie produkcji i dostaw szerokiej gamy produktów dla odbiorców detalicznych, które są sprzedawane pod prywatnymi znakami towarowymi tych odbiorców. Są to produkty wytwarzane przez producenta i sprzedawane detastom, którzy z kolei odsprzedają je użytkownikom końcowym pod własnymi nazwami handlowymi. Odbiorcami detalicznymi produktu są duże supermarkety np. Carrefour lub Metro.

Pieluszki niemowlęce produkowane w różnych rozmiarach i kształtach. Produkty te należą do innego rynku produktowego niż pieluchy dla dorosłych, czy też produkty pielęgnacyjne dla kobiet, ze względu na inne właściwości chłonne, kształty i odmienne zastosowanie. Wielkość polskiego rynku tego produktu szacowana jest na

zaś obecny udział spółki Ontex NV w rynku polskim na 40 %.

Podpaski higieniczne - wielkość rynku szacuje się na

– udział spółki w powyżej określonym rynku geograficznym waha się między 40 i 45 %.

Wkładki higieniczne - rynek właściwy szacowany jest na około

, w tym około 60 – 65 % rynku polskiego stanowi udział spółki Ontex NV.

Tampony - wielkość polskiego rynku tamponów wyniosła w roku 2001 około

i stanowiła w 100 % procentach sprzedaż grupy Ontex NV.

Wnioskodawca zwraca jednak uwagę, że powyższy udział w rynku jest rezultatem faktu, że odbiorca Ontex NV tj. spółka Rossman, jest jedynym przedsiębiorcą sprzedającym w Polsce tampony opatrzone swoim znakiem. Tampony opatrzone prywatnymi znakami handlowymi stanowią nieznaczną (około 1 – 2 %) część całego rynku sprzedaży detalicznej tamponów.

Wnioskodawca podkreśla, że udziały Ontex NV w rynku sprzedaży powyższych towarów, opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi, nie odzwierciedlają rzeczywistej siły rynkowej spółki. Wynika to między innymi z wczesnej fazy rozwoju rynku. Rynki opisanych wyżej produktów (rynek produktów sprzedawanych pod prywatnymi markami) są rynkami wschodzącymi, na których nie prowadzono działalności przed 2000 r. i na które, jako pierwszy wszedł Ontex NV, co jednak nie daje mu przewagi rynkowej, ze względu na otwarty charakter rynku, funkcjonującego na zasadach przetargów. Znaczenie powyższych okoliczności potwierdza również międzynarodowy charakter organizowanych przez duże sieci supermarketów przetargów, co powoduje dodatkowe wahania udziałów rynkowych dostawców tych towarów. Wydaje się zatem, iż Ontex NV nie będzie jedynym dostawcą towarów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi na rynku polskim, bowiem do przetargów jest zapraszanych wielu innych zagranicznych producentów. Ponadto, istnieje również szereg producentów krajowych, którzy w ostatnim czasie weszli na rynek produkcji towarów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi. Należą do nich na przykład spółki: EuroCristal oraz TZMO S.A., które osiągną prawdopodobnie znaczący udział na rynku produktów higienicznych dla kobiet.

Największymi odbiorcami Ontex NV w zakresie produktów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi są następujące supermarkety i hipermarkety: Makro, Real, Geant, Jeronimo Martens, Carrefour, Ahold, Plus Discount, Leclerc, Tesco oraz Rossman. Powyżsi odbiorcy reprezentują około 90% całego rynku sprzedaży produktów opatrzonych prywatnymi znakami handlowymi w Polsce oraz około 40% całego rynku sprzedaży produktów higienicznych.

Najwięksi konkurenci Ontex NV na rynku pieluszek to Euro Cristal z siedzibą w Starej Miłosnej, Bambo z siedzibą w Grosszoberitz (Niemcy) i SCA z siedzibą w Oławie. Na rynku podpasek – Harper Hygienic z siedzibą w Mińsku Mazowieckim, Tosama

(słoweński producent towarów dla Harper Hygienic), Higiena z siedzibą w Szczecinie, TZMO S.A. z siedzibą w Szczecinie i SCA z siedzibą w Oławie.

Polski rynek produktów sprzedawanych pod własnymi markami handlowymi.

W zakresie produktów własnych marek handlowych, Ontex NV produkuje i prowadzi sprzedaż: produktów ochrony zdrowia sprzedawanych pod nazwami handlowymi "Euron®" oraz "ID®", pieluszek dla dzieci sprzedawanych pod nazwami handlowymi "Moltex®", "BebeCash®" oraz "Canbebe®", a także produktów higienicznych dla kobiet (wkładki higieniczne, podpaski oraz tampony), sprzedawanych pod nazwami handlowymi "Helen Harper®" oraz "Canleydi®".

Ontex sprzedaje wymienione powyżej produkty na całym świecie. W szczególności sprzedaż ta prowadzona jest jednak w krajach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EEA), a także w Turcji i w krajach Europy Środkowej, w szczególności w Polsce i Czechach. Na rynku polskim Ontex sprzedaje pod własnymi nazwami handlowymi jedynie pieluszki niemowlęce pod marką „Moltex” oraz „Helen Harper”. Wielkość tego rynku szacowana jest na około 92 mln. euro (około 324 mln. złotych), zaś udział grupy w rynku polskim na 1,3 %.

Działalność spółki ogranicza się do sprzedaży produktu, prowadzonej na szczeblu hurtowym. Szczebel sprzedaży hurtowej obejmuje, co do zasady, sprzedaż przez producentów produktów własnych marek handlowych do wielu sprzedawców detalicznych (np. supermarketów) oraz sklepów specjalistycznych (np. aptek). Sprzedaż na poziomie detalicznym dotyczy zaś sprzedaży tych produktów przez wielu sprzedawców detalicznych oraz sklepy specjalistyczne, która skierowana jest do odbiorcy końcowego lub konsumenta.

Na podstawie materiału zgromadzonego w sprawie i powyższych ustaleń organ antymonopolowy zważył, co następuje.

Przepis art. 17 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, iż Prezes Urzędu wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której nie powstanie lub nie

umocni się pozycja dominująca na rynku i wskutek czego konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona. Dla zastosowania tego przepisu niezbędne jest zatem wykazanie, że wskutek koncentracji:

- a) nie powstanie lub nie umocni się pozycja dominująca (test dominacji),
- b) konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona (test istotnego ograniczenia konkurencji).

Ad a) Definicja pozycji dominującej określona jest w art. 4 pkt 9 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Zgodnie z tą definicją, dominująca pozycja rynkowa przedsiębiorcy to pozycja, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym, poprzez stworzenie mu możliwości działania w znacznym stopniu niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów. Ustawa wprowadza domniemanie (wzruszalne), że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40 %.

Jak wykazało niniejsze postępowanie, ocena skutków przedmiotowej koncentracji powinna odnosić się do dwóch rynków produktowych:

- rynku produktów sprzedawanych pod własnymi znakami handlowymi – w tym rynku podpasek niemowlęcych, podpasek higienicznych, wkładów higienicznych i tamponów oraz pieluszek niemowlęcych; udział Ontex w tak określonym rynku polskim jest bagatelny – nieco powyżej 1 %. Przejęcie spółki przez Candover Nominees Ltd nie powinno doprowadzić do znaczącego umocnienia pozycji tej spółki, gdyż podmioty z grupy Candover Nominees Ltd nie prowadzą działalności w tym zakresie;
- rynku produktów sprzedawanych pod prywatnymi znakami handlowymi, na którym to rynku Ontex posiada udziały przekraczające 40%. Pozycja ta zależna jest jednak w dużej mierze od wyników przetargów ogłaszanych przez wielkie sieci detaliczne, natomiast sam fakt przejęcia spółki przez Candover Nominees Ltd nie powinno spowodować umocnienia tej pozycji, gdyż spółka ta ani podmioty z jej grupy kapitałowej nie prowadzą działalności w tym zakresie (transakcja ma charakter wyłącznie finansowy). Otwarty charakter tego rynku (brak barier natury administracyjnej i finansowej) nie pozwala temu przedsiębiorcy – pomimo obecnie wysokich udziałów w rynku - na prowadzenie działalności niezależnie od kontrahentów.

Analizując zatem sytuację, która zaistnieje na rynkach właściwych po przeprowadzeniu niniejszej transakcji należy stwierdzić, iż nie umocni się pozycja dominująca uczestników koncentracji na żadnym rynku produktowym obejmującym

obszar Polski. Tym samym, żaden z przedsiębiorców biorących udział w koncentracji nie osiągnie pozycji, która pozwoli mu zapobiegać skutecznej konkurencji na rynku właściwym, poprzez stworzenie możliwości działania w znacznym stopniu niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów.

Ad b) Drugą z przesłanek, którą należy wykazać wyrażając zgodę na dokonanie koncentracji, jest brak istotnego ograniczenia konkurencji.

W zakresie produktów sprzedawanych pod własnymi znakami handlowymi udział rynkowy Ontex jest – jak już wcześniej wskazano - bagatelny. Przejęcie tej spółki przez Candover Nominees Ltd. Nie zmieni jej pozycji rynkowej, w związku z czym nie dojdzie do ograniczenia konkurencji.

Oceniając natomiast skutki przedmiotowej koncentracji na stan konkurencji na polskim rynku w zakresie sprzedaży produktów pod prywatnymi markami należy mieć na względzie przede wszystkim:

- ✓ wczesną fazę rozwoju rynku (rynków produktów sprzedawanych pod prywatnymi markami są rynkami wschodzącymi, na których nie prowadzono działalności przed 2000 r.); zgodnie z orzecznictwem antymonopolowym „*zamierzone łączenia przedsiębiorstw funkcjonujących na rynkach młodych, znajdujących się w fazie ekspansji, z reguły nie stwarzają większych zagrożeń, aby tą drogą dochodziło do nieuzasadnionego ograniczania konkurencji ze szkodą dla konsumentów*”¹
- ✓ otwartość polskiego rynku na konkurencję zewnętrzną – polski rynek sprzedaży hurtowej produktów sprzedawanych pod prywatnymi markami jest rynkiem otwartym, bez istotnych barier natury administracyjnej, czy finansowej;
- ✓ charakter rynku, który funkcjonuje na zasadach międzynarodowych przetargów, co powoduje istotne wahania w udziałach rynkowych poszczególnych firm;
- ✓ finansowy charakter koncentracji, powodujący jedynie zmianę układu właścicielskiego, bez zmiany pozycji rynkowej – uczestnicy koncentracji nie działają na rynkach względem siebie horyzontalnych lub wertykalnych, w związku z czym koncentracja nie umocni pozycji rynkowej Ontex.

Powyższe argumenty przemawiają za tym, iż pomimo istotnych udziałów Ontex w polskim rynku produktów sprzedawanych pod prywatnymi markami, koncentracja nie będzie miała negatywnego wpływu na stan konkurencji na tym rynku.

Reasumując, należy stwierdzić, iż planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 17 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Postępowanie w sprawie wykazało, iż przejęcie kontroli przez Candover Nominees Ltd. nad Ontex NV, za pośrednictwem spółki zależnej ONV Holdco NV, nie przyczyni się do powstania, a tym bardziej do umocnienia pozycji dominującej na polskich rynkach właściwych, a także nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na tych rynkach. Stąd wyrażenie zgody na dokonanie koncentracji jest uzasadnione.

Wobec powyższego orzeczono jak w sentencji.

Od niniejszej decyzji stronie przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie dwóch tygodni od dnia doręczenia decyzji.

Z upoważnienia
Prezesa Urzędu Ochrony
Konkurencji i Konsumentów

ZASTĘPCA DYREKTORA
Departamentu Przemysłu i Infrastruktury

Stępca
Jolanta Stępca

Otrzymuje:

Pani Małgorzata Sz waj
Radca Prawny
„Wardyński, Wierciński, Śledziński, Lachert i Wspólnicy” s.j.
Al. Ujazdowskie 12
00-478 Warszawa

¹ Wyrok z dnia 8 października 1997 r. sygn. akt XVII Ama 33/97, Wokanda 1998/2/46