



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**  
*MAREK NIECHCIAŁ*

Warszawa, 13 września 2017 r.

DKK2-421/34/17/DL

**DECYZJA nr DKK-140/2017**

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 i ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. z 2017 r., poz. 229), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek WH Bidco SAS z siedzibą w Paryżu (Francja) **wydaje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez WH Bidco SAS z siedzibą w Paryżu (Francja) kontroli nad Touax Solutions Modulaires SAS z siedzibą w Paryżu (Francja).

**Uzasadnienie**

W dniu 14 lipca 2017 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej „Prezes Urzędu” lub „organ antymonopolowy”) wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez WH Bidco SAS z siedzibą w Paryżu, Francja (dalej „WH Bidco”, „Zgłaszający” lub „Wnioskodawca”) kontroli nad Touax Solutions Modulaires SAS z siedzibą w Paryżu, Francja (dalej „TSM”) i jej podmiotami zależnymi, tj. koncentracji określonej w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. z 2017 r., poz. 229 - zwanej dalej „ustawą o ochronie konkurencji”).

W związku z faktem, iż:

- 1) spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem:
  - łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji - w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru koncentracji - przekroczył równowartość 1 mld euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji,
  - łączny obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji - w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru koncentracji - przekroczył



na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej równowartość 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji,

- przejęcie przez przedsiębiorcę bezpośredniej kontroli nad innym przedsiębiorcą jest sposobem koncentracji, określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji,

2) nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek wymienionych w art. 14 ustawy o ochronie konkurencji, wyłączająca obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji,

zostało wszczęte, na podstawie art. 49 ust. 2 w związku z art. 13 ust. 1 i ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji, postępowanie antymonopolowe w sprawie koncentracji, o czym, zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (j.t. Dz. U. z 2017 r., poz. 1257), Prezes Urzędu zawiadomił Wnioskodawcę pismem z dnia 25 lipca 2017 r.

W wyniku przeprowadzonego postępowania Prezes Urzędu ustalił, co następuje:

### **Uczestnicy koncentracji**

**Aktywny uczestnik koncentracji – WH Bidco** – francuska spółka specjalnego przeznaczenia utworzona została w celu nabycia akcji TSM i nie prowadzi działalności operacyjnej.

WH Bidco należy do grupy kapitałowej kontrolowanej przez fundusze inwestycyjne zarządzane przez TDR Capital LLP z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania (zwana dalej „TDR”). TDR i spółki portfelowe kontrolowane przez fundusze przez niego zarządzane stanowią „Grupę TDR”.

Grupa TDR jest zaangażowana w inwestycje (poprzez zarządzane fundusze inwestycyjne) w spółki prowadzące działalność w zakresie budynków modułowych, sprzedaży detalicznej paliw silnikowych, siłowni i klubów fitness, myjni samochodowych, usług w zakresie nieruchomości, usług remontowych mieszkań socjalnych w Wielkiej Brytanii, pubów i restauracji, nabywania wierzytelności, systemów zwrotu palet, transportu przybrzeżnego, ubezpieczeń na życie, produktów finansowych, leasingu samochodów oraz zarządzania flotą.

W Polsce spółki portfelowe funduszy zarządzanych przez TDR prowadzą działalność w zakresie wynajmu i sprzedaży budynków modułowych (Algeco sp. z o.o. z siedzibą w Jasinie), prowadzenia myjni samochodowych (IMO Polska sp. z o.o. z siedzibą w Sosnowcu), leasingowania samochodów i zarządzania flotą (Leaseplan Fleet Management (Polska) sp. z o.o. oraz Fleet Accident Management Services sp. z o.o., obydwie z siedzibą w Warszawie).

W ramach Grupy TDR działalność w zakresie produkcji, wynajmu i sprzedaży konstrukcji modułowych, przenośnych powierzchni magazynowych, pomieszczeń socjalnych dla pracowników do zastosowań w sektorach budowlanym, przemysłowym i administracyjnym oraz świadczenia usług związanych z ww. działalnością prowadzi Algeco



Scotsman Global S.à.r.l z siedzibą w Luksemburgu (zwana dalej „Algeco”) wraz ze swoimi spółkami zależnymi.

Algeco jest globalnym dostawcą usług dotyczących budynków modułowych, przenośnych rozwiązań magazynowych oraz przenośnych pomieszczeń socjalnych dla pracowników. Algeco, z główną siedzibą w Baltimore, Stany Zjednoczone, prowadzi działalność w 25 krajach. Spółka prowadzi działalność pod firmą Williams Scotsman and Target Logistics - w Ameryce Północnej, Algeco - w Europie kontynentalnej, Elliott - w Wielkiej Brytanii, Ausco - w Australii, Portacom - w Nowej Zelandii i Algeco Chengdong - w Chinach.

W Polsce Algeco oferuje usługi wynajmu budynków modułowych i, w mniejszym zakresie, sprzedaży budynków modułowych oraz rozwiązań magazynowych dla budownictwa, przemysłu i administracji, a także świadczy usługi dodatkowe związane z oferowanymi budynkami modułowymi.

**Pasywny uczestnik koncentracji – TSM** – francuska spółka, która prowadzi działalność gospodarczą w zakresie produkcji, sprzedaży i wynajmu kontenerów transportowych, budynków modułowych, wagonów towarowych, barek rzecznych oraz świadczenia usług powiązanych (zarządzanie aktywami, obsługa, doradztwo, ekspertyzy techniczne i handlowe) w Europie poprzez [TAJEMNICA PRZEDSIĘBIORSTWA pkt 1 załącznika do decyzji].

W Polsce TSM posiada jedną spółkę zależną, tj. Touax sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, która prowadzi działalność w zakresie wynajmu i sprzedaży modułowych rozwiązań budowlanych oraz magazynowych, przeznaczonych w szczególności dla podmiotów sektora budowlanego.

Właścicielem wszystkich akcji TSM jest Touax SCA z siedzibą w Paryżu, Francja.

### **Podstawa prawna i cel gospodarczy koncentracji**

Koncentracja, której podstawę zgłoszenia stanowi art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji, polega na przejęciu przez WH Bidco kontroli nad TSM i jej podmiotami zależnymi, w tym w Polsce - nad Touax sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku. W ramach planowanej transakcji WH Bidco nabędzie od Touax SCA 100% akcji TSM.

Podstawę koncentracji stanowi umowa zawarta pomiędzy Touax SCA i WH Bidco przewidująca nieodwoływalne, bezwarunkowe i wiążące zobowiązanie do nabycia akcji TSM (tzw. *put option*), do której załącznik stanowi Umowa Sprzedaży Udziałów. Informacja o transakcji została opublikowana w dniu 3 lipca 2017 r. Transakcja zostanie zrealizowana po spełnieniu wszystkich warunków przewidzianych w ww. Umowie Sprzedaży Udziałów, w tym po otrzymaniu zgód na dokonanie koncentracji obejmujących m.in. zgodę Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz zgodę rady zakładowej TSM.

Jak deklaruje Wnioskodawca, koncentracja ma umożliwić TDR (poprzez Algeco) dalszy rozwój jego produktów i usług dzięki wykorzystaniu komplementarnych relacji z



klientami posiadanych przez TSM. W szczególności TDR (poprzez Algeco) będzie miało możliwość zaoferowania w Polsce wyspecjalizowanych produktów i usług o wyższej jakości, które obecnie oferowane są przez Algeco jedynie na dojrzałych rynkach, np. w Niemczech.

### **Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ**

Zgodnie z treścią art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji, 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.

Mając na uwadze powyższą definicję oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, zawarte w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. z 2015 r., poz. 80), organ antymonopolowy stwierdził, co następuje:

***a) rynkami właściwymi, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym są:***

- krajowy rynek wynajmu i sprzedaży budynków modułowych w Polsce (rynek w szerszym ujęciu produktowym) oraz krajowy rynek wynajmu budynków modułowych w Polsce (w węższym ujęciu produktowym), oraz***
- alternatywnie (w węższym ujęciu geograficznym) rynki wynajmu budynków modułowych, obejmujące region północno-zachodni Polski, południowo-zachodni Polski oraz region północno-wschodni Polski.***

Uczestnicy koncentracji, tj. TDR (poprzez Algeco) i TSM, prowadzą działalność w zakresie produkcji, sprzedaży i wynajmu budynków modułowych w Europie. Algeco działa m.in. w Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech, Belgii, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii, Szwajcarii, Czechach, Rumunii, Finlandii i Polsce. TSM koncentruje swoją działalność w Polsce, Niemczech, Czechach i Francji.

W Polsce uczestnicy koncentracji działają w zakresie:

- Algeco - wynajmu budynków modułowych dla klientów z sektora budownictwa, przemysłu, administracji, edukacji, organizacji wydarzeń i sprzedaży detalicznej poprzez spółkę Algeco sp. z o.o., która zaopatrywana jest m.in. przez zakład produkcyjny Algeco w Czechach;***
- TSM - wynajmu budynków modułowych przedsiębiorcom prowadzącym działalność w rozmaitych sektorach, ze szczególnym uwzględnieniem klientów w sektorze budownictwa. TSM oferuje w Polsce jedną główną linię produktową. Ponadto w***



mniejszym zakresie TSM prowadzi działalność w zakresie sprzedaży budynków modułowych. TSM ma zakład produkcyjny zlokalizowany w Czechach.

### Uzasadnienie określenia rynku w aspekcie produktowym

Budownictwo modułowe polega na wytworzeniu budynku w zakładzie produkcyjnym zlokalizowanym poza miejscem przeznaczenia budynku, przy wykorzystaniu tych samych materiałów oraz zgodnie z tymi samymi zasadami i normami (w zależności od przeznaczenia), co konstrukcja tradycyjnych budynków, ale w znacznie krótszym czasie i przy mniejszych kosztach. Budynki są produkowane w „modułach”, które z chwilą montażu w miejscu przeznaczenia realizują założenia konstrukcyjne oraz cechy tradycyjnego budynku. Budynki modułowe obejmują szeroki zakres - od wolnostojących tymczasowych pomieszczeń socjalnych i biur na placach budowy do budynków szkolnych, biur, internatów, hoteli oraz budynków dla sektora ochrony zdrowia.

Budynek modułowy składa się z ramy stalowej, stalowych ścian pokrytych laminowanymi panelami (wypełnionych wełną mineralną lub pianą poliuretanową) oraz sufitu/podłogi z wełny mineralnej lub styropianu. Zastosowanie rozwiązania modułowego pozwala na dużą elastyczność, krótki czas konstrukcji oraz solidność, jeśli chodzi o jakość i dostawę. Produkcja modułów odbywa się w zakładzie produkcyjnym, a w efekcie do klienta dostarczane są gotowe do użycia i dostosowane do jego potrzeb produkty.

Rozwiązania modułowe miały dotychczas zastosowanie głównie w sektorze budowlanym i przemyśle. Od niedawna (szczególnie na bardziej dojrzałych rynkach) wzrosło zainteresowanie rozwiązaniami modułowymi również w innych sektorach. Dostrzeżono nie tylko walory estetyczne budynków modułowych, ale również ich jakość i wytrzymałość. W efekcie, pojawiła się nowa flota budynków modułowych o różnych konfiguracjach modułów i wielkościach, przystosowanych do potrzeb w poszczególnych sektorach, w różnych stylach oraz opcjach.

Budynki modułowe, odpowiadając na różnorodne potrzeby klientów, wykorzystywane są przede wszystkim jako:

- tymczasowe przestrzenie robocze, magazynowe oraz udogodnienia dla sektora budowlanego, handlowego, przemysłu, wydarzeń kulturalnych, administracji publicznej (np. placówki edukacyjne), sektora energetycznego i górnictwa;
- pomieszczenia mieszkalne w sektorach budowlanym, górnictwa i energii oraz noclegownie w obozach dla uchodźców;
- tymczasowe lub półtrwałe powierzchnie biurowe, sklepy, punkty gastronomiczne.

Kluczowe grupy klientów pochodzą z sektora energetycznego i surowców (np. budynki na terenie danego zakładu, takie jak portiernie), sektorów handlu i przemysłu (np. powierzchnie biurowe dla projektów realizowanych w określonym czasie), sektora budownictwa mieszkaniowego i budownictwa ciężkiego (np. pomieszczenia socjalne, biura nadzoru budowy), administracji państwowej i samorządowej oraz sektora produkcji (np. biura



lub powierzchni magazynowe na czas renowacji lub budynki administracyjne), sektora edukacji (np. dodatkowe budynki dla szkół lub przedszkoli), usług i innych sektorów.

W dotychczasowym orzecznictwie w zakresie budownictwa modułowego Komisja Europejska zdefiniowała rynek właściwy jako rynek budynków modułowych - sprawa *Finnforest / Moelven Industrier*<sup>1</sup>. W sprawie tej, ze względu na brak zagrożeń dla konkurencji, Komisja Europejska nie prowadziła bardziej szczegółowej analizy rynku, w tym jego możliwej segmentacji. Natomiast w sprawie prowadzonej przez hiszpański organ ochrony konkurencji zidentyfikowany został rynek sprzedaży i wynajmu budynków modułowych<sup>2</sup>. Rynek ten obejmował zarówno tymczasowe oraz bardziej stałe budynki modułowe, jak również standardowe budynki stosowane przede wszystkim w sektorze budowlanym, a także bardziej skomplikowane budynki wykorzystywane w sektorze edukacji i ochrony zdrowia (sprawa *Ristretto Group / Williams Scotsman*).

W opinii Zgłaszającego, w niniejszej sprawie rynek właściwy obejmuje sprzedaż i wynajem tymczasowych i bardziej stałych budynków modułowych. Zdaniem Wnioskodawcy nie jest konieczna dalsza segmentacja rynku właściwego na rynek sprzedaży i rynek wynajmu. Przemawia za tym okoliczność, że wszyscy kluczowi dostawcy budynków modułowych (w tym uczestnicy koncentracji, przy czym w przypadku Algeco w ograniczonym stopniu) są zaangażowani zarówno w sprzedaż, jak i wynajem. W Polsce większość głównych dostawców (Containex Container-Handelsgesellschaft m.b.H, Mobilbox Polska sp. z o.o., ELA Container Polska sp. z o.o., Kan-bud sp. z o.o.) prowadzi działalność zarówno w zakresie wynajmu, jak i sprzedaży budynków modułowych. Jednocześnie uczestnicy rynku mogą łatwo zmienić obszar swojej działalności pomiędzy wynajmem a sprzedażą. W szczególności dotyczy to przedsiębiorców posiadających własne zakłady<sup>3</sup> produkcyjne, którzy mogą dostarczać moduły na potrzeby własnej działalności w zakresie wynajmu. Przedsiębiorcy nieposiadający zakładów produkcyjnych mogą łatwo zawrzeć umowy z lokalnymi producentami budynków modułowych. Zdaniem Wnioskodawcy, główna różnica pomiędzy obydwoimi modelami biznesowymi (tj. wynajmem i sprzedażą) dotyczy potrzeby większej inwestycji kapitałowej w przypadku oferowania usług wynajmu (na utrzymanie floty oraz sieci baz). Przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie wynajmu muszą posiadać również wystarczającą płynność finansową dla wsparcia finansowania w okresie między zakupem/produkcją modułów a zwrotem z inwestycji w postaci przychodu z wynajmu. Niemniej taka inwestycja może zostać sfinansowana dzięki zdobyciu istotnego kontraktu na wynajem lub otrzymanie zaliczki od klientów.

Z perspektywy klienta wynajem i zakup budynku modułowego stanowi realną alternatywę. Dotyczy to w szczególności projektów, w których poszukiwane są rozwiązania długoterminowe, a w konsekwencji zakup może być bardziej opłacalny (zwykle dotyczy to wynajmu na okres powyżej 3 lat). Średnia cena za dzień wynajmu modułu wynosi 3,3 euro

<sup>1</sup>Decyzja Komisji Europejskiej z 18 lipca 2001 r. Nr COMP/M.2473 w sprawie Finnforest/Moelven Industrier.

<sup>2</sup>Jest to zgodne z decyzją portugalskiego organu ochrony konkurencji z 2 września 2004 r. Nr 32/2004 w sprawie *TDR/Algeco*, gdzie wskazany został rynek konstrukcji, sprzedaży i wynajmu budynków modułowych.

<sup>3</sup> W Polsce konkurentami uczestników koncentracji, którzy produkują budynki modułowe i posiadają zakłady produkcyjne w Polsce, należą: Weldon sp. z o. o., Logicon-Kontenery, IW-TOM Produkcja Kontenerów, Modular System sp. z o.o., Kan-Bud sp. z o.o. oraz „Combros” Orzechowscy sp. j.



(około 100 euro/mies.)<sup>4</sup>, natomiast średnia cena sprzedaży modułu wynosi 4 600 euro<sup>5</sup>. Klienci mają wówczas możliwość odsprzedaży modułów po zakończeniu projektu i odzyskania części poniesionych kosztów. W ocenie Zgłaszającego, w przypadku projektów trwających dłużej niż trzy lata bardziej opłacalnym rozwiązaniem dla klientów może być nabycie modułów i następnie ich odsprzedaż.

Część dostawców konstrukcji modułowych, aby zachęcić klientów do takiego modelu, oferuje umowy typu *buy-back*. Dostawcy są wówczas w stanie odsprzedać moduły (po niezbędnej renowacji) kolejnym klientom. Dodatkowo zakup budynków modułowych stanowi alternatywę dla klientów którzy regularnie i na krótkie okresy zainteresowani są ich najmem (np. przedsiębiorcy z sektora budowlanego). Zamiast zawierać wiele umów najmu klient może transportować własne moduły pomiędzy lokalizacjami, w których realizuje swoje projekty. Jak wskazuje Wnioskodawca, duże spółki budowlane w Polsce (np. Skanska, Strabag, Porr) dysponują własną flotą modułów, a klienci mogą zmienić krótkoterminowy najem na długoterminowy lub nabyć moduły.

W opinii Zgłaszającego, nie jest zasadna również segmentacja rynku ze względu na grupy klientów z uwagi na następujące fakty:

- pomimo istnienia pewnych różnic w cechach poszczególnych modułów oferowanych różnym grupom klientów, nie wpływają one istotnie na koszt/proces ich produkcji/montażu. W Polsce Algeco oferuje dwie linie produktowe, tj. „Origin” i „Advance”. Moduły „Origin” mogą być w ograniczonym stopniu łączone ze sobą (oferowane są pojedynczo lub z częściowo stałymi ścianami), podczas gdy moduły „Advance” mogą być dowolnie łączone ze sobą i posiadają ruchome i wymienne ściany. Oba rodzaje modułów oferowane są przez Algeco klientom z różnych sektorów. TSM oferuje natomiast jedną główną linię produktów, które są dostosowywane do potrzeb klientów z różnych sektorów. Ponadto, przedsiębiorcy oferujący konstrukcje modułowe mogą nabywać moduły od producentów, którzy spełniają określone wymagania. Różnica w kosztach między podstawowymi a bardziej skomplikowanymi modułami wynosi jedynie około 20%, a producenci są w stanie wyprodukować moduły różnego rodzaju m.in. ze względu na relatywnie łatwy proces montażu. Możliwa jest także modernizacja istniejących modułów tak, aby spełniały one określoną specyfikację. Przedsiębiorcy oferujący konstrukcje modułowe mają więc możliwość dostosowania portfolio oferowanych modułów do potrzeb klientów;
- wszyscy główni konkurenci uczestników koncentracji mają możliwość oferowania podobnego portfolio modułów przy wykorzystaniu tej samej technologii, co potwierdza, że jakiegokolwiek różnice w wymaganiach klientów nie są w praktyce istotne;
- wymagania polskich klientów są relatywnie standardowe (tj. istnieje jedynie niewielkie zróżnicowanie) i nie przykładają oni istotnej uwagi do rozmiaru/struktury, ścian czy też wystroju. Powyższą okoliczność potwierdza to, że około 80% wykorzystania budynków modułowych w Polsce przypada na sektor budowlany. Budynki modułowe wykorzystywane w Polsce to głównie standardowe moduły stosowane przy projektach z

<sup>4</sup> Raport Roland Berger z 2017 r.

<sup>5</sup> Raport Roland Berger z 2017 r.



zakresu inżynierii wodno-ładowej czy też zbiorowego, niemieszkalnego zakwaterowania. Tym samym zróżnicowanie potrzeb różnych grup klientów jest w Polsce ograniczone;

- wymagania w odniesieniu do rodzaju modułów wynikają raczej z charakteru projektu aniżeli profilu klienta.

Uwzględniając powyższe, nie przesądzając jednakże ostatecznej definicji rynku właściwego i pozostawiając ją otwartą, w ocenie Prezesa Urzędu w niniejszej sprawie należy rozważyć jako rynek właściwy produktowo zarówno rynek wynajmu i sprzedaży budynków modułowych (rynek w szerszym ujęciu), jak i alternatywnie dwa rynki w węższym ujęciu, tj. rynek wynajmu budynków modułowych oraz rynek sprzedaży budynków modułowych. Zdaniem organu antymonopolowego przyjęcie węższych rynków właściwych wydaje się zasadne z uwagi m.in. na fakt, iż wynajem jest przeważającym sposobem dostarczania budynków modułowych przez uczestników koncentracji w Polsce. Ponadto z perspektywy klienta wynajem wydaje się korzystniejszą finansowo formą niż zakup tych budynków, w przypadku rozwiązań krótkookresowych (do 3 lat), które dotyczą budownictwa mieszkalnego lub przemysłowego, realizowanych zwłaszcza przez mniejszych przedsiębiorców budowlanych oraz w przypadkach jednorazowych rozwiązań (np. handlowych, administracyjnych, oświatowych). Koszty transportu budynków modułowych na dłuższe odległości (powyżej 150 km) powodują nieopłacalność ich wynajmu. Powyższe wskazuje zatem, że wynajem i sprzedaż mogą nie stanowić alternatywy w każdym przypadku.

Organ antymonopolowy podziela ponadto opinię Zgłaszającego, że nie jest zasadna segmentacja rynku ze względu na sektor lub grupę, do których przynależą klienci.

#### Uzasadnienie rynku w aspekcie geograficznym

Komisja Europejska w dotychczasowych decyzjach z zakresu budynków modułowych uznała, iż wystarczające jest analizowanie rynku geograficznego wyłącznie na szczeblu krajowym. W sprawie *Finnforest/ Moelven Industrier* wskazała, że „nie ma potrzeby dokładnego definiowania właściwego rynku geograficznego dla budynków modułowych lub modułowego systemu wnętrza, bowiem nawet przy przyjęciu, że rynek ten ma wymiar krajowy, efektywna konkurencja nie byłaby naruszona na obszarze EOG lub istotnej części tego obszaru”<sup>6</sup>. Stanowisko Komisji Europejskiej pozostaje spójne z podejściem hiszpańskiego<sup>7</sup> i portugalskiego<sup>8</sup> organu ochrony konkurencji wyrażonym w decyzjach dotyczących *Algeco*.

Za przyjęciem w rozpatrywanej sprawie rynku geograficznego jako krajowego wskazują m.in. następujące okoliczności:

<sup>6</sup> Decyzja Komisji Europejskiej z 18 lipca 2001 r. Nr COMP/M.2473 w sprawie *Finnforest/Moelven Industrier*, pkt 31.

<sup>7</sup> Decyzja hiszpańskiego organu ochrony konkurencji z 3 sierpnia 2004 r. Nr N/04059 w sprawie *TDR/Algeco*; decyzja hiszpańskiego organu konkurencji z 3 grudnia 2015 r. Nr S/0481/13 w sprawie konstrukcji modułowych.

<sup>8</sup> Decyzja portugalskiego organu ochrony konkurencji z 2 września 2004 r. Nr 32/2004 w sprawie *TDR/Algeco*.





- wobec odrębności cechujących każdy kraj oraz obecności innych konkurentów na terenie poszczególnych krajów, charakter zapotrzebowania na budynki modułowe może się znacznie różnić pomiędzy krajami, np. rynek polski obejmuje głównie podstawowe moduły wykorzystywane na potrzeby projektów budowlanych, podczas gdy w Niemczech wykorzystywane są bardziej zaawansowane moduły, które mają szerszy zakres zastosowań (np. na cele mieszkaniowe, bądź jako przestrzeń biurowa lub handlowa). Jednocześnie, na poziom popytu w Niemczech wpływają czynniki takie jak kryzys uchodźców, czy zwiększone inwestycje w infrastrukturę publiczną;
- pomimo iż WH Bidco (poprzez Algeco) i TSM na potrzeby rynku polskiego zaopatrują się w moduły produkowane w zakładach zlokalizowanych w Czechach, to moduły sprzedawane klientom w krajach sąsiednich uwzględniają specyfikę każdego z krajów, w którym dany produkt jest oferowany (moduły budowlane w każdym kraju cechują odrębne właściwości). Ponadto w niektórych przypadkach budynki modułowe dostarczane zarówno przez uczestników koncentracji, jak i przez ich konkurentów muszą spełniać określone krajowe normy;
- uczestnicy koncentracji stosują krajową politykę cenową oraz odpowiadają na dynamikę rynku na poziomie krajowym, a różnice w cenach wynajmu budynków modułowych w poszczególnych bazach są nieznaczne (w zależności od lokalnej konkurencji oraz poziomu wykorzystania zasobów modułów);
- zarówno uczestnicy koncentracji, jak i ich najwięksi konkurenci prowadzą wynajem w oparciu o posiadane sieci baz (w których składowane są moduły budowlane), zlokalizowanych na obszarze całej Polski, które pozwalają im obsłużyć największe regiony handlowe i przemysłowe. Bazy znajdują się zwykle w bliskiej odległości od centrów o istotnym znaczeniu przemysłowym lub handlowym, gdzie popyt klientów na budynki modułowe jest największy. Magazyny Algeco i TSM w Polsce zlokalizowane są w pobliżu Warszawy, Wrocławia, Gdańska, Poznania i Katowic;
- zasoby modułów budowlanych zgromadzonych w bazach mogą być łatwo przemieszczane pomiędzy poszczególnymi bazami w odpowiedzi na lokalny popyt i konkurencję, przy jednoczesnej maksymalizacji wykorzystania floty i pomimo iż w ocenie Zgłaszającego dostawa (transport) budynków modułowych na odległość ponad 150 km jest względnie nieopłacalna, to zarówno uczestnicy koncentracji, jak i ich konkurenci zachowują rentowność dostaw na odległość większą niż 150 km w przypadku realizacji dużych, bardziej skomplikowanych projektów o znacznej wartości;
- dostawcy modułów budowlanych mogą relatywnie łatwo rozpocząć i kończyć działalność na danym obszarze (mogą łatwo otworzyć nową bazę w regionie o zwiększonym popycie i zdecydować o zamknięciu bazy, jeżeli popyt w określonym regionie przemysłowym/ komercyjnym nie uzasadnia utrzymywania takiej bazy, np. TSM otworzył ostatnio bazę w Szczecinie, zamknął natomiast bazę w Rzeszowie). Dla otwarcia nowej bazy niezbędne jest bowiem jedynie znalezienie i dzierżawa dostępnego gruntu (najczęściej na obszarze przemysłowym, a w konsekwencji relatywnie niedrogim), na którym składowane będą moduły oraz zatrudnienie kilku osób obsługi handlowej/



administracyjnej. Ponadto dostawcy mogą otworzyć swoją własną bazę na danym obszarze lub wykorzystywać ją wspólnie z innymi podmiotami;

- wielu głównych klientów uczestników koncentracji w Polsce negocjuje umowy ramowe na szczeblu krajowym, które to umowy dotyczą wielu lokalizacji obsługiwanych przez różne bazy. TSM zawiera niewyłączne umowy ramowe z dużymi spółkami działającymi w sektorze budowlanym na terenie całego kraju (jak np. Budimex, Skanska, Erbud, Mostostal i Eiffage). Również klienci Algeco obsługiwani są przez kilka baz, tj. Łódź, Kraków i Poznań, w zależności od lokalizacji projektu. Ponadto duże i skomplikowane projekty o dużej wartości przyciągają dostawców konstrukcji modułowych z szerszego obszaru;
- uczestnicy koncentracji w Polsce i ich główni konkurenci efektywnie konkurują na obszarze całego kraju, a lokalna konkurencja ma znaczenie w szczególności w odniesieniu do mniejszych i mniej skomplikowanych projektów. Ponadto lokalni konkurenci niejednokrotnie składają oferty na projekty w sąsiadujących regionach;

Uwzględniając powyższe, w szczególności specyfikę krajową w zakresie zapotrzebowania na budynki modułowe, stosowanie krajowej polityki cenowej zarówno przez uczestników koncentracji, jak i ich głównych konkurentów, a także fakt, iż dysponują oni na potrzeby wynajmu siecią baz zlokalizowanych we wszystkich głównych regionach o istotnym znaczeniu przemysłowym lub handlowym, co stwarza możliwość przemieszczania modułów pomiędzy bazami, organ antymonopolowy podziela stanowisko Zgłaszającego odnośnie przyjęcia rynku krajowego, jako właściwego w aspekcie geograficznym w zakresie wynajmu i sprzedaży budynków modułowych (niezależnie od przyjętego zakresu tego rynku w aspekcie produktowym).

Ponadto rynek wynajmu może być dodatkowo (alternatywnie) rozpatrywany w węższym zakresie geograficznym, obejmującym 4 regiony Polski, tj. północno-zachodni, południowo-zachodni, północno-wschodni i południowo-wschodni. Ewentualne przyjęcie takiego zakresu geograficznego wynika z faktu, że każdy z czterech regionów wyznacza obszar o promieniu 250 km od określonej bazy/magazynu i obejmuje od 3 do 5 województw. Obszar każdego z regionów dotyczy typowego dla przemysłu modułowego zasięgu 250 km od danej bazy, co pozwala na wyznaczenie regionów o podobnym poziomie inwestycji oraz niewielkiej zmienności cen, obejmujących zarówno bardziej jak i mniej uprzemysłowione województwa. Podkreślenia wymaga, iż regiony w których swoje bazy posiadają zarówno Algeco jak i TSM są regionami intensywnej działalności budowlanej i przemysłowej (tj. są to główne centra gospodarcze). Dlatego też w tych regionach obecni są zarówno ich główni, jak i liczni lokalni/regionalni konkurenci.

Mając na względzie powyższe, pozostawiając jednakże ostateczną definicję rynku jako otwartą, poniżej przedstawiono pozycję rynkową uczestników koncentracji w każdym ze wskazanych alternatywnie rynków zarówno w aspekcie produktowym, jak i geograficznym.



### Pozycja rynkowa uczestników koncentracji

Szacunkowe udziały (w %) uczestników koncentracji w krajowym rynku wynajmu i sprzedaży budynków modułowych w Polsce (rynek w szerszym ujęciu produktowym) oraz krajowym rynku wynajmu<sup>9</sup> budynków modułowych w Polsce i krajowym rynku sprzedaży budynków modułowych w Polsce, w 2016 r. (rynki w węższym ujęciu produktowym) przedstawia Tabela 1.

Tabela 1

Lp.	Rynek właściwy	Udział w (%) w ujęciu wartościowym			Udział w (%) w ujęciu ilościowym		
		Algeco	TSM	Algeco+TSM	Algeco	TSM	Algeco+TSM
1.	<u>Rynek w szerszym ujęciu</u> <i>krajowy rynek wynajmu i sprzedaży budynków modułowych</i>	[5-10]	[16-20]	[20-30]	[5-10]	[16-20]	[20-30]
5	<u>Rynki w węższym ujęciu</u>						
2.	<i>krajowy rynek wynajmu budynków modułowych</i>	[10-15]	[15-20]	[20-30]	[10-15]	[15-20]	[20-30]
3.	<i>krajowy rynek sprzedaży budynków modułowych</i>	[0-5]	[15-20]	[15-20]	[0-5]	[15-20]	[15-20]

Źródło – Raport Roland Berger z 2017 r.

Jak wynika z powyższego, łączny udział uczestników koncentracji w krajowym rynku wynajmu i sprzedaży budynków modułowych, mierzony zarówno wartościowo, jak i ilościowo przekracza 20%. W alternatywnych rynkach, uwzględniających segmentację na wynajem i sprzedaż, łączny udział uczestników koncentracji przekracza próg 20% w krajowym rynku wynajmu budynków modułowych w Polsce.

Szacunkowe udziały uczestników koncentracji (w %) w rynku wynajmu budynków modułowych w alternatywnym, węższym ujęciu geograficznym, obejmującym 4 regiony Polski (w ujęciu ilościowym) przedstawia Tabela 2.

Tabela 2

Lp.	Rynek właściwy	Udział w (%) w ujęciu ilościowym		
		Algeco	TSM	Algeco+TSM
1.	<i>rynek wynajmu budynków modułowych w regionie północno-zachodnim</i>	[10-15]	[15-20]	[30-40]

<sup>9</sup> Rynek wynajmu budynków modułowych obejmuje również usługi dodatkowe np. montaż, zarządzanie obiektami itp.



2.	rynek wynajmu budynków modułowych w regionie południowo-zachodnim	[10-15]	[15-20]	[30-40]
3.	rynek wynajmu budynków modułowych w regionie północno-wschodnim	[5-10]	[20-30]	[30-40]
4.	rynek wynajmu budynków modułowych w regionie południowo-wschodnim	[0-5]	[5-10]	[10-15]

Źródło – Raport Roland Berger z 2017 r.

Jak wynika z danych przedstawionych w Tabeli 2, łączny udział uczestników koncentracji w alternatywnych rynkach wynajmu budynków modułowych, obejmujących regiony Polski, przekracza próg 20% w 3 regionach: północno-zachodnim, południowo-zachodnim oraz północno-wschodnim.

Na rozpatrywanych powyżej rynkach uczestnicy koncentracji spotykają się z konkurentami, którzy działają na terenie całego kraju, jak również z wieloma mniejszymi, lokalnymi przedsiębiorcami. Konkurentami są zarówno przedsiębiorcy specjalizujący się wyłącznie w wynajmie i sprzedaży konstrukcji modułowych, jak również spółki prowadzące dodatkowo działalność powiązaną (jak np. najem wyposażenia stosowanego w budownictwie czy też przenośne toalety).

Szacunkowy udział konkurentów w krajowym rynku wynajmu<sup>10</sup> w Polsce (w %) w 2015 r. i 2016 r. (w ujęciu ilościowym w 2015 i 2016 r. i ujęciu wartościowym w 2015 r.) przedstawia Tabela 3.

Tabela 3

Lp.	Nazwa przedsiębiorcy	Udział (w %)		
		w ujęciu ilościowym w 2016 r.	w ujęciu ilościowym w 2015 r.	w ujęciu wartościowym w 2015 r.
1.	Containex Container-Handelsgesellschaft m.b.H, Wiedeń, Austria	[5-10]	[5-10]	[5-10]
2.	Cramo sp. z o.o., Warszawa	[0-5]	[0-5]	[5-10]
3.	Ramirent S.A., Szczecin	[5-10]	[5-10]	[5-10]
4.	Mobilbox Polska sp. z o.o., Wólka Kosowska	[5-10]	[0-5]	[0-5]
5.	ELA Container Polska sp. z o.o., Wołomin	[0-5]	[0-5]	[0-5]
6.	„Combros” Orzechowscy sp. j., Kraków	[0-5]	[0-5]	[0-5]

<sup>10</sup> obejmującego również usługi dodatkowe np. montaż, zarządzanie obiektami itp.



7.	Hori (Toi-Toi) Polska sp. z o.o., Warszawa	[5-10]	[5-10]	[5-10]
8.	Kan-bud sp. z o.o., Osieczna	[0-5]	[0-5]	[0-5]
9.	WC Serwis sp. z o.o., Zabrze	[0-5]	[0-5]	[0-5]
10.	Kaja Budownictwo Modułowe, Mikołów	[0-5]	[0-5]	[0-5]
11.	Sinac sp. z o.o., Szczecin	[0-5]	[0-5]	[0-5]
12.	Polkont sp. z o.o., Bydgoszcz	[0-5]	[0-5]	[0-5]
13.	Caru Containers Poland, Łazy	[0-5]	[0-5]	
14.	Kontener sp. z o.o., Płock	[0-5]	[0-5]	
15.	Hepamos sp. z o.o., Proszowice	[0-5]	[0-5]	
16.	Iw-Tom Produkcja Kontenerów, Lubanie	[0-5]	[0-5]	
17.	Inni konkurenci: Weldon sp. z o.o., Brzezówka, Logicon- Kontenery, Rusocin, Modular System sp. z o.o., Lublin, TOMER Tomasz Różycki, Radzanowo, Inter TLC sp. z o.o., Gorlice, Zakład Produkcyjno-Usługowy FRAN- PAW Franciszek Kocanowski, Gostynin	[10-15]	[15-20]	

Źródło – Raport Roland Berger z 2017 r.

Ponadto wskazać należy, że brak jest istotnych barier prawnych wejścia na polski rynek wynajmu budynków modułowych. Jedynym wymogiem jest pozyskanie modułów zgodnych z odpowiednimi normami budowlanymi. Podstawowym wymogiem dla założenia działalności polegającej na wynajmie modułów jest kapitał inwestycyjny potrzebny do stworzenia floty jednostek wynajmu. Bariery wejścia na rynek i ekspansji są stosunkowo niskie, w szczególności dla podmiotów działających już na rynku, które poszukują możliwości rozwoju swojej oferty. Każdy z kluczowych krajowych przedsiębiorców może rozwinąć swoją flotę w relatywnie krótkim czasie (3 – 6 miesięcy) mając na uwadze możliwość współpracy z lokalnymi producentami.

**b) koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie wertykalnym**, bowiem zarówno bezpośredni uczestnicy koncentracji, jak również inni przedsiębiorcy należący do ich grup kapitałowych, nie prowadzą działalności na rynkach będących jednocześnie rynkami poprzedniego, bądź następnego szczebla obrotu oraz w których indywidualny lub łączny udział tych przedsiębiorców przekraczałby 30%.

**c) koncentracja nie wywiera wpływu w układzie konglomeratowym**



W toku przeprowadzonego postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, ponieważ nie występują rynki właściwe powiązane z terytorium Polski, w których przynajmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji posiada udział przekraczający 40%.

**Na podstawie zgromadzonego materiału i powyższych ustaleń organ antymonopolowy  
zważył, co następuje:**

Stosownie do treści art. 18 ustawy o ochronie konkurencji Prezes Urzędu, w drodze decyzji, wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku. Zgodnie z art. 4 pkt 10 tej ustawy przez pozycję dominującą rozumie się pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów; domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40%.

Oceniając rozpatrywaną koncentrację organ antymonopolowy stwierdził, iż w jej wyniku nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na żadnym z rynków, na których prowadzą działalność jej uczestnicy.

Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż rynkiem, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym, jest krajowy rynek wynajmu i sprzedaży budynków modułowych w Polsce (rynek w szerszym ujęciu produktowym) oraz krajowy rynek wynajmu budynków modułowych w Polsce (rynek w węższym ujęciu produktowym). W 2016 r. łączny udział uczestników koncentracji w krajowym rynku wynajmu i sprzedaży budynków modułowych w Polsce wynosił [20-30]%, w tym Algeco – [5-10]%, a TSM- [15-20]%, a w krajowym rynku wynajmu budynków modułowych w Polsce wynosił [20-30]%, w tym Algeco-[10-15]%, TSM –[15-20]%

Ponadto, w dodatkowo wyodrębnionych w ramach krajowego rynku wynajmu budynków modułowych alternatywnych, węższych rynkach w ujęciu geograficznym, obejmujących 4 regiony w Polsce, koncentracja wywiera wpływ w trzech z nich, tj. regionach północno-zachodnim, południowo-zachodnim oraz północno-wschodnim. Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wynajmu budynków modułowych w tych regionach wynosił w 2016 r., w ujęciu ilościowym, odpowiednio: [30-40]% (w tym Algeco-[10-15]%, TSM-[15-20]%), [30-40]% (w tym Algeco [10-15]%, TSM-[15-20]%), i [30-40]% (w tym Algeco [5-10]%, TSM –[20-30]%).

Łączny udział uczestników koncentracji w każdym z powyższych rynków jest zatem niższy od udziału, z którym ustawa wiąże posiadanie pozycji dominującej. Pomimo zwiększenia dotychczasowej pozycji Algeco w Polsce o udziały posiadane przez TSM, przedsiębiorcy ci będą nadal spotykali się na rozpatrywanych rynkach wynajmu budynków modułowych z istotną konkurencją ze strony m.in. takich firm, jak: Containex Container-



Handelsgesellschaft m.b.H, Wiedeń, Austria, Cramo sp. z o.o., Warszawa, Ramirent S.A., Szczecin, Mobilbox Polska sp. z o.o., Wólka Kosowska, ELA Container Polska sp. z o.o., Wołomin, „Combros” Orzechowscy sp. j., Kraków, Hori (Toi-Toi) Polska sp. z o.o., Warszawa, Kan-bud sp. z o.o., Osieczna, WC Serwis sp. z o.o., Zabrze, Kaja Budownictwo Modułowe, Mikołów, Sinac sp. z o.o., Szczecin, Polkont sp. z o.o., Bydgoszcz, z szacunkowymi udziałami (w ujęciu ilościowym) w 2016 r. kształtującymi się w wysokości od [0-5]% do [5-10]%. Jednocześnie oprócz ww. głównych konkurentów uczestników koncentracji, istnieje wielu przedsiębiorców regionalnych, z którymi Algeco i TSM konkurują w Polsce na poziomie lokalnym.

Podkreślenia wymaga ponadto fakt, iż wielu z ww. konkurentów uczestników koncentracji na rynkach wynajmu i sprzedaży budynków modułowych w Polsce zajmuje się również produkcją takich budynków we własnych zakładach produkcyjnych (w tym w Polsce - m.in.: Weldon sp. z o. o., Logicon-Kontenery, IW-TOM Produkcja Kontenerów, Modular System sp. z o.o., Kan-Bud sp. z o.o. oraz „Combros” Orzechowscy sp. j., w sąsiadujących państwach – m.in.: Containex Container-Handelsgesellschaft m.b.H oraz ELA Container Polska sp. z o.o.).

Jednocześnie podkreślić należy, że brak jest istotnych barier prawnych wejścia na polski rynek wynajmu budynków modułowych. Jedynym wymogiem jest pozyskanie modułów zgodnych z odpowiednimi normami budowlanymi. Podstawowym wymogiem dla założenia działalności polegającej na wynajmie modułów jest kapitał inwestycyjny potrzebny do stworzenia floty jednostek wynajmu. Bariery wejścia na rynek i ekspansji są stosunkowo niskie, w szczególności dla podmiotów działających już na rynku, które poszukują możliwości rozwoju swojej oferty. Każdy z kluczowych krajowych przedsiębiorców może rozwinąć swoją flotę w niedługim czasie (3–6 miesięcy), mając na uwadze możliwość współpracy z lokalnymi producentami.

Rozpatrywana koncentracja nie wywiera natomiast wpływu na żaden rynek w układzie wertykalnym i konglomeratowym.

Biorąc powyższe pod uwagę należy uznać, iż przedmiotowa transakcja nie spowoduje istotnego ograniczenia konkurencji na rynku, w szczególności poprzez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej. Rozpatrywana koncentracja spełnia zatem przesłanki określone w art. 18 ustawy o ochronie konkurencji, co uzasadnia wydanie przez Prezesa Urzędu zgody na jej dokonanie.

Wobec powyższego orzeczono, jak w sentencji.

#### POUCZENIE:

Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2017 r., poz. 229) w związku z art. 479<sup>28</sup> § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2016 r., poz. 1822 ze zm.) – od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu



Ochrony Konkurencji i Konsumentów – za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie miesiąca od dnia jej doręczenia.

Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt 9 w związku z art. 32 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 623 ze zm.), odwołanie od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów podlega opłacie stałej w kwocie 1000 zł.

Zgodnie z art. 102 ust. 1 i ust. 2 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niebędącej osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli wykazała, że nie ma dostatecznych środków na ich uiszczenie.

Zgodnie z art. 105 ust. 1 i ust. 2 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych należy zgłosić na piśmie lub ustnie do protokołu w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

Stosownie do treści art. 117 § 1, § 3 i § 4 Kodeksu postępowania cywilnego strona zwolniona przez sąd od kosztów sądowych w całości lub części, może domagać się ustanowienia adwokata lub radcy prawnego. Osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, której ustawa przyznaje zdolność sądową, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli wykaże, że nie ma dostatecznych środków na poniesienie kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego. Wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego strona zgłasza wraz z wnioskiem o zwolnienie od kosztów sądowych lub osobno, na piśmie lub ustnie do protokołu, w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

*Z upoważnienia Prezesa Urzędu  
Ochrony Konkurencji i Konsumentów*  
Dyrektor Departamentu Kontroli Koncentracji  
Robert Kamiński

Otrzymuje:

1. WH Bidco SAS, Paryż (Francja)  
(decyzja wraz z załącznikiem)
2. aa  
(decyzja wraz z załącznikiem)

