



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

2/00

L.dz.DDI-1-411/08/232/2002/PŁ

Warszawa, 29 maja 2002 r.

DECYZJA nr DDI 43/02

Na podstawie art. 17 w związku z art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. nr 122 poz. 1319) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, polegającej na nabyciu przez Atlas Copco AB z siedzibą w Sztokholmie (Szwecja), za pośrednictwem swych przedsiębiorców zależnych:

- Atlas Copco Holding GmbH z siedzibą w Essen (Niemcy) oraz,
 - Atlas Copco France Holding S.A. z siedzibą w Saint Quen l'Aumône (Francja),
- odpowiednio:
- 100 % udziałów spółki Krupp Berco Bautechnik GmbH z siedzibą w Essen (Niemcy) oraz,
 - 100 % udziałów spółki Krupp BTP S.A.R.L. z siedzibą w Goussainville (Francja)
- co spowoduje przejście przez Atlas Copco AB kontroli nad spółkami Krupp Berco Bautechnik GmbH i Krupp BTP S.A.R.L.

UZASADNIENIE

W dniu 25 marca 2002 r. do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynęło od Atlas Copco AB z siedzibą w Sztokholmie (zwanego dalej Atlas) zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejściu przez Atlas za pośrednictwem spółek zależnych (Atlas Copco Holding GmbH z siedzibą w Essen oraz Atlas Copco France Holding S.A. z siedzibą w Saint Quen l'Aumône) 100 % udziałów spółki Krupp Berco Bautechnik GmbH z siedzibą w Essen (zwanej dalej Krupp Berco) oraz 100 % udziałów spółki Krupp BTP S.A.R.L. z siedzibą w Goussainville (zwanej dalej Krupp BTP), co w efekcie spowoduje przejście przez Atlas kontroli nad tymi spółkami.

W związku z tym, iż spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające zgłoszenie zamiaru koncentracji - łączny obrót ww. podmiotów przekraczał wartość podaną w art. 12 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a przejście - poprzez nabycie udziałów - kontroli nad przedsiębiorcą przez innego przedsiębiorcę jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 12 ust. 2 pkt 2 ww. ustawy - Prezes UOKiK wszczął postępowanie w przedmiotowej sprawie.

Ponadto, na podstawie zgłoszenia Atlas Copco, organ antymonopolowy ustalił, że nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzoneracyjnych, wymienionych w art. 13 w/w ustawy, powodująca odstąpienie od konieczności zgłoszenia koncentracji.

W trakcie postępowania zgłaszający wskazał następujące przyczyny łączenia:

Zgodnie ze strategią grupy Atlas Copco, polegającą na rozwoju działalności na rynku urządzeń wyburzeniowych, dział grupy Atlas Copco – Narzędzia Budowlane, dzięki przedmiotowej koncentracji, będzie w stanie zaoferować pełny asortyment produktów będących urządzeniami wyburzeniowymi montowanymi na wysięgnikach koparek. Spółki będące największymi konkurentami spółki Atlas na tym rynku asortymentowym (Montabert, Sandvik/Rammer i Furukawa) oferują pełny asortyment młotów hydraulicznych, tzn. młoty lekkie, średnie i ciężkie. Poza tym, nabywcy urządzeń wyburzeniowych są coraz bardziej zainteresowani kupnem młotów hydraulicznych w kompletnych zestawach (koparka i młot hydrauliczny) wyprodukowanych przez jednego producenta. W takiej sytuacji spółka Atlas chcąc zachować konkurencyjność swoich produktów zmuszona jest do rozszerzenia swojej gamy produktów. W przeciwnym wypadku może okazać się, że spółka zostanie wyparta z rynku lub silnie zmarginalizowana.

Ten, zdaniem zgłaszającego, niezwykle konkurencyjny rynek urządzeń wyburzeniowych zmusza Atlas do rozbudowy i urozmaicenia linii produktów w celu utrzymania pozycji oraz konkurencyjności na rynku młotów hydraulicznych. Po przeprowadzeniu transakcji, Krupp Berco, spółka produkująca hydrauliczne urządzenia wyburzeniowe dla potrzeb przemysłu budowlanego i górniczego, stanie się częścią działu Narzędzia Budowlane, w ramach działu grupy Atlas Copco – Technika Budowlana i Górnicza, produkującego kruszarki pneumatyczne, spalinowe i hydrauliczne, jak również młoty hydrauliczne. W opinii zgłaszającego, przedmiotowa koncentracja zwiększy konkurencyjność spółki Atlas, pozwoli na rozszerzenie asortymentu produktów i wpłynie na poprawę obsługi oraz pomocy oferowanej klientom. Koncentracja pozwoli także spółce Atlas zareagować w sposób natychmiastowy na konkurencyjne warunki poprzez zaoferowanie pełnego wachlarza przetestowanych młotów hydraulicznych, umożliwiając jej jednocześnie uniknięcie niedogodności związanych z projektowaniem, opracowywaniem oraz testowaniem całkowicie nowej linii produktów.

Organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje:

Atlas Copco AB jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością prawa szwedzkiego. Jest to spółka holdingowa zarządzająca grupą spółek, które prowadzą działalność w zakresie produkcji i dystrybucji maszyn i narzędzi dla potrzeb górnictwa i eksploatacji kamieniołomów, produkcji i dystrybucji sprężarek, generatorów, narzędzi przemysłowych z napędem mechanicznym i elektrycznym oraz usług wynajmu sprzętu dla potrzeb budownictwa i przemysłu.

Największymi udziałowcami Atlas są Investor Group (i FöreningsSparbanken Group)

Grupa kapitałowa Atlas Copco produkuje lub montuje swoje wyroby w 59 zakładach przemysłowych w 14 państwach na 4 kontynentach. Swoje produkty wprowadza na rynek pod różnymi znakami towarowymi, zarówno w ramach działalności własnej grupy – w około 70 krajach, jak również przez dystrybutorów – w kolejnych 80 krajach. Atlas posiada w Polsce 8 jednostek handlowych w następujących miastach: Gdynia, Lublin, Łódź, Katowice, Poznań, Toruń, Szczecin i Wrocław.

Okolo obrotu grupy Atlas w roku 2001 pochodziło ze sprzedaży sprzętek przemysłowych i przenośnych, generatorów, suszarek powietrza, chłodziaczy końcowych i użytkowych. Natomiast sprzedaż wiertnic, narzędzi wiertniczych, ładowarek, narzędzi budowlanych tj. łamaczy, geotechnicznego sprzętu wiertniczego oraz inżynieria naziemna stanowiła obrotu grupy w 2001 roku. Pozostały procent obrotu został osiągnięty ze sprzedaży narzędzi przemysłowych z napędem mechanicznym i elektrycznym oraz systemów montażowych, a także usług wynajmu, konserwacji, serwisu oraz sprzedaż nowych i używanych maszyn i urządzeń.

Polska spółka zależna Atlas jest członkiem następujących organizacji przedsiębiorców:

- Foreign Trade Investors w Warszawie;
- Ogólnopolska Izba Gospodarcza Drogownictwa w Krakowie.

Krupp Berco jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością prawa niemieckiego. Spółka ta jest zaangażowana w rozwój, produkcję przemysłową i dystrybucję maszyn oraz systemów pneumatycznych i hydraulicznych dla potrzeb górnictwa i budownictwa, a także oferuje programy badawcze oraz świadczy usługi techniczne w tym zakresie.

100 % głosów na walnym zgromadzeniu Krupp Berco posiada ThyssenKrupp Technologies AG z siedzibą w Essen. ThyssenKrupp Technologies AG jest spółką holdingową zarządzającą grupą spółek prowadzących działalność w 4 głównych dziedzinach:

- Systemy Produkcyjne: produkcja narzędzi maszynowych, zestawów montażowych oraz karoserii;
- Technologia Zakładów Przemysłowych: projektowanie i budowa wyspecjalizowanych zakładów chemicznych, petrochemicznych, cukrowni; produkcja systemów dla eksploatacji górniczej ciągłej i przewozu materiałów górniczych oraz urządzeń energetycznych;
- Budowa Maszyn Okrętowych: budowa okrętów, w tym także naprawa, przebudowa i usługi;
- Budowa Maszyn: rozwój i produkcja łożysk o dużej średnicy; produkcja podwozi i ich części składowych do maszyn gaśnicowych; produkcja kształtowników PCV do drzwi, okien i fasad.

Poprzez tą spółkę Krupp Berco należy do grupy kapitałowej ThyssenKrupp AG.

Krupp Berco posiada jedną spółkę zależną. Jest to AT Attachment Technologie GmbH z siedzibą w Essen. Spółka ta prowadzi działalność w zakresie: projektowania, produkcji i dystrybucji urządzeń przyłączanych (takich jak młoty hydrauliczne) dla

potrzeb budownictwa i górnictwa, dystrybucji komponentów urządzeń przyłączanych dla potrzeb budownictwa i górnictwa oraz usług i rozwoju w tym zakresie. Krupp Berco oraz jej spółka zależna posiada wyodrębnione jednostki produkcyjne i handlowe w Niemczech.

Krupp BTP jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością prawa francuskiego. Prowadzi ona działalność w zakresie dystrybucji produktów Krupp Berco we Francji oraz świadczy usługi w tym zakresie.

100 % głosów na walnym zgromadzeniu Krupp BTP posiada ThyssenKrupp France S.A. Spółka ta jest spółką holdingową. Poprzez tą spółkę Krupp BTP należy do grupy kapitałowej ThyssenKrupp. Krupp BTP nie posiada żadnych spółek zależnych. Posiada natomiast wyodrębnione jednostki produkcyjne i handlowe we Francji.

Około 70% obrotu grupy ThyssenKrupp w roku obrotowym 2000/2001 pochodzi ze sprzedaży stali nierdzewnej, stali kwasoodpornej i żaroodpornej, stopów na bazie niklu i produktów tytanowych, materiałów samochodowych lekkiej konstrukcji oraz wyrobów walcowanych płaskich nierdzewnych. Sprzedaż ponad 120.000 poszczególnych typów materiałów – głównie stali węglowej i nierdzewnej, metali nieżelaznych i tworzyw sztucznych stanowiła około 60% obrotu grupy w roku obrotowym 2000/2001. Około 20% obrotu grupy ThyssenKrupp pochodziło ze sprzedaży komponentów, systemów i modułów dla głównych producentów samochodowych, a 20% obrotu pochodzi ze sprzedaży systemów produkcyjnych, technologii zakładów przemysłowych, inżynierii morskiej i mechanicznej. Pozostały procent obrotu został osiągnięty ze sprzedaży podnośników hydraulicznych, ze świadczenia szerokiego zakresu usług przemysłowych.

Organ antymonopolowy ustalił, iż przedmiotowa koncentracja dotyczyć będzie następujących wspólnych rynków asortymentowych:

- a) sprzedaży młotów hydraulicznych montowanych na wysięgnikach koparek, z podziałem na młoty lekkie (waga do 500 kg), średnie (500-1200 kg) i ciężkie (ponad 1200 kg),
- b) sprzedaży kruszarek hydraulicznych, z uwzględnieniem średnich i ciężkich kruszarek.

Prezes UOKiK podzielił także opinię zgłaszającego, iż właściwy rynek geograficzny dla wyżej określonego wyżej asortymentu należy wyznaczyć jako co najmniej rynek środkowo-wschodnio-europejski, gdyż nie istnieją faktycznie żadne bariery wejścia na ten rynek. Wystarczy podać kilka argumentów przemawiających za tą tezą, a przytoczonych przez zgłaszającego:

- A) Procedury dopuszczające produkt na rynek;
procedury te nie stanowią poważnej przeszkody wejścia na rynek;
- B) Koszty dystrybucji i usług serwisowych;
wystarczy, aby dostawca utrzymywał kilka własnych warsztatów, w pozostałym zakresie współpracując z niezależnymi dystrybutorami bez ponoszenia jakichkolwiek szczególnych kosztów, co ma miejsce w przypadku Atlas w Polsce.

Szereg zagranicznych importerów weszło na właściwe rynki sprzedając młoty hydrauliczne polskim klientom bezpośrednio lub też za pomocą niezależnych sieci dystrybutorów, bez konieczności tworzenia podmiotów zależnych czy też przedstawicielstw w Polsce, tak jak obrazuje to przykład Krupp Berco.

C) Ceny i warunki odkupu;

w celu zainteresowania potencjalnego klienta do zmiany dostawcy, niektórzy producenci oferują korzystniejsze ceny odkupu używanych urządzeń przyłączanych. Istnieje także rynek urządzeń przyłączanych używanych i wielu klientów woli samodzielnie sprzedawać swoje stare urządzenia, starając się wynegocjować lepsze warunki nabycia nowych.

D) Substytucyjność po stronie podaży;

na rynku istnieje silna konkurencja nie tylko ze strony innych producentów specjalizujących się w produkcji urządzeń przyłączanych, ale także ze strony producentów nośników, którzy w coraz większym stopniu poszerzają ofertę o urządzenia przyłączane. Proces ten już się rozpoczął i najprawdopodobniej będzie kontynuowany przez kolejne firmy prowadzące działalność gospodarczą w tym zakresie. Wpływa na to fakt, że o wiele wygodniej, a jednocześnie taniej dla klienta jest kupić powiązane ze sobą urządzenia (nośnik wraz z przyłączanym urządzeniem) od jednego dostawcy.

E) Lojalność względem marki;

głównymi odbiorcami młotów i kruszarek hydraulicznych są ich użytkownicy końcowi, producenci nośników oraz – coraz częściej – firmy świadczące usługi wynajmu. W warunkach malejącego popytu i przy rosnącej konkurencji istnieje także bardziej ogólna tendencja spadku cen. Z uwagi na takie warunki panujące na rynku dostawcy konkurują ze sobą głównie pod względem cen, a nie innych właściwości oferowanych produktów, lojalność wobec marki ma drugorzędne znaczenie. Konkurencyjne środowisko na rynkach właściwych oraz uwrażliwienie klientów na ceny sprzyjają częstym zmianom dostawców, które umniejszają znaczenie lojalności wobec marki jako ewentualnej bariery wejścia na rynek oraz uniemożliwiają jakimkolwiek pojedynczemu dostawcy dyktowanie cen powyżej poziomu konkurencyjnego.

Potwierdzają to również dodatkowe wyjaśnienia przedstawione przez zgłaszającego na żądanie UOKiK, dotyczące sieci dystrybucyjnych uczestników koncentracji. Atlas Polska nabywa przedmiotowe produkty od produkującej je szwedzkiej spółki zależnej Atlas Copco poprzez centrum dystrybucyjne tejże spółki z siedzibą w Belgii. Towary nabyte w ten sposób Atlas Polska sprzedaje odbiorcom końcowym, tj. klienci mogą kupić młoty hydrauliczne wedle własnego wyboru albo od Atlas Polska albo od dystrybutorów. Nie istnieją żadne szczególne warunki, od których mogłoby zależeć, czy odbiorca końcowy zdecyduje się nabyć przedmiotowe towary bezpośrednio od Atlas Polska, czy też od niezależnego dystrybutora. Są oni dostępni w takim samym zakresie. Reklamują swoje produkty w tradycyjnych mediach, a także internecie – odbiorcy mogą zapoznać się z ich ofertami i wybrać dostawcę najbardziej odpowiedniego z punktu widzenia nabywcy. Klientami Atlas Polska oraz dystrybutorów są zarówno odbiorcy końcowi, jak i firmy wynajmujące sprzęt. Te

ostatnie nabywają młoty i kruszarki i niezależnie wynajmują je osobom trzecim, tj. odbiorcom końcowym, którzy preferują wynajęcie sprzętu niż jego zakup.

Z kolei młoty hydrauliczne firmy Krupp Berco są produkowane w Niemczech i dostarczane polskim dealerom. Na terytorium Polski działa 4 takich dealerów, każdy na odrębnym obszarze geograficznym.

Informacje powyższe zostały potwierdzone również przez dealerów podmiotów biorących udział w konkurencji, jak i przedstawicieli handlowych konkurujących spółek.

Z uwagi na powyższe właściwym rynkiem geograficznym jest obszar obejmujący przynajmniej Europę Środkowo-Wschodnią. Istnieją jednakże praktyczne trudności w oszacowaniu udziałów w rynku europejskim, możliwe jest jedynie oszacowanie udziałów uczestników koncentracji na rynku krajowym. Podobnie problem został przedstawiony w zgłoszeniu przedmiotowej koncentracji niemieckiemu urzędowi antymonopolowemu, w którym to strony podkreśliły, że rynkiem geograficznym jest rynek znacznie szerszy niż krajowy rynek niemiecki, ale z uwagi na trudności w określeniu udziału na takowym – strony podały w zgłoszeniu udziały jedynie w rynku niemieckim.

Udział uczestników koncentracji w poszczególnych rynkach asortymentowych na polskim rynku przedstawiał się w 2000 i 2001 roku następująco:

produkt	Atlas Copco				Krupp Berco			
	pod względem wielkości sprzedaży		pod względem wartości sprzedaży		pod względem wielkości sprzedaży		pod względem wartości sprzedaży	
	2000 r.	2001 r.	2000 r.	2001 r.	2000 r.	2001 r.	2000 r.	2001 r.
lekkie młoty hydrauliczne		<						
średnie młoty hydrauliczne								
ciężkie młoty hydrauliczne	-	-	-	-		-		-
średnie kruszarki hydrauliczne	-	-	-	-		-		-
ciężkie kruszarki hydrauliczne	-		-			-		-

Na podstawie powyższych danych organ antymonopolowy ustalił, iż:

- za rynek wspólny asortymentowo można uznać rynek lekkich i średnich młotów hydraulicznych, gdyż Atlas Copco nie sprzedaje ciężkich młotów hydraulicznych, a sprzedaż kruszarek hydraulicznych jest na tyle znikoma, że udziału w tym rynku nie można traktować jako czynnik ostateczny i determinujący wydanie zgody przez Prezesa UOKiK;
- wszystkie wskazane w tabeli rynki produktowe charakteryzują się dużymi wahaniami, wynika to głównie ze specyfiki tego rynku; wystarczy wspomnieć, iż sprzedaż lekkich młotów hydraulicznych w Polsce przez uczestników koncentracji osiągnęła ... 2000 roku a w 2001 roku – Sprzedaż ciężkich

młotów hydraulicznych i kruszarek określa się rocznie w Polsce na kilka sztuk, biorąc pod uwagę wszystkich producentów, a nie tylko uczestników przedmiotowej koncentracji (Krupp Berco w 2000 r. osiągnął udział w rynku sprzedaży średnich kruszarek hydraulicznych około 10%, a sprzedał tylko 10 takich urządzeń);

- dla rzetelnego zbadania tego rynku niezbędnym jest oparcie się także na innych faktach ten rynek określających, tj. dostępności dla odbiorców sprzętu innych firm, oferujących podobny sprzęt, barier wejścia na rynek oraz wyjaśnienie motywacji przedmiotowej koncentracji i jej skutków dla tego rynku.

Kwestia barier wejścia na rynek została przedstawiona powyżej. Zdaniem organu antymonopolowego odbiorcy mają również szeroki dostęp do produktów innych firm. Wystarczy wspomnieć, że dealerzy innych firm, wymienili, jako swoich konkurentów, oprócz uczestników koncentracji następujące firmy: Tukuwara, Stanley, JCB, Sandvik/Tamrock, Zabrzeńskie Zakłady Mechaniczne, Rammer, Lifton. Poza tym uczestnicy koncentracji wymienili: Ingersoll/Montabert, Ludeco, Cat, Tabe, Indeco, Dainong, Socomec Spa, Rotair, Drago, Italdem, Indromeccanica, Daemo, NPK Wimmer, Soosan, Star, OCM, TOYO. Istnieje również szeroka oferta produktów tych firm w internecie. Z uwagi na powyższe organ antymonopolowy stwierdza, że dostępność do urządzeń innych firm jest duża i przedmiotowa koncentracja w żaden sposób tej dostępności nie ograniczy. Zgodzić się jednak należy, że uczestnicy koncentracji mają pewną przewagę rynkową z uwagi na wieloletnią obecność na polskim rynku – większość konkurentów musi swoją markę na polskim rynku dopiero tworzyć, ale jak zauważono wyżej przywiązanie do marki odgrywa drugorzędą rolę w stosunku do ceny i parametrów technicznych oferowanego sprzętu.

Przedmiotowa koncentracja zapewnić ma poszerzenie oferty Atlas Copco, aby nadal był on konkurencyjnym podmiotem na rynku. Przede wszystkim dotyczyć to ma rozszerzenia asortymentu na ciężkie młoty hydrauliczne, które oferuje Krupp Berco. Transakcja jest wymuszona następującymi przesłankami:

- wchodzenie na rynek europejski tańszych azjatyckich konkurentów;
- poszerzanie swojej gamy sprzętu przez innych konkurentów, również producentów wysięgników;
- prawdopodobnie krótkoterminowy, ale zmniejszający się popyt na zakup ww. urządzeń (spadek poziomu inwestycji, wzrost znaczenia najmu ww. sprzętu).

Zdaniem Prezesa UOKiK przedmiotowa koncentracja nie będzie miała istotnego wpływu na rynek. Tak jak wcześniej zauważono istnieje duża liczba konkurentów, a także potencjalne możliwości wejścia na rynek polski innych przedsiębiorców. Ponadto koncentracja ta nie prowadzi do sytuacji, w której podmiot powstały w wyniku koncentracji mógłby podnieść ceny bez pomniejszenia swego udziału w rynku, gdyż głównym elementem decydującym o zakupie sprzętu danej firmy jest właśnie jego cena. Zwrócić należy również uwagę, że popyt na młoty hydrauliczne odnotowywany jest głównie wśród autoryzowanych dystrybutorów, producentów nośników oraz firm oferujących usługi wynajmu. Producenci nośników to często spółki zdecydowanie większe od producentów młotów hydraulicznych i z tego też powodu siła ich popytu jest ogromna. Stale rośnie również popyt wśród spółek

oferujących usługi w zakresie wynajmu, a to ze względu na fakt, że coraz częściej zaspokajają one popyt faktycznych użytkowników końcowych młotów hydraulicznych. Kontrahenci bowiem, w celu obniżenia kosztów, w coraz większym stopniu decydują się na najem młotów hydraulicznych, a nie ich zakup. Firmy świadczące usługi w zakresie wynajmu bardziej niż końcowi użytkownicy zwracają uwagę na ceny przy kupnie w dążeniu do maksymalizacji swoich zysków. Wraz ze spadkiem cen młotów hydraulicznych spowodowanym malejącym popytem, konkurenci ci są w korzystnej sytuacji, sprzyjającej tym przedsiębiorcom, którzy mogą oferować niższe ceny na swoje produkty.

Zdaniem zgłaszającego Atlas nie będzie w stanie utrzymać łącznego udziału w rynku obydwu uczestników koncentracji. Istnieje bowiem znaczne prawdopodobieństwo wystąpienia efektów tzw. „topnienia udziału w rynku” ze względu na to, że Atlas będzie miał prawo do używania znaku towarowego „Krupp” jedynie przez pięć lat od chwili dokonania koncentracji. Po upływie tego okresu konieczne będzie prowadzenie sprzedaży pod inną marką.

W myśl artykułu 17 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 roku *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U Nr 122, poz. 1319 z późn. zmianami), Prezes UOKiK wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, jeżeli w jej wyniku konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona. Biorąc pod uwagę dużą konkurencję na rynku urządzeń wyburzeniowych, brak barier wejścia na rynek i specyfikę tego rynku, przedmiotowa koncentracja nie będzie miała negatywnego wpływu na stan konkurencji na poszczególnych rynkach asortymentowych. Jakkolwiek uczestnicy koncentracji, biorąc pod uwagę wartości udziałów w sprzedaży poszczególnych urządzeń, posiadają silną pozycję na rynku, to jednak należy zauważyć, że w przypadku produktów najczęściej sprzedawanych, to jest młotów hydraulicznych lekkich i ciężkich ich łączny udział nie przekroczy ... Koncentracja ta, biorąc wyżej wymienione względy, nie naruszy interesów kontrahentów i konsumentów. Biorąc pod uwagę powyższe, zasadne jest wydanie zgody na zamierzoną koncentrację.

Wobec powyższego orzeka się jak w sentencji.

Na niniejszą decyzję, na postawie art. 78. ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, stronom przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Antymonopolowego za pośrednictwem Prezesa UOKiK, w terminie dwóch tygodni od dnia doręczenia.

Z upoważnienia
Prezesa Urzędu Ochrony
Konkurencji i Konsumentów

D Y R E K T O R
Departamentu Przemysłu i Infrastruktury
Andrzej Graczyński

Otrzymuje:

Pani
Agnieszka Stefanowicz-Barańska
Salans Hertzfeld & Heilbronn
D. Oleszczuk Kancelaria Prawnicza Sp. k.
Warsaw Financial Center
ul. Emilii Plater 53
00-113 Warszawa

