



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

L.dz.DDI-1-411-53/689/2002/PL

Warszawa, 6 listopada 2002 r.

D E C Y Z J A Nr DDI 99/02

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 Uralita S.A. z siedzibą w Madrycie (Hiszpania) pośredniej kontroli nad Pfeleiderer Technika Izolacyjna Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej, poprzez nabycie:

- 28,57% udziałów Pfeleiderer Technika Izolacyjna Polska Sp. z o.o. od Pfeleiderer Insulation Holding GmbH z siedzibą w Neumarkt (Niemcy) oraz
- 100% udziałów Pfeleiderer Slagotarjan Üveggyapot Reszvenytarsag z siedzibą w Budapeszcie (Węgry), posiadającej pozostałe 71,43% udziałów Pfeleiderer Technika Izolacyjna Polska Sp. z o.o.

U Z A S A D N I E N I E

W dniu 30 sierpnia 2002 roku do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wpłynęło od Uralita S.A. z siedzibą w Madrycie (zwanej dalej Uralita), zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Uralita S.A. pośredniej kontroli nad Pfeleiderer Technika Izolacyjna Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej (zwanej dalej PTI). Powyższe zgłoszenie zostało stronie zwrócone, ponieważ nie spełniało wymogów formalnych. W dniu 23 września 2002 roku wnioskodawca dokonał poprawnego zgłoszenia zamiaru ww. koncentracji.

W związku z tym, iż:

- spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem łączny obrót ww. podmiotów w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekraczał 50 mln euro, tj. wartość określoną w art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 122, poz. 1319 z późn. zm.), zwanej dalej ustawą antymonopolową,

- nabycie udziałów innego przedsiębiorcy, powodujące przejęcie bezpośredniej kontroli nad przedsiębiorcą, jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 12 ust. 2 pkt 2 ww. ustawy,
- nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek egzoneracyjnych, wymienionych w art. 13 ww. ustawy, powodująca odstąpienie od konieczności zgłoszenia koncentracji,

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej organem antymonopolowym, wszczął postępowanie w przedmiotowej sprawie, o czym powiadomił strony pismem z dnia 26 września 2002 r.

Z informacji zawartych w zgłoszeniu oraz uzupełnionych w trakcie postępowania wynika, iż transakcja została zgłoszona bez naruszenia terminu, o którym mowa w art. 94 ust. 4 ustawy antymonopolowej, gdyż umowa kupna-sprzedaży, dotycząca m.in. przejęcia pośredniej kontroli nad PTI, została zawarta w dniu 23 sierpnia 2002 roku. Zgłoszenie zamiaru koncentracji zostało natomiast dostarczone do UOKiK w dniu 30 sierpnia 2002 r.

W trakcie postępowania Prezes Urzędu ustalił, co następuje:

Opis transakcji.

Zamierzona koncentracja wypełnia przesłanki art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy antymonopolowej. Transakcja ta będzie polegała na przejęciu pośredniej kontroli przez Uralita nad PTI. Przedmiotem koncentracji jest całość przedsiębiorcy (100 % udziałów PTI, w tym 28,57 % bezpośrednio i 71,43 % pośrednio). Uralita w ramach przedmiotowej koncentracji przejmie kontrolę nad dwoma przedsiębiorcami: bezpośrednio nad Pfleiderer Slagotarjan Úveggyapot Reszvenytarsag oraz pośrednią nad PTI. Nabycie przez Uralita udziałów Pfleiderer Slagotarjan Úveggyapot Reszvenytarsag oraz udziałów PTI pozwoli Uralita wywierać decydujący wpływ na działalność PTI, w szczególności poprzez posiadanie pośredniego decydującego wpływu na ustalanie składu, wyniki głosowania oraz decyzje organów zarządzających. W efekcie zamierzonej koncentracji, Uralita będzie pośrednio posiadać 100 % udziałów w kapitale zakładowym PTI oraz taki sam procent głosów na zgromadzeniu wspólników PTI.

Przyczyny transakcji.

Uralita dzięki przedmiotowej koncentracji chce wzmocnić swoją pozycję finansową. Dodatkowo przedmiotowa koncentracja ma na celu dywersyfikację ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, poprzez uzyskanie dostępu do rynków, na których grupa kapitałowa Uralita obecnie nie prowadzi działalności, a więc rynków wschodnioeuropejskich.

Ponadto wnioskodawca spodziewa się redukcji kosztów jednostkowych w pionie materiałów izolacyjnych, poprzez wykorzystanie efektu synergii i zmniejszanie zbędnych kosztów administracyjnych, badań i rozwoju, produkcji, logistyki i

sprzedaży, jak również poprzez zwiększenie siły nabywczej. W wyniku niniejszej koncentracji przewiduje się również zwiększenie portfela produkcyjnego pionu materiałów izolacyjnych poprzez poszerzenie oferty produktowej na rynku.

Jednocześnie nastąpić ma polepszenie jakości produktów i usług poprzez nabycie nowoczesnych rozwiązań technologicznych w dziedzinie produktów izolacyjnych oraz zastosowanie zasady korzystania z doświadczeń najlepszych spółek.

Uczestnicy koncentracji.

Uralita S.A. jest spółką akcyjną działającą zgodnie z prawem hiszpańskim. Strona jest spółką holdingową w zakresie materiałów budowlanych oraz artykułów chemicznych i sanitarnych. Do przedmiotu działalności faktycznie prowadzonej przez Uralita należy nabywanie akcji i udziałów przedsiębiorstw w Hiszpanii i za granicą oraz zarządzanie takimi akcjami i udziałami.

Spółki należące do grupy kapitałowej Uralita zorganizowane są w formie wyspecjalizowanych pionów działających w sektorze materiałów budowlanych w Hiszpanii oraz są obecne na rynkach zagranicznych, a w szczególności w Europie i w Ameryce Południowej. Oferta dla sektorów budownictwa uniwersalnego, budownictwa mieszkaniowego oraz inżynierii wodno-łądowej obejmuje produkty i materiały izolacyjne, dachy, dachówki, cegły, ściany wewnętrzne, gips, płyty gipsowo-kartonowe, przewody kanalizacyjne, osprzęt kanalizacyjny, sufity, armaturę łazienkową, podłogi, pokrycia, podstawowe produkty chemiczne oraz surowce termoplastyczne.

Grupa Uralita podzielona jest na następujące pionny:

- pion materiałów izolacyjnych, który zajmuje się sprzedażą takich produktów jak welny szklanej, welny skalnej, produktów z piany, arkuszy poliestrowych i poliwęglanowych oraz podsufitek;
- pion dachówek i cegieł, zajmujący się sprzedażą następujących produktów: zintegrowanych systemów dachówek, dachówek betonowych, samoblokujących dachówek ceramicznych, dachówek ceramicznych spodnich i wierzchnich, akcesoriów dachowych, świetlików, cegieł i bloczków oraz gliny żaroodpornej;
- pion pokryć i okładzin, który zajmuje się sprzedażą takich produktów jak pokryć cementowo-włóknowych, pokryć dachów, pokryć elewacji, pokryć metalowych oraz ścianek działowych i sufitów;
- pion instalacji wodno-kanalizacyjnych, zajmujący się sprzedażą następujących produktów: przewodów kanalizacyjnych, akcesoriów, zaworów oraz mechanizmów regulacji i kontroli przepływu dla potrzeb budownictwa mieszkaniowego i inżynierii wodno-łądowej;
- pion gipsu, który zajmuje się sprzedażą takich produktów jak wewnętrznych systemów płyt gipsowo-kartonowych, spoiw mineralnych dla przemysłu, tynków, prefabrykatów dla potrzeb murarki wewnętrznej oraz systemów uszczelnień ogniotrwałych;
- pion ceramiki płaskiej, zajmujący się sprzedażą wyrobów ceramiki płaskiej;
- pion artykułów sanitarnych, który zajmuje się sprzedażą takich produktów jak porcelanowej ceramiki łazienkowej, brodzików natryskowych i umywalk, wanien akrylowych z hydro-masażem oraz bez hydro-masażu, wanien żeliwnych,

brodzików natryskowych, kolumn do hydro-masażu, listew przypodłogowych oraz kranów i kurków;

- pion chemikaliów, zajmujący się sprzedażą następujących produktów: nadtlenu wodoru, chlorku sodowego, cyjanku, chlorku potażu, potażu (techniczny węglan potasowy), chloranu, chlorynu oraz produktów do uzdatniania wody.

Uralita nie posiada spółek zależnych w Polsce.

Pfleiderer Technika Izolacyjna Polska Sp. z o.o. zajmuje się produkcją i sprzedażą hurtową produktów izolacyjnych. Wszystkie udziały w tej spółce należą do Pfeleiderer AG. Grupa kapitałowa Pfeleiderer działa przede wszystkim w Europie. Grupa kapitałowa obecna jest przede wszystkim na następujących rynkach: produkcji płyt na bazie drewna, produkcji drzwi i okien, produkcji materiałów izolacyjnych, technologii infrastrukturalnych.

Do grupy kapitałowej Pfeleiderer należą, poza Pfeleiderer Technika Izolacyjna Polska Sp. z o.o., następujące spółki działające w Polsce:

1. na rynku produkcji płyt na bazie drewna:
 - Fols Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (obecnie nie prowadzi działalności);
 - Zakłady płyt Wiórowych Prospan S.A. z siedzibą w Wieruszowie;
 - Zakłady Płyt Wiórowych S.A. z siedzibą w Grajewie.
2. na rynku technologii infrastrukturalnej:
 - Pfeleiderer Technika Infrastrukturalna Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
3. na rynku transportowym:
 - Jura Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej;

Rynek właściwy dla sprawy.

W myśl art. 4 pkt 8 ustawy antymonopolowej, 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*).

Biorąc pod uwagę określone wyżej kryteria ustawowe stwierdzić należy, że w niniejszej koncentracji istnieje wspólny dla uczestników koncentracji rynek właściwy, a jest nim **europejski rynek materiałów izolacyjnych**.

Za takim określeniem rynku pod względem **produktowym** przemawia to, iż obaj uczestnicy koncentracji są na nim obecni i aktywnie na nim działają – wytwarzają i sprzedają materiały izolacyjne.

Materiały izolacyjne obejmują panele, płyty i elementy z wełny szklanej, wełny skalnej, a także twardej piany wyciskanej i spęcznionej. Najwięksi nabywcy materiałów izolacyjnych to podmioty działające w branży budowlanej. Odbiorcy

wykorzystują powyższe materiały do izolacji ścian działowych, podłóg, sufitów oraz fasad budowlanych domów. 90 % całej sprzedaży materiałów izolacyjnych w Europie to sprzedaż na rzecz właśnie tego sektora.

Materiały izolacyjne są wykorzystywane w rozmaitych sytuacjach oraz w różnych rodzajach budynków. Wełna szklana i wełna skalna są niemalże we wszystkich sytuacjach stosowane zamiennie. Natomiast produkty z piany i produkty z wełny skalnej są zamiennie w zakresie większości zastosowań, zgodnie z analizą producentów i odbiorców produktów izolacyjnych z wełny skalnej i z piany, przeprowadzoną przez Komisję Europejską dla potrzeb decyzji (IV/M.735 – BPB/Isover) z 3 lipca 1996 roku. Z tego powodu Komisja Europejska postanowiła, że produkty izolacyjne na bazie wełny szklanej, wełny skalnej oraz piany będą stanowiły wspólny właściwy rynek materiałów izolacyjnych.

Rynek **geograficzny** należy określić jako rynek europejski. Dla poparcia tego stwierdzenia może posłużyć opinia Komisji Europejskiej wyrażona w ww. decyzji. Analiza przeprowadzona przez Komisję Europejską wykazała, że materiały izolacyjne mogą być z zyskiem transportowane na duże odległości, przekraczające granice państwowe, a koszt ich przystosowania do odmiennych specyfikacji krajowych nie wyklucza możliwości czerpania zysku z importu i eksportu między państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Pomimo tego, iż przeprowadzona przez Komisję Europejską analiza skupiała się wyłącznie na imporcie i eksporcie pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej, to biorąc pod uwagę, że ponad 50 % sprzedaży PTI stanowi eksport do krajów europejskich (kraje wschodnioeuropejskie, Norwegia, Szwecja, Niemcy – tak więc krajów Unii Europejskiej, jak i spoza niej), można stwierdzić, że rynkiem właściwym w ujęciu geograficznym jest rynek europejski.

Organ antymonopolowy dokonał oceny wpływu przedmiotowej koncentracji na tak określony rynek właściwy w sprawie, mając za podstawę definicje zawarte 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.

Ad a) Biorąc pod uwagę określone wyżej kryteria ustawowe stwierdzić należy, że w niniejszej koncentracji nie ma rynku wspólnego, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym. Jako uzasadnienie tego stanowiska należy wskazać, iż na rynku materiałów izolacyjnych w Europie, grupa Pflleiderer posiada udział w wysokości 3,6 %, podczas gdy udział grupy Uralita wynosi 3,2 %. Łączny udział na europejskim rynku materiałów izolacyjnych dwóch uczestników przedmiotowej koncentracji osiągnie wartość 6,8 %. Wartość ta nie przekracza 20 %, tj. proggu wskazanego w ww. definicji. Tak więc nie istnieje rynek, na który przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym.

Ponadto organ antymonopolowy zbadał część rynku właściwego dla przedmiotowej koncentracji, jakim jest rynek materiałów izolacyjnych w Polsce. Grupa Pflleiderer posiada na rynku materiałów izolacyjnych w Polsce udział na poziomie 7,9 %, natomiast udział grupy kapitałowej Uralita nie przekracza 1 %.

Na rynek materiałów izolacyjnych składają się trzy produkty używane w budownictwie. Są to:

- produkty z piany,
- wełna skalna oraz
- wełna szklana.

Większość rynku materiałów izolacyjnych w Polsce stanowią produkty z piany. Na drugim miejscu można umieścić wełnę skalną, co spowodowane jest względami historycznymi, ponieważ do 1993 roku nie było na polskim rynku wełny szklanej. Dostawcami wełny skalnej na rynku polskim są Rockwool (ok. 65 % według szacunkowych danych z 2001 roku), Parock, Isover oraz Izolacja Nidzica S.A. PTI nie zajmuje się produkcją wełny skalnej, lecz sprzedaje produkty wytwarzane przez spółkę Izolacja Nidzica S.A. Sprzedaż wełny szklanej podlega ciągłej tendencji wzrostowej, pomimo ogólnego spadku produkcji montażowo-budowlanej. Na rynku polskim działają trzy firmy oferujące wełnę szklaną. Są to: Isover, PTI oraz Owen Corning. Wśród nich Isover oferuje 65 % tego rodzaju produktów na rynku. PTI działa na rynku polskim od 1996 roku. W ramach rynku materiałów izolacyjnych PTI oferuje wełnę szklaną i wełnę skalną. Obecność grupy Uralita na rynku materiałów izolacyjnych w Polsce nie jest znacząca i jak wyżej wskazano, nie przekracza 1 %.

Ad b) Jednocześnie należy wskazać, że zamierzona koncentracja nie wywrze wpływu na rynek w układzie wertykalnym. Spowodowane to jest faktem, iż produkty wytwarzane przez jednego uczestnika koncentracji nie stanowią przedmiotu zakupu bądź sprzedaży dla drugiego uczestnika koncentracji.

Ad c) Ponadto, mając na uwadze fakt, że na żadnym rynku uczestnicy koncentracji nie dysponują udziałem przekraczającym 40 %, należy uznać, że brak jest również rynków, na które koncentracja wywarłaby wpływ w układzie konglomeratowym.

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

Przepis art. 17 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* stanowi, że 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,
- b) konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona.

Ad a) Definicja pozycji dominującej określona jest w art. 4 pkt 9 ustawy antymonopolowej. 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, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40 %

Jak wykazało niniejsze postępowanie, podmioty uczestniczące w koncentracji działają na jednym wspólnym rynku właściwym. Jest to europejski rynek materiałów izolacyjnych. Z uwagi na łączny udział w rynku (rynek europejski - poniżej 7 %, rynek polski – ca 9%), nie istnieje rynek, na który koncentracja wywierałaby wpływ w układzie horyzontalnym. Nie istnieją również rynki, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym, ani konglomeratowym. Tym samym, wskutek zamierzonej transakcji, nie powstanie ani nie umocni się pozycja dominująca na jakimkolwiek rynku właściwym.

Ad b) Należy także stwierdzić, iż wskutek planowanej koncentracji nie dojdzie do ograniczenia konkurencji na rynku właściwym. Odbiorcy nadal będą mogli korzystać z oferty przedsiębiorców będących konkurentami podmiotów biorących udział w przedmiotowej koncentracji. Wskazany wcześniej niski procentowy udział w rynku uczestników transakcji po dokonaniu koncentracji każe sądzić, iż nie będą oni mogli niekorzystnie wpływać na stan konkurencji na europejskim rynku materiałów izolacyjnych.

Ponadto – mając na względzie przepis art. 1 ust. 2 ustawy antymonopolowej – Prezes Urzędu dokonał analizy sytuacji na polskim rynku materiałów izolacyjnych. W wyniku analizy organ antymonopolowy uznał, że wejście na rynek podmiotu, który jest obecny na rynku polskim, ale jego udział nie przekracza 1 %, da korzystne efekty dla stanu konkurencji na rynku polskim. Uzasadnione to jest przede wszystkim tym, iż zarówno Rockwool, jak i Isover zajmują silną pozycję na tym rynku. Pierwszy z nich

opanował 65 % rynku wełny skalnej, drugi zaś podobny udział rynku wełny szklanej. PTI ze swoim udziałem na polskim rynku materiałów izolacyjnych (7,9 %), na pewno nie zagraża konkurencji a przedmiotowa koncentracja pozwoli na zwiększenie konkurencyjności tego rynku.

Reasumując należy stwierdzić, że planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 17 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* i nie stwarza zagrożenia dla konkurencji.

Wobec powyższego orzeka się jak w sentencji.

Na niniejszą decyzję, na podstawie 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 Praw i Organizacji
Andrzej Gładuszyński

Otrzymuje:

Pani
Agnieszka Raczkowska
Pan
Radosław Illing
White & Case, W. Daniłowicz,
W. Jurcewicz i Wspólnicy –
Kancelaria Prawna
Spółka komandytowa
ul. Bagatela 12
00-585 Warszawa