



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DKK-1-421/20/11/ES

Warszawa, dnia 19 września 2011 r.

**DECYZJA Nr DKK - 106/2011**

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Guala Closures International B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Holandia), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wydaje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Guala Closures International B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Holandia) kontroli nad „DGS” S.A. z siedzibą we Włocławku.

**Uzasadnienie**

W dniu 13 maja 2011 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej „Prezes Urzędu” lub „organ antymonopolowy”) wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Guala Closures International B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Holandia) (dalej „Guala” lub „wnioskodawca”) kontroli nad „DGS” S.A. z siedzibą we Włocławku (dalej „DGS”).

W związku z tym, iż spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, tj.:

- łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył równowartość 1 mld euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), zwanej dalej „ustawą antymonopolową”, przy czym łączny obrót tych przedsiębiorców przekroczył także równowartość 50 mln euro na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 tej ustawy,

- przejęcie przez przedsiębiorcę kontroli nad innym przedsiębiorcą jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2 *ustawy antymonopolowej*,
  - w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek wyłączających, wymienionych w art. 14 *ustawy antymonopolowej*, powodująca odstępianie od konieczności zgłoszenia zamiaru koncentracji,
- zostało wszczęte postępowanie antymonopolowe w tej sprawie, o czym, zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.), organ antymonopolowy powiadomił wnioskodawcę pismem z dnia 31 maja 2011 r.

W ramach prowadzonego postępowania organ antymonopolowy przeprowadził badanie ankietowe wśród odbiorców zamknięć aluminiowych Guala i DGS, mających siedziby w Polsce. Pytania skierowane do przedsiębiorców dotyczyły m.in.:

- rodzaju zamknięć wykorzystywanych do zamykania butelek,
- oceny rynku produktowego dla działalności polegającej na produkcji i wprowadzaniu do obrotu zamknięć aluminiowych do zamykania butelek,
- określenia rynku produkcji i wprowadzania do obrotu zamknięć aluminiowych w aspekcie geograficznym,
- substytucyjności zamknięć aluminiowych do butelek z zamknięciami plastikowymi, kompozytowymi, z korka lub innymi,
- średnich cen aluminiowych zamknięć do butelek i cen zamknięć plastikowych, kompozytowych, z korka, ewentualnie innych zamknięć tego typu,
- oceny stanu konkurencji na krajowym rynku produkcji i wprowadzania do obrotu zamknięć do butelek, ze szczególnym uwzględnieniem zamknięć aluminiowych, oraz wskazania możliwych zagrożeń dla działalności ankietowanych przedsiębiorców.

**W trakcie postępowania organ antymonopolowy  
ustalił, co następuje:**

***Opis i przyczyny transakcji***

Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 2 pkt 2 *ustawy antymonopolowej*. Podstawą jej dokonania jest (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika do decyzji*). W wyniku realizacji transakcji nabycia Guala posiadać będzie udział

w wysokości (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 2 załącznika do decyzji*) kapitału akcyjnego DGS.

### ***Uczestnicy koncentracji***

**I. Guala** – aktywny uczestnik koncentracji – jest spółką holdingową wchodzącą w skład Grupy Guala Closures, dalej również „Guala Closures”. Guala Closures jest spółką kontrolowaną przez Credit Suisse Group AG z siedzibą w Zurychu (Szwajcaria), dalej „Credit Suisse”. Credit Suisse sprawuje kontrolę nad Guala Closures za pośrednictwem DLJ Merchant Banking Inc., będącym w posiadaniu 65,53 % udziałów GCL Holding LP S.a.r.l, Luksemburg, ostatecznego wspólnika większościowego wszystkich spółek zależnych Grupy Guala Closures.

Spółki z Grupy Guala Closures prowadzą działalność w zakresie projektowania, produkcji i sprzedaży różnego rodzaju zamknięć używanych do butelek do gazowanych napojów bezalkoholowych, wody mineralnej, alkoholi wysokoprocentowych, wina i oliwy z oliwek. Guala produkuje standardowe zamknięcia aluminiowe typu *roll-on (RO)* oraz zamknięcia typu *roll-on PfilferProof (ROPP)*, zamknięcia dekoracyjne specjalnie projektowane i dostosowane na potrzeby konkretnych marek (tzw. zamknięcia dedykowane) oraz zamknięcia używane do opakowań wyrobów farmaceutycznych i toaletowych. Ponadto Guala jest producentem wkładek antywlewowch NRF (*ang. non-refillable fitments*), urządzeń zabezpieczających przed ponownym napełnianiem tzw. wkładek NRD (*ang. non-refillable devices*) stosowanych do butelek do alkoholi wysokoprocentowych oraz butelek PET. Działalność wytwórczą Guala prowadzi w zakładach produkcyjnych rozlokowanych na całym świecie, m.in. w Australii i Oceanii, Chinach, Indiach, Ameryce Łacińskiej i Europie. W Europie Guala posiada zakłady produkcyjne we Włoszech, Hiszpanii, Szkocji, Bułgarii i na Ukrainie, nie ma natomiast spółek zależnych w Polsce.

**II. DGS** - pasywny uczestnik koncentracji - jest spółką portfelową kontrolowaną przez Polish Enterprise Fund V LP – fundusz typu *private equity* zarządzany przez Enterprise Investors Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

DGS jest producentem zamknięć aluminiowych typu *ROPP* przeznaczonych głównie dla sektora spożywczego (alkohole wysokoprocentowe i wina) oraz w niewielkim zakresie dla przemysłu farmaceutycznego. Zajmuje się również projektowaniem i budową maszyn do produkcji i zdobienia zamknięć typu *ROPP* oraz do realizacji nadruków i powłok

lakierowanych na cienkiej blasze. DGS jest czołowym producentem aluminiowych zamknięć typu *ROPP* w Polsce. Przedsiębiorca ten nie posiada spółek zależnych.

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

W myśl art. 4 pkt. 9 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*).

Mając na względzie definicję rynku właściwego oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, zawarte w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. Nr 134, poz. 937) organ antymonopolowy uznał, iż:

#### **A) Koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na:**

- rynek produkcji i wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć *typu RO* do butelek obejmujący terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego, (dalej także „EOG”),
- rynek produkcji i wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowch NRF obejmujący terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego,

bowiem działalność uczestników koncentracji pokrywa się na tych rynkach, a łączny w nich udział Guali i DGS przekracza próg 20 %.

Poniżej przedstawiono szczegółowe uzasadnienie określenia ww. rynków właściwych w aspekcie produktowym oraz geograficznym, a także ich charakterystykę.

#### ***1. Uzasadnienie określenia rynku w aspekcie produktowym i geograficznym***

##### ***1.1 Argumenty wnioskodawcy odnoszące się do określenia rynków w aspekcie produktowym i geograficznym***

W ocenie Guali rynkiem właściwym w przedmiotowej sprawie jest rynek produkcji i sprzedaży aluminiowych zamknięć do butelek *typu Roll-On* (zwanych również „zamknięciami *typu RO*”, „zakrywkami *typu RO*” lub „zakrętkami *typu RO*”). Zamknięcia

aluminiowe *typu RO* należą do standardowej grupy zamknięć powszechnie używanych w sektorze spożywczym do zamykania produktów butelkowanych takich, jak np. woda mineralna, napoje bezalkoholowe, alkohole wysokoprocentowe i wina, ocet, oliwa z oliwek. Poza tym zamknięcia aluminiowe *typu RO* są używane do zamykania innych butelkowanych produktów, takich jak np. oleje do pielęgnacji samochodów (produkty sektora motoryzacyjnego), syropy i inne leki w butelkach szklanych (produkty farmaceutyczne), pasty nabłyszczające do mebli i urządzeń domowych (produkty gospodarstwa domowego), niektóre kosmetyki, denaturat.

Jak wskazał wnioskodawca zamknięcia aluminiowe *typu RO* to zamknięcia gwintowane służące szczelnemu zamknięciu butelek. Zamknięcia te są niemal wyłącznie stosowane do zamykania butelek szklanych, aczkolwiek w przeszłości były częściowo stosowane do zamykania butelek plastikowych. Obecnie takie zastosowanie jest rzadkie i dotyczy raczej niszowych, tradycyjnie pakowanych produktów, np. niektórych butelek aptekarskich. Zamknięcia używane do butelek plastikowych są przeważnie wykonane z plastiku, mają odmienne właściwości niż zamknięcia aluminiowe, jeśli chodzi o technologię produkcji i różnią się kosztami wytworzenia.

Rynek zamknięć aluminiowych *typu RO* obejmuje wszystkie rodzaje zamknięć stosowanych do zamykania butelek z wąską gwintowaną szyjką. Wszystkie te zamknięcia uznawane są zasadniczo za zamknięcia *typu RO*, nazwane tak ze względu na metodę uszczelniania, stosowaną w trakcie umieszczania ich na butelce. Metoda ta polega na umieszczeniu gładkiej (niegwintowanej) nakrętki na nagwintowanej szyjce butelki, a następnie uformowaniu ścianek zamknięcia aluminiowego poprzez głowicę zamykającą, odwzorowującą gwint szkła przy pomocy metalowych rolek dociskających nakrętkę na gwincie butelki. Zamknięcia aluminiowe *typu RO* obejmują modele standardowe, wykonane z jednego składnika – wytłoczki aluminiowej i warstwy wewnętrznej (elementu uszczelniającego), które są zazwyczaj identyfikowane i normalizowane ze względu na ich średnicę i wysokość. Te same modele są standardowo stosowane w różnych rodzajach produktów (np. zamknięcie o wymiarach 31,5 mm x 24 mm stosuje się zarówno w butelkach z alkoholami wysokoprocentowymi, jak i z wodą czy oliwą). Wszystkie powyższe zamknięcia są produkowane przy wykorzystaniu standardowych maszyn, które można łatwo przestawić z produkcji jednego rodzaju zakrętek aluminiowych na inny.

W procesie produkcji zakrywek aluminiowych stosuje się standardowe prasy do metalu oraz kilka form (matryc) tłoczących, które przekształcają uprzednio zadrukowane/dekorowane arkusze blachy aluminiowej w wytłoczki aluminiowe. Te same prasy do metalu można stosować do produkcji wszystkich rozmiarów zamknięć.

Poszczególne formy (matryce) tłoczące zazwyczaj są przystosowane do produkcji 2 – 3 określonych rozmiarów. Następnie wytłoczki są przetwarzane w sposób zautomatyzowany przez maszynę, która tworzy poprzeczne wgłębienia w górnej części zamknięcia, umieszcza w korpusach zakrywek uszczelki i formuje pierścienie plombujące.

Kategoria zamknięć aluminiowych *typu RO* obejmuje:

- standardowe zamknięcia aluminiowe *typu RO*,
- standardowe zamknięcia aluminiowe *typu ROPP*,
- zamknięcia *typu ROPP Premium*.

Jak wskazał wnioskodawca różnica pomiędzy zamknięciami *typu RO* i *ROPP* sprowadza się do tego, że te ostatnie są zaprojektowane w sposób gwarantujący podstawową ochronę zawartości butelki dzięki stosowanemu w nich pierścieniowi plombującemu. Odkręcenie zakrywki *typu ROPP* powoduje jej oddzielenie od dolnej części zamknięcia, tj. pierścienia plombującego, umieszczonego na szyjce butelki. Połączenie pomiędzy dolną a górną częścią zamknięcia zostaje zerwane z chwilą otwarcia butelki, co jest wskazówką, że zawartość butelki mogła być już wykorzystana.

W przeszłości stosowano głównie standardowe zamknięcia *typu RO*, których podstawowym celem było szczelne zamknięcie butelki z wykorzystaniem głowicy zamykającej. Obecnie ok. 95 % wszystkich zamknięć aluminiowych stanowią zakrywki *typu ROPP*, gwarantujące podstawową ochronę przed otwarciem butelki.

W ostatnich latach pojawiły się na rynku zamknięcia *typu ROPP Premium*, które są bardziej zaawansowaną wersją standardowych zamknięć *typu ROPP*. W niektórych tego typu zamknięciach stosuje się plastikową wkładkę w celu poprawy walorów estetycznych zamknięcia lub lepszego zabezpieczenia plombującego butelkę.

W odniesieniu do butelek szklanych wnioskodawca wskazał na występowanie pewnego stopnia substytucyjności pomiędzy zamknięciami aluminiowymi, plastikowymi i korkowymi. W zależności od zawartości butelek szklanych substytucyjność dotyczy:

- zamknięć aluminiowych *typu RO* i zamknięć plastikowych w przypadku wód mineralnych i napojów gazowanych,
- zamknięć aluminiowych *typu RO*, zamknięć korkowych i zamknięć plastikowych w przypadku win i alkoholi wysokoprocentowych,
- zamknięć aluminiowych *typu RO* i aluminiowych *typu Twist-OFF* w przypadku soków.

W odniesieniu do butelek plastikowych wnioskodawca wskazał, iż zamknięcia używane do ich zamykania wykonane są przeważnie z plastiku i mają one istotnie odmienne właściwości od zamknięć aluminiowych, jeśli chodzi o technologię produkcji i koszt

wytworzenia, aczkolwiek sam sposób aplikowania zakrętek plastikowych na butelki szklane i plastikowe jest podobny do aplikowania zakrętek aluminiowych na butelki szklane, niezbędne są jednakże drobne zmiany w szyjkach butelek i ustawieniu głowic mocujących.

Niemniej w ocenie wnioskodawcy ustalenie okoliczności ograniczonej lub braku substytucyjności pomiędzy zamknięciami stosowanymi na butelkach szklanych i plastikowych nie będzie miało wpływu na skutki dla konkurencji w przypadku dokonania przedmiotowej koncentracji, bowiem niemal wszystkie produkowane zamknięcia aluminiowe *typu RO* są stosowane na butelkach szklanych, a udział w tym rynku uczestników koncentracji został oszacowany na podstawie liczby wyprodukowanych zamknięć aluminiowych *typu RO*, nie zaś według liczby butelek zamykanych przy pomocy tego typu zamknięć.

Jak już wyżej wspomniano w ocenie Guali zamknięcia *typu RO* konkurują z innymi rodzajami zamknięć, poczynając od zamknięć plastikowych przez zamknięcia korkowe, na kapslach kończąc. Po stronie popytowej wybór rodzaju zastosowanego zamknięcia butelki zależy od stosowanego wzoru butelki. Zmiana wyboru zamknięcia może czasami wymagać zmiany kształtu butelki, jak i zmian linii napelniającej.

Jak wskazał wnioskodawca ze strony podażowej do produkcji poszczególnych rodzajów zamknięć stosowane są różne technologie wytwarzania i niezbędne jest inne oprzyrządowanie. Maszyny używane do produkcji zamknięć plastikowych można stosować do wytwarzania szeregu typów gwintowanych zamknięć plastikowych, lecz nie można ich użyć do produkcji pozostałych rodzajów zamknięć, w tym zamknięć aluminiowych. Z uwagi na stosowane maszyny i technologie produkcyjne, jak również ceny, zamknięcia aluminiowe *typu RO* mogą należeć do odrębnego rynku właściwego w aspekcie produktowym względem zamknięć wykonanych z innych materiałów, poddanego jednakże w pewnym stopniu presji konkurencyjnej ze strony producentów zamknięć plastikowych i korkowych. Przedstawione stanowisko zdaniem Guali odpowiada również ustaleniom dotyczącym rynku zamknięć poczynionym przez Komisję Europejską<sup>1</sup>.

Kolejnym rynkiem produktowym, na którym są aktywni obaj uczestnicy koncentracji jest rynek wkładek antywlewowch NRF (ang. non-refillable fitments „NRF”), zwanych również „wkładkami zabezpieczającymi”, „ogranicznikami wlewu” lub „wkładkami NRF”, stosowanych jako powszechne i podstawowe zabezpieczenie butelek przed fałszowaniem ich zawartości. Z uwagi na to, iż wkładki te są stosunkowo prostymi mechanizmami aplikowanymi w standaryzowanych szyjkach butelek, w ocenie Guali nie ma pomiędzy nimi

istotnych różnic, które uzasadniałyby ich dalszą kategoryzację. Wkładki NRF różnią się między sobą przede wszystkim rozmiarem, który jest uzależniony od rozmiaru szyjki butelki, w której taka wkładka ma być umieszczona. Podobnie jak w przypadku zamknięć *typu RO*, rozmiar wkładki NRF nie ma istotnego wpływu na zdolność producenta do dostarczania jej na rynek, gdyż każdy wytwórca działający na tym rynku jest w stanie zaspokoić popyt na praktycznie wszelkie standardowe rozmiary, z wykorzystaniem posiadanego zaplecza produkcyjnego. Wkładki te mogą występować w formie samodzielnej oraz opcjonalnie jako elementy wykorzystywane w standaryzowanych butelkach w połączeniu z zamknięciem aluminiowym *typu ROPP*, które w rozlewniach aplikuje się na butelki przed nałożeniem i dociśnięciem zamknięcia.

Jak wynika ze zgłoszenia Guala produkuje wkładki NRF głównie na potrzeby własne. Na obszarze EOG jedynie niewielkie ilości tych produktów sprzedaje podmiotom trzecim. W 2009 r. i w 2010 r. wielkość sprzedaży wkładek NRF przez Gualę innym producentom zamknięć aluminiowych na terytorium EOG stanowiła ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 3 załącznika do decyzji)** % jej całkowitej dostawy na ten rynek. Pozostała produkcja **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 4 załącznika do decyzji)** była sprzedawana łącznie z własnymi zamknięciami aluminiowymi *typu ROPP*.

Wskazać w tym miejscu należy, że w odniesieniu do wkładek antywlewowch NRF wnioskodawca nie uznaje DGS za konkurenta. Jak wskazał wnioskodawca DGS w 2006 r. zawarł umowę **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 5 załącznika do decyzji)**.

Określając geograficzny wymiar rynku zamknięć aluminiowych *typu RO* wnioskodawca wskazał, iż jest to rynek obejmujący obszar EOG. Dzięki wysokiej gęstości pakowania gwintowanych zamknięć (zarówno plastikowych, jak i aluminiowych), cechuje je niski współczynnik kosztów transportu do wartości, w związku z czym opłacalny ekonomicznie jest ich transport z zakładu produkcyjnego na obszar co najmniej całego EOG. W przypadku zamknięć aluminiowych przeciętne koszty transportu wynoszą średnio 2 – 3 % łącznych kosztów zakupu. Potwierdzeniem tego stanowiska jest fakt, iż DGS obsługuje swoich klientów z EOG, pozostałych klientów europejskich i nieeuropejskich z pojedynczej lokalizacji w Polsce. Guala wskazuje, że konkurenci uczestników koncentracji również sprzedają swoje produkty na terytorium całego EOG, jak i do innych krajów europejskich, tj. do Rosji, na Ukrainę czy dalej do Turcji, Afryki Północnej. Jak wskazał wnioskodawca około 10 – 15 % zamknięć aluminiowych wyprodukowanych na terytorium EOG przeznaczonych jest na eksport.

---

<sup>1</sup> Sprawa nr IV/M.603 Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox z dnia 14 listopada 1995 r., Nr COMP/M.2843



W EOG nie obowiązują żadne kontyngenty ani bariery taryfowe lub pozataryfowe, wpływające na obrót tymi produktami. W odniesieniu do producentów spoza EOG barierą w ekspansji na ten rynek geograficzny mogą być cła importowe, które aktualnie sięgają 2,7 % (kod taryfy 8309). Cła nie dotyczą jednak importu z Chorwacji, Bośni i Hercegowiny, Mołdawii, Rosji, Albanii, Czarnogóry i Szwajcarii.

W odniesieniu do wkładek antywlewowch NRF wnioskodawca wskazał, iż rynkiem właściwym w aspekcie geograficznym jest co najmniej rynek EOG. Uzasadniając powyższe Guala wskazała, iż na tak określonym rynku geograficznym nie występują żadne kontyngenty ani bariery taryfowe lub pozataryfowe wpływające na handel. W ocenie Guali również koszty transportu nie determinują rentowności handlu międzynarodowego tymi produktami, gdyż mają one marginalny wpływ na łączny koszt zakupu/sprzedaży zamknięć (średnio 5 %). Natomiast w odniesieniu do producentów wkładek antywlewowch NRF spoza EOG barierą ekspansji na terytorium EOG mogą być cła importowe, które aktualnie wynoszą 6,5 %.

#### *1.2. Stanowisko organu antymonopolowego w zakresie określenia rynków właściwych w sprawie*

Organ antymonopolowy podziela stanowisko wnioskodawcy odnośnie rynku produktowego zamknięć aluminiowych *typu RO* do butelek. Na takie określenie rynku wskazuje również orzecznictwo Prezesa Urzędu, zgodnie z którym zamknięcia *typu Twist Off*, aluminiowe *typu RO*, koronowe, plastikowe, z korka i kompozytowe należą do odrębnych rynków produktowych<sup>2</sup>. Z analizy informacji przekazanych przez odbiorców Guali i DGS mających siedziby w Polsce wynika, że o ile przedsiębiorcy ci, podobnie jak Guala, nie widzą konieczności traktowania poszczególnych rodzajów zamknięć aluminiowych jako odrębnych rynków właściwych, to blisko połowa z nich wyraźnie wskazuje na konieczność wyodrębnienia tego rynku od rynku zamknięć plastikowych, *typu Twist Off*, z korka naturalnego bądź sztucznego i zamknięć koronowych. Wśród pozostałych przedsiębiorców, którzy wskazują na jeden szeroko rozumiany rynek zamknięć do butelek, wielu jednocześnie zwraca uwagę, iż przy wydzieleniu właściwych rynków produktowych należy uwzględniać takie czynniki, jak różnice materiałowe, cenowe, preferencje konsumenckie, pozycjonowanie produktu na rynku i postrzeganie produktu przez konsumentów. Ponadto ankietowani przedsiębiorcy wskazywali również na konieczność dopasowania oprzyrządowania na linii

---

Amcor/Schmalbach-Lubeca z dnia 28 czerwca 2002 r.

<sup>2</sup> Decyzja Prezesa UOKiK Nr DKK-10/2011 z 1 lutego 2011 r. (Koncentracja Silgan Holdings Inc. i DGS-TO Sp. z o.o. – sp.k.)

rozlewniczej, umożliwiającego zamykanie butelek danym zamknięciem, przy ewentualnej zmianie zamknięcia na inny rodzaj, co powoduje, że ewentualna zamiana stosowanych zamknięć nie jest taka łatwa. Podsumowując informacje uzyskane z ankiet można wskazać, iż dla głównych krajowych odbiorców zamknięć aluminiowych sprzedawanych przez uczestników koncentracji w praktyce zamknięcia plastikowe, koronowe, kompozytowe i z korka nie stanowią substytutów zamknięć aluminiowych *typu RO*, przede wszystkim ze względu na stosowane opakowania i technologie rozlewu oraz ceny poszczególnych typów zamknięć.

Natomiast w ocenie organu antymonopolowego nie ma podstaw do uznania, że działalność uczestników koncentracji nie pokrywa się na rynku wkładek antywlewowych NRF. Wkładki antywlewowe mogą być sprzedawane w formie zintegrowanej z zakrywką lub samodzielnie. DGS, podobnie jak Guala, produkuje i sprzedaje wkładki NRF odbiorcom zgłaszającym zapotrzebowanie na zamknięcia *typu ROPP* wraz z wkładką antywlewową. Wnioskodawca wskazał, że zamknięcia aluminiowe *typu RO* i wkładki NRF to produkty bardzo blisko ze sobą powiązane, najczęściej sprzedawane w pakietach do tych samych odbiorców. W niektórych przypadkach wkładki NRF są uprzednio montowane w zamknięciach *typu ROPP* jeszcze przez producenta i sprzedawane jako jeden wyrób.

Jednocześnie wnioskodawca podnosi, iż z uwagi na fakt, że wkładki NRF to produkty standardowe i znormalizowane na rynku (standaryzowane względem rozmiarów szyjek butelki), większość głównych dostawców działających na szerszą skalę na rynku może z łatwością przestawić produkcję z jednego rozmiaru NRF na inny, przy użyciu posiadanych maszyn i bez lub jedynie z nieznacznymi nakładami inwestycyjnymi. DGS (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 6 załącznika do decyzji*), może konkurować w tym względzie z innymi dostawcami tych produktów. Ocena Guali w zakresie możliwości DGS do konkurowania na tym rynku nie może stanowić podstawy do uznania, iż przedsiębiorca ten nie prowadzi na rynku wkładek NRF działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności Guali.

Organ antymonopolowy co do zasady podziela stanowisko wnioskodawcy w kwestii określenia rynków właściwych w aspekcie geograficznym uznając, iż w niniejszej sprawie rynkiem właściwym zamknięć aluminiowych *typu RO* jest rynek obejmujący terytorium EOG. Uzasadniając powyższe należy wskazać, iż o takim wymiarze geograficznym tego rynku produktowego przesądza brak barier administracyjno-prawnych, które utrudniałyby obrót tymi produktami, jak również geograficzna struktura sprzedaży zamknięć aluminiowych *typu RO* zrealizowana przez DGS i Gualę. Analiza rynków sprzedaży Guali, jak również DGS

wskazuje, że dostawy aluminiowych zamknięć *typu RO* są realizowane nie tylko na terenie całej Europy, ale również do państw spoza terytorium EOG, co najlepiej ilustrują informacje prezentowane w poniższej tabeli.

Tabela nr 1

Kierunek sprzedaży	Sprzedaż DGS w % (w ujęciu ilościowym)		Sprzedaż Guali w % (w ujęciu ilościowym)	
	2009 r.	2010 r.	2009 r.	2010 r.
Polska	<b><i>(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 7 załącznika do decyzji)</i></b>			
EOG (bez Polski)				
Poza EOG				
Ogółem	100	100	100	100

Źródło: informacje własne Guali i DGS

W przypadku DGS dostawy tych zamknięć na rynek Polski stanowiły w 2009 r. ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 8 załącznika do decyzji)*** %, a w 2010 r. ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 9 załącznika do decyzji)*** % całkowitej ich sprzedaży (w ujęciu ilościowym). Sprzedaż na terytorium EOG stanowiła w 2009 r. ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 10 załącznika do decyzji)*** %, a w 2010 r. ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 11 załącznika do decyzji)*** %, natomiast poza terytorium EOG odpowiednio ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 12 załącznika do decyzji)*** %. W przypadku Guali sprzedaż w Polsce w 2009 r. i w 2010 r. była ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 13 załącznika do decyzji)*** i stanowiła odpowiednio ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 14 załącznika do decyzji)*** % całkowitej sprzedaży tych zamknięć (w ujęciu ilościowym). Na terytorium EOG sprzedaż ta w 2009 r. wyniosła odpowiednio ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 15 załącznika do decyzji)*** %, a w 2010 r. ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 16 załącznika do decyzji)*** %, natomiast poza EOG ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 17 załącznika do decyzji)*** %. Wskazać jednakże należy, iż Guala oprócz zakładów produkcyjnych usytuowanych w EOG i sprzedających ww. zamknięcia zarówno w EOG, jak i poza EOG, posiada również zakłady produkujące zamknięcia *typu RO* poza terytorium EOG, w szczególności w Argentynie, Australii, Meksyku, Nowej Zelandii i na Ukrainie. Jednakże całość produkcji tych zakładów trafia poza terytorium EOG.

Podkreślić w tym miejscu również należy, że na szerszy niż krajowy wymiar rynku właściwego zamknięć aluminiowych *typu RO* wskazuje około 50 % ankietowanych w toku przeprowadzonego postępowania przez Prezesa Urzędu krajowych odbiorców Guali i DGS, w tym ponad połowa wyraźnie wskazuje na rynek europejski, ewentualnie EOG.

Spośród przedsiębiorców objętych badaniem około 20 % wskazało na krajowy wymiar tego rynku, w większości nie uzasadniając takiego stanowiska. Jednocześnie ok. 25 % badanych przedsiębiorców w ogóle nie odniosło się do kwestii rynku geograficznego. Część odbiorców DGS, która wskazała na krajowy wymiar rynku, nie wykluczyła w sposób jednoznaczny możliwości uznania rynku tych zamknięć za szerszy, tj. obejmujący kraje EOG, w szczególności z uwagi na obecność na rynku polskim dostawców spoza Polski. Przedsiębiorcy ci wskazywali na możliwość dostaw z Bułgarii, Rumunii, Ukrainy, Włoch, Hiszpanii, Francji, Niemiec, podkreślając przy tym brak stabilności dostaw w przypadku Bułgarii i Rumunii, oraz wysokie ceny w przypadku Francji i Anglii.

Również w przypadku wkładek antywlewowch NRF organ antymonopolowy uznał, iż rynek właściwy geograficznie tych produktów ma wymiar rynku EOG, dzielając w tym względzie stanowisko prezentowane przez wnioskodawcę. Przemawiają za tym analogiczne względy, jak w przypadku zamknięć aluminiowych *typu RO*.

## **2. *Charakterystyka rynku produkcji i wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć typu RO i rynku produkcji i wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowch NRF***

### **2.1. *Charakterystyka rynku produkcji i wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć typu RO***

Rynek wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć *typu RO* na obszarze EOG charakteryzuje się dużą liczbą podmiotów, oferujących identyczny bądź porównywalny portfel produktowy. Na rynku tym obecne są w szczególności takie podmioty jak CIS, Amcor, Alplast, United Closures & Plastics, Astro, Federfintech oraz Mala.

Głównymi odbiorcami zamknięć aluminiowych są producenci alkoholi wysokoprocentowych i wody mineralnej. Na rynku funkcjonuje duża liczba klientów, posiadających w swoich portfelach wiele marek handlowych, w tym duże koncerny działające na skalę globalną, także wielu przedsiębiorców skoncentrowanych na rynkach lokalnych. Istotnym elementem rywalizacji na rynku zamknięć aluminiowych *typu RO* jest konkurencja międzymarkowa odbiorców tych zamknięć. Z jednej strony producenci napojów, dbając o lojalność klientów utrzymują długi cykl życia poszczególnych marek, opartych na określonych wzorach użytkowych np. butelek, co przekłada się na stosowane zamknięcia lub ich wygląd, z drugiej zaś strony wprowadzają okresowo nowe warianty opakowań (butelek), co wiąże się ze

zmianą stosowanego zamknięcia lub jego estetyki. Wszystko to wpływa na szczególne wymagania stawiane producentom zamknięć. Baza kliencka w przypadku zamknięć aluminiowych *typu RO* jest w znacznym stopniu rozproszona. Sama Guala posiada ok. 300 indywidualnych odbiorców swoich produktów. Niektórzy producenci zamknięć aluminiowych *typu RO* stosują w pewnym zakresie wyłącznie umowy dystrybucyjne w ramach własnej sieci dystrybucyjnej. Na rynku nie spotyka się natomiast umów wyłącznego zakupu, częstsze jest zawieranie przez klientów umów z dwoma lub trzema dostawcami równocześnie.

Umowy dostawy zawiera się zwykle na okres 12 miesięcy, a następnie się je przedłuża. Z uwagi na brak barier w dostępie do technologii produkcji, urządzenia do wytwarzania zamknięć aluminiowych *typu RO* oferuje wielu producentów. Ze względu na standaryzację produkcji i bardzo długą historię rynku właściwego, patenty nie odgrywają istotnej roli na przedmiotowym rynku. W niektórych przypadkach zastrzega się poszczególne wzory użytkowe i inne rozwiązania stosowane w tych zamknięciach w celu ochrony konkretnych, zindywidualizowanych zamknięć wykonanych dla marek *Premium*, co jest pożądane z uwagi na ochronę właścicieli marek. W związku ze standaryzacją używanych na rynku zakrywek aluminiowych i dostępnością odpowiednich maszyn produkcyjnych, w ocenie Guali wejście na ten rynek jest stosunkowo łatwe.

Guala szacuje, że łączne wykorzystanie mocy produkcyjnych producentów aluminiowych zamknięć *typu RO* na obszarze EOG wynosi ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 18 załącznika do decyzji)** %, przy potencjale wytwórczym na poziomie ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 19 załącznika do decyzji)** miliardów sztuk rocznie. Wolne moce produkcyjne Guali w 2009 r. i w 2010 r. na tym obszarze kształtowały się na poziomie ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 20 załącznika do decyzji)** %, co odpowiada w przybliżeniu **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 21 załącznika do decyzji)** milionom sztuk zamknięć rocznie. Natomiast wolne moce produkcyjne DGS w 2009 r. wynosiły ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 22 załącznika do decyzji)** %, a w 2010 r. ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 23 załącznika do decyzji)** %, co odpowiada ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 24 załącznika do decyzji)** milionom sztuk zamknięć.

Wielkość rynku wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć *typu RO* na obszarze EOG w 2009 r. szacowana jest przez Gualę na ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 25 załącznika do decyzji)** mld sztuk, a jego wartość na ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 26 załącznika do decyzji)** mln euro, a w 2010 r. odpowiednio na ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 27 załącznika do decyzji)** mld sztuk i ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 28 załącznika do decyzji)** mln euro.

Pozycję rynkową Guali i DGS na rynku wprowadzania zamknięć aluminiowych *typu RO* w EOG na tle ich konkurentów w latach 2009-2010 obrazuje poniższa tabela.

Tabela nr 2

Spółka	Udział w rynku (w %) w 2009 r.		Udział w rynku (%) w 2010 r.	
	według wartości	według ilości	według wartości	według ilości
Guala	<i>(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 29 załącznika do decyzji)</i>			
DGS				
Alplast S.p.A. (Włochy)				
Amcor (Francja)				
CSI (Niemcy)				
Astro Włochy)				
Federfintech (Włochy)				
United Closures and Plastics (Zj. Królestwo)				
Mala (Niemcy)				
Torrent (Hiszpania)				
Pozostali				
Ogółem	100	100	100	100

Źródło: szacunki własne Guali na podstawie analiz własnych i danych Euromonitor

Udział grupy Guala w tak określonym rynku kształtował się w 2009 r. na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 30 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę zarówno wielkość jak i wartość sprzedaży, a w 2010 r. na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 31 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 31 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży. Udział DGS we wskazanym rynku kształtował się w 2009 r. na poziomie odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 33 załącznika do decyzji)* %, a w 2010 r. na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 34 załącznika do decyzji)* %.

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć *typu RO* w 2009 r. kształtował się zatem na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 35 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 36 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży, a w 2010 r. udział ten wyniósł odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 37 załącznika do decyzji)* %.

## 2.2. *Charakterystyka rynku produkcji i wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowch NRF*

Dostawcami wkładek antywlewowch NRF są przedsiębiorcy działający na rynku zamknięć aluminiowych *typu RO*. Odbiorcami wkładek NRF wytwarzanych przez Gualę są producenci wysokoprocentowych alkoholi i producenci zamknięć *typu RO*. Przy sprzedaży tych wkładek wykorzystywane są zasadniczo te same kanały sprzedaży co dla zamknięć aluminiowych. Większych odbiorców zazwyczaj obsługuje bezpośrednio producent, natomiast odbiorców średnich obsługuje się za pośrednictwem agentów. Niewielkie zamówienia są realizowane za pośrednictwem dystrybutorów. W przypadku, gdy produkcja wkładek NRF trafia do producentów zamknięć *typu RO*, sprzedaż odbywa się w tradycyjnej relacji dostawca-odbiorca.

Jak wskazał wnioskodawca rynek wkładek NRF na obszarze EOG jest rynkiem dojrzałym, o stabilnej wielkości sprzedaży. Na rynku tym działa duża liczba klientów, lecz zasadniczy wpływ na jego funkcjonowanie mają duzi producenci alkoholi wysokoprocentowych. Odbiorcy wykorzystują wkładki NRF do zapewnienia podstawowej ochrony marek wyrobów sprzedawanych na terytorium EOG. Wykorzystanie wkładek NRF zależy od strategii marketingowej przyjętej przez właścicieli marek, spośród których niektórzy decydują się na zastosowanie wkładek NRF dla jednej ze swoich marek, a nie stosowanie ich dla innych. W związku ze standaryzacją dostaw i dostępnością odpowiednich maszyn produkcyjnych wejście na ten rynek zdaniem wnioskodawcy jest stosunkowo łatwe.

Na rynku wkładek NRF raczej nie spotyka się umów wyłącznego zakupu, zwyczajem jest natomiast zawieranie umów przez klientów z dwoma lub trzema dostawcami jednocześnie, podobnie jak w przypadku zamknięć aluminiowych.

Guala szacuje, że łączne wykorzystanie mocy produkcyjnych producentów wkładek NRF na obszarze EOG wynosi ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 38 załącznika do decyzji)** %. Wolne moce produkcyjne Guali w 2009 r. i w 2010 r. były zbliżone do średniej rynkowej, tj. wyniosły ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 39 załącznika do decyzji)** %. Wolne moce produkcyjne DGS wyniosły w 2010 r. ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 40 załącznika do decyzji)** %.

Wielkość rynku wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowch NRF na terytorium EOG w 2009 r. i w 2010 r. szacowana jest przez Gualę na takim samym poziomie, tj. ok.

*(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 41 załącznika do decyzji)* mln sztuk, a jego wartość na ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 42 załącznika do decyzji)* mln euro.

Udział w rynku wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowych NRF w 2009 r. i w 2010 r. na terytorium EOG Guali, DGS i ich największych konkurentów obrazuje poniższa tabela.

Tabela nr 3

Spółka	Udział w rynku (w %) w 2009 r.		Udział w rynku (%) w 2010 r.	
	według wartości	według ilości	według wartości	według ilości
Guala*	<i>(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 43 załącznika do decyzji)</i>			
DGS				
United Closures and Plastics				
Ancor				
Torrent				
Alplast				
Federfintech				
Astro				
Pozostali				
Ogółem	100	100	100	100

Źródło: szacunki własne Guala na podstawie analiz własnych i danych Euromonitor

*\*(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 44 załącznika do decyzji)*

Z powyższego zestawienia wynika, że udział Guali w tak określonym rynku w 2009 r. i w 2010 r. kształtował się na podobnym poziomie i wyniósł ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 45 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 46 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży. Udział DGS we wskazanym rynku w 2009 r. wyniósł ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 47 załącznika do decyzji)* % zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym, a w 2010 r. wzrósł do poziomu odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 48 załącznika do decyzji)* %.

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowych NRF w 2009 r. kształtował się zatem na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 49 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok.



*(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 50 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży, a w 2010 r. udział ten wyniósł odpowiednio *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 51 załącznika do decyzji)* %.

**B) W toku postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym.**

W niniejszej sprawie brak jest rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym. Wskazać w tym miejscu należy, że w latach 2009-2010 r. uczestników koncentracji łączyły relacje typu dostawca-odbiorca. DGS nabywał od Guali wkładki antywlewowo NRF. Zatem rynek wprowadzania do obrotu wkładek NRF wytwarzanych przez Gualę był jednocześnie rynkiem zaopatrzenia dla DGS. Dostawy tych wkładek z Guali wynosiły ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 52 załącznika do decyzji)* mln sztuk.

Jednakże jak już wskazano w punkcie A niniejszej decyzji, udział Guali w rynku wprowadzania do obrotu tych wkładek na terytorium EOG, wskazanym jako rynek właściwy geograficznie dla tych produktów, oscylował w granicach *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 53 załącznika do decyzji)* %, natomiast DGS jako nabywca tych wkładek nabył w 2009 r. ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 54 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 55 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży wkładek NRF oferowanych na rynku EOG, a w 2010 r. odpowiednio *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 56 załącznika do decyzji)* %.

Biorąc pod uwagę fakt, iż udział DGS jako nabywcy wkładek antywlewowo NRF i Guali jako dostawcy tych wkładek nie przekracza na ww. rynku właściwym progu 30 %, należy uznać, że w niniejszej sprawie nie występuje rynek, na który koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym.

**C) W niniejszej koncentracji, rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym jest rynek urządzeń NRD obejmujący terytorium EOG.**

Jak wskazał wnioskodawca Grupa Guala posiada udział wyższy niż 40 % w rynku produkcji i wprowadzania do obrotu urządzeń zabezpieczających integralność butelki i uniemożliwiających ponowne napełnianie butelek, co chroni przed fałszowaniem ich zawartości, tzw. urządzeń NRD (*ang. non-refillable devices – NRD*). Urządzenia NRD

stosowane są głównie przez producentów alkoholi wysokoprocentowych w celu ochrony najwyższej jakości produktów (alkoholi luksusowych) wytwarzanych na obszarze EOG, ale sprzedawanych głównie na rynkach wschodzących, takich jak Ameryka Łacińska, Indie, Daleki Wschód.

Urządzenia NRD to mechanizmy bardzo złożone pod względem konstrukcyjnym (kompletne zamknięcie składa się z 5 do 15 elementów), kosztowne w produkcji i istotnie różniące się właściwościami i konstrukcją od standardowych zamknięć *typu RO*. Urządzenia te są w znacznej części wykonane z tworzyw sztucznych z wykorzystaniem dedykowanych linii technologicznych. Urządzenia NRD są opracowywane przeważnie we współpracy wytwórcy tego mechanizmu i producenta alkoholu i są oferowane jako kompleksowe rozwiązanie zamknięcia butelki. Cena urządzenia NRD jest średnio (***tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 57 załącznika do decyzji***) wyższa od ceny standardowej wkładki NRF. W większości przypadków jeden konkretny model urządzenia NRD przeznaczony jest wyłącznie dla określonej marki, może być stosowany jedynie na dedykowanej szyjce butelki i jest zawsze oferowany producentowi alkoholu bezpośrednio przez wytwórcę mechanizmu. Nie jest tak z wkładkami NRF, które traktuje się rodzajowo, aplikuje na standaryzowane szyjki butelek w jednakowy sposób przez cały zainteresowany sektor rozlewniczy. Urządzenia NRD nie są również dostępne u niezależnych wytwórców lub dostarczane przez producentów zamknięć aluminiowych innym producentom zamknięć aluminiowych, którzy z kolei wykorzystują je jako część oferowanego rozwiązania zamknięcia butelki.

Ze względu na złożoność technologiczną mechanizmów NRD wejście na rynek ich produkcji cechuje się znacznie wyższymi barierami niż ma to miejsce w przypadku wkładek NRF. Sprawia to, że oferuje je mniejsza liczba producentów niż wkładki NRF (trzech głównych dostawców na rynku urządzeń NRD i ponad dziesięciu na rynku NRF na terytorium EOG).

W aspekcie geograficznym rynek urządzeń NRD ma wymiar rynku co najmniej EOG. Jak wskazał wnioskodawca w skali globalnej urządzenia NRD odpowiadają ok. 15 % wartości szerokiego rynku zamknięć, jednak zamknięcia te nie są stosowane w butelkach sprzedawanych w Europie. W związku z powyższym europejska produkcja Guali, chociaż trafia do rozlewni np. w Szkocji, będzie wykorzystywana do butelek rozprowadzanych np. w Chinach.

Wielkość rynku urządzeń NRD w EOG w 2010 r. i udział w tym rynku Guali obrazuje poniższa tabela.

Tabela nr 4

Producent	Sprzedaż w EOG w 2010 r.		Udział w rynku w 2010 r. (w %)	
	mln euro	mln sztuk	według wartości	według ilości
Guala	<i>(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 58 załącznika do decyzji)</i>			
United Closures and Plastics				
Torrent				
Rynek łącznie				

Źródło: szacunki własne Guala

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

Przepis art. 18 ustawy antymonopolowej stanowi, iż Prezes Urzędu 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, przez którą rozumie się, zgodnie z art. 4 pkt 10 tej ustawy, 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 %.

Podstawowym celem postępowania antymonopolowego w sprawach koncentracji jest ustalenie, czy w wyniku zrealizowania zamierzonej transakcji dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku właściwym. Przykładem takiego istotnego ograniczenia konkurencji jest powstanie lub umocnienie pozycji dominującej. Należy jednakże podkreślić, że o ile powstanie lub umocnienie pozycji dominującej będzie zawsze prowadziło do ograniczenia konkurencji na rynku, to do ograniczenia konkurencji może dojść także w przypadkach, kiedy w wyniku koncentracji nie powstaje lub nie umacnia się pozycja dominująca. Samo stwierdzenie „istotne ograniczenie konkurencji” wykracza zatem poza kwestię powstania lub umocnienia pozycji dominującej i ma szersze znaczenie. Obejmuje bowiem sytuacje, kiedy w wyniku dokonanej koncentracji konkurencja zostaje poważnie ograniczona, a nie wiąże się to z powstaniem pozycji dominującej – może to mieć miejsce przykładowo na rynkach oligopolistycznych.

Powołany przepis wskazuje, że to intensywność ograniczenia konkurencji będzie determinowała treść rozstrzygnięcia organu antymonopolowego. Oznacza to, że nie każde ograniczenie konkurencji będące wynikiem planowanej fuzji będzie skutkowało wydaniem zakazu dokonania koncentracji, a jedynie mające charakter „istotnego” ograniczenia.

Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż pomimo wywierania wpływu w układzie horyzontalnym na rynek wprowadzania do obrotu zamknięć aluminiowych *typu RO* i wkładek antywlewowch NRF na terytorium EOG, koncentracja nie doprowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji na żadnym z tych rynków.

Oceniając zasadność wyrażenia zgody na przeprowadzenie niniejszej koncentracji Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące argumenty.

Koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na rynek wprowadzania do obrotu aluminiowych zamknięć *typu RO*. Określenie rynku w aspekcie produktowym uzasadnione jest przede wszystkim cechami zamknięć aluminiowych *typu RO*, które różnią się w istotny sposób od pozostałych rodzajów zamknięć. Wyznaczenie z kolei rynku w aspekcie geograficznym szerszego niż terytorium Polski, tj. rynku EOG, wynika z jednej strony z braku istotnych barier w przewozie transgranicznym aluminiowych zamknięć *typu RO*, z drugiej natomiast z faktu, iż taki przewóz ma miejsce i odgrywa istotne znaczenie w praktyce. Istotnej bariery w handlu tymi produktami nie stanowią przede wszystkim koszty transportu, których poziom umożliwia przewóz aluminiowych zamknięć *typu RO*, wytwarzanych na terytorium EOG na znaczne odległości obejmujące zasięgiem nie tylko terytorium EOG, ale także kraje znajdujące się poza tym obszarem. Tym samym dostawy dla odbiorców aluminiowych zamknięć *typu RO* zlokalizowanych na terytorium Polski mogą realizować zarówno przedsiębiorcy posiadający zakłady produkcyjne w Polsce, jak i przedsiębiorcy, którzy takich zakładów w Polsce nie mają.

Łatwość transportowania aluminiowych zamknięć *typu RO* powoduje, iż do osiągnięcia znacznego poziomu sprzedaży na danym rynku nie jest konieczne posiadanie lokalnych zakładów produkcyjnych i generalnie nie ma większych przeszkód odnośnie do zmiany dostawcy aluminiowych zamknięć *typu RO*, w tym również dostawcy krajowego na zlokalizowanego poza granicami kraju.

W tak zakreślonym rynku łączny udział uczestników koncentracji kształtował się w 2009 r. na poziomie ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 59 załącznika do decyzji)** %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. **(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 60 załącznika do decyzji)** %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży, w tym Guala ok. **(tajemnica**

*przedsiębiorstwa – pkt 61 załącznika do decyzji*) %, biorąc pod uwagę zarówno wielkość, jak i wartość sprzedaży, DGS odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 62 załącznika do decyzji)* %, a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 63 załącznika do decyzji)* %, w tym Guala odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 64 załącznika do decyzji)* %, DGS *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 65 załącznika do decyzji)* %. W wyniku realizacji niniejszej koncentracji zmieni się struktura tego rynku, bowiem zniknie z tego rynku jeden z dużych konkurentów Guali. Należy jednakże podkreślić, iż wskazany powyżej łączny udział Guali i DGS w tym rynku jest znacznie niższy od prognozy 40 %, z którym ustawa antymonopolowa wiąże posiadanie pozycji dominującej. Równocześnie Guala będzie musiała nadal liczyć się z istniejącą na tym rynku konkurencją ze strony dotychczasowych konkurentów, m.in. takich, jak: Alplast (w 2009 r. udział na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 66 załącznika do decyzji)*), a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 67 załącznika do decyzji)*), Amcor (w 2009 r. udział na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 68 załącznika do decyzji)*), a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 69 załącznika do decyzji)* %), CSI (w 2009 r. udział na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 70 załącznika do decyzji)*), a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 71 załącznika do decyzji)* %), Astro (w 2009 r. udział na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 72 załącznika do decyzji)*), a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 73 załącznika do decyzji)* %) i Federfintech (w 2009 r. udział na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 74 załącznika do decyzji)*), a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 75 załącznika do decyzji)* %). Każdy z tych przedsiębiorców, podobnie jak Guala, prowadzi działalność w skali globalnej i jest istotnym graczem na terytorium EOG, na co wskazują udziały rynkowe. Ponadto każdy z nich dysponuje porównywalną ofertą produktową w zakresie zamknięć aluminiowych *typu RO*. Stanowiąc będą oni zatem istotną przeciwwagę dla ewentualnych antykonkurencyjnych zachowań Guali.

Wskazać ponadto należy, że z uwagi na obserwowaną na rynku strategię posiadania przynajmniej dwóch lub trzech dostawców wnioskować można, iż w wyniku przejęcia przez Gualę kontroli nad DGS przedsiębiorcy, którzy dotychczas zaopatrywali się równocześnie w Guali i DGS, aby całkowicie nie uzależnić się od jednego dostawcy, będą częścią swojego popytu przenosić do innych dostawców aluminiowych zamknięć *typu RO*.

Należy również zauważyć, iż niewykorzystane w pełni zdolności produkcyjne konkurentów sprawiają, że w przypadku próby narzucania niekorzystnych warunków umów w zakresie dostaw aluminiowych zamknięć *typu RO* przez uczestników koncentracji, odbiorcy będą w stanie zwiększyć zamówienia w tym zakresie u ich konkurentów.

Rozpatrywana koncentracja wywiera również wpływ w układzie horyzontalnym na rynek produkcji i wprowadzania do obrotu wkładek antywlewowych NRF na obszarze EOG. Określenie rynku w aspekcie produktowym wynika z faktu, iż wkładki te są stosunkowo prostymi mechanizmami aplikowanymi w standaryzowanych szyjkach butelek i nie ma pomiędzy nimi istotnych różnic, które uzasadniałyby ich dalszą kategoryzację. Wyznaczenie rynku właściwego w aspekcie geograficznym jako rynku co najmniej EOG uzasadnione jest przede wszystkim brakiem ograniczeń w postaci kontyngentów, barier taryfowych lub pozataryfowych wpływające na handel. Również koszty transportu nie determinują rentowności handlu międzynarodowego tymi produktami, gdyż mają one marginalny wpływ na łączny koszt zakupu/sprzedaży tych produktów (średnio 5 %). W ocenie Prezesa Urzędu rozpatrywana transakcja nie doprowadzi jednak do istotnych zmian w strukturze tego rynku, a tym samym nie doprowadzi również do istotnego ograniczenia konkurencji na tym rynku. Łączny udział uczestników koncentracji na tym rynku wynosił w 2009 r. ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 76 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wielkość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 77 załącznika do decyzji)* %, biorąc pod uwagę wartość sprzedaży, a w 2010 r. odpowiednio ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 78 załącznika do decyzji)* %, w tym Guala odpowiednio na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 79 załącznika do decyzji)* % w 2009 r., jak i w 2010 r., DGS odpowiednio na poziomie ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 80 załącznika do decyzji)* % w 2009 r., biorąc pod uwagę zarówno wielkość, jak i wartość sprzedaży i ok. *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 81 załącznika do decyzji)* % w 2010 r. Udział ten jest niższy od progu 40 %, z którym ustawa antymonopolowa wiąże posiadanie pozycji dominującej. Dodatkowo należy zauważyć, iż wzrost udziałów rynkowych jaki nastąpi w wyniku koncentracji - z uwagi na niewielki udział w tym rynku DGS – uznać należy za nieistotny. Ponadto należy podkreślić, iż porównywalnym udziałem na tym rynku co wnioskodawca dysponuje *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 82 załącznika do decyzji)*.

W sprawie brak jest rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym.

Odnosząc się natomiast do silnej pozycji Guali w EOG na rynku urządzeń NRD organ antymonopolowy uznał, iż brak jest podstaw aby przypuszczać, iż Grupa Guala, dzięki wysokiemu udziałowi w rynku urządzeń NRD, będzie mogła wpływać na inne rynki właściwe, na których działają uczestnicy koncentracji, zwłaszcza na rynek wprowadzania do

obrotu zamknięć aluminiowych *typu RO* oraz rynek wkładek antywlewowch NRF. Brak jest również podstaw do stwierdzenia, iż pozycja rynkowa Grupy Guala na ww. rynku właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, ulegnie dalszemu wzmocnieniu w związku z planowanym przejęciem przez Gualę kontroli nad DGS.

Mając powyższe na uwadze organ antymonopolowy uznał, iż zamierzona koncentracja spełnia kryterium wskazane w art. 18 ustawy o ochronie konkurencji, bowiem w jej wyniku nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 479<sup>28</sup> § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. z 1964 r. Nr 43, poz. 296 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 dwóch tygodni od dnia jej doręczenia.

*Z upoważnienia  
Prezesa Urzędu Ochrony  
Konkurencji i Konsumentów*

DYREKTOR  
Departamentu Kontroli Koncentracji  
*Robert Kamiński*

Otrzymuje:

- 1) **Guala Closures International B.V.**  
**z siedzibą w Amsterdamie (Holandia)**

*za pośrednictwem:*

Pana Szymona Chwalińskiego

Tokarczuk, Jędrzejczyk i Wspólnicy

Kancelaria Prawna GLN

Spółka Komandytowa

Plac Piłsudskiego 1

00-078 Warszawa

(decyzja + załącznik)

- 2) aa. (decyzja + załącznik)