



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DKK1-421/53/14//MAB

Warszawa, dnia 18 listopada 2014 r.

DECYZJA nr DKK - 150/2014

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 pkt 1 i 2 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 Tetra Laval Holdings B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Holandia) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wyduje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Tetra Laval Holdings B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Holandia) kontroli nad Przedsiębiorstwem Inżynieryjno-Produkcyjnym i Handlowym Obram S.A. z siedzibą w Olsztynie.

Uzasadnienie

1 października 2014 r. wpłynęło do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej także „Prezes Urzędu” lub „organ antymonopolowy”) zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Tetra Laval Holdings B.V. z siedzibą w Amsterdamie (Holandia) (dalej „TL” lub „wnioskodawca”) kontroli nad Przedsiębiorstwem Inżynieryjno-Produkcyjnym i Handlowym Obram S.A. z siedzibą w Olsztynie (dalej „Obram”).

W związku z tym, iż:

- 1) spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem:
 - łączny 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 również „*ustawa o ochronie konkurencji*”, 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 jednego przedsiębiorcę kontroli nad innym przedsiębiorcą poprzez nabycie akcji jest jednym ze sposobów koncentracji, określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2 *ustawy o ochronie konkurencji*,

2) nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek wymienionych w art. 14 *ustawy o ochronie konkurencji*, wyłączająca obowiązek zgłoszenia zamiaru przedmiotowej 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 (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 267 ze zm.), organ antymonopolowy zawiadomił wnioskodawcę pismem z 13 października 2014 r.

Uczestnicy koncentracji

TL, aktywny uczestnik koncentracji, jest zależną spółką holdingową Grupy Tetra Laval, niepublicznej grupy spółek prowadzących działalność na całym świecie. Grupa Tetra Laval składa się z trzech grup przemysłowych: Tetra Pak, Sidel i DeLaval, których działalność koncentruje się na technologiach zapewniających efektywność produkcji, opakowań i dystrybucji żywności.

Tetra Pak zajmuje się dostarczaniem rozwiązań stosowanych w przetwórstwie i pakowaniu żywności. Główna działalność Tetra Pak obejmuje sprzedaż opakowań oraz dostarczanie rozwiązań do dystrybucji żywności w kartonowych opakowaniach. Sidel jest globalnym dostawcą urządzeń i rozwiązań do pakowania, w szczególności rozdmuchiwarek do plastikowych butelek PET, a także napełniarek do plastikowych i szklanych butelek oraz puszek. DeLaval zajmuje się kompleksową dostawą rozwiązań dla rolników zajmujących się produkcją mleka. Spółka opracowuje, produkuje i wprowadza na rynek urządzenia i kompleksowe rozwiązania do produkcji mleka i hodowli zwierząt na całym świecie.

Grupa Tetra Laval posiada trzy spółki zależne w Polsce:

1. Tetra Pak sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie zajmuje się dystrybucją rozwiązań do przetwarzania, pakowania i dystrybucji żywności w kartonowych opakowaniach oraz świadczeniem usług napraw i konserwacji urządzeń do przetwarzania i napełniania.
2. DeLaval sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu zajmuje się dystrybucją rozwiązań do produkcji mleka i hodowli zwierząt, w tym sprzętu do udoju, systemów chłodzenia mleka, zbiorników, wyposażenia obory, sprzętu do zarządzania stadem, ogrodzeń, systemów usuwania obornika oraz automatycznych i sterowanych komputerowo systemów karmienia.

3. DeLaval Operations sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu zajmuje się wytwarzaniem półproduktów na potrzeby systemów doju automatycznego, systemów udojowych, urządzeń chłodzących, produktów żywieniowych oraz jakości mleka i produktów ochrony zdrowia zwierząt.

Obram, pasywny uczestnik koncentracji, zajmuje się produkcją i sprzedażą kompleksowych rozwiązań wykorzystywanych przy produkcji serów. Spółka jest obecna w wielu krajach, choć główna działalność spółki skupia się w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Spółka jest kontrolowana przez spółkę holdingową MLV 54 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej „MLV 54”), która z kolei jest kontrolowana przez trzy osoby fizyczne pp. Zbigniewa Raczyńskiego, Józefa Żurawia oraz Wandę Grudziewską-Żuraw. Żadna z tych osób nie sprawuje wyłącznej kontroli nad Spółką, a wszystkie strategiczne decyzje dotyczące działalności Obram są podejmowane wspólnie.

Podstawa prawna i krótki opis koncentracji

Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji.

Podstawą zgłoszenia planowanej transakcji jest przedwstępna umowa sprzedaży akcji Obram zawarta 18 września 2014 r. pomiędzy TL a MLV 54. Po dokonaniu koncentracji TL będzie w posiadaniu 100% akcji Obram, a w konsekwencji będzie sprawować wyłączną kontrolę nad Obram.

Celem koncentracji jest rozszerzenie asortymentu produktów Grupy Tetra Laval (w tym w szczególności w zakresie rozwiązań do produkcji serów świeżych). Zgłaszający postrzega również koncentrację jako okazję do pozyskania zespołu znakomitych inżynierów, którzy będą stanowić uzupełnienie obecnego personelu TL, oraz zakładu produkcyjnego.

Organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje:

Koncentracja dotyczy europejskich rynków systemów służących do produkcji serów oraz systemów służących do wytwarzania napojów fermentowanych.

Grupa Tetra Laval prowadzi działalność w zakresie projektowania, produkcji, automatyzacji, instalacji i uruchamiania systemów służących do produkcji serów, jak również projektowania, produkcji, automatyzacji i instalacji systemów służących do wytwarzania

napojów fermentowanych. TL dostarcza systemy służące do produkcji serów twardych i bardzo twardych, półtwardych, typu cottage cheese, cheddar, mozzarella i nalewanych. Obram również działa w zakresie systemów służących do produkcji serów, a także marginalnie i uzupełniająco w zakresie systemów służących do wytwarzania napojów fermentowanych (głównie jogurtu). Obram dostarcza systemy służące do produkcji serów półtwardych, typu cottage cheese i serów świeżych.

Działalność uczestników koncentracji pokrywa się w zakresie dostawy rozwiązań do produkcji serów półtwardych oraz typu cottage cheese. Należy zauważyć, że systemy do produkcji serów składają się z jednego lub więcej etapów produkcji, a mianowicie: (i) odbioru i wstępnej obróbki mleka (tj. przygotowania go do wytwarzania sera); (ii) serowni (gdzie z mleka wytwarza się skrzep i serwatkę, a następnie skrzep jest przetwarzany na ser); (iii) przetwarzania serwatki (w postaci płynnej lub sproszkowanej). Dostawie systemów do produkcji serów towarzyszy szereg działań pomocniczych, a w szczególności: (i) czyszczenie na miejscu lub stacja mycia CIP (ang. Clean In Place - tj. rozwiązanie techniczne stosowane do czyszczenia różnych części systemu produkcji serów); (ii) automatyzacja (tj. sprzęt i oprogramowanie służące do sterowania i automatyzacji różnych części systemu produkcji serów); (iii) filtracja (stosowana na różnych etapach produkcji sera do filtracji lub oddzielenia mleka lub serwatki). Charakter urządzeń wykorzystywanych w systemach do produkcji serów oraz specjalistyczny *know-how* techniczny wymagany do integracji i automatyzacji tych rozwiązań różnią się w zależności od rodzaju sera. Mając na względzie te istotne różnice, zasadnym jest podział rynków systemów do produkcji serów ze względu na rodzaj sera, zważywszy na ograniczoną substytucyjność z uwagi na (i) zaspokajanie różnych potrzeb odbiorców oraz (ii) różnice w niezbędnej technologii/sprzęcie/*know-how*.

Działalność uczestników koncentracji pokrywa się także na rynku systemów służących do wytwarzania napojów fermentowanych, z tym że działalność Obram jest tu bardzo ograniczona, co daje tej Spółce pomijalny udział rynkowy. Również dla TL działalność ta nie stanowi głównego przedmiotu aktywności gospodarczej, a jej udziały rynkowe szacowane są na poniżej 20%.

W aspekcie geograficznym rynki systemów do produkcji sera oraz systemów do wytwarzania napojów fermentowanych mają wymiar co najmniej EOG, o ile nie światowy. Za takim ujęciem rynku geograficznego przemawia to, że:

1. produkty są sprzedawane w identycznej formie na całym świecie, a wymogi techniczne i jakościowe są wszędzie takie same. Producenci są zatem w stanie dostarczyć produkt na rynek światowy bez konieczności jego dostosowywania do lokalnych preferencji czy wymagań, a ewentualne zmiany (na przykład ze względu na

- lokalne preferencje dla poszczególnych komponentów) są łatwe w realizacji. Obowiązujące regulacje rządowe, takie jak CE w Unii Europejskiej czy 3A/USDA w Stanach Zjednoczonych, mogą prowadzić do konstrukcyjnych różnic i rozbieżności pod względem mechanicznym i elektrycznym. Funkcje sprzętu są jednak identyczne, tak więc systemy do produkcji sera jako takie mogą być dostarczane na całym świecie;
2. dostawcy nie muszą prowadzić w danym kraju zakładów produkcyjnych, aby móc dostarczać (importować) produkty na jego terytorium. W zakresie, w jakim dostawcy produkują własne części i urządzenia, pochodzą one zazwyczaj z jednej lub kilku lokalizacji i są transportowane do odbiorców z tych lokalizacji. Obram jest obecny tylko w Polsce, ale systematycznie realizuje większość swojej sprzedaży poza Polską (eksport stanowi ponad 50% sprzedaży Spółki); z kolei TL na terytorium EOG zakład produkcyjny podstawowych urządzeń do produkcji sera ma jedynie w Wielkiej Brytanii, ale prowadzi sprzedaż tych produktów na całym świecie. Dodatkowo wielu konkurentów ma zakłady produkcyjne w Holandii. Ponadto z ekonomicznego punktu widzenia brak jest uzasadnienia dla lokalizacji zakładów produkcyjnych w wielu miejscach ze względu na wymagane korzyści skali, a także konieczność posiadania fachowej wiedzy, aby produkować urządzenia odpowiedniej jakości;
 3. żywotność urządzeń jest długa, a klienci inwestują w nowe linie w stosunkowo długich cyklach. Wszyscy dostawcy systemów do produkcji sera, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, chcąc utrzymać się na rynku nie mogą, ze względów ekonomicznych, ograniczać swojej działalności jedynie do terytorium jednego kraju;
 4. transport produktów na duże odległości jest opłacalny pod względem ekonomicznym, co oznacza, że dostawcy mają możliwość konkurencyjności na skalę transgraniczną (szczegółowe informacje dotyczące lokalizacji zakładów produkcyjnych i rozproszenia geograficznego sprzedaży wskazano powyżej);
 5. transgraniczny charakter rynku potwierdza również fakt, że pomimo istnienia dwóch krajowych dostawców systemów do produkcji serów, tj. Obram i Tewes Bis, Zgłaszający szacuje, że 50% zapotrzebowania na systemy do produkcji serów półtwardych i typu cottage cheese w Polsce jest zaspokajane poprzez import;
 6. duzi międzynarodowi producenci serów, tacy jak Arla, Nestlé, FrieslandCampina, Danone i Fontera, mogą kupować urządzenia w sposób scentralizowany, składając zapytania o oferty lub ceny przez telefon/e-mail u dostawców znajdujących się w dowolnym miejscu na świecie. Mogą to być oficjalne zaproszenia do składania ofert lub zwykły opis wymagań (specyfikacja) wraz z zapytaniem o cenę;

7. pomimo tego, że produkty bazują na standardowej specyfikacji, dokładna konfiguracja każdego systemu jest zazwyczaj negocjowana indywidualnie. Oznacza to, że projekty mają długi czas realizacji, wobec czego lokalizacja w miejscu odległym od klienta nie ma istotnego znaczenia.

Udziały uczestników koncentracji na analizowanych rynkach właściwych kształtują się następująco:

1. rynek systemów do produkcji serów półtwardych

Tabela nr 1

Przedsiębiorca	Udział w rynku EOG
TL	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika do decyzji]
Obram	
Razem	
SPX	
GEA	
Alpma	
Chalon Megard	
Inni	

2. rynek systemów do produkcji serów typu cottage cheese:

Tabela nr 2

Przedsiębiorca	Udział w rynku EOG
TL	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 2 załącznika do decyzji]
Obram	
Razem	
MKT	
Donido	
NDT	
Tewes Bis	
Inni	

3. rynek systemów służących do wytwarzania napojów fermentowanych – udział Obram wynosi znacznie poniżej 1%, zaś TL poniżej 20%.

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ

Zgodnie z art. 4 pkt 8 ustawy o ochronie konkurencji przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, uznawane są 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 uwadze powyższą definicję 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) przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na:

1. europejski rynek systemów do produkcji serów półtwardych;
2. europejski rynek systemów do produkcji serów typu cottage cheese.

Ad. 1

Analizując sytuację na rynku systemów do produkcji serów półtwardych należy wskazać, że koncentrują się podmioty zajmujące na rynku miejsce 2 i 6, wobec czego po transakcji TL uzyska udział w rynku w wysokości ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 3 załącznika do decyzji]**. Co istotne, po dokonaniu koncentracji, liderem na rynku nadal pozostanie GEA z udziałem rynkowym wynoszącym ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 4 załącznika do decyzji]**, a znaczny udział w rynku będą miały także Chalon Megard, SPX/APV i Alpma. Wszyscy ci przedsiębiorcy wywierają i również po dokonaniu koncentracji będą wywierać presję konkurencyjną na TL. Należy także zauważyć, że uczestnicy koncentracji nie są swoimi bliskimi konkurentami. TL zwykle wygrywa przetargi dotyczące realizacji projektów „pod klucz”, które są z reguły znacznej wartości i obejmują dostawę rozwiązań o znacznej wydajności (zazwyczaj wartość takich projektów wynosi 10 mln EUR i więcej) oraz w których TL dostarcza większość urządzeń w ramach projektu, co oznacza niższy poziom ryzyka takiego projektu. Głównymi konkurentami Tetra Pak w tego rodzaju projektach są GEA i SPX/APV. Obram wprowadzie ma doświadczenie w dostarczaniu zaawansowanych technicznie rozwiązań, lecz projekty dużej wartości mają mniejszy udział w przedsięwzięciach przez niego realizowanych. Analiza konkurentów pokazuje, że GEA i SPX/APV są znaczącymi graczami na rynku EOG, a tuż za nimi znajdują się Chalon Megard i Alpma. Obram jest istotnie mniejszym podmiotem, który nie prowadzi działalności na porównywalną skalę. Dodatkowo można wskazać, że strony zazwyczaj koncentrują się na różnych kategoriach (profilach) klientów. W odniesieniu do nabywców systemów do produkcji serów można ich selekcionować na podstawie ich rozmiarów, szczególnych potrzeb

i sposobów składania zamówień. TL dzieli klientów na cztery kategorie: (i) podmioty, które kupują wydajność; (ii) podmioty, które kupują według szczegółowego zamówienia; (iii) podmioty, które kupują wiedzę; i (iv) „rzemieślnicy”. Podmioty, które kupują wydajność są dużymi korporacjami, które chcą produkować na skalę masową. Oczekują one gwarantowanych kryteriów wydajności, jakości i konserwacji i zazwyczaj zawierają długoterminowe umowy serwisowe. Podmiotami, które kupują według szczegółowego zamówienia są zazwyczaj duzi klienci, którzy szczegółowo określają jakie rozwiązanie TL musi im dostarczyć, posiadają również wiedzę co do dostępnych rozwiązań (m.in. FrieslandCampina i Arla). Podmioty, które kupują wiedzę, są podobne do tych, które kupują według szczegółowego zamówienia, ale posiadają mniejszą wiedzę i *know-how* na temat dostępnych rozwiązań. Rzemieślnicy są mniejszymi klientami, u których popyt i produkty są niszowe. Obaj uczestnicy koncentracji obsługują klientów należących do grup (i)-(iii). Jednakże przewaga TL tkwi w grupach (i) i (ii). Ponadto TL zazwyczaj nie obsługuje klientów z grupy (iv), natomiast Ogram ma doświadczenie w obsłudze klientów z grupy (ii) i posiada możliwości obsługi klientów w grupie (iv).

Ad. 2

Analizując sytuację na rynku systemów do produkcji serów typu cottage cheese należy zauważyć, że uczestnikami koncentracji są podmioty zajmujące na rynku miejsce 2 i 4, wobec czego po transakcji TL będzie miał udział rynkowy w wysokości ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 5 załącznika do decyzji]** i stanie się liderem tego rynku. Jednakże pozycja innych silnych konkurentów, np. MKT, Donido, NDT czy Tewes Bis, będzie równoważyła wzrost pozycji rynkowej TL. Wszyscy ci przedsiębiorcy wywierają i również po dokonaniu koncentracji będą wywierać presję konkurencyjną na TL. Co także istotne, działalność uczestników koncentracji na tym rynku pozostaje marginalna w stosunku do ich obrotów z innych działalności w zakresie dostarczania systemów do produkcji serów. W przypadku Ogram sprzedaż systemów do produkcji serów typu cottage cheese stanowiła mniej niż **[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 6 załącznika do decyzji]** całkowitych obrotów w latach 2011- 2013, zaś w przypadku TL nawet mniej niż **[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 7 załącznika do decyzji]** obrotów TL wygenerowanych z działalności w zakresie kompleksowych rozwiązań do produkcji serów. Należy także wziąć pod uwagę podniesioną wcześniej okoliczność, że uczestnicy koncentracji nie są swoimi bliskimi konkurentami i że zazwyczaj koncentrują się na różnych kategoriach (profilach) klientów.

b) wpływ koncentracji na rynek w układzie wertykalnym

W toku przeprowadzonego postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które przedmiotowa koncentracja może wywierać wpływ w układzie wertykalnym (pionowym), gdyż nie doprowadzi do uzyskania łącznego udziału w rynku geograficznym w wysokości większej niż 30%.

c) wpływ koncentracji na rynek w układzie konglomeratowym

W niniejszej sprawie brak jest rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, gdyż żaden z uczestników koncentracji nie dysponuje udziałem w jakimkolwiek rynku, na którym prowadzi działalność, przekraczającym próg 40%.

Ocena skutków koncentracji

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

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, gdy 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.

Powyższe oznacza, że koncentracja jest dopuszczalna wówczas, gdy nie zakłóca skutecznej konkurencji na rynku właściwym, w szczególności w wyniku powstania lub umocnienia pozycji dominującej.

Koncentracja wywołuje wpływ w układzie horyzontalnym na 2 europejskie rynki systemów do produkcji serów - półtwardych oraz cottage cheese. Zarówno w przypadku jednego, jak i drugiego rynku koncentracja nie powinna doprowadzić do istotnego ograniczenia konkurencji. Przemawia za tym szereg argumentów. Po przeprowadzeniu koncentracji struktura rynków pozostanie konkurencyjna, TL nie będzie liderem na rynku systemów do produkcji serów półtwardych, natomiast zostanie nim na rynku systemów do produkcji serów typów cottage cheese. Jednakże zarówno na jednym, jak i na drugim rynku TL będzie spotykało się z liczną, silną i międzynarodową konkurencją. Dodatkowo należy zauważyć, że wzmocnienie pozycji TL na ww. rynkach nie będzie aż tak duże, jakby wynikało to z prostej sumy udziałów TL i Ogram. Wynika to z faktu, że uczestnicy koncentracji nie są dla siebie bliskimi konkurentami i ich oferta jest skoncentrowana na nieco innych grupach klientów. Jednocześnie nie istnieje ryzyko wystąpienia efektów skoordynowanych, gdyż rynki systemów do produkcji serów charakteryzują się wysoką konkurencyjnością wynikającą z faktu, że znaczna część kontraktów na dostawy systemów do produkcji serów podpisywana jest po przeprowadzeniu przetargów. Co także istotne, przetargi te obejmują zwykle oferty nabycia systemu do produkcji konkretnego typu sera. Nie spotyka się raczej w przetargach ofert wiązanych. Wynika to często z ograniczeń technologicznych, które uniemożliwiają produkcję różnych typów serów w tym samym zakładzie. Nie bez znaczenia jest fakt, że przetargi ogłaszają często silne międzynarodowe grupy mleczarskie, które kierują zapytania ofertowe do wielu dostawców systemów do produkcji serów. Równie istotne jest to, że w zakresie każdego typu sera potencjalni nabywcy systemów do jego produkcji mają szeroką gamę jego dostawców.

Reasumując w ocenie organu antymonopolowego brak jest podstaw do uznania, że zamierzona koncentracja doprowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji na którymkolwiek ze zidentyfikowanych rynków systemów do produkcji poszczególnych rodzajów serów.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji.

Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479(28) § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. 2014 r. poz. 101 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 dwutygodniowym od dnia jej doręczenia.

*Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Ochrony Konkurencji i Konsumentów*

*Robert Kamiński
Dyrektor Departamentu Kontroli Koncentracji*

Otrzymuje:

Tetra Laval Holdings B.V.