



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DKK-1-421/28/07/ES

Warszawa, dnia 12 grudnia 2007 r.

**DECYZJA Nr DKK - 56 /07**

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 pkt 1 i pkt 2 oraz art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Toyota Industries Sweden AB z siedzibą w Mjölby (Szwecja), **wydaje zgodę na dokonanie koncentracji**, polegającej na przejściu przez Toyota Industries Sweden AB z siedzibą w Mjölby (Szwecja) kontroli nad EMTOR Sp. z o.o. z siedzibą w Toruniu.

**UZASADNIENIE**

W dniu 24 września 2007 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwanego dalej również „Prezesem Urzędu” lub „organem antymonopolowym”, wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejściu przez Toyota Industries Sweden AB z siedzibą w Mjölby (Szwecja), zwaną również „TIS AB”, kontroli nad EMTOR Sp. z o.o. z siedzibą w Toruniu, zwaną również „EMTOR”.

W związku z tym, iż spełnione zostały niezbędne przesłanki uzasadniające zgłoszenie 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”,
- łączny obrót na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył równowartość 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej,
- przejście 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 egzonerycyjnych, wymienionych w art. 14 ustawy antymonopolowej, powodująca odstępianie od konieczności zgłoszenia koncentracji,

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wszczął postępowanie w przedmiotowej sprawie, o czym - zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca

1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) - powiadomił wnioskodawcę pismem z dnia 10 października 2007 r.

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

### ***Opis i przyczyny transakcji***

Planowana koncentracja zostanie dokonana w trybie art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy antymonopolowej. Będzie ona polegać na przejęciu przez TIS AB kontroli nad EMTOR. Przejmując kontrolę nad EMTOR, TIS AB pośrednio przejmie 50 % udziałów EMTOR Logistyka Sp. z o.o., będących obecnie w posiadaniu EMTOR.

Przyczyny koncentracji mają głównie charakter organizacyjny. Zamiarem uczestników koncentracji jest zintegrowanie ich działań w zakresie dystrybucji osprzętu do przenoszenia materiałów obejmującego wózki widłowe oraz urządzenia magazynowe. Obecnie w Europie produkty marek TOYOTA oraz BT są dystrybuowane poprzez (*tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika do niniejszej decyzji*).

### ***Uczestnicy koncentracji***

**I Toyota Industries Sweden AB** – aktywny uczestnik koncentracji – jest spółką holdingową dawnej Grupy BTI, która prowadzi działalność w zakresie opracowywania, produkcji, dystrybucji, sprzedaży i obsługi osprzętu do przenoszenia materiałów marki BT. TIS AB posiada 67 podmiotów zależnych (45 w Europie). W Polsce TIS AB działa poprzez spółkę zależną BT-Polska Sp. z o.o., będącą oficjalnym i wyłącznym dystrybutorem osprzętu do przenoszenia materiałów marki BT (głównie urządzeń systemów magazynowych). TIS AB stanowi część tzw. Grupy TICO, którą tworzy Toyota Industries Corporation (Japonia) oraz jej 162 spółki zależne. Działalność tej Grupy koncentruje się na rynkach produktowych obejmujących:

- rynek samochodowy (montaż samochodów, produkcja silników oraz części samochodowych);
- rynek osprzętu do przenoszenia materiałów (produkcja i dystrybucja różnego typu osprzętu do przenoszenia materiałów, takich jak, wózki widłowe z przeciwwagą, urządzenia magazynowe, itp.);
- rynek rozwiązań logistycznych i transport;
- rynek maszyn włókienniczych (produkcja i dystrybucja maszyn przędzalniczych i tkackich).

W segmencie obejmującym osprzęt do przenoszenia materiałów TICO posiada 10 zakładów zlokalizowanych w różnych częściach świata (po 1 we Francji, Włoszech, Japonii i Chinach, 2 w Szwecji, oraz 4 w Ameryce Północnej). Produkowany w tych zakładach osprzęt jest dystrybuowany do odbiorców końcowych poprzez krajowych dystrybutorów/lokalnych dealerów w każdym kraju/regionie. W Europie produkty te są sprzedawane pod trzema markami: BT, TOYOTA i CESAB. Marka CESAB jest sprzedawana głównie we Włoszech. Jak wskazał TIS AB

*(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 2 załącznika do niniejszej decyzji)* produktów sprzedawanych w Europie pochodzi od podmiotów zależnych usytuowanych poza Europą, głównie w Japonii i w USA. W Europie produkty marek TOYOTA i BT są dystrybuowane *(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 3 załącznika do niniejszej decyzji)*.

**II EMTOR Sp. z o.o.** – będąca pasywnym uczestnikiem koncentracji - jest kontrolowana przez Pana Jerzego Holc, posiadającego 84 % kapitału zakładowego tej spółki. EMTOR Sp. z o.o. posiada 50 % udziałów w EMTOR Logistyka Sp. z o.o, która została utworzona w sierpniu 2006 r. Pozostałe 50 % udziałów w tej Spółce należy do Pana Jerzego Holc. EMTOR Sp. z o.o. jest oficjalnym dealerem osprzętu do przenoszenia materiałów marki Toyota w Polsce. Wyłącznym przedmiotem działania EMTOR jest dystrybucja (sprzedaż, leasing, dzierżawa) osprzętu do przenoszenia materiałów marki Toyota i części zamiennych do tego osprzętu oraz usługi związane z konserwacją tych produktów na terenie Polski.

**Na podstawie zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego organ antymonopolowy zważył, co następuje:**

***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*).

Stosownie do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie ogłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. Nr 134, poz. 937):

- 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 (ryniki 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 i 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

uczestnikami 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.

Mając na względzie definicję rynku właściwego oraz ww. kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, organ antymonopolowy uznał, iż:

**Ad. A)** Przedmiotowa koncentracja wywrze wpływ w *układzie horyzontalnym* na rynek dystrybucji wózków widłowych z przeciwwagą i rynek dystrybucji urządzeń magazynowych na terytorium Polski.

Jak wynika ze zgłoszenia koncentracja będąca przedmiotem niniejszego zgłoszenia dotyczy dystrybucji osprzętu do przenoszenia materiałów. Zarówno TIS AB, jak i EMTOR prowadzą w Polsce sprzedaż i serwis tego osprzętu. TIS AB dystrybuje osprzęt do przenoszenia materiałów marki BT poprzez spółkę zależną BT Polska, a EMTOR importuje i dystrybuje produkty marki Toyota.

Rynek osprzętu do przenoszenia materiałów był przedmiotem rozważań Komisji Europejskiej, m.in. w sprawach: IV/M.256 –Linde Fiat OM, IV/M.1950–Toyota Automatic Loom Works/BT Industries oraz COMP/M.2844–Linde/Komatsu/Komatsu Forklift. W ramach tego rynku Komisja Europejska wyodrębniła dwa odrębne rynki, tj. rynek wózków widłowych z przeciwwagą oraz rynek urządzeń magazynowych. Taka segmentacja rynku jest zgodna ze stanowiskiem prezentowanym w niniejszej koncentracji przez TIS AB oraz ze stanowiskiem przyjętym przez Prezesa Urzędu.

Wózki widłowe z przeciwwagą są wykorzystywane w obiektach magazynowych przeznaczonych do składowania, w zakładach produkcyjnych oraz w przemyśle transportowym do załadunku, przenoszenia, podnoszenia oraz gromadzenia towarów i materiałów. Wszystkie wózki widłowe z przeciwwagą są wykorzystywane do transportu towarów w układzie poziomym i pionowym, o zasięgu podnoszenia na wysokość od 4 do 6 metrów. Wózki widłowe z przeciwwagą są dostępne w szerokim asortymencie modeli, różniących się zdolnością udźwigu (od 0,6 do 50 ton) oraz napędem (elektryczny, diesel, spalinowy, gaz propan-butan). Wózki widłowe z przeciwwagą stanowią najbardziej elastyczne i najszybsze urządzenia do przenoszenia materiałów w obrębie zakładu produkcyjnego lub magazynu i są one głównie wykorzystywane do szybkiego transportu w układzie horyzontalnym, a także do ograniczonych zadań w zakresie podnoszenia. Ze względu na powyższe cechy, Komisja w wyżej powołanej sprawie Linde Fiat OM uznała, iż wózki widłowe z przeciwwagą muszą zostać wyróżnione spośród pozostałego osprzętu do przenoszenia materiałów (tj. urządzeń magazynowych), który służy do bardziej wyspecjalizowanych celów. Oprócz swoich niewątpliwych zalet (zdolność udźwigu, zdolność do szybkiego podnoszenia), wózki widłowe z przeciwwagą mają jednak kilka wad. Między innymi wymagają one więcej przestrzeni manewrowej niż inne środki transportu, zaś ich zasięg wertykalny jest ograniczony. Z powyższych powodów nie mogą być one wykorzystywane do transportu pomiędzy półkami powierzchni składowej.

Urządzenia magazynowe eksploatowane zasadniczo wewnątrz pomieszczeń obejmują różnorodne kategorie produktów, takie jak: wózki do poruszania się w ciasnej przestrzeni z napędem elektrycznym (tzw. *riders*), które są wykorzystywane do przenoszenia dużych ładunków lub palet, ręczne wózki z napędem elektrycznym (tzw. chodziki elektryczne *walkies*), które są wykorzystywane do przenoszenia wszystkich rodzajów towarów oraz wózki ręczne do przewożenia palet, które są zwykle wykorzystywane do małych ładunków przenoszonych na małe odległości. Stąd też z jednej strony segment urządzeń magazynowych można podzielić na dalsze podgrupy ze względu na poszczególne zastosowania, wielkość oraz inne cechy charakterystyczne. Każdy produkt służy do innego, bardzo specyficznego celu. Z drugiej zaś strony produkty te stanowią część całościowego systemu i uzupełniają się nawzajem. Spółki, które zakładają nowe magazyny wymagają całego asortymentu urządzeń magazynowych lub przynajmniej urządzeń podstawowych, w związku z czym bardzo często we wszystkich asortymentach klientami są te same podmioty. Powyższe dotyczy także aspektu dostawy. Dostawcy urządzeń magazynowych zasadniczo produkują cały lub prawie cały asortyment produktowy, zazwyczaj w tym samym miejscu produkcji. Główne komponenty, wykorzystywane maszyny produkcyjne oraz cała produkcja podstawowa jest taka sama dla wszystkich typów urządzeń magazynowych. Różnice występują jedynie w montażu końcowym ze względu na różne dodatkowe komponenty. Ze względu na powyższe, produkty z sektora urządzeń magazynowych stanowią odrębny właściwy rynek produktowy.

W aspekcie geograficznym rynki dystrybucji osprzętu do przenoszenia materiałów mają wymiar krajowy. Za takim określeniem rynku w aspekcie geograficznym przemawia w szczególności fakt, iż Toyota występująca w charakterze producenta organizuje swoją sprzedaż poprzez dystrybutorów lokalnie według zasad właściwych dla poszczególnych krajów. W niektórych przypadkach terytorium, na którym działa dany dystrybutor, było węższe niż kraj stanowiący jego siedzibę. Tak było np. w przypadku EMTOR, która w ramach umowy dystrybucyjnej z TIS AB była pierwotnie upoważniona do działania tylko w niektórych województwach w Polsce. Obecnie umowa dystrybucyjna dotyczy całej Polski. Znaczącą barierą wejścia na rynek EOG w przypadku EMTOR stanowiłby język porozumienia. Podstawę do świadczenia usług stanowi znajomość klientów oraz ich wymagań. Wachlarz świadczonych usług obejmuje także leasing, który jest specyficzny dla danego kraju, oraz wynajem wózków widłowych wraz z obsługą wykwalifikowanego personelu. Udostępnianie tego rodzaju usług na zasadzie transgranicznej wymagałoby znaczących nakładów oraz szkoleń załogi, co nie jest postrzegane jako działanie atrakcyjne pod względem finansowym. Podkreślić również należy, iż EMTOR prowadzi działalność wyłącznie w Polsce. Dodatkowo, jak wskazał TIS AB, w podobnych przypadkach nabycia przez TIS AB niezależnych krajowych dystrybutorów, które miały miejsce np. w Holandii, definicja „rynku krajowego” została przyjęta przez holenderski organ antymonopolowy w styczniu 2007 r. w sprawie 5945/7.B906 dotyczącej nabycia Toyota Industrial Equipment Nederland BV przez Toyota Material Handling Europe S.A.

Szacunkowy udział TIS AB i EMTOR w rynku dystrybucji wózków widłowych z przeciwwagą i urządzeń magazynowych na obszarze obejmującym terytorium Polski przedstawia się następująco:

Tabela 1

***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 4 załącznika do niniejszej decyzji)***

Źródło: Szacunki TIS AB na podstawie World Industrial Trucks Statistics i własnych opracowań.

Jak wynika z danych zamieszczonych w powyższej tabeli połączony udział TIS AB oraz EMTOR w rynku dystrybucji osprzętu do przenoszenia materiałów, zarówno w segmencie wózków widłowych z przeciwwagą, jak i w segmencie urządzeń do przenoszenia materiałów, w latach 2005-2006 przekroczył próg 20 %.

Do największych konkurentów TIS AB i EMTOR działających na rynku wózków widłowych z przeciwwagą należą: STILL (ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 5 załącznika do niniejszej decyzji)*** udział w rynku), Jungheinrich (ok. ***tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 6 załącznika do niniejszej decyzji)*** udział w rynku), Linde (ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 7 załącznika do niniejszej decyzji)*** udział w rynku) oraz Hyster (ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 8 załącznika do niniejszej decyzji)*** udział w rynku).

W przypadku urządzeń magazynowych do największych konkurentów należy zaliczyć Jungheinrich (z udziałem w rynku ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 9 załącznika do niniejszej decyzji)***), STILL (z udziałem w rynku ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 10 załącznika do niniejszej decyzji)***) oraz Linde (z udziałem w rynku ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 11 załącznika do niniejszej decyzji)***).

**Ad. B)** Przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ ***w układzie wertykalnym*** na rynek dystrybucji wózków widłowych z przeciwwagą i rynek dystrybucji urządzeń magazynowych na terytorium Polski.

Uzasadniając powyższe należy wskazać, że uczestników niniejszej koncentracji łączą relacje typu producent-dystrybutor. TIS AB jako wytwórca osprzętu do przenoszenia materiałów działa na rynku tzw. sprzedaży producenckiej (wprowadzania do obrotu), który stanowi rynek zaopatrzenia dla EMTOR. Z kolei EMTOR dystrybuje wyroby nabywane od TIS AB na rynku obejmującym wyłącznie terytorium Polski. W wyniku planowanej koncentracji wynikający z umowy stosunek prawny pomiędzy TIS AB i jej grupą kapitałową oraz EMTOR zmieni charakter i przekształci się we współpracę strukturalną.

W aspekcie geograficznym rynek wózków widłowych, jak i urządzeń magazynowych na poziomie producenta ma wymiar rynku obejmującego Europejski Obszar Gospodarczy. Za takim określeniem rynku w wymiarze geograficznym dla rynku „sprzedaży producenckiej” przemawiają w szczególności następujące względy. Warunki konkurencji dla producentów są zasadniczo homogeniczne na całym obszarze EOG i brak jest znaczących barier dostępu w poszczególnych państwach w aspekcie prawnym, gospodarczym lub geograficznym. Koszty transportu w Europie stanowią ok. ***(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 12 załącznika do niniejszej decyzji)*** wartości produktu i zazwyczaj w całej Europie to zakłady produkcyjne zajmują się dostawą swoich produktów. Dużi klienci zazwyczaj prowadzą negocjacje z pewną

liczbą dostawców na skalę wielonarodową w zakresie centralnych zamówień w kilku krajach. Praktycznie wszyscy dostawcy stosują cenniki ogólnoeuropejskie, co doprowadziło do homogeniczności cen w Europie.

Powyższe stanowisko jest zgodne z decyzjami Komisji Europejskiej w tej branży, zwłaszcza dotyczącymi następujących spraw: COMP IV/M.256 Linde/Fiat (28 września 1992 r.), COMP IV/M.1950 Toyoda Automatic Loom Works/BT Industries (15 czerwca 2000 r.) oraz COMP/M.2844 Linde/Komatsu/Komatsu Forklift.

Jak wynika z ustaleń organu antymonopolowego udział TIS AB i jej grupy kapitałowej w rynku właściwym geograficznie dla tzw. sprzedaży producenckiej (wprowadzanie do obrotu) na obszarze EOG w latach 2005-2006 r. przedstawiał się następująco:

Tabela 2

*(tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 13 załącznika do niniejszej decyzji)*

Źródło: Szacunki TIS AB na podstawie World Industrial Trucks Statistics i własnych opracowań.

Natomiast udział TIS AB i EMTOR w rynku dystrybucji wózków widłowych z przeciwwagą i urządzeń magazynowych na terytorium obejmującym Polskę w latach 2005-2006 r. przedstawiał się jak w tabeli 1.

Jak wynika z tabeli 2 udział TIS AB w europejskim rynku sprzedaży producenckiej (wprowadzania do obrotu), zarówno wózków widłowych z przeciwwagą, urządzeń magazynowych, jak i łącznie osprzętu do przenoszenia materiałów, nie przekroczył progu 30 %. Jednakże łączny udział TIS AB i EMTOR na rynku dystrybucji ww. produktów na terytorium Polski przekracza na tym rynku właściwym próg 30% (Tabela 1). Z tego względu należało uznać, że rynek dystrybucji wózków widłowych z przeciwwagą i rynek dystrybucji urządzeń magazynowych na obszarze Polski stanowią rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

**Ad. C)** W niniejszej sprawie nie występują rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ *w układzie konglomeratowym*.

W niniejszej sprawie nie zidentyfikowano żadnych rynków właściwych, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie konglomeratowym.

### ***Ocena skutków planowanej koncentracji***

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. Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, że z planowaną koncentracją nie wiążą się żadne zagrożenia, skutkujące ograniczeniem

konkurencji na rynkach właściwych, na których prowadzą działalność uczestnicy koncentracji.

Organ antymonopolowy, dokonując oceny zasadności wyrażenia zgody na przeprowadzenie przedmiotowej koncentracji, wziął pod uwagę następujące przesłanki:

- działalność TIS AB i EMTOR Sp. z o.o. pokrywa się na rynku dystrybucji osprzętu do przenoszenia materiałów, w szczególności na rynku wózków widłowych z przeciwwagą i urządzeń magazynowych. Jednakże łączny udział tych przedsiębiorców na rynku właściwym geograficznie dla dystrybucji tych produktów, tj. na rynku obejmującym terytorium Polski, kształtuje się na poziomie poniżej 40 %, a więc poniżej progu, z którym ustawa antymonopolowa wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej. Ponadto uczestnicy planowanej koncentracji spotykają się na tym rynku z istotną konkurencją, zatem nie ma podstaw do uznania, że transakcja spowoduje jej istotne ograniczenie;
- w przedmiotowej sprawie występują rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym. Planowana koncentracja nie wpłynie na zmianę wzajemnych relacji typu dostawca-odbiorca, jakie aktualnie istnieją pomiędzy uczestnikami koncentracji. EMTOR utraci dotychczasową funkcję niezależnego dystrybutora, bowiem wejdzie w skład grupy kapitałowej TIS AB. Należy jednakże zauważyć, że TIS AB i jej grupa kapitałowa pozostanie wyłącznym dostawcą osprzętu do przenoszenia materiałów dla EMTOR Sp. z o.o. i jej pozycja w tym względzie nie ulegnie żadnej zmianie. EMTOR nadal będzie dystrybuować osprzęt do przenoszenia materiałów tego samego producenta. Nie ma zatem podstaw do uznania, że planowana koncentracja spowoduje negatywne skutki dla przedsiębiorców działających na rynku dystrybucji tego rodzaju produktów. Wskazać bowiem należy, że konkurenci TIS AB również mają własne sieci dystrybucyjne działające na terytorium Polski;
- w przedmiotowej sprawie brak jest rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym.

Reasumując należy stwierdzić, że planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 18 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Postępowanie w sprawie wykazało, że w wyniku planowanej koncentracji nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji, w szczególności przez powstanie bądź wzmocnienie pozycji dominującej.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy antymonopolowej w związku z 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 stronie 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*

Otrzymuje:

Toyota Industries Sweden AB

*za pośrednictwem pełnomocników*

Pani Małgorzaty Mroczkowskiej-Horne

Pani Aliny Szarlak

Pani Anny Radzkiej

White & Case, W. Daniłowicz,

W. Jurcewicz i Wspólnicy – Kancelaria Prawna

Spółka Komandytowa

ul. Marszałkowska 142

00-061 Warszawa