

**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DDF1-411/2/03/EP

Warszawa, 12 marca 2003 r.

DECYZJA nr DDF - 12/2003

Na podstawie art. 17 w związku z art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319 z późn. zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydaje zgodę na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu przez Curver Poland S.A. z siedzibą w Słupsku kontroli nad przedsiębiorstwem pod nazwą " Andrzej Partyka "Partex" Przedsiębiorstwo Handlowe" z siedzibą w Katowicach, poprzez nabycie tego przedsiębiorstwa, oraz nad częścią Partex Sp. z o. o. z siedzibą w Katowicach, poprzez nabycie części majątku tej Spółki.

UZASADNIENIE

W dniu 16 stycznia 2003 r. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej "organem antymonopolowym", na podstawie art. 44 ust. 1 w związku z art. 12 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319 z późn. zm.), zwanej dalej "ustawą", wszczął na złożony w terminie wniosek Curver Poland S.A. z siedzibą w Słupsku, zwanej dalej "Curver", postępowanie antymonopolowe w sprawie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Curver kontroli nad przedsiębiorstwem pod nazwą "Andrzej Partyka "Partex" Przedsiębiorstwo Handlowe" z siedzibą w Katowicach, zwanym dalej "PH Partex", poprzez nabycie tego przedsiębiorstwa, oraz nad częścią Partex Sp. z o. o. z siedzibą w Katowicach, zwaną dalej "Partex", poprzez nabycie zorganizowanej części majątku tej Spółki.

Z przekazanych przez Curver informacji wynika, że łączny obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym zgłoszenie przekroczył 50 mln. EURO. Wobec spełnienia przesłanek art. 12 ust. 1 i ust. 2 pkt 2 ustawy oraz niewystąpienia żadnej z przesłanek wymienionych w art. 13 ustawy na przedsiębiorcy

przejmującym kontrolę spoczywał obowiązek zgłoszenia organowi antymonopolowemu zamiaru przedmiotowej koncentracji.

Uczestnicy koncentracji.

Curver jest spółką akcyjną prawa polskiego, należąca do grupy Newell. Grupa ta, do której należy około 230 spółek zależnych, prowadzi działalność o zasięgu światowym w zakresie produkcji i dystrybucji następujących grup produktów:

- wyroby z plastiku wykorzystywane w gospodarstwach domowych, głównie do przechowywania żywności,
- artykuły dla dzieci, takie jak meble dziecięce i plastikowe zabawki,
- zwykłe produkty piśmiennicze, luksusowe produkty piśmiennicze,
- akcesoria biurowe, artykuły dekoracji wnętrz, w tym: ramy, akcesoria kuchenne, narzędzia i sprzęt z metalu.

Curver prowadzi działalność w zakresie produkcji i dystrybucji wyrobów z plastiku wykorzystywanych w gospodarstwach domowych oraz artykułów dla dzieci, takich jak meble dziecięce i plastikowe zabawki. W pierwszej grupie produktowej Curver posiada [*tajemnica przedsiębiorstwa*] % udział w polskim rynku, natomiast w grupie artykułów dla dzieci udział ten wynosi [*tajemnica przedsiębiorstwa*] %.

W Polsce grupa Newell prowadzi działalność za pośrednictwem 3 spółek zależnych. Są to - obok Curver - Newell Window Fashions Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Tyńcu oraz American Tool Companies PL Sp. z o.o. z siedzibą w Brodnicy. Pierwsza z wymienionych spółek zajmuje się produkcją i dystrybucją artykułów dekoracji wnętrz, w tym listew przypodłogowych, karniszy i zabezpieczeń przeciwsłonecznych, osiągając w rynkach ww. artykułów udział odpowiednio od [*tajemnica przedsiębiorstwa*] % do [*tajemnica przedsiębiorstwa*] %. Druga ze spółek zajmuje się dystrybucją narzędzi ręcznych metalowych (np. szczypiec, nożyc, pił ręcznych) oraz wyposażenia do narzędzi elektrycznych, osiągając w tym zakresie udział wynoszący od [*tajemnica przedsiębiorstwa*] % do [*tajemnica przedsiębiorstwa*] %.

PH Partex stanowi własność osoby fizycznej, przedsiębiorcy pana Andrzeja Partyki, który jednocześnie jest właścicielem 99,5% udziałów spółki Partex. PH Partex zajmuje się dystrybucją artykułów piśmienniczych, artykułów szkolnych, zegarków i produktów komunikacji wizualnej. Partex prowadzi natomiast działalność w zakresie pośrednictwa sprzedaży na rzecz klientów instytucjonalnych (Business-to-Business) oraz w zakresie marketingu, tzn. programów promocyjnych i reklam. Działalność Partex służy wspieraniu

sprzedaży prowadzonej przez PH Partex. Ponadto Partex posiada 3 własne sklepy, w których sprzedawane są artykuły upominkowe, w tym artykuły piśmiennicze zwykłe i luksusowe. W ofercie sklepów należących do Partexu znajdują się m.in. produkty grupy Newell sprzedawane pod markami "Parker" i "Waterman", które Partex zakupuje od PH Partex, jedyne w Polsce dystrybutora tych artykułów.

Przyczyny koncentracji.

Grupa Newell jest producentem m.in. luksusowych artykułów piśmienniczych oznaczonych własną marką. Na rynku towarów luksusowych marka ma bardzo istotne znaczenie, co powoduje, że producenci takich towarów starają się nie dopuścić do jej deprecjacji. Właściwa dbałość o markę możliwa jest między innymi poprzez sprawowanie jak najpełniejszej kontroli nad własnymi wyrobami, począwszy od promocji i wprowadzenia na rynek poprzez organizowanie właściwej dystrybucji. Celem zamierzonej koncentracji o charakterze wertykalnym pomiędzy producentem i dystrybutorem jest uzyskanie pełnej kontroli nad funkcjonowaniem na rynku luksusowych artykułów piśmienniczych własnych wyrobów sprzedawanych pod markami "Parker" i "Waterman". Dodatkowo zamierzona koncentracja - dzięki wyeliminowaniu podwójnego naliczania marży - może spowodować, że zmniejszone zostaną koszty sprzedaży, a w następstwie ceny.

Organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje:

W wyniku dokonania zgłaszanej koncentracji Curver uzyska kontrolę nad PH Partex oraz nad zorganizowaną częścią Partex, obejmującą Dział Business-to-Business i Dział Marketingu.

Zgodnie z art. 17 ustawy Prezes Urzędu w drodze decyzji wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której nie powstanie lub nie umocni się pozycja dominująca na rynku i wskutek czego konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona. Przez pozycję dominującą zgodnie z art. 4 pkt 9 ustawy 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%. Ocena oddziaływania koncentracji na stan konkurencji wymaga określenia rynków właściwych zarówno w aspekcie produktowym, jak i geograficznym, na które koncentracja wywiera wpływ.

Rynek właściwy.

Curver produkuje i dystrybuje plastikowe artykuły gospodarstwa domowego i artykuły dla dzieci, natomiast PH Partex zajmuje się dystrybucją artykułów piśmienniczych, artykułów szkolnych, zegarków i produktów komunikacji wizualnej, a Partex prowadzi działalność w zakresie pośrednictwa sprzedaży na rzecz klientów instytucjonalnych (Business-to-Business) oraz zajmuje się sprzedażą detaliczną m.in. artykułów piśmienniczych. Tak więc uczestnicy koncentracji nie prowadzą działalności na wspólnym rynku produktowym.

Działalność grupy Newell, do której należy Curver, prowadzona jest na rynku światowym, działalność PH "Partex" ograniczona jest do rynku krajowego, natomiast sprzedaż detaliczna artykułów piśmienniczych realizowana przez Partex ma zasięg lokalny. W świetle powyższego przyjąć należy, że wspólnym rynkiem geograficznym jest terytorium Polski. Jednak w sytuacji gdy nie występuje wspólny dla uczestników koncentracji rynek produktowy, organ antymonopolowy uznał, że szczegółowe określenie rynku właściwego w aspekcie geograficznym nie jest konieczne.

Powyższe ustalenia prowadzą do wniosku, że przedmiotowa koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek właściwy w układzie horyzontalnym, ponieważ nie występuje wspólny rynek produktowy, na którym zaangażowani byłiby przynajmniej dwaj uczestnicy koncentracji. Jednocześnie organ antymonopolowy stwierdził, że uczestnicy koncentracji prowadzą działalność na wspólnym rynku w układzie wertykalnym. Rynkiem tym jest rynek dystrybucji luksusowych artykułów piśmienniczych. Na rynku tym grupa Newell jest zbywcą wyrobów wyprodukowanych przez jej członków, natomiast PH Partex jest ich nabywcą i jednocześnie zbywcą na rynku hurtowej sprzedaży tych artykułów. Sprzedaż detaliczna artykułów piśmienniczych realizowana przez Partex ma zasięg lokalny, ograniczony do miasta Katowice i jego okolic. Tak więc rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ

w układzie wertykalnym, jest w opinii organu antymonopolowego krajowy rynek dystrybucji luksusowych artykułów piśmienniczych. Powiązany z tym rynkiem jest rynek lokalnej sprzedaży detalicznej tych artykułów, którą prowadzi Partex.

Rynek luksusowych artykułów piśmienniczych, tak jak wszystkich innych artykułów luksusowych, jest rynkiem w pełni ukształtowanym. Na rynek ten silnie oddziałuje aktualna sytuacja gospodarcza, wobec czego w ostatnich latach - w związku z ogólną dekoniunkturą - można zaobserwować na nim pewien spadek popytu. Wpływa to w sposób negatywny

również na rynek dystrybucji luksusowych artykułów, w tym na sprzedaż luksusowych artykułów piśmienniczych.

W Polsce nie ma siedziby żaden producent luksusowych artykułów piśmienniczych, tak więc konkurencyjnymi wobec marek "Parker" i "Waterman" są pochodzące również z importu marki: Aurora, Montegrappa, Omas i Visconti z Włoch, Cartier z Francji, Scheaffer, Alfred Dunhill i Yard-Oled z Wielkiej Brytanii oraz Montblanc i Pelikan z Niemiec. Konkurenci grupy Newell na rynku polskim w zakresie luksusowych artykułów piśmienniczych posiadają łączny udział wynoszący 30%, bowiem w 2002 r. w imporcie do Polski pióra marki Parker i Waterman stanowiły odpowiednio 42% i 28%. Jedynym dystrybutorem tych marek w 2002 r. był PH Partex, osiągając na rynku dystrybucji luksusowych artykułów piśmienniczych udział odpowiadający udziałowi w imporcie ww. marek, tzn. 70%. Odbiorcami PH Partex są mniejsi hurtownicy, sprzedawcy detaliczni oraz kanał dystrybucji, tzw. business-to-business, obejmujący przedsiębiorców, agencje reklamowe i dostawców produktów biurowych. Struktura odbiorców w odniesieniu do wartości sprzedaży kształtuje się odpowiednio na poziomie: 55%, 18% i 19%.

W toku postępowania organ antymonopolowy stwierdził, że przedmiotowa koncentracja wywiera również wpływ na rynek właściwy w układzie konglomeratowym. Rynkiem tym jest rynek sprzedaży plastikowych artykułów gospodarstwa domowego w Polsce, w którym Curver posiada ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % udział.

Skutki koncentracji na rynku właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ.

Niniejsza koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie horyzontalnym, ponieważ jej uczestnicy nie prowadzą działalności na wspólnym rynku produktowym. Ze względu na wertykalny charakter koncentracji dokonywanej pomiędzy producentem i dystrybutorem wywiera ona wpływ na krajowy rynek sprzedaży hurtowej luksusowych artykułów piśmienniczych, na którym prowadzi działalność PH Partex. Producent luksusowych artykułów piśmienniczych, tzn. grupa Newell, była dotychczas obecna na polskim rynku tych artykułów za pośrednictwem swojego jedyne dystrybutora PH Partex. Udział tego przedsiębiorcy w rynku właściwym jest tym samym udziałem grupy Newell w tym rynku. Współpraca między producentem i dystrybutorem, której podstawę stanowiły dotychczas umowy handlowe, po realizacji koncentracji zastąpiona zostanie zależnością wynikającą z prawa własności. Zmiana ta nie spowoduje jednak zmiany pozycji rynkowej ani Curver, aktywnego uczestnika koncentracji, ani PH Partex, którego przedsiębiorstwo stanie się własnością Curver. Po dokonaniu koncentracji pozycja rynkowa

Curver nie ulegnie zmianie, bowiem przedsiębiorca ten przejmie kontrolę nad spółką, której działalność nie pokrywa się z jego działalnością. W wyniku koncentracji nie nastąpi zatem sumowanie pozycji rynkowej obu jej uczestników, co oznacza, że nie nastąpi umocnienie pozycji dominującej na rynku, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym. W wyniku koncentracji nie ulegnie również zmianie liczba przedsiębiorców konkurencyjnych obecnych na rynku sprzedaży hurtowej luksusowych artykułów piśmienniczych, bowiem z rynku tego po dokonaniu koncentracji nie zniknie żaden jego uczestnik, co wskazuje, że nie nastąpi ograniczenie konkurencji. Należy także stwierdzić, że na rynku zarówno produkcji, jak i dystrybucji luksusowych artykułów piśmienniczych nie występują bariery utrudniające innym przedsiębiorcom wejście na ten rynek. Obecnie konkurenci PH Partex posiadają 30% udział w rynku właściwym, a więc konsumenci mają zapewnione alternatywne źródła zakupów. Dla uczestników koncentracji nie istnieje zatem aktualnie ani nie powstanie po dokonaniu koncentracji możliwość działania - na ww. rynku właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym - w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów.

W związku z powyższym nie występują podstawy do stwierdzenia, że w wyniku koncentracji może nastąpić umocnienie pozycji dominującej na rynku dystrybucji luksusowych artykułów piśmienniczych. Nie dojdzie w związku z tym również do istotnego ograniczenia konkurencji na tym rynku. Oznacza to, że spełnione zostały przytoczone wcześniej przesłanki art. 17 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Wobec powyższego orzeczono jak w sentencji.

Zgodnie z art. 78 ust. 1 ustawy 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
DYREKTOR
Departamentu Instytucji
Finansowych, Usług i Rolnictwa
Marek Wojtkiewicz