



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
MAREK NIECHCIAŁ**

Warszawa, 22 września 2017 r.

DKK1-421/7/17/JBG

DECYZJA nr DKK - 149 /2017

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 pkt 1 oraz ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 229) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Fayat SAS z siedzibą w Bordeaux, Francja, **wydaje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Fayat SAS z siedzibą w Bordeaux, Francja, kontroli nad Dynapac Compaction Equipment AB z siedzibą w Nacka, Szwecja.

UZASADNIENIE

W dniu 13 lutego 2017 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwanego dalej „Prezesem Urzędu” lub „organem antymonopolowym”, wpłynęło zgłoszenie zamiaru koncentracji, polegającej na przejęciu przez Fayat SAS z siedzibą w Bordeaux, Francja (dalej „Fayat” lub „Zgłaszający”) kontroli nad Dynapac Compaction Equipment AB z siedzibą w Nacka, Szwecja (dalej „Dynapac”), tj. koncentracji określonej w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 229 - dalej „ustawa” lub „ustawa o ochronie konkurencji”).

W związku z faktem, iż:

- 1) spełnione zostały niezbędne przesłanki, uzasadniające obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, bowiem:
 - 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,



– przejęcie przez jednego przedsiębiorcę kontroli nad innym przedsiębiorcą poprzez nabycie udziałów 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, wyłączająca obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji,

zostało wszczęte, na podstawie art. 49 ust. 2 w związku z art. 13 ust. 1 pkt 1 oraz ust. 2 pkt 2 ustawy, postępowanie antymonopolowe w sprawie koncentracji, o czym, zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (j.t. Dz. U. z 2017 r., poz. 1257), Prezes Urzędu zawiadomił Fayat pismem z dnia 22 lutego 2017 r.

W dniu 22 maja 2017 r. Prezes Urzędu postanowieniem nr DKK-34/2017 przedłużył termin rozstrzygnięcia sprawy o 4 miesiące. Uzasadniając powyższe organ antymonopolowy wskazał, że ostateczne ustalenie wpływu omawianej koncentracji na poszczególne rynki, na których prowadzą działalność uczestnicy koncentracji, ustalenie pozycji rynkowej Fayat i Dynapac oraz ich konkurentów, a także wpływu transakcji na konkurencję wymaga przeprowadzenia badania rynku wprowadzania do obrotu sprzętu do budowy dróg.

Badaniem objęto 16 konkurentów uczestników koncentracji i 32 odbiorców sprzętu do budowy dróg obecnych na obszarze Polski, a pytania skierowane do nich dotyczyły m.in. ilości, wartości i kierunków sprzedaży sprzętu do budowy dróg, głównych odbiorców, ilości i wartości zakupów sprzętu do budowy dróg, sposobu dokonywania sprzedaży i zakupów sprzętu, opinii na temat stanu konkurencji na rynku sprzętu do budowy dróg.

W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje:

Uczestnicy koncentracji

I. Fayat (aktywny uczestnik koncentracji) – jest spółką rodzinną, której większość akcjonariuszy stanowią osoby fizyczne, tj. Clément Fayat, Jean-Claude Fayat i Laurent Fayat. Fayat stoi na czele grupy kapitałowej, w skład której wchodzi 147 podmiotów zależnych prowadzących globalną działalność w różnych sektorach budownictwa, robót inżynierskich i przemysłu (dalej „Grupa Fayat”). Grupa Fayat zorganizowana jest w siedem głównych pionów, które obejmują: (i) dystrybucję sprzętu drogowego (w tym dystrybucję sprzętu do budowy dróg); (ii) roboty inżynierskie; (iii) roboty budowlane; (iv) prace fundamentowe; (v) usługi energetyczne; (vi) konstrukcje stalowe i urządzenia dźwigowe; (vii) zbiorniki ciśnieniowe.



W obszarze dystrybucji sprzętu do budowy dróg Grupa Fayat prowadzi działalność poprzez spółkę Bopparder Maschinenbau-Gesellschaft mbH oraz jej spółki zależne i dostarcza: (i) sprzęt do walcowania asfaltu oraz gleby; (ii) inny sprzęt do budowy dróg, w tym sprzęt do rozprowadzania (rozścielania nawierzchni) i walcowania asfaltu.

Zakłady produkcyjne Fayat zlokalizowane są w Niemczech, Chinach, Brazylii, USA i we Włoszech. Sprzęt produkowany przez Fayat sprzedawany jest pod marką „Bomag”.

Grupa Fayat posiada w Polsce jedną spółkę zależną - Fayat Bomag Polska sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która prowadzi działalność w zakresie sprzedaży maszyn budowlanych, górniczych oraz innych wykorzystywanych w ramach inżynierii lądowej.

W 2016 r. Grupa Fayat osiągnęła obrót światowy w wysokości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro, a na terytorium Polski ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro.

II. Dynapac (pasywny uczestnik koncentracji) – należy do Grupy Atlas Copco i zajmuje się projektowaniem i wytwarzaniem produktów oferowanych pod marką Dynapac, tj. sprzętu do walcowania asfaltu i gleby, frezarek oraz sprzętu umożliwiającego rozkładanie nawierzchni.

Dynapac posiada dwie spółki zależne z siedzibami w Karlskronie, Szwecja: Dynapac International AB, która jest właścicielem określonych praw własności intelektualnej składających się na działalność Dynapac i nie prowadzi działalności operacyjnej oraz SFR STG 1626, która jest właścicielem nieruchomości, na której działalność prowadzi Dynapac.

Zakłady produkcyjne Dynapac zlokalizowane są w Szwecji, Chinach, Indiach, Brazylii i Niemczech.

Grupa Atlas Copco posiada w Polsce następujące spółki:

1. ALUP Kompressoren Polska sp. z o.o. z siedzibą w Raszynie - sprzedaż i dystrybucja zbiorników sprężonego powietrza oraz
 2. Atlas Copco Polska sp. z o. o. z siedzibą w Różyńcu - sprzedaż oraz dystrybucja maszyn budowlanych, górniczych, innych wykorzystywanych w ramach inżynierii lądowej oraz zbiorników sprężonego powietrza,
- jednakże nie są one przedmiotem transakcji.

W 2016 r. Dynapac osiągnął obrót światowy w wysokości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro, a na terytorium Polski ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro.



Opis i przyczyny koncentracji

Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 1 pkt 1 i ust. 2 pkt 2 ustawy i polega na nabyciu przez Fayat 100 % udziałów w Dynapac.

Podstawę transakcji stanowi ramowa umowa zbycia z dnia 16 stycznia 2017 r. zawarta przez Atlas Copco Aktiebolag z siedzibą w Sztokholmie, Szwecja (dalej „Atlas Copco”) oraz Fayat. Dla celów transakcji, przed dokonaniem nabycia udziałów w Dynapac, Atlas Copco przeniesie do Dynapac wszystkie aktywa i pasywa zaangażowane wyłącznie w projektowanie i produkcję wyrobów pod marką Dynapac, tj.: Dynapac GmbH z siedzibą w Niemczech, Atlas Copco Construction Technique Brasil Ltda z siedzibą w Brazylii oraz Dynapac (China) Compaction & Paving Equipment Co. Ltd. z siedzibą w Chinach. W konsekwencji, w wyniku planowanej transakcji Fayat stanie się właścicielem całej dywizji (linii biznesowej) Atlas Copco, która działa pod marką Dynapac.

Jako przyczynę koncentracji Fayat wskazał [*tajemnica przedsiębiorstwa*].

Rynek produktowy

Na terytorium EOG Grupa Fayat oraz Dynapac prowadzą działalność w zakresie wprowadzania do obrotu walców do asfaltu (ciężkich i lekkich), walców do gleby, frezarek do asfaltu oraz maszyn do rozkładania nawierzchni. Na obszarze Polski prowadzą działalność w zakresie wprowadzania do obrotu walców do asfaltu (ciężkich i lekkich) oraz walców do gleby.

Stanowisko Zgłaszającego

W ocenie Zgłaszającego w niniejszej sprawie należy wyodrębnić rynki wprowadzania do obrotu: lekkich walców do asfaltu (o wadze operacyjnej do 4,9 tony), ciężkich walców do asfaltu (o wadze operacyjnej powyżej 4,9 tony), walców do gleby, frezarek do asfaltu oraz maszyn do rozkładania nawierzchni.

Walce

Walce posiadają napęd silnikowy oraz układy wibracyjne, służące do doprowadzenia materiału do wcześniej ustalonej gęstości. Używane są w szerokiej gamie prac budowlanych, w tym przy



budowie dróg, a ponadto większość z nich może być stosowana do walcowania różnego rodzaju powierzchni - np. asfaltu, gleby czy wapienia.

Zarówno Fayat, jak i Dynapac oferują szeroką gamę walców. Sprzęt ten jest w zasadzie zaprojektowany tak samo, posiada podobne części składowe, pomimo że każdy z produktów w asortymencie stron transakcji ma inną specyfikację w zakresie wagi czy rozmiaru.

Substytucyjność podażowa

Fayat wskazuje, że można zauważyć występowanie substytucyjności podażowej różnych rodzajów walców do asfaltu i walców do gleby. Producenci określonych rodzajów walców mogą bez większego problemu (w niezbyt długim czasie, przy ograniczonych nakładach i bez istotnych barier wejścia) poszerzyć swoją ofertę o ich nowe rodzaje. Ponadto stosunkowo niewielkim kosztem i w stosunkowo krótkim czasie produkcją walców (różnego typu) mogą zająć się inne zainteresowane podmioty, np. producenci innych rodzajów sprzętu budowlanego. Wynika to w szczególności z faktu, że wszystkie rodzaje walców opierają się na podobnej koncepcji działania, ich budowa nie jest szczególnie skomplikowana, a technologia dobrze znana i rozpowszechniona.

Substytucyjność popytowa

Chociaż z punktu widzenia nabywcy istnieje różnica między walcami do gleby i do asfaltu, bowiem różne podłoża wymagają różnego rodzaju maszyn, to, co do zasady, (i) walce do asfaltu o różnej wielkości i wadze mogą być wykorzystywane w tych samych celach oraz (ii) walce do gleby o różnej wielkości i wadze również mogą być wykorzystywane do takich samych zastosowań. Ponadto, w zależności od realizowanego projektu budowlanego oraz ukształtowania terenu, na którym projekt ten jest zlokalizowany, bywa również możliwe wykorzystanie walców do asfaltu do walcowania gleby.

W ocenie Zgłaszającego uzasadniony jest dalszy podział walców do asfaltu na lekkie i ciężkie. Przemawiają za tym następujące względy:

- a) cechy oraz zastosowanie - walce lekkie mają mniejszą szerokość operacyjną i walcują asfalt wolniej, natomiast mają lepszą manewrowość, są bardziej zwrotne i posiadają bardziej wszechstronne zastosowanie, a w konsekwencji są wykorzystywane do wielu



- zastosowań na jednym placu budowy; walce ciężkie nie posiadają ww. właściwości i są, co do zasady, wykorzystywane przy większych i bardziej specjalistycznych pracach;
- b) cena - im większa waga operacyjna walca tym większa siła silnika wymagana do poruszania maszyny, a im większy silnik jest wymagany, tym cena maszyny jest wyższa. Średnia cena lekkiego walca do asfaltu Fayat wynosi od [tajemnica przedsiębiorstwa] do [tajemnica przedsiębiorstwa] euro, a Dynapac od [tajemnica przedsiębiorstwa] do [tajemnica przedsiębiorstwa] euro, natomiast ciężkiego - odpowiednio od [tajemnica przedsiębiorstwa] do [tajemnica przedsiębiorstwa] euro i od [tajemnica przedsiębiorstwa] do [tajemnica przedsiębiorstwa] euro;
- c) popyt - lekkie walce nabywane są przez generalnych wykonawców budowlanych, małe i duże firm budowlane, deweloperów. Są też często oferowane na rynku wynajmu tego typu pojazdów. Klienci nabywający walce do mniejszych projektów kupują wyłącznie walce lekkie i nie są zainteresowani walcami ciężkimi. Z drugiej strony, ciężkie walce używane są do bardziej specjalistycznych robót, głównie przez firmy budowlane. Na większych obszarach można używać zarówno lekkich, jak i ciężkich walców do asfaltu, a niektórzy użytkownicy końcowi kupią maszyny z każdej z tych kategorii w ramach jednego zamówienia.

Walce do gleby są maszynami mniej wszechstronnymi niż lekkie walce do asfaltu i są zwykle używane do bardziej specjalistycznych robót (podobnie jak ciężkie walce do asfaltu). Biorąc pod uwagę, że walce do gleby (niezależnie od wielkości i masy) mogą służyć do zagęszczania wszystkich typów gleby, w ocenie Zgłaszającego, dalsza segmentacja rynku dostaw walców do gleby nie jest konieczna.

W ocenie Fayat zasadny jest zatem podział walców ze względu na rodzaj powierzchni, na której są stosowane (walce do gleby i walce do asfaltu) oraz dalsza segmentacja walców do asfaltu – ze względu na wagę (lekkie i ciężkie).

Frezarki do asfaltu

Frezarki to samobieżne maszyny z obrotowym bębnem zawierającym specjalne zęby do tzw. frezowania (usuwania) nawierzchni do z góry określonej głębokości. Obracające się bębny są zwykle sterowane hydraulicznie i umożliwiają utrzymanie profilu drogi i głębokości cięcia do



0,125 cala. Frezarki do asfaltu mogą być wyposażone w różnego rodzaju obrotowe frezy, których rozmiar i typ będzie zależał od szerokości, głębokości i jakości zrywanego materiału. Materiał zrywany z nawierzchni jest umieszczany bezpośrednio na ciężarówce za pośrednictwem specjalnego podajnika. W mniejszych frezarkach podajnik umieszczony jest z tyłu maszyny, a w większych przed maszyną.

W ocenie Zgłaszającego po stronie klientów występuje substytucyjność pomiędzy produktami powodująca, że każda z maszyn (np. z uwagi na wielkość) nie stanowi osobnego rynku produktowego. Co więcej, w przypadku frezarek istnieje również substytucyjność po stronie podażowej, a producenci posiadają zdolność zintensyfikowania produkcji danego produktu w odpowiedzi na dany poziom popytu.

Maszyny do rozkładania nawierzchni

Maszyny do rozkładania nawierzchni (rozścielacze) służą do mechanicznego rozkładania materiału oraz wykańczania robót drogowych, i wyposażone są zwykle w urządzenie sterujące, lej, podajnik śrubowy i stół rozścielający. Rozścielany materiał jest podawany do kosza zasypowego rozścielacza, gdzie za pomocą podajników jest umieszczany pod stołem. Podobnie jak walce, maszyny do rozkładania nawierzchni występują w różnych wagach i rozmiarach.

W ocenie Zgłaszającego po stronie klientów występuje substytucyjność pomiędzy produktami powodująca, że każda z maszyn (np. z uwagi na wielkość) nie stanowi osobnego rynku produktowego. Odbiorcami maszyn do rozkładania nawierzchni na ogół są duże przedsiębiorstwa budowlane, które z reguły dysponują dużą flotą tego rodzaju maszyn. Dokonują one zakupu różnego rodzaju maszyn (większych i mniejszych), które uzupełniają się i są zastępowalne pod względem przeznaczenia i charakterystyki oraz które mogą być wykorzystywane przez nie w sposób optymalny, tak aby zrealizować większą liczbę projektów. W tym kontekście małe maszyny mogą być wykorzystywane zamiennie z większymi maszynami do rozkładania asfaltu i odwrotnie. W przypadku maszyn do rozkładania nawierzchni asfaltowej istnieje również substytucyjność po stronie podażowej, a producenci posiadają możliwość zmiany wykorzystania mocy produkcyjnych w zależności od zapotrzebowania klientów (małe/duże maszyny).

Odbiorcy sprzętu budowlanego

Zdaniem Zgłaszającego, można wyodrębnić następujące kategorie odbiorców walców oraz maszyn do rozkładania nawierzchni:



1. [tajemnica przedsiębiorstwa],
2. [tajemnica przedsiębiorstwa],
3. [tajemnica przedsiębiorstwa],
4. [tajemnica przedsiębiorstwa].

Jak wskazuje Zgłaszający, pomimo że klienci cenią jakość nabywanych maszyn to w niewielkim stopniu są zainteresowani zakupem całej gamy produktów od jednego dostawcy. Podmioty trzecie, takie jak SPEC CHECK,¹ zapewniają klientom dostęp do szczegółowych informacji związanych ze specyfikacją sprzętu, tak by umożliwić dokonanie decyzji zakupowej w oparciu o zidentyfikowane grupy porównywalnych produktów znajdujących dane zastosowanie. Klienci mogą następnie zaprosić kilku producentów do uczestniczenia w negocjacjach prowadzonych w ramach postępowania konkurencyjnego zbliżonego do przetargu (np. poprzez wcześniejsze wysłanie zapytań ofertowych do kilku dostawców) lub zdecydować się na zakup różnych produktów od wielu producentów, tak by spowodować, że indywidualni konkurenci jeszcze silniej rywalizują ze sobą (w celu zaoferowania lepszej ceny produktów). Klienci mogą również zbywać (albo zostawić w rozliczeniu) swój stary sprzęt, tak by dodatkowo obniżyć ostateczną cenę.

Orzecznictwo Komisji Europejskiej

W sprawie *Caterpillar / Perkins Engines*² Komisja ustaliła, iż w ramach szerokiej kategorii sprzętu do budowy można wyróżnić a) sprzęt do robót ziemnych, b) sprzęt do budowy dróg oraz c) sprzęt do przenoszenia materiału. W każdym z tych segmentów maszyny różnią się między sobą pod względem specyfikacji technicznej, wielkości i mocy- odpowiednich dla prac, do których są one przeznaczone. Z uwagi na to, że klienci kupują przeważnie kilka komplementarnych maszyn, każda maszyna nie musi stanowić oddzielnego rynku produktowego. W sprawie *New Holland / Oresntein & Koppel*³ Komisja uznała, że w ramach sprzętu ciężkiego, np. buldożerów, ładowarek i koparek, nie ma potrzeby dalszego ich segmentowania ze względu np. na ciężar. Od strony popytowej sprzęt ten posiada takie same przeznaczenie i podstawowe funkcje, jak również technologię wykorzystaną przez ich producentów. W ocenie Komisji występuje pomiędzy nimi wysoki poziom substytucyjności od

¹ Zob. np. www.speccheck.com/#industry.

² Decyzja KE z dnia 23 lutego 1998 r., ws. COMP/M.1094- *Caterpillar / Perkins Engines*.

³ Decyzja KE z dnia 18 grudnia 1998 r., IV/M.1235- *New Holland / Oresntein & Koppel*.



strony popytowej. Jednakże w późniejszych sprawach, w tym *New Holland / Case*⁴ oraz *CNF/FHE*⁵, odnoszących się do sprzętu budowlanego, Komisja, powołując się na przeprowadzone badanie rynku stwierdziła, że zasadny jest podział sprzętu budowlanego na sprzęt ciężki i lekki. Ponadto, wbrew twierdzeniom stron, że lekkie koparki, ładowarki o napędzie ślizgowym, małe ładowarki kołowe oraz koparko-ładowarki należą do jednego rynku produktowego, albowiem maszyny te mogą być stosowane zamiennie, Komisja uznała, że każda z tych maszyn należy do oddzielnego rynku produktowego. Badanie rynku bowiem wykazało, że maszyny te nie spełniają dokładnie tych samych funkcji, ich ceny się różnią i posiadają one innych odbiorców. Również w sprawie *Volvo Construction Equipment / Terex Equipment*⁶ Komisja uznała, że należy dokonać podziału rynku sprzętu budowlanego na poszczególne typy maszyn, pomimo iż przeprowadzone w tej sprawie badanie rynku wykazało, że klienci i konkurenci dostrzegają występowanie pomiędzy różnymi maszynami należącymi do szerszej kategorii „sprzęt budowlany” pewnego stopnia substytucyjności. Ponadto Komisja wskazała, że istnieje możliwość dalszej segmentacji rynku produktowego, biorąc pod uwagę ładowność danego sprzętu. Ciężarówki o różnej ładowności posiadają m.in. inne parametry, inne praktyczne zastosowanie (np. mogą poruszać się po różnych nawierzchniach) i różne ceny.

Stanowisko Prezesa Urzędu

W ocenie Prezesa Urzędu, wyznaczając rynki właściwe w aspekcie produktowym dla sprzętu budowlanego należy wziąć pod uwagę przeznaczenie poszczególnych maszyn wprowadzanych do obrotu przez uczestników koncentracji. Walce, frezarki i maszyny do rozkładania nawierzchni mają inne zastosowanie i przeznaczenie - wykorzystywane są do różnego rodzaju prac, tj. walcowania, frezowania i rozkładania nawierzchni, wykonywanych na różnych powierzchniach, np. asfalcie, glebie. W związku z tym nie mogą być one traktowane jako produkty substytucyjne należące do jednego rynku produktowego.

Prezes Urzędu podziela argumenty Fayat, przemawiające za dokonaniem rozróżnienia pomiędzy ciężkimi i lekkimi walcami do asfaltu. Co prawda sprzęt ciężki i lekki są do pewnego stopnia substytucyjne, bowiem służą do walcowania asfaltu, to jednak wykonują tę samą pracę w różnym czasie, co ma istotne znaczenie dla użytkownika maszyny. Walce lżejsze są

⁴ Decyzja KE z dnia 28 października 1999 r., ws. Comp/M.1571- *New Holland / Case*.

⁵ Decyzja KE z dnia 26 czerwca 2001 r., ws. Comp/M.2369- *CNF / FHE*.

⁶ Decyzja KE z dnia 24 kwietnia 2014 r., ws. Comp/M.7134 - *Volvo Construction Equipment / Terex Equipment*.



łatwiejsze do manewrowania i są wykorzystywane przy mniejszych projektach, zaś cięższe są mniej zwrotne i stosowane są przy większych pracach, np. przy budowie wielopasmowych autostrad. Ponadto ciężki i lekki sprzęt różni się pod względem ceny.

Prezes Urzędu podziela również pogląd, że należy dokonać rozróżnienia pomiędzy walcami do gleby i asfaltu, albowiem są przeznaczone do stosowania na innych nawierzchniach. Chociaż niektóre rodzaje walców mogą być stosowane zarówno do asfaltu, jak i do gleby, to większość z nich sprawdza się lepiej na jednej z tych powierzchni. Przykładowo, niektóre walce pozostawiają ślad na walcowanej nawierzchni i w związku z tym stosowane są wyłącznie do walcowania gleby⁷.

Prezes Urzędu uznał, że w niniejszej sprawie należy zatem wyodrębnić rynki: lekkich walców do asfaltu, ciężkich walców do asfaltu, walców do gleby, frezarek do asfaltu oraz maszyn do rozkładania nawierzchni.

Powyższy podział przedstawiony przez Prezesa Urzędu w badaniu rynku nie został zakwestionowany przez ankietowanych przedsiębiorców.

Rynek geograficzny

Stanowisko Zgłaszającego

Fayat wskazuje, że rynek wprowadzania do obrotu sprzętu do budowy dróg w aspekcie geograficznym obejmuje przynajmniej terytorium EOG. Przemawiają za tym następujące argumenty:

- a) klienci poszukują ofert od producentów działających zarówno w EOG, jak i poza nim (oferujących produkty zgodne ze standardami obowiązującymi w EOG) oraz
- b) dla producentów z różnych krajów EOG bariery wejścia na rynek czy ekspansji na nim są niewielkie.

Jednocześnie, w ocenie Fayat, konkurencja pomiędzy uczestnikami rynku może zachodzić na szczeblu krajowym, w szczególności biorąc pod uwagę, że (i) niektórzy konkurenci mają silniejszą pozycję w konkretnych krajach EOG; (ii) niektóre ze strategii wejścia na rynek skupiają się na konkretnym państwie EOG; (iii) świadczenie usług posprzedażowych, które stanowią istotny aspekt konkurencji, ma miejsce na szczeblu krajowym i pozwala na odróżnienie się oferty jednych producentów od innych.

⁷ Por. decyzja Competition and Markets Authority nr ME/6680-17 z dnia 13 czerwca 2017 r.



Zgłaszający wskazał ponadto, że Fayat i Dynapac sprzedaży w Polsce dokonują za pośrednictwem polskich spółek zależnych. Wedle najlepszej wiedzy Fayat także jego konkurenci, w tym Grupa Wirtgen, Volvo i Wacker Neuson, sprzedają sprzęt do budowy dróg na terenie Polski za pośrednictwem swoich polskich spółek zależnych. Poza tym wskazani konkurenci posiadają strony internetowe w języku polskim, a potencjalni klienci z terenu Polski są kierowani do tych witryn na podstawie ich lokalizacji.

Orzecznictwo Komisji Europejskiej

W sprawie *Volvo Construction Equipment / Terex Equipment*⁸ Komisja stwierdziła, że sprzęt budowlany (niezależnie od rodzaju) dostarczany jest na skalę światową, a co najmniej na obszarze EOG. Na obszarze tym warunki konkurencji są homogeniczne, nie występują znaczne różnice w cenach, a jakość oferowanych produktów jest taka sama.

Takie samo stanowisko Komisja prezentowała już we wcześniejszych swoich decyzjach⁹ argumentując, iż

- a) dostawcy sprzętu budowlanego działają na skalę światową w oparciu o produkty wytwarzane w ograniczonej liczbie obiektów, a następnie dostarczane do dystrybutorów,
- b) krajowe preferencje i standardy techniczne zostały prawnie zharmonizowane przez dyrektywy Komisji Europejskiej, powodując zniesienie barier w handlu między różnymi państwami członkowskimi,
- c) ceny produktów i udziały przedsiębiorców w rynku są podobne na całym EOG,
- d) koszty transportu nie są znaczące w porównaniu z całkowitym kosztem produktów.

W sprawie *Volvo / VME*¹⁰ Komisja stwierdziła, że firmy międzynarodowe mogą kupować sprzęt do robót ziemnych na całym świecie i do użytku gdziekolwiek na świecie. Równocześnie pewne różnice w cenach mogą wskazywać, iż rynki te nie mają zasięgu światowego. Natomiast w sprawie *Caterpillar / Perkins Engines*¹¹ Komisja uznała, że chociaż można zauważyć, iż branża ta staje się globalną, albowiem obniżenie kosztów transportu i zniesienie barier celnych

⁸ Decyzja KE z dnia 24 kwietnia 2014 r., ws. Comp/M.7134 - *Volvo Construction Equipment / Terex Equipment*.

⁹ Decyzje KE: z dnia 19 października 2007 r., ws. COMP/M.4887 - *Doosan / Bobcat*, 28 października 1999 r., COMP/M.1571 – *New Holland / Case*, z dnia 26 czerwca 2001 r, COMP/M.2369 – *CNH / FHE*, z dnia 18 grudnia 1998, IV/M.1235 – *New Holland / Orenstein & Koppel*.

¹⁰ Decyzja KE z dnia 11 kwietnia 1995 r., IV/M.575- *Volvo/VME*.

¹¹ Decyzja KE z dnia 23 lutego 1998 r., ws. COMP/M.1094- *Caterpillar / Perkins Engines*.



sprawiło, że przedsiębiorcy mogą działać na skalę światową, to jednak przeprowadzone w sprawie badanie rynku wykazało, że nie można uznać, iż rynek geograficzny jest szerszy niż obejmujący EOG. Rozszerzenie definicji rynku geograficznego nie jest możliwe w szczególności ze względu na: (i) różnice w cenach w różnych regionach świata; (ii) różne parametry maszyn wymagane w różnych częściach świata; jak również (iii) znaczenie posiadania sieci dystrybucyjnej w danym rejonie.

Stanowisko uczestników rynku

Badani przedsiębiorcy (konkurenci i odbiorcy uczestników koncentracja) niemal jednomyślnie uznali, że rynek wprowadzania do obrotu sprzętu do budowy dróg ma wymiar co najmniej europejski. Jako argumenty wskazywali m.in.: (i) niskie koszty transportu w porównaniu z ceną produktów; (ii) brak istotnych różnic w cenach sprzętu; (iii) jednolite normy prawne i wzorce obrotu handlowego; (iv) podobne warunki zakupu.

Stanowisko Prezesa Urzędu

Prezes Urzędu podziela stanowisko Komisji oraz uczestników rynku, iż rynki te są rynkami szerszymi niż krajowe i obejmują obszar co najmniej EOG, o czym świadczy m.in. to, że:

- (i) uczestnicy koncentracji nie posiadają zakładów produkcyjnych w Polsce, a sprzedane przez nich maszyny są importowane do Polski z fabryk w [tajemnica przedsiębiorstwa]; również konkurenci uczestników koncentracji nie posiadają zakładów produkcyjnych w Polsce,
- (ii) koszty transportu są niewielkie, biorąc pod uwagę cenę samego sprzętu – na przykład średni dystans, na jaki dokonywany jest transport walców Fayat wyprodukowanych w [tajemnica przedsiębiorstwa] na terytorium Polski (do Warszawy) wynosi [tajemnica przedsiębiorstwa] kilometrów. Cena takiego transportu stanowi ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % finalnej ceny produktu. W przypadku Dynapac walce sprzedawane w Polsce są produkowane w [tajemnica przedsiębiorstwa]. Koszt transportu mieści się w granicach od [tajemnica przedsiębiorstwa] % ceny produktu w zależności od wielkości, wagi oraz wartości konkretnego walca,

Na szczeblu EOG oraz światowym koszty transportu zależą od miejsca dostarczenia maszyny i jej wielkości oraz wykorzystanego środka transportu. Niezależnie od powyższego należy wskazać, że koszty transportu (czy to na obszarze EOG, czy w



odniesieniu do całego świata) nie są czynnikiem, który ma znaczący wpływ na ceny produktu. Fayat ocenia, że koszt transportu maszyn na obszarze EOG z jego [tajemnica przedsiębiorstwa] fabryki w [tajemnica przedsiębiorstwa] waha się w przedziale od [tajemnica przedsiębiorstwa] do [tajemnica przedsiębiorstwa] % ceny produktu, zależnie od miejsca dostarczenia oraz właściwości transportowanego produktu, zaś w ocenie Dynapac koszt transportu nie przekracza [tajemnica przedsiębiorstwa] % wartości maszyny. Koszty transportu nie różnią się znacząco w zależności od typu maszyny. Dodatkowo w celu optymalizacji kosztów transportu różnego rodzaju produkty oraz części zamienne transportowane są razem,

- (iii) ceny maszyn sprzedawanych przez uczestników koncentracji [tajemnica przedsiębiorstwa],
- (iv) klienci poszukują ofert od producentów działających zarówno w EOG, jak i poza nim (oferujących produkty zgodne ze standardami obowiązującymi w EOG),
- (v) dla producentów z różnych krajów EOG bariery wejścia na rynek czy ekspansji na nim są niewielkie. Aby wejść na którykolwiek z rynków krajowych, omawiane produkty muszą sprostać wszystkim przepisom unijnym, w tym dotyczącym specyfikacji silnika oraz dopuszczalnych poziomów hałasu. Dla firm spoza EOG nie jest utrudnieniem zmodyfikowanie swoich produktów, tak by oferować asortyment zgodny z normami obowiązującymi w EOG.

Ponieważ najmniejszym możliwym rynkiem właściwym obejmującym obszar Polski, na którym uczestnicy koncentracji skupiają swoją działalność jest rynek EOG dalsze rozważania prowadzone będą dla rynku europejskiego.

Biorąc pod uwagę powyższe organ antymonopolowy uznał, iż działalność uczestników koncentracji pokrywa się na rynkach wprowadzania do obrotu:

1. lekkich walców do asfaltu,
2. ciężkich walców do asfaltu,
3. walców do gleby,
4. frezarek do asfaltu,
5. maszyn do rozkładania nawierzchni,

które w aspekcie geograficznym obejmują obszar EOG.



Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ

Zgodnie z art. 4 pkt 9 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 23 grudnia 2014 r. w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (Dz. U. 2015, poz. 80 ze zm.), organ antymonopolowy uznał, iż:

- a) przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na rynki wprowadzania do obrotu na obszarze EOG: lekkich walców do asfaltu, ciężkich walców do asfaltu, walców do gleby oraz maszyn do rozkładania nawierzchni.**

Udziały uczestników koncentracji w rynkach, na które koncentracja wywiera wpływ, przedstawiają poniższe tabele nr 1-4.

Tabela nr 1: Wprowadzanie do obrotu **lekkich walców do asfaltu w EOG** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu wartościowym i ilościowym¹²

	2015	2016
	udział (%)	udział (%)
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Łącznie	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Volvo	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]

¹² Zgodnie z szacunkami przedstawionymi przez Zgłaszającego udziały w ujęciu wartościowym oraz ilościowym przedstawione poniżej w tabelach nr 1-4 są takie same.



Ammann	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wacker Neuson	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Inni	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]

Źródło: zgłoszenie - szacunki Fayat

Na rynku wprowadzania do obrotu lekkich walców do asfaltu w EOG łączny udział uczestników koncentracji w 2015 r. wyniósł (zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym) ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, z tego udział Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, zaś w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %. Na rynku tym uczestnicy koncentracji będą się spotykać z konkurencją przede wszystkim ze strony Wirtgen - w 2015 r. posiadał udział w rynku wynoszący ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, zaś w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, Volvo, - z udziałem wynoszącym ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r., Ammann -z udziałem ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r. i Caterpillar - z udziałem ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.

Tabela nr 2: Wprowadzanie do obrotu **ciężkich walców do asfaltu w EOG** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu wartościowym i ilościowym

	2015	2016
	udział (%)	udział (%)
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Łącznie	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Volvo	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Ammann	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]



Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
-------------	------------------------------	------------------------------

Źródło: zgłoszenie - szacunki Fayat

Na rynku wprowadzania do obrotu ciężkich walców do asfaltu w EOG łączny udział uczestników koncentracji w 2015 r. (w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym) wyniósł ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, natomiast w 2016 r. spadł do ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %. W opinii organu antymonopolowego planowana koncentracja nie spowoduje niekorzystnych skutków dla konkurencji na omawianym rynku. Przed dokonaniem koncentracji największym podmiotem na rynku był Wirtgen - udział w rynku w 2015 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, zaś po koncentracji Fayat i Wirtgen będą posiadać udziały na zbliżonym poziomie. Na rynku tym działalność prowadzą także Volvo z udziałem wynoszącym ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r., Ammann z udziałem ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r. oraz Caterpillar z udziałem ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.

Tabela nr 3: Wprowadzanie do obrotu **walców do gleby w EOG** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu wartościowym i ilościowym

	2015	2016
	udział (%)	udział (%)
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Łącznie	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Volvo	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Ammann	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Sany	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wacker Neuson	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]



Inni	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
------	------------------------------	------------------------------

Źródło: zgłoszenie - szacunki Fayat

Na rynku wprowadzania do obrotu walców do gleby w EOG łączny udział uczestników koncentracji w 2015 (zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym) wyniósł ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, zaś w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %. Jak wynika z powyższej tabeli Fayat po dokonaniu koncentracji będzie liderem rynku. Jednakże będzie spotykał się z konkurencją głównie ze strony Wirtgen, której udział w ww. rynku wynosił ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r. oraz Caterpillar z udziałem w 2015 r. wynoszącym ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % i w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %.

Tabela nr 4: Wprowadzanie do obrotu **maszyn do rozkładania nawierzchni w EOG** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu wartościowym i ilościowym

	2015	2016
	udział (%)	udział (%)
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
<i>Łącznie</i>	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Volvo	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Ammann	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wacker Neuson	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]

Źródło: zgłoszenie - szacunki Fayat

Na rynku wprowadzania do obrotu maszyn do rozkładania nawierzchni w EOG łączny udział uczestników koncentracji w 2015 r. (w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym) wyniósł ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, natomiast w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %. Na



rynku tym uczestnicy koncentracji będą się spotykać z konkurencją przede wszystkim ze strony Wirtgen, który w 2015 r. dysponował udziałem w rynku wynoszącym ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, zaś w 2016 r. udziałem w wysokości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %.

Pozycja uczestników koncentracji i ich konkurentów na terytorium Polski

Tabele nr 5-7 przedstawiają pozycję rynkową uczestników koncentracji i ich konkurentów na terytorium Polski. Fayat i Dynapac prowadzą w Polsce sprzedaż lekkich i ciężkich walców do asfaltu oraz walców do gleby. Natomiast nie prowadzą w Polsce sprzedaży frezarek oraz maszyn do rozkładania nawierzchni.

Tabela nr 5: Wprowadzanie do obrotu **lekkih walców do asfaltu w Polsce** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu ilościowym i wartościowym

	2015		2016	
	udział (%)		udział (%)	
	ilościowy	wartościowy	ilościowy	wartościowy
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Łącznie	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 1 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 2 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 3 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 4 załącznika do decyzji]
Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 5 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 6 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 7 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 8 załącznika do decyzji]
Wacker Neuson	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 9 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 10 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 11 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 12 załącznika do decyzji]
Ammann	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 13 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 14 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 15 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 16 załącznika do decyzji]



Volvo	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 17 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 18 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 19 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 20 załącznika do decyzji]
Interhandler JCB	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 21 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 22 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 23 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 24 załącznika do decyzji]

Źródło: UOKiK - badanie rynku

Łączny udział uczestników koncentracji we wprowadzaniu do obrotu lekkich walców do asfaltu w Polsce wyniósł w 2015 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym), zaś w 2016 r. nie przekroczył [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w obu ujęciach). Uczestnicy koncentracji na rynku tym spotykają się z konkurencją przede wszystkim ze strony Wirtgen, którego udział zarówno w 2015 r., jak i 2016 r. przekroczył [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 25 załącznika do decyzji] %, a także Caterpillar i Ammann, których udziały w 2016 r. wyniosły po ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 26 załącznika do decyzji] % w ujęciu ilościowym i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 27 załącznika do decyzji] % w ujęciu wartościowym. Udziały pozostałych konkurentów kształtowały się na poziomie od [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 28 załącznika do decyzji] do [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 29 załącznika do decyzji] %.

Tabela nr 6: Wprowadzanie do obrotu **ciężkich walców do asfaltu w Polsce** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu ilościowym i wartościowym

	2015		2016	
	udział (%)		udział (%)	
	ilościowy	wartościowy	ilościowy	wartościowy
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Łącznie	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 30 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 31 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 32 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 33 załącznika do decyzji]
Amman	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 34]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 35]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 36]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 37]

	załącznika do decyzji]	załącznika do decyzji]	załącznika do decyzji]	załącznika do decyzji]
Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 38 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 39 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 40 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 41 załącznika do decyzji]

Źródło: UOKiK - badanie rynku

Łączny udział uczestników koncentracji we wprowadzaniu do obrotu ciężkich walców do asfaltu w Polsce przekroczył w 2015 r. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym), natomiast w 2016 r. znacznie spadł i wyniósł ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w ujęciu ilościowym i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w ujęciu wartościowym.

Największym konkurentem Fayat i Dynapac jest Wirtgen, który w 2015 r. posiadał udział wynoszący ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 42 załącznika do decyzji] % (w ujęciu ilościowym i wartościowym), zaś w 2016 r. jego udział wynosił ponad [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 43 załącznika do decyzji] % (w obu ujęciach).

Tabela nr 7: Wprowadzanie do obrotu **walców do gleby w Polsce** - szacunkowe udziały uczestników koncentracji i ich konkurentów w ujęciu ilościowym i wartościowym

	2015		2016	
	udział (%)		udział (%)	
	ilościowy	wartościowy	ilościowy	wartościowy
Fayat	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Dynapac	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Łącznie	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]	[tajemnica przedsiębiorstwa]
Wirtgen	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 44 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 45 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 46 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 47 załącznika do decyzji]
Caterpillar	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 48 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 49 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 50 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 51 załącznika do decyzji]
Ammann	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 52]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 53]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 54]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 55]

	załącznika do decyzji]	załącznika do decyzji]	załącznika do decyzji]	załącznika do decyzji]
Volvo	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 56 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 57 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 58 załącznika do decyzji]	[tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 59 załącznika do decyzji]

Źródło: UOKiK - badanie rynku

Łączny udział uczestników koncentracji we wprowadzaniu do obrotu walców do gleby w Polsce w 2015 r. wyniósł ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym), natomiast w 2016 r. udział ten spadł i nieznacznie przekroczył [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w obu ujęciach).

Uczestnicy koncentracji na rynku tym spotykają się z konkurencją przede wszystkim ze strony Wirtgen, który w 2015 r., jak i 2016 r. dysponował udziałem wynoszącym ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 60 załącznika do decyzji] %. Ponadto działało trzech innych konkurentów, w tym Caterpillar z udziałem wynoszącym w 2015 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 61 załącznika do decyzji] % w ujęciu ilościowym i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 62 załącznika do decyzji] % w ujęciu wartościowym oraz w 2016 r. z udziałem ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 63 załącznika do decyzji] % (w obu ujęciach), Ammann z udziałem wynoszącym w 2015 r. odpowiednio ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 64 załącznika do decyzji] % w ujęciu ilościowym i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 65 załącznika do decyzji] % w ujęciu wartościowym, w 2016 r. z udziałem wynoszącym odpowiednio ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 66 załącznika do decyzji] % i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 67 załącznika do decyzji] %, a także Volvo z udziałem w 2015 r. wynoszącym ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 68 załącznika do decyzji] % w ujęciu ilościowym i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 69 załącznika do decyzji] % w ujęciu wartościowym i 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 70 załącznika do decyzji] % w ujęciu ilościowym i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa – pkt 71 załącznika do decyzji] % w ujęciu wartościowym.

Powyższe informacje wskazują, iż w 2016 r. doszło do znacznych spadków udziałów uczestników koncentracji w omawianych rynkach. Według zgłaszających wynikają one m.in. z faktu, że od 2014 r. rynki te odnotowały wzrost spowodowany zwiększeniem popytu, którego przyczyną było przyznanie Polsce 86 miliardów euro w ramach Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych, przeznaczanych na realizację wielu projektów infrastrukturalnych, włączając w to budowę (lub modernizację) tysięcy kilometrów dróg w



Polsce. Zwiększenie popytu zachęciło podmioty obecne na rynku do rozszerzenia swojej działalności w Polsce. W świetle charakteru dostępnego w Polsce finansowania projektów infrastrukturalnych, strony transakcji uważają, że ich konkurenci poczynili długoterminowe inwestycje, aby móc efektywnie konkurować w Polsce, co wskazuje na to, iż występująca obecnie intensywność konkurencji pozostanie bez zmian.

Funkcjonowanie rynku sprzętu do budowy dróg w opinii konkurentów uczestników koncentracji

Przeprowadzone w sprawie badanie rynku wykazało, że w ocenie większości ankietowanych konkurentów uczestników koncentracji planowana transakcja nie stanowi zagrożenia dla rynku wprowadzania do obrotu sprzętu do budowy dróg. Spośród dziesięciu badanych przedsiębiorców¹³, którzy wyrazili swoje opinie na temat skutków planowanej koncentracji sześciu stwierdziło, że koncentracja nie będzie miała większego wpływu na ich działalność oraz na stan konkurencji, zaś czterech oceniło ją negatywnie, wskazując m.in. na możliwość wpływania na sytuację rynkową i dyktowanie cen przez Fayat i ograniczenie konkurencji na rynku sprzętu do budowy dróg.

Natomiast wszyscy konkurenci, którzy udzielili odpowiedzi na pytanie, czy w ich ocenie rynek sprzętu do budowy dróg jest rynkiem producenta czy raczej zamawiającego, odpowiedzieli, że jest to rynek zamawiającego.

Funkcjonowanie rynku sprzętu do budowy dróg w opinii odbiorców sprzętu do budowy dróg

Również większość odbiorców sprzętu do budowy dróg oceniła koncentrację jako nie stanowiącą zagrożenia na rynku. Na piętnastu przedsiębiorców, którzy wyrazili swoje opinie w odpowiedzi na ankietę Prezesa Urzędu¹⁴, jedenastu nie dostrzegło zagrożeń dla konkurencji na rynku, związanych z planowanym przejęciem. Trzech z tych jedenastu przedsiębiorców wskazało spodziewane korzyści wynikające z koncentracji, które w ich ocenie polegać mają na możliwej poprawie jakości towarów i usług oferowanych przez Fayat i Dynapac, uzupełnieniu obecnej oferty Fayat, utrzymaniu lub zwiększeniu poziomu technicznego przez Dynapac na skutek wejścia do grupy Fayat. Ankietowani przedsiębiorcy wskazywali ponadto, że rynek ten

¹³ Jak wskazano powyżej, badaniem objęto 16 konkurentów.

¹⁴ Jak wskazano powyżej, badaniem objęto 32 odbiorców sprzętu.



charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencji, wynikającej z możliwości wyboru dostawcy sprzętu budowlanego oraz różnorodności oferowanego przez nich sprzętu.

Czterech przedsiębiorców wskazało na możliwość pojawienia się negatywnych skutków koncentracji, w tym podniesienia cen i pogorszenia oferty oraz warunków handlowych i serwisowych.

W ocenie ośmiu ankietowanych przedsiębiorców rynek sprzętu do budowy dróg jest rynkiem zamawiającego. Wskazali oni m.in. na istniejącą przewagę negocjacyjną po stronie odbiorców, konieczność wychodzenia naprzeciw oczekiwaniom klientów i dostarczania produktów innowacyjnych, o najwyższej jakości i w atrakcyjnej cenie. Trzech przedsiębiorców uznało natomiast, iż jest to rynek producenta, zaś czterech wskazało, iż rynek ten jest „zrównoważony” i nie można stwierdzić istnienia przewagi czy to ze strony zamawiającego czy kupującego.

Badani przedsiębiorcy wskazywali ponadto na możliwe wejście lub ekspansję na rynku europejskim silnych konkurentów z Chin, w tym XCMG, Sany oraz Liugong, oferujących sprzęt atrakcyjny cenowo.

Funkcjonowanie rynku sprzętu do budowy dróg w opinii *uczestników koncentracji*

Silną pozycję zamawiającego na tym rynku podkreślał też Zgłaszający, podnosząc, że klienci sprzętu budowlanego są co do zasady wyrafinowanymi i dobrze poinformowanymi nabywcami, którzy posiadają siłę nabywczą wynikającą z tego, iż organizując zakupy sprzętu korzystają z możliwości zaproszenia do uczestnictwa w negocjacjach wielu producentów, np. wystosowując indywidualne zapytania ofertowe do kilku dystrybutorów, zamiast organizować pełne przetargi. Taka procedura zakupowa powoduje, że producenci sprzętu jeszcze silniej konkurują ze sobą, a ich klienci mogą negocjować lepsze oferty.

Z międzynarodowego badania klientów Fayat przeprowadzonego przez TNS Infratest i opublikowanego w dokumencie „Bomag¹⁵. Badanie Klientów 2015 r. Raport Podsumowujący”¹⁶ wynika również, iż w przeważającej większości przypadków korzystają oni z [tajemnica przedsiębiorstwa], co wskazuje na wysoką konkurencyjność rynku. [Tajemnica przedsiębiorstwa].

¹⁵ Marka, pod jaką Bomag sprzedaje sprzęt.

¹⁶ Badanie przeprowadzono na wewnętrzne potrzeby Fayat.



b) koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie wertykalnym

Jak wskazano w zgłoszeniu, w 2016 r. Fayat zakupił od Dynapac [*tajemnica przedsiębiorstwa*], natomiast Fayat sprzedał na rzecz Dynapac [*tajemnica przedsiębiorstwa*]. Powyższe relacje typu dostawca-odbiorca są jednak sporadyczne, a, co do zasady, uczestnicy koncentracji nie prowadzą działalności na kolejnych szczeblach obrotu.

W toku przeprowadzonego postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które koncentracja wywierałaby wpływ w układzie wertykalnym (pionowym), bowiem przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji nie prowadzą działalności na rynkach będących jednocześnie rynkami poprzedniego, bądź następnego szczebla obrotu, oraz w których indywidualny lub łączny udział tych przedsiębiorców przekraczałby 30 %.

c) koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie konglomeratowym

W niniejszej koncentracji nie występują również rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym, ponieważ żaden z przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji nie posiada na jakimkolwiek rynku właściwym w Polsce udziału przekraczającego 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, 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.

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

Przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na rynki EOG:

1. wprowadzania do obrotu lekkich walców do asfaltu,
2. wprowadzania do obrotu ciężkich walców do asfaltu,
3. wprowadzania do obrotu walców do gleby oraz
4. wprowadzania do obrotu maszyn do rozkładania nawierzchni.

Ad. 1

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu lekkich walców do asfaltu w EOG zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym wyniósł w 2015 r. i 2016 r. odpowiednio ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %) i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %).

Jak wynika z przedstawionych danych (tabela nr 1) łączne udziały uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu lekkich walców do asfaltu w EOG przekraczają poziom 40 %, z którym ustawa o ochronie konkurencji wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej. Jednakże na rynku tym połączony przedsiębiorca będzie się spotykać z konkurencją ze strony kilku podmiotów, w tym przede wszystkim Wirtgen ([tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.), Volvo (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.) oraz Ammann (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.). W opinii organu antymonopolowego po zrealizowaniu zamiaru koncentracji Fayat uzyska udział w rynku wprowadzania do obrotu lekkich walców do asfaltu w EOG powyżej 40 %, jednakże



dotychczasowi konkurenci będą dysponowali udziałem stanowiącym przeciwwagę dla pozycji, jaką uzyska Fayat.

Ad. 2

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu ciężkich walców do asfaltu w EOG zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym wyniósł w 2015 r. i 2016 r. odpowiednio ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %) i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %).

Jak wynika z przedstawionych danych (tabela nr 2) łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu ciężkich walców do asfaltu w EOG nie przekroczył poziomu 40 %, z którym ustawa o ochronie konkurencji wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej. Ponadto w roku 2016 nastąpił spadek udziałów uczestników koncentracji w porównaniu z rokiem 2015. W opinii organu antymonopolowego po przeprowadzeniu planowanej koncentracji pozostali producenci nadal posiadali będą pozycję ograniczającą Fayat możliwość działania niezależnie od konkurentów. Największym konkurentem Fayat i Dynapac na rynku ciężkich walców do asfaltu obejmującym EOG jest Wirtgen (w 2015 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % i w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %), Volvo (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.), Ammann (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.) oraz Caterpillar (w 2016 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a w 2015 r. [tajemnica przedsiębiorstwa] %).

Ad. 3

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu walców do gleby w EOG zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym wyniósł w 2015 r. i 2016 r. odpowiednio ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %) i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %). Na rynku tym Fayat i Dynapac spotykają się z konkurencją ze strony kilku podmiotów, w tym Wirtgen (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.), Caterpillar (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w



2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.), Volvo i Ammann (po ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i odpowiednio po ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % i [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.).

Jak wynika z przedstawionych danych łączny udział uczestników koncentracji w 2015 r. w rynku wprowadzania do obrotu walców do gleby w EOG przekraczał poziom 40 %, z którym ustawa o ochronie konkurencji wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej, jednakże na rynku tym nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji, bowiem uczestnicy koncentracji będą nadal spotykać się z konkurencją przede wszystkim ze strony Wirtgen, którego udział kształtuje się na poziomie ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % oraz Caterpillar z udziałem ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a także czterech innych konkurentów, którzy wraz z Wirtgen równoważą udział uczestników koncentracji. Natomiast w 2016 r. udział uczestników koncentracji znacznie spadł w porównaniu z 2015 r. i nie przekroczył [tajemnica przedsiębiorstwa] %.

Ad. 4

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu maszyn do rozkładania nawierzchni w EOG zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym wyniósł w 2015 r. i 2016 r. odpowiednio ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %) i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % (w tym Fayat ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %, a Dynapac ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] %). Na rynku tym Fayat i Dynapac spotykać się będą z konkurencją ze strony kilku podmiotów, w tym Wirtgen Group (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.), Caterpillar (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. i ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.), Volvo i Ammann (po ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2015 r. oraz odpowiednio po ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % i [tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2016 r.).

Jak wynika z przedstawionych danych łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu walców maszyn do rozkładania nawierzchni w EOG nie przekroczył w 2015 r. i 2016 r. poziomu 40 %, z którym ustawa o ochronie konkurencji wiąże domniemanie posiadania pozycji dominującej. Na rynku tym Fayat i Dynapac spotykać się będą z konkurencją równoważącą ten udział.



Analiza skutków niniejszej koncentracji wykazała, iż w jej wyniku nie dojdzie do ograniczenia konkurencji na żadnym z rynków, na których prowadzą działalność jej uczestnicy. Dokonując oceny zasadności wyrażenia zgody na przeprowadzenie tej koncentracji Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące argumenty.

Jak zostało wykazane powyżej, na każdym z rynków, na które koncentracja wywiera wpływ, uczestnicy koncentracji będą się spotykać z konkurencją ze strony kilku podmiotów, których udziały rynkowe pozwalają stwierdzić, że będą oni stanowić przeciwwagę dla Fayat po koncentracji. Konkurenci uczestników koncentracji to przede wszystkim międzynarodowe firmy prowadzące działalność na całym świecie (Wirtgen, Caterpillar, Volvo), sprzedające sprzęt do budowy należący do wielu kategorii. Jak wskazał Fayat powołując się na analizy rynku sprzętu do budowy dróg¹⁷ jego kontrahenci korzystają ze sprzętu różnych dostawców jednocześnie i nie są od konkretnych dostawców uzależnieni. Wskazać też należy na istnienie potencjalnej konkurencji na omawianych rynkach. Zarówno konkurenci, jak i odbiorcy uczestników koncentracji zauważają próby wejścia i ekspansji na omawianych rynkach kilku firm azjatyckich np. XCMG, Sany i Liugong, które wywierać mogą znaczącą presję konkurencyjną na uczestników koncentracji.

Co również istotne, większość ankietowanych przedsiębiorców nie dostrzegła negatywnych skutków planowanej transakcji, a niektórzy z nich wręcz zwrócili uwagę na pozytywne skutki, jakie może nieść ze sobą przejęcie Dynapac. Zauważyć też można, że udziały uczestników koncentracji w każdym z omawianych rynków EOG zmalały w latach 2015-2016 na skutek [tajemnica przedsiębiorstwa], co zmniejszyło popyt na ten sprzęt, wprowadzenia przez grupę [tajemnica przedsiębiorstwa] na rynek nowych produktów marki [tajemnica przedsiębiorstwa] oraz agresywnej polityki ze strony [tajemnica przedsiębiorstwa]. Zmiany w udziałach rynkowych dochodzące do [tajemnica przedsiębiorstwa] % rocznie pokazują, że na wskazanych rynkach pojedynczy producent musi się liczyć z szybką utratą pozycji w przypadku względnego pogorszenia warunków oferty. W takich warunkach nawet podmioty z udziałami rynkowymi powyżej 40 % mogą nie dysponować możliwością działania niezależnie od konkurentów i kontrahentów.

¹⁷ Wyżej opisane badanie rynku „Bomag. Badanie Klientów 2015 r. Raport Podsumowujący”.



Na brak antykonkurencyjnych skutków przedmiotowej koncentracji wskazują również wypowiedzi ankietowanych kontrahentów uczestników koncentracji. W opinii większości z nich rynek sprzętu do budowy dróg jest bardzo konkurencyjnym rynkiem zamawiającego, na którym nabywcy posiadają możliwość wyboru sprzętu od wielu międzynarodowych dostawców. Jak wskazywali kontrahenci, większość zakupów sprzętu dokonywanych jest po wysłaniu zapytania ofertowego do kilku producentów czy firm handlowych i następnie zaproszeniu wybranych podmiotów do negocjacji. Praktyka stosowania takiej procedury zakupu sprzętu sprawia, że odbiorcy sprzętu wywierają presję na producentów, którzy muszą konkurować o zamówienia z innymi podmiotami. Producenci zaś chcąc utrzymać się na rynku muszą dostarczać produkty o odpowiedniej jakości i w atrakcyjnej dla nabywców cenie. Można zatem uznać, iż istnieją bariery dla ewentualnego jednostronnego podnoszenia cen ze szkodą dla klientów i kontrahentów po przejęciu przez Fayat kontroli nad Dynapac.

Na koniec należy również wskazać, że nie istnieją rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym i konglomeratowym.

Biorąc powyższe pod uwagę, w ocenie organu antymonopolowego nie ma podstaw do uznania, iż niniejsza koncentracja spowoduje istotne ograniczenie konkurencji na rynku wprowadzania do obrotu sprzętu do budowy dróg w EOG.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji w związku z art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. z 2016 r., poz. 1822 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 miesiąca od dnia jej doręczenia.

*Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Robert Kamiński
Dyrektor Departamentu Kontroli Koncentracji*

Otrzymuje:

1. Fayat SAS, Francja

2. a/a

wraz z załącznikiem

