

STRESZCZENIE DECYZJI KOMISJI

z dnia 19 września 2007 r.

uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz Porozumieniem EOG

(Sprawa COMP/M.4525 – Kronospan/Constantia)

(Jedynie wersja w języku angielskim jest autentyczna)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2009/C 134/04)

W dniu 19 września 2007 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, a w szczególności jego art. 8 ust. 2. Nieopatrzoną klauzulą poufności wersję pełnego tekstu decyzji w autentycznym języku postępowania oraz w językach roboczych Komisji można znaleźć na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji, pod następującym adresem:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRESZCZENIE

1. W dniu 4 maja 2007 r., zgodnie z art. 4 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 (**rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw**) i po odesłaniu sprawy zgodnie z art. 4 ust. 5 tego rozporządzenia, Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji, w wyniku której przedsiębiorstwo Kronospan Holding GmbH (Niemcy), sub-holding grupy Kronospan, (dalej zwane „**Kronospan**” lub „**stroną zgłaszającą**”) przejmuje w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw wyłączną kontrolę nad działalnością w zakresie surowych i powlekanych płyt wiórowych oraz laminatów dekoracyjnych i komponentów prowadzoną przez przedsiębiorstwa Fundermax GmbH („**Fundermax**”, Austria), Falco CC („**Falco**”, Węgry) i Sprela GmbH („**Sprela**”, Niemcy) (wspólnie dalej zwane „**pierwotną grupą docelową**”), należące do sprzedawcy Constantia Industries AG („**Constantia**”, Austria, wspólnie z nabywcą dalej zwanego „**stronami**”).
2. **Kronospan** prowadzi swoją działalność na całym świecie. Obejmuje ona produkcję i sprzedaż płyt i wyrobów drewnopochodnych, szczególnie surowych i powlekanych płyt wiórowych, laminatów dekoracyjnych, elementów drewnianych do *postformingu* (komponentów) oraz produktów powiązanych, takich jak żywica i specjalistyczny papier ochronny.
3. Pierwotna grupa docelowa była częścią austriackiej grupy **Constantia**. Zajmuje się ona produkcją surowych i powlekanych płyt wiórowych, laminatów dekoracyjnych, płyt wiórowych wiązanych cementem oraz półproduktów („Halbteile”) lub elementów do *postformingu* (komponentów), tj. surowych płyt wiórowych powlekanych laminatem wysokociśnieniowym (HPL) lub laminatem CPL, sprzedawanych jako elementy gotowe, takie jak blaty kuchenne i parapety okienne, lub jako surowiec, jak np. płyty warstwowe. Działalność grupy Constantia w zakresie surowych i powlekanych płyt wiórowych jest prowadzona w dwóch zakładach produkcyjnych położonych stosunkowo niedaleko od siebie: Fundermax w Neudörfel/St. Veit (Austria) i Falco w Szombathely (Węgry).
4. Po zbadaniu zgłoszenia Komisja stwierdziła, że koncentracja wchodzi w zakres rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz wzbudza poważne wątpliwości co do zgodności ze wspólnym rynkiem oraz Porozumieniem EOG. W związku z tym dnia 14 czerwca 2007 r. Komisja podjęła decyzję o wszczęciu postępowania zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
5. Dnia 12 lipca 2007 r. strony zaproponowały wprowadzenie zmian do zgłoszonej koncentracji i przedłożyły zobowiązania, dzięki którym stanie się ona zgodna ze wspólnym rynkiem. Zgodnie z tą propozycją Kronospan nabyłby tylko dwa z trzech zakładów wchodzących w skład pierwotnej grupy docelowej, mianowicie Falco i Sprele (zwane dalej „**nową grupą docelową**”), a Fundermax pozostałby w rękach sprzedającego, czyli grupy Constantia. Kronospan zobowiązałby się ponadto do tego, że przez pewien określony czas nie nabydzie całości ani części przedsiębiorstwa Fundermax, ani nie wykorzysta do takiej transakcji żadnego z kontrolowanych przez siebie lub związanych ze sobą przedsiębiorstw (*).
6. Po przeprowadzeniu badania rynku z uwzględnieniem zaproponowanych zmian i zobowiązań Komisja doszła do wniosku, że zmiany i zobowiązania podjęte przez Kronospan rozwiązałyby poważne obawy co do zgodności zgłaszanej transakcji ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG.
7. Strony zostały poinformowane o wyniku testu rynkowego uwzględniającego zaproponowane zmiany i zobowiązania. Dnia 31 lipca 2007 r. podpisały one zmiany do umowy

(*) Części tekstu zrehabilitowano tak, aby nie ujawniać informacji poufnych; części te zawarto w nawiasach kwadratowych i oznaczono gwiazdką.

ramowej (załącznik 1 do zobowiązań, dalej zwany „**zmianami do umowy**”), a Kronospan przedłożył ostateczne zobowiązania, na mocy których nie przejmie całkowitej ani wspólnej kontroli nad przedsiębiorstwem Fundermax przez pewien określony czas (dokładne daty są poufne).

8. Zgłoszona transakcja wraz ze zmianami została uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, pod warunkiem wypełnienia zobowiązań.

II. UZASADNIENIE

1. Właściwe rynki produktowe

9. Obie strony zajmują się wytwarzaniem i dostawą wyrobów drewnopochodnych. Ich działania pokrywają się w zakresie produkcji i dostaw surowych i powlekanych płyt wiórowych, komponentów i laminatów dekoracyjnych.
10. Strony zgłosiły, że rynek surowych płyt wiórowych stanowi odrębny rynek produktowy. Potwierdziło to badanie rynku oraz niedawne ustalenia poczynione w trakcie prowadzenia innej sprawy dotyczącej połączenia przedsiębiorstw⁽¹⁾, w której produkty były identyczne. Można zatem uznać, że rynek surowych płyt wiórowych stanowi odrębny rynek produktowy.
11. Powlekana płyta wiórowa to płyta surowa, którą poddano dalszej obróbce poprzez powlekanie. Strony utrzymują, że rynek powlekanych płyt wiórowych stanowi odrębny rynek produktowy. Taką definicję rynku potwierdziło badanie rynku; jest ona również zgodna z ustaleniami poczynionymi w niedawnej, wyżej wspomnianej sprawie. Rynek powlekanych płyt wiórowych stanowi więc odrębny rynek produktowy.
12. Laminat dekoracyjny składa się z kilku połączonych warstw papieru impregnowanego żywicą lub melaminą (warstwy rdzeniowe) i papieru dekoracyjnego (warstwa zewnętrzna). Znajduje zastosowanie m.in. w kabinach prysznicowych, elewacjach i balkonach. Można wyróżnić laminaty wysokociśnieniowe (HPL), laminaty CPL i laminaty kompaktowe.
13. Nic nie wskazuje na to, aby zgodnie z jakąkolwiek definicją rynku produktowego dla laminatów dekoracyjnych miałyby wystąpić w tym wypadku problemy w zakresie konkurencji. Dla celów niniejszej decyzji kwestię podziału rynku, np. ze względu na różne rodzaje laminatów dekoracyjnych lub papieru dekoracyjnego można więc pozostawić otwartą.
14. Komponenty lub elementy do *postformingu* to fragmenty płyty wiórowej, które pokryto laminatem (HPL lub CPL)

i którym nadano pożądaną kształt. Ponieważ nic nie wskazuje na to, aby zgodnie z jakąkolwiek definicją rynku produktowego miałyby wystąpić w tym wypadku problemy w zakresie konkurencji, kwestię dokładnego zasięgu rynku produktowego można pozostawić otwartą.

2. Właściwe rynki geograficzne

Surowe płyty wiórowe

15. Informacje uzyskane przez Komisję podczas badania rynku potwierdzają, że ogromna większość transportu (81 % w 2006 r.) odbywa się w promieniu 500 km od zakładów.
16. Komisja obliczyła udział dostaw do klientów z zakładów znajdujących się w promieniu 500 km od klienta szczególnie w przypadku krajów położonych poblizu obu zakładów grupy Constantia na granicy austriacko-węgierskiej, tj. Słowacji, Węgier, Republiki Czeskiej, Słowenii i Austrii. Udział ten okazał się być wysoki. Według danych o głównych dostawcach surowych płyt wiórowych na tym obszarze [90–100] (*) % surowych płyt wiórowych sprzedanych klientom słowackim pochodziło z zakładów położonych w promieniu 500 km od klienta. Dane dla innych państw członkowskich są następujące: Węgry [90–100] (*) %, Republika Czeska [90–100] (*) %, Słowenia [80–90] (*) % i Austria [80–90] (*) %. Innymi słowy źródłem surowych płyt wiórowych dla ogromnej większości klientów w tych państwach członkowskich są zakłady położone w odległości nie większej niż 500 km.
17. Udziały w rynku krajowym nie są jednak idealnym wskaźnikiem siły rynkowej przedsiębiorstwa po koncentracji, ponieważ granice państwowe nie muszą odzwierciedlać zależności konkurencyjnych między zakładami (np. dwa zakłady położone po obu stronach granicy mogą być zamiennikami w większym stopniu niż dwa zakłady znajdujące się w tym samym państwie, ale położone w znacznej odległości od siebie). Przy ocenie konkurencyjności w ostatecznym rozrachunku liczy się zmiana, jak zajdzie w grupie alternatywnych dostawców, z których usług klienci będą mogli korzystać po połączeniu.
18. Zdaniem Komisji pierwotnie planowana koncentracja mogłaby mieć wpływ na konkurencję na obszarze geograficznym o promieniu 500 km od zakładów wchodzących w skład pierwotnej grupy docelowej (dalej zwanym „odnośnym obszarem”) (2). Zdaniem Komisji można uznać, że klienci na tym obszarze, mający dostęp do identycznej grupy realnych alternatywnych dostawców, należą do tego samego właściwego rynku geograficznego, ponieważ najprawdopodobniej działają w takich samych warunkach konkurencji. Komisja stosuje to podejście, ponieważ uważa, że odległość dla dostaw surowych płyt wiórowych może być pierwszym kryterium pozwalającym określić, czy dany zakład należy do grupy realnych alternatywnych dostawców dla danego klienta.

(1) Decyzja Komisji z dnia 28 czerwca 2006 r., sprawa COMP/M.4165 Sonae Indústria/Hornitex.

(2) Obydwa zakłady produkujące surowe płyty wiórowe położone są w odległości 70 km od siebie.

Powlekane płyty wiórowe

19. Wstępne badanie rynku potwierdziło opinie stron, że w przypadku powlekanych płyt wiórowych koszty transportu są mniej istotne niż dla płyt surowych. Niektórzy klienci zauważyli jednak, że właściwy rynek geograficzny może być w tym przypadku węższy niż zaproponowany przez strony, i wskazali, że dostawy odbywają się raczej na odcinkach ok. 1 000 km, a nie poprzez całą UE. Biorąc pod uwagę fakt, że udziały stron w rynku produktowym mogą się również bardzo różnić w zależności od kraju, Komisja miała wątpliwości, czy udziały w rynku przedstawione przez strony (sprzedaż na poziomie UE) właściwie odzwierciedlają zależności konkurencyjne na tym rynku produktowym.
20. W związku ze znacznymi ilościami powlekanych płyt wiórowych transportowanych na odcinkach powyżej 1 000 km można uznać, że właściwy rynek geograficzny powlekanych płyt wiórowych w niniejszej sprawie obejmuje co najmniej Europę Środkową, a być może jest jeszcze szerszy. Jednak dla celów niniejszej decyzji kwestię tego, czy rynek geograficzny obejmuje w tym przypadku EOG można pozostawić otwartą, ponieważ nie ma niebezpieczeństwa, że na skutek połączenia warunki dostaw dla klientów na odnośnych obszarach, na których działania stron się pokrywają, zmienią się zasadniczo.

Laminaty dekoracyjne i komponenty

21. Zdaniem stron rynek geograficzny laminatów dekoracyjnych i komponentów obejmuje co najmniej EOG. Utrzymują one, że w przypadku komponentów i laminatów dekoracyjnych koszty transportu są mniej istotne niż ceny z uwagi na wyższą wartość dodaną tych produktów w porównaniu z surowymi płytami wiórowymi. W trakcie badania rynku przeprowadzonego przez Komisję klienci potwierdzili, że za właściwy rynek geograficzny laminatów dekoracyjnych i komponentów można uznać EOG. Kilku z nich zauważyło nawet, że w przypadku laminatów dekoracyjnych może to być rynek ogólnosiwiatowy.
22. Ustalenia te są zgodne z wynikami poprzednich badań rynku⁽¹⁾. Komisja uznaje zatem, że właściwe rynki geograficzne dla laminatów dekoracyjnych i komponentów obejmują EOG⁽²⁾.

3. Ocena wpływu na konkurencję*Surowe płyty wiórowe*

23. Poniższa tabela pokazuje, że skutkiem pierwotnie planowanej transakcji byłyby wysokie udziały w rynku surowej płyty wiórowej w krajach, które mniej więcej odpowiadają odnośnemu obszarowi wokół zakładów produkcyjnych

⁽¹⁾ Por. decyzja Komisji z dnia 12 czerwca 2006 r., sprawa COMP/M.4048 (Sonae Indústria/Tarkett/JV), oraz decyzja Komisji z dnia 28 czerwca 2006 r., sprawa COMP/M.4165 (Sonae Indústria/Hornitex). Kwestię definicji rynku geograficznego pozostawiono jednak w obu tych decyzjach otwartą.

⁽²⁾ Planowana koncentracja nie miałaby wpływu na żaden z tych rynków, obejmujących EOG, ponieważ łączny udział stron w obu rynkach nie przekroczyłby 10 % (uwzględniając pierwotną grupę docelową).

wchodzących w skład pierwotnej grupy docelowej. Nowe przedsiębiorstwo zyskałoby pozycję dominującą z udziałem w rynku rzędu [60–80] (*) % (3). Planowana transakcja doprowadziłaby do połączenia dwóch przedsiębiorstw mających znaczny udział w produkcji, z przyrostem udziałów ok. [30–40] (*) % (3).

Tabela 1: Udziały w rynku na obszarze obejmującym Austrię, Węgry, Słowację, Słowenię i Republikę Czeską. Źródło: badanie rynku

Udział w rynku %	Oдноśny obszar
Kronospan	[30–40] %
Constantia	[30–40] %
Łącznie	[60–80] %
Egger	[10–20] %
Sonae/Glunz	[0–10] %
Kronoswiss	[0–10] %
Pfleiderer	[0–10] %
Fantoni	[0–10] %
Lesna	[0–10] %
DDL	[0–10] %

24. Na odnośnym obszarze klienci pragnący kupić surowe płyty wiórowe mają ograniczone możliwości zmiany dostawcy. Z punktu widzenia dostawcy badanie rynku wykazało, że wyznaczając granice rynku geograficznego, należy brać pod uwagę odległość między klientami i dostawcami (zakładami) rzędu ok. 500 km. Bliskie lub względnie dalekie położenie alternatywnych dostawców to dla klienta decydujący czynnik na tego rodzaju rynku. W związku z tym skutków połączenia nie można ocenić w pełni jedynie na podstawie powyższych danych o udziałach w rynku, mimo że są one pierwszą wskazówką co do tychże skutków.

25. Wielu klientów z odnośnego obszaru zaopatrywało się dotąd zarówno w zakładach nabywcy, jak i u pierwotnej grupy docelowej. Duża część sprzedaży obu stron dotyczy wspólnej puli klientów na odnośnym obszarze. Na skutek

⁽³⁾ Należy zauważyć, że Komisja oceniła wysokość udziałów w rynku na podstawie danych o dostawach otrzymanych od głównych dostawców na odnośnym obszarze: Kronospan, Constantia, Kronoswiss, Pfleiderer, Sonae, Egger, Fantoni, DDL i Lesna. Ich wysokość może być nieco zawyżona, ponieważ Komisja nie otrzymała informacji od mniejszych konkurentów, jednak ich udział w rynku jest prawdopodobnie minimalny.

pierwotnie zgłoszonej transakcji klienci zostaliby pozbawieni istotnego, niezależnego źródła dostaw, a powstałe z połączenia przedsiębiorstwo mogłoby podnieść ceny. W szczególności tego ostatniego problemu nie ograniczyłyby zwiększone dostawy z alternatywnych źródeł z uwagi na ograniczenia mocy produkcyjnych i rosnący popyt na rynku.

26. W związku z powyższym na skutek pierwotnie planowanej transakcji na Słowenii, Słowacji, w południowo-wschodniej Austrii i na większości terytorium Węgier niektórym klientom ograniczono by realną grupę alternatywnych dostawców z czterech do trzech⁽¹⁾. Podczas gdy przed transakcją źródłem dla klientów z tego obszaru byli Pfeleiderer, Constantia, Kronoswiss i Kronospan, to po niej ich wybór dostawców zostałby ograniczony do Pfeleiderera, Kronoswissa i nowo utworzonego przedsiębiorstwa.
27. Na skutek ograniczonych możliwości wyboru dostawcy wzrost cen miałby szczególnie duży wpływ na klientów na odnośnym obszarze. Jeżeli przed połączeniem jedno z łączących się przedsiębiorstw podniosłoby swoje ceny, straciłoby część sprzedaży na rzecz drugiego łączącego się przedsiębiorstwa. Połączenie zlikwidowałoby to konkretne ograniczenie. Przedsiębiorstwa niebiorące udziału w połączeniu również skorzystałyby na takim ograniczeniu konkurencyjności, ponieważ wzrost cen wprowadzony przez przedsiębiorstwa łączące się mógłby sprawić, że część popytu została skierowana w ich stronę, co z kolei także pozwoliłoby im podnieść ceny. Ograniczenie elementów presji konkurencyjnej i jej siły, odzwierciedlonej w udziałach w rynku, mogłoby doprowadzić do znacznego wzrostu cen na odnośnym obszarze.
28. Badanie rynku przeprowadzone przez Komisję potwierdziło, że główni dostawcy nie mają istotnych wolnych zdolności produkcyjnych pozwalających na zwiększenie dostaw na odnośnym obszarze. Rozwinięcie tych zdolności wymagałoby znacznych inwestycji i okresu wdrożenia. Spodziewane jest co prawda pewne zwiększenie zdolności produkcyjnych w EOG w ciągu najbliższych dwóch lat, głównie w związku z nowymi zakładami Egger w Rumunii i Zjednoczonym Królestwie oraz nowym zakładem Kronospanu na Słowacji⁽²⁾, które jednak wystarczą zaledwie na zaspokojenie rosnącego popytu na surowe płyty wiórowe w wysokości ok. [400 000–500 000] m³.
29. Zdaniem Komisji działalność grupy Constantia w zakresie surowych płyt wiórowych, a szczególnie przedsiębiorstwa Fundermax, jest ważną siłą konkurencyjną na odnośnym rynku, która przestałaby istnieć jako niezależny konkurent na skutek pierwotnie planowanej transakcji.

⁽¹⁾ Na wymienionych obszarach działają również inni, pomniejsi producenci, jednak zgodnie z danymi o ich udziale w rynku przedstawionymi przez strony ich rola jest ograniczona. Co więcej, klienci potwierdzili, że producenci ci nie są dla nich realną alternatywą, szczególnie w przypadku większych zamówień.

⁽²⁾ Kronospan planuje inwestycje i zwiększenie zdolności produkcyjnych zakładu w Zvolen.

Powlekane płyty wiórowe

30. Ponieważ w przypadku powlekanych płyt wiórowych koszty transportu mają mniejsze znaczenie z uwagi na większą wartość dodaną produktu, opłacalny jest transport nawet na większych odległościach. Jak wspomniano powyżej, Komisja doszła do wniosku, że znaczne ilości powlekanej płyty wiórowej są transportowane na odległości ponad 1 000 km, w związku z czym odnośny rynek obejmuje co najmniej Europę Środkową. W oparciu o takie określenie rynku geograficznego Komisja uznała, że w tym przypadku nie wystąpią żadne problemy w zakresie konkurencji dotyczące zgodności pierwotnie planowanej transakcji ze wspólnym rynkiem.
31. Zgodnie z informacjami dotyczącymi dostaw zgromadzonymi w trakcie drugiej fazy badania rynku dotychczasowymi dostawcami powlekanej płyty wiórowej dla tych klientów byli dostawcy np. z Austrii, Niemiec, Belgii lub Francji, tacy jak Egger, Pfeleiderer, Sonae, Kronoswiss, a także kilku mniejszych dostawców. Pierwotnie planowana transakcja nie wpłynęłaby znacząco na skuteczną konkurencję na rynku powlekanej płyty wiórowej.

Działania skoordynowane

32. Rynek surowej płyty wiórowej charakteryzuje kilka elementów, które wydają się sprzyjać koordynacji działań mających na celu prowadzenie sprzedaży po wyższych cenach. Dostawcy wydają się również dobrze orientować w cenach oferowanych przez konkurencję. Ponadto wydaje się, że dostawcom zdarza się sprzedawać swoje produkty sobie nawzajem. Klienci podejrzewają, że wiodący dostawcy znają nawzajem swoje ceny. Zgodnie z informacjami uzyskanymi od niektórych konkurentów orientują się oni w cenach oferowanych przez konkurentów głównie dzięki reakcjom klientów na ich ofertę.
33. Pierwotnie planowana transakcja mogłaby zwiększyć prawdopodobieństwo koordynacji działań przez dostawców płyt wiórowych lub uczynić ją łatwiejszą, bardziej stabilną lub skuteczną, jako że skutkiem tej transakcji byłoby zmniejszenie liczby dostawców. Obawy te zostały jednak wyeliminowane dzięki zaproponowanym zmianom i zobowiązaniom podjętym przez stronę zgłaszającą, co pozwoli na utrzymanie struktury rynku podobnej do tej sprzed transakcji.

Skutki pionowe

34. Wszyscy wiodący dostawcy powlekanej płyty wiórowej, tj. Sonae, Pfeleiderer, Egger i Kronospan, są przedsiębiorstwami zintegrowanymi pionowo. Jednak niektórzy ich konkurenci nie są producentami surowej płyty wiórowej; chodzi tu głównie o mniejszych dostawców powlekanej płyty wiórowej.

35. Niezintegrowani pionowo konkurenci na rynku powlekanej płyty wiórowej są zależni od producentów surowej płyty wiórowej pod względem surowca. Wziąwszy pod uwagę fakt, że najwięksi dostawcy surowej płyty wiórowej są zintegrowani pionowo i jednocześnie są konkurentami na rynku powlekanej płyty wiórowej, niektórzy konkurenci i klienci zwrócili uwagę, że nowopowstałe przedsiębiorstwo miaoby możliwość i powody, aby zamknąć swoim konkurentom na rynku powlekanej płyty wiórowej dostęp do tego rynku, zaprzestając dostaw surowej płyty wiórowej, podnosząc jej ceny lub proponując dostawy na warunkach niekonkurencyjnych.
36. Ponieważ jednak powlekana płyta wiórowa jest dostarczana na odległości ponad 1 000 km, sytuacja klientów zaopatrujących się w ten produkt zmieniałaby się tylko wówczas, gdyby skutki transakcji dotknęły alternatywnych dostawców na tak dużym obszarze. Tak więc pomimo tego, że producenci powlekanej płyty wiórowej zaopatrują się w surowce na obszarze o promieniu nie większym niż 500 km, to jeśli chodzi o skutki pionowe dostępność surowej płyty wiórowej jako surowca należy rozpatrywać w skali geograficznej odpowiadającej powlekanej płycie wiórowej. W związku z tym należy zauważyć, że skutkiem połączenia będzie tylko zwiększenie produkcji surowej płyty wiórowej przez stronę zgłaszającą dla rynku sprzedaży o [400 000–500 000] (*) m³ (uwzględniając pierwotną grupę docelową). Zakładając, że cała ta ilość jest obecnie wykorzystywana do produkcji powlekanej płyty wiórowej, odpowiadałoby to 3 % całkowitej produkcji powlekanej płyty wiórowej w EOG, tak więc zamknięcie dostępu do rynku nie wydaje się prawdopodobne.

4. Zobowiązania

37. Aby umożliwić Komisji uznanie koncentracji za zgodną ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG jeszcze przed wydaniem pisemnego zgłoszenia zastrzeżeń, zgodnie z art. 10 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw strony podjęły się wprowadzić zmiany do pierwotnie planowanej koncentracji.
38. Strony zaproponowały wprowadzenie zmian do umowy ramowej z dnia 8 grudnia 2006 r. przed wydaniem przez Komisję decyzji zgodnie z art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, na mocy

których Kronospan przejmie kontrolę tylko nad przedsiębiorstwami Sprela i Falco, podczas gdy Fundermax pozostanie w rękach grupy Constantia. Kronospan zobowiązał się ponadto, że przez pewien określony czas nie nabędzie całości ani części przedsiębiorstwa Fundermax, ani nie wykorzysta do takiej transakcji żadnego z kontrolowanych przez siebie lub związanych ze sobą przedsiębiorstw (*).

39. Zaproponowane zmiany z jednej strony zagwarantowałyby znaczną ilość (co najmniej [400 000–500 000] m³) (*) produkcji surowej płyty wiórowej w celu wprowadzenia na rynek na odnośnym obszarze, a z drugiej – pozwoliłyby utrzymać liczbę znaczących dostawców na poziomie sprzed połączenia. Jak twierdzi strona zgłaszająca, na rynek sprzedaży trafiłoby kolejne [30 000–40 000] (*) m³, ponieważ sprzedaż prowadzona przez Fundermax na rzecz Spreli należałoby, po zmienionej transakcji, uznać za sprzedaż na wolnym rynku (która być może nie byłaby kontynuowana) (1).
40. Falco i Fundermax, dotychczas należące do tej samej grupy, kierowały swoje produkty do różnych regionów. Produkcja Falco była kierowana głównie na wschód (przede wszystkim na Węgry), a Fundermax na zachód. Na skutek zaproponowanych zmian w transakcji Fundermax będzie kontynuował działania w dotychczasowym regionie, ale będzie również mógł skierować swoje wysiłki w zakresie marketingu i sprzedaży na wschód. Klienci Falco z odnośnego obszaru (szczególnie na Węgrzech, Słowacji i Słowenii) nadal będą mogli korzystać z usług Falco/Kronospan, a dodatkowo zyskają alternatywne źródło dostaw – Fundermax.

41. Uczestnicy badania rynku wskazali, że Fundermax jest położony stosunkowo niedaleko Falco (70 km), co umożliwia mu skuteczne z nim konkurowanie.

III. PODSUMOWANIE

42. Z powodów przytoczonych powyżej zgłoszona transakcja, po wprowadzeniu zmian, została uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, pod warunkiem wypełnienia zobowiązań zawartych w załączniku do decyzji.

(1) Całkowita zdolność produkcyjna przedsiębiorstwa Fundermax w zakresie surowej płyty wiórowej wynosi ok. 625 000 m³, a przedsiębiorstwa Falco – ok. 300 000 m³. Z tej produkcji Fundermax dostarcza klientom nienależącym do grupy Constantia ok. 400 000 m³ surowej płyty wiórowej. Falco produkuje głównie na potrzeby wewnętrznej produkcji produktów o wartości dodanej, takich jak powlekana płyta wiórowa, i może zaoferować na rynku tylko ok. 40 000 m³.