

STRESZCZENIE DECYZJI KOMISJI**z dnia 23 września 2008 r.****uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa COMP/M.4980 – ABF/GBI Business)***(notyfikowana jako dokument nr C(2008) 5273)***(Jedynie wersja angielska jest autentyczna)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2009/C 145/09)

W dniu 23 września 2008 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 art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Pełny tekst decyzji w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w autentycznej wersji językowej postępowania oraz w językach roboczych Komisji znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem:

http://ec.europa.eu/competition/index_pl.html

Niniejsze streszczenie stanowi jedynie uproszczony zarys niektórych najważniejszych aspektów decyzji; nie ma ono mocy prawnej i służy jedynie do celów informacyjnych.

I. STRONY

1. ABF to międzynarodowa grupa zajmująca się produkcją oraz sprzedażą hurtową i detaliczną żywności i jej składników w Europie, Ameryce Północnej, Australii i Nowej Zelandii. Działalność ABF obejmuje także produkcję i sprzedaż drożdży, którą zarządza oddział AB Mauri posiadający zakłady produkcyjne na całym świecie, w tym pięć w UE (w Zjednoczonym Królestwie, Irlandii, Niemczech, Hiszpanii i Portugalii). ABF posiada także dwa zakłady produkujące składniki piekarnicze w Zjednoczonym Królestwie (Cereform).
2. Główny obszar działalności GBI Business to produkcja i sprzedaż drożdży różnego rodzaju, w tym drożdży świeżych (w postaci płynnej i prasowanej) oraz drożdży suszonych do piekarni rzemieślniczych i przemysłowych oraz do wypieków domowych⁽¹⁾. Przedsiębiorstwo GBI Business nie posiada zakładów produkcyjnych w Hiszpanii, Portugalii ani Francji, a całość drożdży sprzedawanych przezeń w tym regionie pochodzi z zakładu produkcyjnego we Włoszech (Casteggio) lub z zakładu w Niemczech prowadzonego przez JV Uniferm GmbH & Co KG („Uniferm”), w którym ma ono 50 % udziałów. GBI Business ma zostać sprzedane przez kontrolujący je niderlandzki fundusz *private equity* – Gilde Buy-Out Partners („Gilde”).

II. KONCENTRACJA

3. Zgodnie z umową sprzedaży udziałów zawartą przez ABF i Gilde w dniu 2 października 2007 r. zgłoszona transakcja polega na planowanym nabyciu przez ABF działalności

⁽¹⁾ Spółka GBI Holding B.V. zbyła w dniu 1 sierpnia 2006 r. na rzecz Werhahn Muehlen KG całość działalności w zakresie składników piekarniczych z wyjątkiem działalności prowadzonej poprzez Uniferm i od tego momentu zajmuje się jedynie produkcją i dostawą drożdży piekarskich.

GBI Holding w zakresie produkcji i sprzedaży drożdży w Belgii, Niderlandach, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Niemczech i we Włoszech, a także 50 % udziałów Uniferm oraz 10 % kapitału przedsiębiorstwa Somadir SA (Maroko). ABF ma także przejąć pewne aktywa GBI Ingredients oraz DSM Bakery, w tym pracowników, umowy handlowe oraz prawa własności intelektualnej w Niderlandach, a także część eksportu GBI Holding prowadzoną przez Bakery Export Group. Efektem umowy będzie przejęcie przez ABF wyłącznej kontroli nad GBI Business⁽²⁾, jest to zatem koncentracja w rozumieniu art. 3 rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw.

III. WŁAŚCIWOŚĆ KOMISJI

4. Z informacji udzielonych przez właściwe władze i ABF wynika, że omawiana koncentracja nie ma wymiaru wspólnotowego w rozumieniu art. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw. Jednakże w dniu 13 grudnia 2007 r., zgodnie z art. 22 ust. 3 rozporządzenia, Komisja postanowiła zbadać omawianą sprawę na wniosek organów ds. konkurencji w Hiszpanii, Francji i Portugalii. O powyższej decyzji poinformowano następnie właściwe władze państw członkowskich i zainteresowane przedsiębiorstwa. Właściwość Komisji została zatem stwierdzona decyzją podjętą na podstawie art. 22.

IV. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE

5. Drożdże – jeden z najważniejszych składników do wypieku chleba i innych produktów piekarniczych – są wytwarzane w trzech podstawowych postaciach:

⁽²⁾ Pozostała część produkcji i sprzedaży drożdży przez GBI w Europie, prowadzona głównie w Zjednoczonym Królestwie, została nabyta przez Lesaffre. Transakcja ta została zbadana przez Komisję na wniosek brytyjskiego Office of Fair Trading (OFT) i została zatwierdzona pod warunkiem dotrzymania zobowiązań w dniu 11 lipca 2008 r.; zob. sprawa COMP/M.5020 Lesaffre/GBI UK.

6. **Drożdże płynne** to jedna z postaci drożdży świeżych stanowiąca surowiec, który powstaje w procesie produkcji. Zazwyczaj zawartość masy drożdży wynosi w nich około 20–25 %. Gdy są przechowywane w warunkach chłodniczych, ich okres przydatności do spożycia wynosi około trzech tygodni.
7. **Drożdże prasowane** zawierają zwykle około 30–35 % suchej masy. Ich produkcja polega na przefiltrowaniu drożdży płynnych i ich sprasowaniu w formę cegiełek pakowanych w papier woskowany i przechowywanych w chłodni do momentu dystrybucji. Cegiełki są pakowane w kartony i rozwożone samochodami wyposażonymi w chłodnię. Do magazynowania prasowanych drożdży klienci również potrzebują chłodni. Okres przydatności do spożycia drożdży prasowanych wynosi nie więcej niż 45 dni.
8. **Drożdże suszone** charakteryzują się zawartością suchej masy przekraczającą 95 %. Produkowane są poprzez suszenie drożdży prasowanych, a ich okres przydatności do spożycia wynosi około dwóch lat. Producenci w krajach słabiej rozwiniętych częściej używają drożdży suszonych, ponieważ nie wymagają one transportu i przechowywania w warunkach chłodniczych, a także z uwagi na słabiej rozwinięty system dystrybucji drożdży świeżych, natomiast w UE ilość sprzedawanych drożdży suszonych jest stosunkowo niewielka.

Substytucyjność popytu

9. Pod względem popytu drożdże suszone z jednej strony oraz drożdże płynne i prasowane (łącznie zwane drożdżami świeżymi) z drugiej strony nie są produktami substytucyjnymi. W europejskich piekarniach zwykle nie używa się drożdży suszonych, lecz świeżych. W ramach drożdży świeżych drożdże płynne i prasowane również nie są wzajemnie substytucyjne, ponieważ wykorzystanie drożdży płynnych (zazwyczaj transportowanych w dużych zbiornikach) stanowi jedynie rozwiązanie alternatywne dla piekarni przemysłowych, które są w stanie zainwestować w sprzęt potrzebny do odbioru drożdży w tej postaci. Gdy ta strategiczna decyzja zostanie podjęta, powrót do stosowania drożdży prasowanych jest bardzo mało prawdopodobny.

Substytucyjność podaży

10. Mimo że istnieje pewna substytucyjność po stronie podaży, gdyż procesy produkcji poszczególnych postaci drożdży są ze sobą powiązane, przejście z jednego procesu na drugi również podlega pewnym ograniczeniom. W wyniku badania rynku potwierdzono, że przejście z produkcji drożdży świeżych na produkcję drożdży suszonych wiązałoby się ze znacznymi dodatkowymi kosztami sprzętu do suszenia. Przejście z drożdży płynnych na prasowane wymagałoby specjalnych urządzeń filtrujących i pakujących oraz chłodni do przechowywania. Kolejną ważną kwestią, jaką dostawcy powinni mieć na względzie, jest różny promień dostawy drożdży prasowanych i płynnych. Nawet gdyby możliwe było przestawienie procesu produkcji, wytwórcy dostarczający drożdże prasowane do regionów znacznie oddalonych napotkaliby trudności niekiedy wręcz uniemożliwiające im dostarczanie drożdży płynnych do swoich odbiorców.

V. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

Drożdże prasowane

11. W wyniku badania rynku potwierdzono, że rynki produkcji i dostawy drożdży prasowanych mają zasięg krajowy. Udział w rynku i pozycja poszczególnych dostawców znacznie się różnią we Francji, Portugalii i Hiszpanii. Istnieją ponadto znaczne różnice między strukturami popytu i systemami dystrybucji (w tej drugiej kwestii różnice są szczególnie widoczne między Francją a Portugalią i Hiszpanią). Dostawcy drożdży prasowanych muszą dysponować lokalnym personelem handlowym oraz lokalną siecią dystrybucji. Różne są także marki w poszczególnych krajach. Ponadto szczegółowa analiza poziomów cen i ich zmian wskazała na istnienie znacznych różnic między trzema omawianymi krajami. Możliwość transportu drożdży prasowanych na odległości wykraczające poza granice krajowe nie pozostaje w sprzeczności z powyższymi ustaleniami.

Drożdże płynne i suszone

12. Wydaje się, że ze względu na ograniczony zasięg transportu rynek drożdży płynnych ma charakter krajowy, natomiast rynek drożdży suszonych rozciąga się co najmniej na obszar EOG. Do celów omawianej decyzji nie ma jednak potrzeby formułowania ostatecznego wniosku.

VI. OCENA WPŁYWU NA KONKURENCJĘ

13. Strona zgłaszająca – przedsiębiorstwo ABF – jest producentem drożdży piekarskich na światową skalę. Posiada zakłady produkcyjne w Hiszpanii (Kordoba) i Portugalii (Setúbal). Na rynku hiszpańskim i portugalskim jest obecne już od kilkudziesięciu lat, natomiast na rynku francuskim pojawiło się stosunkowo niedawno. Przejmowane przedsiębiorstwo GBI zarządza obecnie zakładami produkcyjnymi we Włoszech (Casteggio) i w Niemczech poprzez spółkę *joint venture* – Uniferm. Na rynku portugalskim działa od ponad 80 lat, a na rynek hiszpański weszło w 1992 r. Trzecim pod względem wielkości podmiotem na rynku drożdżarskim jest przedsiębiorstwo Lesaffre, które również prowadzi działalność na światową skalę. Posiada zakład produkcyjny w Hiszpanii (Valladolid) i kolejne we Francji, Belgii i we Włoszech.
14. Podmiotami drugorzędnymi w omawianym regionie są: Lallemand, które dostarcza tylko niewielkie ilości drożdży prasowanych w Europie południowo-zachodniej, belgijskie przedsiębiorstwo Puratos, włoskie Zeus, dostarczające niewielkie ilości drożdży prasowanych do Francji i Hiszpanii, oraz północno-niemieckie Gebrüder Asmussen, zapewniające niewielkie dostawy drożdży prasowanych do Hiszpanii. Nie ma innych producentów drożdży, którzy mogliby próbować wejść na rynek drożdży prasowanych w Hiszpanii i Portugalii.
15. Przejmowane GBI, które cieszyło się silną pozycją na światowym rynku drożdży, zostało kupione przez niderlandzki fundusz *private equity* – Gilde – w 2005 r. Fundusz zamierzał sprzedać GBI przy pierwszej nadarzającej się okazji, a z jego wewnętrznych dokumentów można wywnioskować, że unikał agresywnej konkurencji cenowej w Europie.

Ogólna struktura rynków drożdży prasowanych

16. Rynki drożdży prasowanych we Francji, Portugalii i Hiszpanii mają pewne cechy wspólne. Są to rynki stosunkowo dojrzałe, zaś popyt w nadchodzących latach powinien utrzymać się na stabilnym poziomie. Jeżeli chodzi o podaż, strukturę rynku charakteryzuje rosnąca koncentracja. We Francji podmiot powstały w wyniku połączenia miałby udział w rynku na poziomie około [30–40] %, zaś Lesaffre – na poziomie [60–70] %; w Portugalii udział nowego podmiotu w rynku wynosiłby ponad [70–80] % (Lesaffre: [20–30] %), zaś w Hiszpanii [40–50] % (Lesaffre: [40–50] %). Dystrybutorzy odgrywają ważną rolę na wszystkich omawianych rynkach. Między rynkiem francuskim a portugalskim i hiszpańskim istnieje jednak duża różnica: we Francji większość dystrybutorów należy do któregoś z trzech dużych grup nabywców kontrolujących większą część rynku, natomiast w Portugalii i Hiszpanii tego rodzaju duże grupy nabywców nie istnieją. Należy także zauważyć, że krajowe organy ds. konkurencji podejmowały już decyzje w sprawie praktyk kartelowych na rynkach drożdży świeżych, na przykład w 1989 r. organ francuski stwierdził istnienie kartelu z udziałem Lesaffre i Gist-Brocades (obecnie GBI).

Działania skoordynowane na hiszpańskim i portugalskim rynku drożdży prasowanych

17. Rynki drożdży prasowanych w Portugalii i Hiszpanii mają pewne cechy wspólne w zakresie struktury, ułatwiające cichą koordynację. Na wszystkich trzech omawianych rynkach liczba podmiotów jest stosunkowo niewielka, a przy tym mają one częste kontakty w ramach regularnych dostaw do klientów bezpośrednich i dystrybutorów. Elastyczność popytu na drożdże prasowane jest raczej niewielka, co oznacza, że opłacalna jest koordynacja, przy czym istnieją znaczne bariery w dostępie do rynku, zaś stworzenie nowych zakładów produkcyjnych jest bardzo mało prawdopodobne. Ze szczegółowej analizy dostępnych mocy produkcyjnych wynika, że przynajmniej na rynkach portugalskim i hiszpańskim wolne moce konkurentów są tak niewielkie, że po połączeniu nie stanowiłyby one presji konkurencyjnej dla najważniejszych podmiotów. Inne czynniki, takie jak znaczna jednorodność produktów, przejrzystość rynku, przynajmniej w Portugalii i Hiszpanii, a także niewielkie znaczenie innowacyjności na rynku, ułatwiają cichą koordynację.
18. W wyniku badania rynku stwierdzono, że zarówno w Hiszpanii, jak i Portugalii ceny odgrywają rolę istotnej zmiennej ekonomicznej, na której koncentrują się uczestnicy rynku w ramach skoordynowanych działań. Wyłączne umowy na dostawę z dystrybutorami pomagają utrzymać ceny na wysokim poziomie oraz dostosować politykę cenową. Sieć dystrybucji ułatwia także śledzenie odstępstw od skoordynowanych warunków. Zagrożenie powrotem do cen konkurencyjnych stanowi wystarczający mechanizm odstraszający. Konieczność posiadania lokalnego systemu dystrybucji obejmującego lokalnych sprzedawców i rozpoznawalne marki, a także konieczność zdobycia renomy pod względem bezpieczeństwa dostaw są przyczyną istotnych barier w zakresie dostępu do rynku i ekspansji. Siła nabywcza dystrybutorów i piekarni

rzemieślniczych jest stosunkowo niewielka i nie będzie stanowić przeciwwagi dla pozycji rynkowej, jaką osiągną w wyniku omawianej transakcji dostawcy drożdży prasowanych w Hiszpanii i Portugalii.

19. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że wskutek połączenia, o którym mowa, znacznie wzrośnie poziom cichej koordynacji, tak w Hiszpanii, jak i Portugalii. Przede wszystkim doprowadzi ono do zmniejszenia liczby podmiotów i zwiększenia przejrzystości rynku, a także ułatwi wykrywanie działań odbiegających od skoordynowanych zasad oraz podejmowanie skutecznych działań odwetowych. Ponadto przejęcie GBI oznacza wyeliminowanie podmiotu, który pod pewnymi względami różni się od ABF i Lesaffre, ponieważ posiada duży zakład produkcyjny poza Półwyspem Iberyjskim oraz nie ma bezpośrednich klientów działających na skalę przemysłową. Co więcej, omawiana transakcja spowoduje także zwiększenie częstotliwości kontaktów między ABF a Lesaffre na rynkach innych niż rynek drożdży prasowanych.
20. W decyzji stwierdzono zatem, że planowana transakcja rodzi poważne wątpliwości, jeżeli chodzi o rynek drożdży prasowanych w Hiszpanii i Portugalii.

Skutki transakcji na francuskim rynku drożdży prasowanych

21. Mimo że francuski rynek drożdży prasowanych ma pewne cechy, które upodabniają go do rynków hiszpańskiego i portugalskiego, pod pewnymi względami wyraźnie się jednak różni. Liderem rynku jest zdecydowanie Lesaffre, zaś kolejne miejsca zajmują ABF i GBI. Piekarnie przemysłowe i duże grupy dystrybucyjne odgrywają ważną rolę na francuskim rynku i wyróżniają się większą siłą nabywczą. Duże grupy dystrybucyjne ułatwiły także pojawienie się nowych marek w segmencie niskich cen. Bardziej złożony system dystrybucji we Francji wiąże się z mniejszą przejrzystością, niż w przypadku Hiszpanii i Portugalii, a także utrudnia prowadzenie działań odwetowych. Omawiana transakcja nie wpłynie na układ sił na rynku francuskim. Po połączeniu Lesaffre będzie nadal liderem rynku i będzie w stanie konkurować ze wszystkimi markami. W świetle powyższego w decyzji stwierdzono, że planowana transakcja nie budzi wątpliwości, jeżeli chodzi o konkurencję na rynku drożdży prasowanych we Francji.

Rynki drożdży płynnych i suszonych

22. W Portugalii liderem rynku drożdży płynnych jest ABF. GBI odgrywa marginalną rolę, biorąc pod uwagę, że dostarcza jedynie drożdże płynne w półtoralitrowych kartonach Tetra Pak. Można zatem wykluczyć możliwość wzmocnienia w wyniku omawianej transakcji pozycji GBI na rynku drożdży płynnych w Portugalii. W Hiszpanii i we Francji działalność stron transakcji w zakresie produkcji i dostawy drożdży płynnych pokrywa się w bardzo niewielkim stopniu. Jeżeli chodzi o rynek drożdży suszonych, który obejmuje co najmniej strefę EOG, w wyniku transakcji nie należy spodziewać się działań nieskoordynowanych ani skoordynowanych ze względu na obecność wystarczającej liczby innych dostawców. W decyzji

stwierdzono zatem, że planowana transakcja nie budzi zastrzeżeń co do konkurencji na rynkach drożdży płynnych i suszonych.

VII. ZOBOWIĄZANIA

23. Już w fazie pierwszej strona zgłaszająca przedstawiła zobowiązania mające zapewnić zgodność transakcji ze wspólnym rynkiem. Zaproponowała zbycie obecnej działalności GBI w zakresie sprzedaży i dystrybucji produktów drożdżowych w Hiszpanii i Portugalii. Projekt środka zaradczego nie obejmował zakładu produkcyjnego, lecz umowę o świadczenie usług produkcyjnych. W wyniku badania rynku przeprowadzonego podczas fazy pierwszej stwierdzono, że zbycie wyłącznie sieci dystrybucji nie będzie realne bez zapewnienia mocy produkcyjnej. W fazie drugiej strony przedstawiły nowe zobowiązania obejmujące powiązanie z mocą produkcyjną w celu zapewnienia zgodności koncentracji ze wspólnym rynkiem.
24. ABF zobowiązało się przede wszystkim do 1) sprzedaży obecnej działalności *dystrybucyjnej* GBI w Hiszpanii i Portugalii odpowiedniemu nabywcy, który zakupiłby wcześniej zakład produkcji drożdży w Felixstowe (Zjednoczone Królestwo) w celu zapewnienia dostaw do odbiorców GBI w Hiszpanii i Portugalii, lub do 2) sprzedaży działalności dystrybucyjnej w Hiszpanii i Portugalii

wraz z zakładem produkcyjnym GBI w Setúbal⁽¹⁾. Zakład w Felixstowe w chwili podjęcia decyzji podlegał zbyciu w związku z zatwierdzeniem przez Komisję przejęcia GBI UK przez Lesaffre⁽²⁾.

25. Zbycie hiszpańskiego i portugalskiego oddziału GBI na rzecz odpowiedniego nabywcy posiadającego wystarczające własne moce produkcyjne zapewnione przez zakład w Felixstowe lub w Setúbal całkowicie wyeliminuje spowodowane omawianą transakcją częściowe pokrywanie się działalności stron na hiszpańskim i portugalskim rynku drożdży prasowanych oraz zapewni niezależne dostawy drożdży. Badanie rynkowe przeprowadzone w kontekście pakietu środków zaradczych zaproponowanego w fazie drugiej wypadło zasadniczo pozytywnie, ponieważ pakiet ten łączy dystrybucję i produkcję. W decyzji stwierdzono zatem, że przedstawione zobowiązania eliminują poważne wątpliwości dotyczące rynku drożdży prasowanych w Portugalii i Hiszpanii.

VIII. WNIOSEK

26. Zgłoszoną transakcję, zmienioną zgodnie z przyjętymi zobowiązaniami, należy uznać za zgodną ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG pod warunkiem dotrzymania zobowiązań załączonych do tekstu decyzji.

⁽¹⁾ W kwestii możliwości zastosowania tego rodzaju środków zaradczych zob. obwieszczenie Komisji w sprawie środków zaradczych dopuszczalnych na mocy rozporządzenia Rady (EWG) nr 4064/89 i rozporządzenia Komisji (WE) nr 447/98, Dz.U. C 68 z 2.3.2001, s. 3, pkt 22–23. Zob. również projekt zmienionego obwieszczenia Komisji w sprawie środków zaradczych dopuszczalnych na mocy rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, opublikowany na stronie: http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/merger_remedies.html pkt 44–46.

⁽²⁾ Sprawa COMP/M. 5020 – Lesaffre/GBI UK, decyzja z dnia 11 lipca 2008 r.