

Streszczenie decyzji Komisji**z dnia 15 stycznia 2016 r.****uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa M.7567 – Ball/Rexam)***(notyfikowana jako dokument nr C(2016) 103)***(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2016/C 107/05)

Dnia 15 stycznia 2016 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⁽¹⁾, w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Nieopatrzoną klauzulą poufności wersję pełnego tekstu decyzji, podobnie jak wersję wstępną, można znaleźć w autentycznym języku postępowania na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji, pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. STRONY

- (1) Ball Corporation („Ball”) jest przedsiębiorstwem z siedzibą w Stanach Zjednoczonych Ameryki. Prowadzi ono działalność na całym świecie, produkując i dostarczając metalowe opakowania do napojów, żywności oraz artykułów gospodarstwa domowego. Przedsiębiorstwo Ball posiada zakłady produkcyjne w Ameryce Północnej, Brazylii, Europie oraz w regionie Azji i Pacyfiku. Prowadzi również działalność w zakresie projektowania, opracowywania i produkcji systemów lotniczych i kosmonautycznych. Ball jest największym na świecie producentem puszek do napojów oraz drugim co do wielkości producentem puszek do napojów w EOG.
- (2) Rexam PLC („Rexam”) jest przedsiębiorstwem z siedzibą w Zjednoczonym Królestwie. Prowadzi ono działalność polegającą na produkcji puszek do napojów na całym świecie, a jego zakłady produkcyjne znajdują się w Ameryce Północnej i Południowej, w Europie, w Afryce, na Bliskim Wschodzie i w Azji. Rexam jest drugim co do wielkości producentem puszek do napojów na świecie oraz największym producentem puszek do napojów w EOG.

II. TRANSAKCJA

- (3) Dnia 15 czerwca 2015 r., na mocy art. 4 rozporządzenia w sprawie łączenia przedsiębiorstw, Komisja otrzymała oficjalne zgłoszenie transakcji, w wyniku której Ball miał przejąć całość kapitału Rexam, który został wyemitowany oraz który ma zostać wyemitowany („transakcja”). Ball jest zwany „stroną zgłaszającą”. Ball i Rexam są wspólnie zwane „stronami”.

III. WYMIAR UE

- (4) Łączny światowy obrót przedmiotowych przedsiębiorstw wynosi ponad 5 mld EUR⁽²⁾. Ogólnounijny obrót każdego z nich przekracza 250 mln EUR; w żadnym państwie członkowskim nie osiągają one więcej niż dwie trzecie swojego łącznego obrotu na terenie całej UE. Przedmiotowa transakcja ma zatem wymiar unijny.

IV. PROCEDURA

- (5) W dniu 20 lipca 2015 r. Komisja stwierdziła, że transakcja wzbudza poważne wątpliwości co do zgodności z rynkiem wewnętrznym oraz Porozumieniem EOG i przyjęła decyzję w celu wszczęcia postępowania na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw. Poważne wątpliwości dotyczą puszek do napojów oraz butelek aluminiowych.
- (6) W dniu 29 września 2015 r. Komisja przyjęła pisemne zgłoszenie zastrzeżeń zgodnie z art. 18 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw. W dniu 13 października 2015 r. strona zgłaszająca udzieliła odpowiedzi na pisemne zgłoszenie zastrzeżeń. W dniu 23 października 2015 r. odbyło się formalne spotkanie dotyczące aktualnego stanu sprawy.
- (7) W dniu 18 listopada 2015 r. strona zgłaszająca przedstawiła zobowiązania w celu rozwiązania problemów w zakresie konkurencji określonych w pisemnym zgłoszeniu zastrzeżeń („zobowiązania z dnia 18 listopada 2015 r.”). W konsekwencji termin przyjęcia ostatecznej decyzji został przedłużony o 15 dni roboczych zgodnie z art. 10 ust. 3 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

⁽²⁾ Obrót obliczany zgodnie z art. 5 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz skonsolidowanym obwieszczeniem Komisji dotyczącym kwestii jurysdykcyjnych (Dz.U. C 95 z 16.4.2008, s. 1).

- (8) W dniu 20 listopada 2015 r. Komisja rozpoczęła badanie rynkowe zobowiązań z dnia 18 listopada 2015 r.
- (9) W dniu 3 grudnia 2015 r. strona zgłaszająca przedstawiła ostateczny zestaw zobowiązań („zobowiązania ostateczne”).

V. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE

Puszki do napojów

- (10) Komisja stwierdziła, że (i) puszki do napojów stanowią rynek odrębny od rynku innych form opakowań na napoje takich jak szkło, politereftalan etylenu (PET) oraz kartony, (ii) korpusy puszek i denka/wieczka puszek należą do tego samego rynku właściwego, niezależnie od tego, czy są one wykonane ze stali czy z aluminium, oraz (iii) różne wielkości puszek oraz rodzaje puszek należą do tego samego rynku, mimo że stanowią one zróżnicowane produkty w obrębie tego rynku.

Butelki aluminiowe

- (11) Komisja ustaliła, że butelki aluminiowe i puszki na napoje należą do odrębnych rynków. Ponadto Komisja zwróciła uwagę, że – w zależności od zastosowanej technologii produkcji – butelki aluminiowe można podzielić na butelki produkowane w technologii wyciskania udarowego i butelki produkowane w technologii ciągnięcia i prasowania. Komisja pozostawiła jednak otwartą kwestię dokładnej definicji rynku produktowego.

VI. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

Puszki do napojów

- (12) Punktem wyjścia Komisji była strefa zasięgu o promieniu 700 km wokół każdego należącego do klienta zakładu napełniania. Komisja następnie stwierdziła, że strefy zasięgu wokół poszczególnych należących do klienta zakładów napełniania można zgrupować w szersze obszary geograficzne, na których to obszarach wspomniane strefy zasięgu podlegają dostatecznie jednorodnym warunkom konkurencji.
- (13) Komisja uważa, że warunki konkurencji są dostatecznie jednorodne w odniesieniu do należących do klienta zakładów napełniania w regionach wymienionych poniżej: Europa Środkowa (Austria i Niemcy), państwa Beneluksu, Francja, Włochy, Półwysep Iberyjski (Hiszpania i Portugalia), Europa Północno-Wschodnia (Polska, Republika Czeska, Słowacja, Litwa, Estonia i Łotwa), Europa Południowo-Wschodnia (Węgry, Słowenia, Chorwacja, Rumunia, Bułgaria, Grecja i Cypr), państwa nordyckie (Dania, Norwegia, Szwecja, Finlandia i Islandia) oraz Zjednoczone Królestwo i Irlandia.

Butelki aluminiowe

- (14) Komisja pozostawiła otwartą kwestię definicji rynku geograficznego dla butelek aluminiowych, ponieważ proponowana transakcja nie zakłóca w sposób znaczący skutecznej konkurencji na podstawie którejkolwiek z możliwych alternatywnych definicji rynku geograficznego.

VII. OCENA KONKURENCJI

Puszki do napojów

- (15) Rexam i Ball to dwa największe podmioty na terytorium EOG. Na poziomie EOG podmiot powstały w wyniku połączenia miałby znaczną pozycję dominującą po transakcji, przy [60–70] % wielkości sprzedaży oraz [60–70] % zdolności produkcyjnej.
- (16) Branża puszek do napojów jest już bardzo skoncentrowana i nie charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencji; na terytorium EOG działalność prowadzą zasadniczo jedynie strony i przedsiębiorstwa Crown oraz Can-Pack. Transakcja spowodowałaby dalsze zmniejszenie liczby podmiotów na obszarze EOG: z 4 podmiotów do 3.
- (17) Po transakcji przedsiębiorstwa Crown i Can-Pack nie byłby w stanie konkurować na równych zasadach z podmiotem powstałym w wyniku połączenia, ze względu na ich znacznie mniejszy rozmiar i obecność na rynku.
- (18) Transakcja wyeliminowałaby element konkurencyjności z punktu widzenia innowacji. Uczestnicy rynku są zdania, że strony są głównymi innowatorami na obszarze EOG, zaś Crown i Can-Pack zajmują pod tym względem rolę drugoplanową. Istnieje prawdopodobieństwo, że po transakcji strony będą mniej skłonne do innowacji.
- (19) Na obszarze EOG nie istnieją większe rezerwy zdolności produkcyjnej, stopa wykorzystania przekracza, ogólnie rzecz biorąc, 90 %. W 2014 r. ogólne wolne moce produkcyjne konkurentów dla zakładów znajdujących się na terenie EOG wynosiły od 5 do 10 % łącznej sprzedaży realizowanej przez strony na rzecz klientów z EOG w 2014 r.
- (20) Również możliwość przestawienia się na inne rodzaje opakowań nie spowodowałaby dostatecznej presji konkurencyjnej na podmiot powstały w wyniku połączenia oraz na ceny. Dokonywany przez klientów wybór zestawu opakowań jest uzależniony w pierwszym rzędzie od potrzeb odbiorców końcowych; cena nie odgrywa decydującej roli.
- (21) Podczas negocjacji nawet najwięksi klienci w ograniczonym stopniu dysponują równoważącą siłą nabywczą. Siła rynkowa klientów ulega ograniczeniu głównie ze względu na skalę działalności i zakres obecności stron, a także niewielkie rezerwy ogólnych mocy produkcyjnych. Postępowanie wykazało również, że z ekonomicznego punktu widzenia samodzielne zaopatrzenie nie jest dobrym rozwiązaniem.

- (22) Bariery wejścia na rynek i bariery w zakresie dalszego rozwoju są wysokie. Zbudowanie zakładu wymaga czasu, wiedzy specjalistycznej oraz *know-how*, a także dużej ilości długoterminowych zobowiązań klientów. Koszty inwestycji w budowę zakładu dysponującego jedną linią określa się na 50–100 mln EUR. Aby zakład był efektywny, powinien dysponować co najmniej dwoma liniami, które powinny być w pełni wykorzystywane.
- (23) Przedmiotowa transakcja powodowałaby w najlepszym przypadku połączenie skutkujące zmniejszeniem liczby uczestników rynku z 4 do 3 oraz doprowadziłaby do stworzenia lub wzmocnienia pozycji dominującej w następujących klastrach regionalnych: w państwach Beneluksu, Europie Środkowej, we Francji, we Włoszech, w Europie Północno-Wschodniej oraz w Europie Południowo-Wschodniej. W krajach nordyckich transakcja spowodowałaby połączenie skutkujące zmniejszeniem liczby uczestników rynku z 3 do 2. Transakcja doprowadziłaby do stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej również na Półwyspie Iberyjskim oraz w Zjednoczonym Królestwie i Irlandii. Połączony udział stron w zdolności produkcyjnej mieściłby się w przedziale od [40–50] % do [90–100] %, przy czym wzrost wyniósłby od [5–10] % do [30–40] %.
- (24) W związku z tym Komisja doszła do wniosku, że proponowana transakcja doprowadziłaby do znacznego zakłócenia efektywnej konkurencji na rynku puszek do napojów we wszystkich klastrach regionalnych.

Butelki aluminiowe

- (25) Komisja doszła do wniosku, że zgłoszona transakcja prawdopodobnie nie spowoduje znaczącego zakłócenia efektywnej konkurencji w odniesieniu do butelek aluminiowych.

VIII. ZOBOWIĄZANIA

- (26) W dniu 18 listopada 2015 r. strona zgłaszająca przedstawiła zobowiązania, aby zapewnić zgodność transakcji z rynkiem wewnętrznym.
- (27) Strona zgłaszająca zaproponowała zbycie całości europejskiego segmentu metalowych opakowań do napojów (Metal Beverage Packaging, Europe) z wyjątkiem określonych podmiotów, aktywów i personelu wymienionych w zobowiązaniach z dnia 18 listopada 2015 r. (wyłączenia dotyczyły głównie niektórych spółek holdingowych, trzech zakładów Ball produkujących korpusy puszek, określonych pracowników na kluczowych stanowiskach oraz praw własności intelektualnej dotyczących produktów obecnie opracowywanych). Ponadto strona zgłaszająca zaproponowała zbycie dwóch zakładów Rexam produkujących korpusy puszek.
- (28) Aktywa, które miałyby zostać zbyte na podstawie zobowiązań z dnia 18 listopada 2015 r., obejmowałyby przede wszystkim, co następuje: zakłady produkcyjne Ball w Zjednoczonym Królestwie (Rugby i Wrexham), w Europie Środkowej (Weissenhurm, Hassloch i Hermsdorf) i w państwach Beneluksu (Oss), a także jeden z zakładów produkcyjnych Ball we Francji (La Ciotat), zakład produkcyjny Rexam w Austrii (Enzesfeld) oraz jeden z zakładów produkcyjnych Rexam w Hiszpanii (Valdemorillo), Ośrodek Biznesowo-Techniczny Ball w Bonn oraz, w przypadku wyrażenia chęci przez nabywcę, europejską siedzibę firmy Ball w Zurychu, zakłady Ball produkujące denka do puszek w Brunshwiku i Deeside (z wyjątkiem jednego modułu produkcyjnego).
- (29) Proponowany pakiet do zbycia obejmował przeniesienie podmiotów prawnych, personelu, umów z klientami, umów z dostawcami, własności intelektualnej itp., przy czym dokonano szeregu zastrzeżeń. Obejmował on również klauzulę uprzednio określoną nabywcy (ang. *up-front buyer*) i przewidywał, że działalność zostanie sprzedana jednemu nabywcy.
- (30) Komisja stwierdziła, że zobowiązania z dnia 18 listopada 2015 r. nie odnoszą się do kwestii eliminacji zwiększonej konkurencji w klastrze Europy Północno-Wschodniej. Gdyby transakcja połączenia nie miała miejsca, prawdopodobne jest, że Rexam zwiększyłby swoje moce produkcyjne w regionie, a stopień koncentracji rynku uległby tym samym zmniejszeniu. Pozostały również znaczące skutki koncentracji w kontekście podgrupy klientów w klastrze Europy Środkowej.
- (31) Jeżeli chodzi o rentowność i konkurencyjność zbywanej działalności, Komisja zauważyła, że strona zgłaszająca wyłączyła z zakresu zobowiązań z dnia 18 listopada 2015 r. dużą część personelu na kluczowych stanowiskach (np. członków kierownictwa, pracowników ds. badań i rozwoju, sprzedaży oraz innego personelu). Ponieważ jednak zbywana działalność obejmowałaby bardzo dużą sieć zakładów na obszarze EOG, co prowadziłoby do połączenia aktywów obu stron, a ponadto działalność prowadzona byłaby w wysoce skoncentrowanej i ograniczonej pod względem mocy produkcyjnych branży, Komisja uznała, że zachowanie wysokiej liczby kluczowych pracowników miałooby decydujące znaczenie dla zbywanej działalności, a mianowicie w kontekście zdolności do obsługi klientów oraz skutecznej konkurencji na rynku w okresie następującym bezpośrednio po zbyciu. Ponadto znalezienie dostatecznego uzasadnienia dla wyłączenia wszystkich wymienionych pracowników wydaje się mało prawdopodobne; obawy budziłyby także poziom występującej po przeprowadzeniu transakcji konkurencji między podmiotem powstałym w wyniku połączenia oraz nowym podmiotem, jeżeli wszyscy przedmiotowi pracownicy mieliby pozostać w podmiocie powstałym w wyniku połączenia. Kwestie te zwróciły uwagę również podczas badania rynkowego.

- (32) Komisja stwierdziła w związku z powyższym, że zobowiązania z dnia 18 listopada 2015 r. nie pozwalają na uznanie przedmiotowej transakcji za zgodną z rynkiem wewnętrznym, w szczególności ze względu na to, że nie usunęłyby one całkowicie znaczących przeszkód dla efektywnej konkurencji, których występowanie stwierdziła Komisja w obrębie klastra Europy Północno-Wschodniej, oraz że nie zapewniłyby one w dostatecznym stopniu rentowności sprzedawanej działalności.
- (33) W dniu 3 grudnia 2015 r. strona zgłaszająca przedstawiła ostateczne zobowiązania, aby rozwiązać powyższe wątpliwości Komisji. W szczególności strona dodała do pakietu zakład Ball w Radomsku, a także personel, w tym członków kierownictwa i pracowników zajmujących się badaniami i rozwojem oraz sprzedażą.
- (34) Komisja uznała, że dzięki dodaniu zakładu w Radomsku jej obawy związane z regionalnym klastrem Europy Północno-Wschodniej, zwłaszcza dotyczące wyeliminowania rozbudowy mocy produkcyjnych, zostają rozwiązane. Ponadto dodanie zakładu w Radomsku zmniejsza także znaczący efekt koncentracji, z jakim do czynienia ma określona podgrupa klientów w klastrze Europy Środkowej. Komisja stwierdziła zatem, że ostateczne zobowiązania w całości eliminują jej obawy dotyczące konkurencji.
- (35) Jeśli chodzi o obawy Komisji dotyczące rentowności i konkurencyjności zbywanej działalności, dodanie członków kierownictwa, pracowników zajmujących się badaniami i rozwojem oraz sprzedażą, w powiązaniu z klauzulą jednego uprzednio określonego nabywcy powinny zapewnić, aby możliwe było zachowanie ciągłości sprzedawanej działalności.
- (36) Z podanych powodów Komisja uznała, że ostateczne zobowiązania są odpowiednie i wystarczające do wyeliminowania obaw dotyczących konkurencji powstałych w związku z transakcją oraz zapewnienia jej zgodności z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG.

IX. WNIOSKI

- (37) Z powodów wymienionych powyżej Komisja stwierdza, że planowana koncentracja nie doprowadzi do istotnego zakłócenia efektywnej konkurencji na rynku wewnętrznym lub jego istotnej części.
- (38) W związku z tym, zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG, należy stwierdzić zgodność koncentracji z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG.
-