



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

Warszawa, 27 czerwca 2018 r.

DKK1-421/75/17/PK

**DECYZJA nr DKK - 105/2018**

Na podstawie art. 18 w związku z art. 13 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. z 2018 r., poz. 798) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek Joris Ide N.V. z siedzibą w Wingene (Belgia) **wydaje zgodę** na dokonanie koncentracji, polegającej na przejęciu przez Joris Ide N.V. z siedzibą w Wingene (Belgia) kontroli nad Balex Metal sp. z o.o. z siedzibą w Bolszewie.

**UZASADNIENIE**

W dniu 29 grudnia 2017 r. wpłynęło do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwanego dalej „Prezesem Urzędu” lub „organem antymonopolowym”) zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez Joris Ide N.V. z siedzibą w Wingene, Belgia (dalej jako „Joris Ide”, „Wnioskodawca” lub „Zgłaszający”) kontroli na Balex Metal sp. z o.o. z siedzibą w Bolszewie (dalej jako „Balex Metal” lub „Balex”), tj. koncentracji określonej w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. z 2018 r., poz. 798 - zwanej dalej „ustawą o ochronie konkurencji”).

W związku z tym, 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 o ochronie konkurencji, przy czym obrót na terenie Rzeczypospolitej Polskiej przekroczył równowartość 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 ww. ustawy,
  - przejęcie przez przedsiębiorcę bezpośredniej kontroli nad innym przedsiębiorcą jest sposobem koncentracji, określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji,
- 2) nie występuje w tej sprawie żadna okoliczność z katalogu przesłanek wyłączających obowiązek zgłoszenia zamiaru przedmiotowej koncentracji wymienionych w art. 14 ustawy o ochronie konkurencji,

zostało w tej sprawie wszczęte, na podstawie art. 49 ust. 2 w związku z art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji, postępowanie antymonopolowe, o czym, zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (j.t. Dz. U. z 2017, poz. 1257 ze zm.), organ antymonopolowy zawiadomił stronę pismem z dnia 5 stycznia 2018 r.

W dniu 16 lutego 2018 r. organ antymonopolowy postanowieniem nr DKK-19/2018 przedłużył termin zakończenia postępowania w tej sprawie o 4 miesiące w celu przeprowadzenia badania rynku. Uzasadniając powyższe, Prezes Urzędu wskazał na silną pozycję Balex i Joris Ide na krajowym rynku wprowadzania do obrotu zarówno izolacyjnych płyt warstwowych, jak i w segmencie wielowarstwowych płyt z rdzeniem piankowym. Zdaniem Prezesa Urzędu, zweryfikowania wymagała również definicja rynków w aspekcie produktowym, a w szczególności potencjalna możliwość segmentacji rynku wprowadzania do obrotu płyt wielowarstwowych z rdzeniem (i) piankowym oraz (ii) z wełny mineralnej, a także w aspekcie geograficznym.

Ostateczne zatem ustalenie wpływu koncentracji na poszczególne rynki, na których działają uczestnicy koncentracji, jak również ustalenie pozycji rynkowej Zgłaszającego i Balex oraz ich konkurentów, a także wpływu transakcji na konkurencję wymagało przeprowadzenia badania rynku.

Badaniem rynku objęto 46 przedsiębiorców, z tego 10 konkurentów uczestników koncentracji wytwarzających płyty warstwowe w zakładach zlokalizowanych na obszarze Polski i 36 największych odbiorców izolacyjnych płyt warstwowych uczestników koncentracji, którzy działają na terenie Polski (po 18 największych odbiorców poszczególnych uczestników koncentracji), a pytania skierowane do nich dotyczyły m.in.: produkcji, sprzedaży i zakupu, czynników wpływających na wybór dostawcy, kosztów transportu, możliwych zmian popytu

na poszczególne rodzaje płyt warstwowych, barier utrudniających dostawę płyt, możliwości zakupu za granicą, możliwości zmiany dostawców, otwarcia nowych zakładów lub zwiększenia mocy produkcyjnych w dotychczasowych zakładach oraz opinii na temat koncentracji.

**W trakcie postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje:**

Uczestnicy koncentracji:

**Joris Ide – aktywny uczestnik koncentracji** - prowadzi działalność w zakresie wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych oraz profili stalowych do systemów dachowych i ściennych. Wielowarstwowe płyty izolacyjne wprowadzane na rynek polski przez Joris Ide produkowane są w zakładach w: Lipsku (Polska), [tajemnica przedsiębiorstwa]. Natomiast materiały izolacyjne sprzedawane na polskim rynku, produkowane są w zakładach zlokalizowanych w innych państwach Europy. Należy do grupy kapitałowej, na czele której stoi Kingspan Group plc z siedzibą w Kingscourt (Irlandia) notowana na Irlandzkiej Giełdzie Papierów Wartościowych, dalej „Grupa Kingspan”. W Polsce, poza Wnioskodawcą, do Grupy Kingspan należą:

1. Kingspan Poland sp. z o.o. z siedzibą w Lipsku – produkcja płyt izolacyjnych;
2. Essmann Polska sp. z o.o. z siedzibą w Starej Iwicznej – sprzedaż systemów doświetleniowych i systemów wietrzenia;
3. Kingspan Environmental sp. z o.o. z siedzibą w Rokietnicy – produkcja zbiorników do magazynowania paliw i energii, opracowywanie rozwiązań w zakresie gospodarki wodno-ściekowej, technologii energii odnawialnej, rozwiązania serwisowe i telemetryczne;
4. Kingspan Insulation Ltd sp. z o.o. z siedzibą w Gnieźnie – sprzedaż płyt izolacyjnych.

Łączny światowy obrót Grupy Kingspan w 2016 r. wyniósł [tajemnica przedsiębiorstwa] euro, w tym na terenie Polski [tajemnica przedsiębiorstwa] euro.

**Balex Metal - pasywny uczestnik koncentracji** – spółka wspólnie kontrolowana przez Sunflower International Investments Sarl z siedzibą w Luksemburgu oraz Pana Joris Ide. Balex stoi na czele grupy kapitałowej (dalej jako „Grupa Balex”), w skład której wchodzi podmioty działające na terenie Czech, Słowacji, Litwy, Łotwy i Ukrainy, prowadzące działalność w zakresie produkcji i wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych i materiałów izolacyjnych. Grupa Balex w Polsce posiada dwa zakłady produkujące płyty warstwowe –

w Bolszewie i Tomaszowie Mazowieckim, oraz jeden zakład produkujący materiały izolacyjne w Wrocławiu.

Łączny światowy obrót Grupy Balex w 2016 r. wyniósł [tajemnica przedsiębiorstwa] euro, a na terenie Polski [tajemnica przedsiębiorstwa] euro.

### Przyczyny i zakres koncentracji

Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji i polega na przejęciu przez Joris Ide kontroli nad Balex Metal.

Podstawę koncentracji stanowi Umowa Kupna i Sprzedaży zawarta 8 grudnia 2017 r. pomiędzy Wnioskodawcą a dotychczasowymi właścicielami Balex, tj. Panem Jorisem Ide i Sunflower International Investments Sarl z siedzibą w Luksemburgu.

Przejęcie przez Zgłaszającego kontroli nad Balexem ma przyczynić się do zwiększenia wydajności oraz ogólnych wyników osiąganych przez nabywane aktywa poprzez ich integrację w ramach struktury organizacyjnej Grupy Kingspan, co doprowadzi m.in. do zmniejszenia kosztów zamówień. Ponadto zamierzona transakcja umożliwi Grupie Kingspan zwiększenie rentowności w polskim segmencie rynku płyt warstwowych.

### **Organ antymonopolowy ustalił i zważył, co następuje:**

#### ***Rynki wspólne dla bezpośrednich uczestników koncentracji***

Zarówno Joris Ide, jak i Balex prowadzą działalność w zakresie wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych i materiałów izolacyjnych.

#### **I. Płyty warstwowe**

Płyty warstwowe są wykorzystywane w branży budowlanej głównie jako materiał służący do wznoszenia ścian lub wykonywania dachów, np. w budynkach przemysłowych i obiektach handlowych. Produkowane przez uczestników koncentracji izolacyjne płyty warstwowe składają się z rdzenia izolacyjnego wykonanego z pianki poliuretanowej (PUR), pianki poliizocyanuratomowej (PIR) lub z wełny mineralnej (zwanej również włóknem mineralnym lub wełną kamienną), w dwóch okładzinach stalowych.

Zastosowanie rdzenia piankowego z PUR lub PIR determinuje wszelkie cechy charakterystyczne, jakimi odznacza się ten typ płyt:

- w zakresie termoizolacyjności - współczynnik przewodzenia ciepła wynosi od 0,018 do 0,021 W/mK,
- w zakresie izolacyjności akustycznej - zdolności do tłumienia hałasu oscylują w zakresie od 23 dB do 27 dB<sup>1</sup>,
- odporność ogniowa - wynosi od 15 do 30 minut<sup>2</sup>,
- pod względem reakcji na ogień – stopnia przyczyniania się danego materiału do rozprzestrzeniania ognia – mieszczą się zazwyczaj w klasie B.

Izolacyjne płyty warstwowe z rdzeniem piankowym wprowadzane do obrotu przez uczestników koncentracji mają grubość od 20 mm do 220 mm, jednakże zdecydowana większość producentów ma w swoim asortymencie płyty o grubości 80 mm i 100 mm (płyty standardowe). Zastosowanie rdzenia z wełny mineralnej determinuje charakterystyczne cechy tych płyt:

- w zakresie termoizolacyjności - współczynnik przewodzenia ciepła waha się od 0,038 do 0,044 W/mK,
- posiadają lepsze właściwości izolacji akustycznej (od 33 dB do 37 dB), aniżeli płyty z rdzeniem piankowym,
- charakteryzują się również większą odpornością ogniową (od 30 do 90 minut),
- w zakresie reakcji na ogień mieszczą się w klasie A2.

Izolacyjne płyty warstwowe z rdzeniem z wełny mineralnej produkowane przez uczestników koncentracji mają grubość od 60 mm do 250 mm. Podobnie jak w przypadku płyt z rdzeniem piankowym, płyty z rdzeniem z wełny mineralnej o grubości 80 mm i 100 mm znajdują się w asortymencie większości producentów.

Sposób nabycia płyt warstwowych jest taki sam dla płyt z rdzeniem piankowym oraz płyt z rdzeniem z wełny mineralnej. Płyty warstwowe najczęściej nabywane są w trybie przetargowym/ofertowym, tj. poprzez rozsyłanie zapytań ofertowych do kilku dostawców jednocześnie. Z przedstawionych ofert odbiorcy wybierają dla siebie najkorzystniejszą. Niekiedy płyty nabywane są na podstawie umów o stałej współpracy, w wyniku wskazania

---

<sup>1</sup> Maksymalne natężenie dźwięku jakie jest wygłuszane przez dany materiał

<sup>2</sup> Maksymalny czas, w jakim dany materiał zachowuje swoje właściwości użytkowe w reakcji na ogień

dostawcy przez inwestora lub na podstawie tabel porównawczych. Nabywcy płyt warstwowych najczęściej dokonują zakupu materiału bezpośrednio od producenta chociaż możliwy jest również zakup płyt od działających na rynku pośredników handlujących izolacyjnymi płytami warstwowymi.

## **A. Definicja rynku w aspekcie produktowym**

### ***Stanowisko Zgłaszającego***

W ocenie Wnioskodawcy, szereg różnic występujących pomiędzy izolacyjnymi płytami warstwowymi z rdzeniem piankowym i z rdzeniem z wełny mineralnej, w szczególności w takich obszarach jak izolacyjność akustyczna (lepsze właściwości tłumienia hałasu mają płyty z rdzeniem piankowym), izolacyjność termiczna (płyty z rdzeniem piankowym lepiej utrzymują ciepło), odporność na ogień (płyty z rdzeniem z wełny dłużej utrzymują swoje właściwości użytkowe przy zetknięciu z ogniem), klasa reakcji na ogień (płyty z rdzeniem z wełny mineralnej mają wyższą klasę) jak również cena (płyty z rdzeniem piankowym są tańsze) wpływa na fakt, iż te rodzaje płyt stanowią osobne rynki produktowe.

### ***Orzecznictwo Komisji Europejskiej***

Komisja w decyzji w sprawie Comp/M.1329 - Usinor/Cockerill uznała płyty warstwowe za odrębny rynek produktowy, nie dokonując dalszej segmentacji tego rynku. Natomiast w decyzji w sprawie Comp/M.7479 – Kingspan/Steel Partners Komisja potwierdziła odrębność rynku płyt warstwowych od rynku materiałów budowlanych. Rozpatrywała ona również możliwość dalszej segmentacji rynku na płyty warstwowe z rdzeniem piankowym i z rdzeniem z wełny mineralnej. Z ustaleń dokonanych na podstawie przeprowadzonego badania rynku KE uznała, że płyty z rdzeniem piankowym mają lepsze właściwości izolacyjne, są tańsze niż płyty z rdzeniem z wełny mineralnej, są łatwiejsze do zamontowania, jak również mają większy krąg odbiorców. Jednakże ten rodzaj płyt jest mniej ognioodporny oraz posiada gorsze właściwości izolacji akustycznej. Jak zauważyła KE, w przypadku wzrostu cen o 5-10% płyt z rdzeniem piankowym istnieje małe prawdopodobieństwo, że odbiorcy zaczną nabywać płyty z rdzeniem z wełny mineralnej. Ponadto w przypadku ewentualnej zamiany płyt z rdzeniem piankowym na płyty z rdzeniem z wełny mineralnej, te drugie musiałyby być prawie dwukrotnie grubsze

aby zrekompensować gorsze właściwości izolacyjne. W konsekwencji doprowadziłoby to do wzrostu cen płyt z rdzeniem z wełny mineralnej, jak również zmian w projektach budowlanych oraz wyższych kosztów montażu.

Komisja również wskazywała na brak zamienności ww. płyt po stronie podaźowej. Wskazywano, że wybudowanie nowej linii produkcyjnej dla innego typu produkowanych płyt jest kosztowne (ok. 5-10 mln euro) oraz czasochłonne (2-3 lata). Natomiast modernizacja istniejącej linii produkcyjnej, tak aby dopasować ją do produkcji innego rodzaju płyt warstwowych, jest możliwa, ale również kosztowna i czasochłonna (może trwać do 12 miesięcy).

#### *Stanowisko Prezesa*

Prezes Urzędu podziela stanowisko Joris Ide w odniesieniu do konieczności wyróżnienia osobnych rynków produktowych dla płyt warstwowych z rdzeniem piankowym oraz płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej. W opinii Prezesa Urzędu zastosowanie danego rdzenia przekłada się na konieczność przyporządkowania płyt warstwowych do osobnego rynku produktowego, ze względu na występujące różnice w cechach charakterystycznych ostatecznego produktu. Prezes Urzędu zauważył, że zastosowanie rdzenia piankowego przekłada się na osiągnięcie niższego współczynnika przewodzenia ciepła co oznacza, że płyty z rdzeniem piankowym posiadają lepsze zdolności izolacji akustycznej. Natomiast zastosowanie rdzenia z wełny mineralnej wpływa na lepsze zdolności płyt izolacyjnych z takim rdzeniem w zakresie izolacji akustycznej, odporności na ogień i reakcji z ogniem. Ponadto Prezes Urzędu wskazuje, że zastosowanie rdzenia z pianki lub z wełny mineralnej przekłada się na znaczące różnice w cenie płyt warstwowych. Na podstawie danych zgromadzonych w trakcie badania rynku, Prezes Urzędu obliczył średnią cenę dla płyt warstwowych z rdzeniem piankowym i z rdzeniem z wełny mineralnej o grubości 80 mm i 100 mm sprzedawanych w roku 2016. Średnia cena płyt warstwowych z rdzeniem piankowym w 2016 r. wynosiła ok. 75 zł/m<sup>2</sup> dla grubości 80 mm, oraz ok. 80 zł/m<sup>2</sup> dla grubości 100 mm. Natomiast w 2016 r. średnia cena płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej wynosiła ok. 87 zł/m<sup>2</sup> dla grubości 80 mm, oraz ok. 94 zł/m<sup>2</sup> dla grubości 100 mm. Oznacza to, że dla grubości 80 mm cena płyty z rdzeniem z wełny mineralnej jest o ok. 16% wyższa niż cena płyty z rdzeniem piankowym, natomiast dla grubości 100 mm cena płyt warstwowych z rdzeniem piankowym jest o ok. 17% wyższa niż cena płyty z rdzeniem piankowym.

## **B. Definicja rynku w aspekcie geograficznym**

### ***Stanowisko Zgłaszającego***

W kwestii zasięgu geograficznego rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym Zgłaszający przywoływał orzecznictwo Komisji Europejskiej (dalej również „Komisja” lub „KE”) w sprawie COMP/M.7479 Kingspan/Steel Partners, w której wpływ koncentracji na konkurentów analizowano w obszarze 400 km od Brukseli i Budapesztu. Zastosowanie takiego podejścia oraz wyznaczenie rynku w promieniu 400 km od Warszawy, zdaniem Zgłaszającego, oznacza pokrycie mniej więcej całego obszaru Polski. Wobec tego Zgłaszający wskazuje, że rynek wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym może mieć zasięg krajowy.

Rynek wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej ma, w ocenie Wnioskodawcy, wymiar szerszy i obejmuje terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego (dalej: „EOG”). Wpływa na to m.in. fakt, iż płyty warstwowe z rdzeniem z wełny mineralnej są droższe niż z rdzeniem piankowym, co wpływa na zmniejszenie udziału kosztów transportu w ich ostatecznej cenie. Ponadto producenci prowadzący scentralizowaną produkcję (np. Trimo prowadzący import ze Słowenii) sprzedają ten rodzaj płyt w całej Europie.

Uczestnicy koncentracji wskazywali, że w 2016 r. ich łączne udziały na terenie EOG wyniosły: [20-30]% w rynku wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym (w tym udział Kingspan [20-30]% natomiast udział Balex [0-5]%) oraz [30-40]% w rynku wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych (w tym udział Kingspan [20-30]%, zaś Balex [0-5]%).

### ***Orzecznictwo Komisji Europejskiej***

W kwestii zasięgu geograficznego, w sprawie Usinor/Cockerill KE wskazała, że rynek izolacyjnych płyt warstwowych może mieć zasięg EOG ze względu na wysoki wskaźnik przepływu towarów pomiędzy krajami członkowskimi oraz brak wyraźnych różnic w cenach w poszczególnych krajach EOG. W sprawie Kingspan/Steel Partners Komisja stwierdziła, że wskazanie obszaru EOG dla płyt z rdzeniem piankowym jest za szerokie, natomiast określenie tego rynku jako krajowego jest zbyt wąskie. Dlatego też, z uwagi na brak chęci producentów oraz nabywców do transportowania tego rodzaju płyt na duże odległości, uznała, iż rynek

wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym może mieć zasięg regionalny, obejmujący kraj lokalizacji zakładu oraz regiony przygraniczne sąsiedniego państwa. Ostatecznie kwestię tę KE pozostawiła otwartą.

Natomiast w opinii Komisji, wyrażonej w sprawie Kinsgpan/Steel Partners, rynek wprowadzania do obrotu płyt z rdzeniem z wełny mineralnej w aspekcie geograficznym - ze względu na wyższą cenę, mniejszy udział kosztu transportu w ostatecznej cenie produktu, a także z uwagi na fakt, iż kilku przedsiębiorców sprzedaje ww. płyty na terenie całej Europy - obejmuje terytorium EOG.

#### *Stanowisko Prezesa Urzędu*

Prezes Urzędu nie podziela stanowiska Joris Ide w odniesieniu definicji rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym w aspekcie geograficznym jak również nie zgadza się ze stanowiskiem co do wyznaczania rynku w aspekcie geograficznym dla płyt warstwowych z rdzeniem piankowym.

Zdaniem Zgłaszającego zasięg rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym powinien być wyznaczony w odległości 400 km od Warszawy, zaś rynek wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej powinien mieć zasięg EOG. Natomiast, w dotychczasowym orzecznictwie Prezesa Urzędu, rynki na zasięg których wpływ miały koszty transportu, były oznaczane jako rynki lokalne lub regionalne z zasięgiem oddziaływania liczonym w km po drogach publicznie dostępnych od zakładów produkcyjnych<sup>3</sup>.

Aby dokonać oceny zasięgu ww. rynków w aspekcie geograficznym, Prezes Urzędu, opierając się na przekazanych przez Joris Ide i Balex, jak i badanych przedsiębiorców danych dotyczących wielkości sprzedaży poszczególnych zakładów produkcyjnych w ujęciu ilościowym i wartościowym, obliczył średnią ważoną zasięgów oddziaływania, na których koncentruje się zdecydowana większość (ok. 80%) sprzedaży z poszczególnych zakładów produkujących płyty z rdzeniem piankowym i z rdzeniem z wełny mineralnej, na rzecz odbiorców. Z dokonanych wyliczeń wynika, iż zasięg ten dla ww. płyt wynosi ok. 640 km od zakładu produkcyjnego izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym i ok. 700 km od zakładu produkcyjnego izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej.

Dodatkowo organ antymonopolowy zwrócił uwagę na wielkość eksportu z zakładów produkujących płyty warstwowe na terenie Polski. Z informacji uzyskanych w trakcie

---

<sup>3</sup> np. Decyzje Prezesa Urzędu z 29 stycznia 2015 r., nr DKK-20/2015 oraz z 26 lutego 2018 r., DKK-39/2018

postępowania wynika, że ok. 20 % wyprodukowanych na terenie Polski płyt z rdzeniem piankowym zostało przeznaczone na eksport (w 2015 r. – ok. 19%, w 2016 r. – ok. 18 %) oraz ponad 40% wyprodukowanych na terenie Polski płyt z rdzeniem z wełny mineralnej (odpowiednio ok. 44 % i ok. 48%).

Ponadto, Prezes Urzędu zwrócił się z pytaniem do kontrahentów producentów płyt, czy rozważaliby możliwość rozpoczęcia zakupów lub zwiększenie wielkości dotychczasowych zakupów płyt z rdzeniem piankowym od dostawców zlokalizowanych poza granicami Polski, jeżeli ceny tych produktów miałyby w Polsce wzrosnąć o 10%. Na tak postawione pytanie spośród 36 ankietowanych przedsiębiorców 17, odpowiadających za ok. 54,1% wartości zakupów ankietowanych nabywców odpowiedziało na to pytanie przecząco, z czego 12 (ok. 44,6% wartości zakupów) nie wskazało konkretnych przeszkód w nabywaniu płyt z rdzeniem piankowym poza Polską, 4 (ok. 7,9% wartości zakupów) wskazało, że nie mogliby nabywać płyt warstwowych z rdzeniem piankowym poza granicami Polski ze względu na koszt transportu a jeden (ok. 1,6% wartości zakupów) wskazał na brak takiej możliwości ze względu na współpracę z obecnym dostawcą oraz negatywne konsekwencje wynikające z jego zmiany. 15 przedsiębiorców odpowiedzialnych za ok. 42,6% wartości zakupów ankietowanych nabywców, nie widzi problemów w nabywaniu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym poza granicami Polski. Kolejny kontrahent rozważa rozpoczęcie nabywania poza granicami Polski jedynie w przypadku braku alternatywy na terenie kraju. Inny z ankietowanych przedsiębiorców wskazał z kolei na brak rozważań w tym zakresie. Jeden nie udzielił jasnej odpowiedzi oraz jeden nie odpowiedział na to pytanie. Ostatnich 4 przedsiębiorców odpowiadało za ok. 3,3% wartości zakupów ankietowanych nabywców.

Na analogiczne pytanie dotyczące możliwości rozpoczęcia zakupów lub zwiększenie wielkości dotychczasowych zakupów izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej od dostawców zagranicznych, jeżeli po dokonaniu koncentracji Kingspan podniósłby ceny tych płyt o 10%, odpowiedzi kształtowały się w sposób niemalże identyczny jak w przypadku izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym. Spośród 36 ankietowanych kontrahentów, 16 odpowiadających za ok. 62,7% wartości zakupów ankietowanych nabywców wskazało na możliwość sprowadzania płyt z zagranicy. 16 kontrahentów odpowiadających za ok. 37,1% wartości zakupów ankietowanych nabywców udzieliło negatywnej odpowiedzi, z czego 12 (ok. 34,8% wartości zakupów) nie wskazało przyczyn dla udzielenia takiej odpowiedzi. 4 (ok. 2,3% wartości zakupów) kontrahentów wskazało, że ze względu na koszty transportu nie mogliby nabywać płyt warstwowych

z rdzeniem z wełny mineralnej poza granicami Polski. Jeden przedsiębiorca wskazał na brak takiej możliwości ze względu na współpracę z obecnym dostawcą oraz negatywne konsekwencje wynikające z jego zmiany. Inny przedsiębiorca do tej pory nie brał pod uwagę takiej możliwości. Jeden nie odpowiedział na pytanie. Ostatnich trzech przedsiębiorców odpowiadało za ok. 0,2% wartości zakupów ankietowanych nabywców.

Powyższe okoliczności wskazują, iż zarówno w przypadku płyt z rdzeniem piankowym, jak i z rdzeniem z wełny mineralnej rynkami właściwymi są w aspekcie geograficznym rynki szersze niż obszar Polski. Tym niemniej, Prezes Urzędu, po dokonaniu oceny koncentracji na hipotetycznych krajowych rynkach wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z rdzeniem piankowym oraz z wełny mineralnej, uznał, że dokładne rozstrzygnięcie tej kwestii nie jest konieczne i kwestię dostatecznego doprecyzowania zasięgu geograficznego rynku postanowił pozostawić otwartą. Należy mieć bowiem na uwadze, iż Polska jest obszarem, na którym oba koncentrujące się podmioty posiadają swoje zakłady produkcyjne, a Balex posiada swoje zakłady produkcyjne jedynie na tym terenie. Tym samym brak negatywnych następstw koncentracji na obszarze Polski będzie tym bardziej wskazywał na ich brak na rynkach o zasięgu szerszym.

Istotne jest również wskazanie, że ze względu na brak możliwości pozyskania kompletnych danych dotyczących wszystkich podmiotów dokonujących sprzedaży na terenie Polski, informacje, na podstawie których Prezes Urzędu dokonał obliczenia udziałów uczestników koncentracji pochodzą jedynie od części podmiotów sprzedających płyty warstwowe z rdzeniem piankowym oraz z rdzeniem z wełny mineralnej w Polsce (tj. tych, które wspomniane płyty wytwarzają na terytorium Polski), wobec tego nie obejmują całości rynku rozumianego jako suma ilości i wartości wszystkich płyt warstwowych sprzedanych w kraju. Z tego też względu udziały uczestników koncentracji jak i ich konkurentów wskazane w niniejszej decyzji mogą być zawyżone w stosunku do rzeczywistych wartości.

Zgodnie z tymi ustaleniami działalność uczestników koncentracji będzie analizowana na następujących rynkach:

- 1. polskim rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym** – w którym łączne udziały sprzedaży uczestników koncentracji w 2016 r. wyniosły **[30-40]%** według kryterium ilościowego oraz **[30-40]%** według kryterium wartościowego

2. **polskim rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej** – w którym łączne udziały sprzedaży uczestników koncentracji w 2016 r. wyniosły **[30-40]%** według kryterium ilościowego oraz **[30-40]%** według kryterium wartościowego.

### **C. Opinie na temat koncentracji**

W odniesieniu do opinii co do planowanej transakcji, spośród 10 konkurentów w zakresie produkcji płyt warstwowych jeden wskazał na pozytywny aspekt koncentracji, twierdząc, że przyczyni się ona do zwiększenia konkurencji na rynku oraz wymusi inwestycje. Czterech konkurentów uczestników koncentracji wskazało, że koncentracja nie zmieni w żaden sposób sytuacji na rynkach wprowadzania do obrotu płyt warstwowych, jednak ich zastrzeżenia nie dotyczyły negatywnego wpływu koncentracji na konkurencję. Jeden przedsiębiorca nie wyraził zdania co do planowanej koncentracji.

W kwestii opinii odbiorców izolacyjnych płyt warstwowych o planowanej koncentracji, spośród wszystkich 36 ankietowanych największą grupę, tj. 12 przedsiębiorców odpowiadających za ok. 39,4% wartości zakupów ankietowanych nabywców, stanowili przedsiębiorcy, dla których fakt koncentracji pomiędzy Joris Ide a Balex nie ma większego znaczenia. 12 przedsiębiorców odpowiadających za ok. 24,8% wartości zakupów ankietowanych nabywców, stanowili przedsiębiorcy, którzy wyrazili negatywną opinię odnośnie koncentracji. W ich ocenie może ona spowodować m.in. wzrost cen, zmianę warunków handlowych, zmniejszenie konkurencji oraz monopolizację rynku. Dziesięciu badanych przedsiębiorców, odpowiadających za ok. 28% wartości zakupów ankietowanych nabywców nie miało zdania lub nie udzieliło odpowiedzi na pytanie dotyczące ogólnej opinii co do planowanej koncentracji pomiędzy Joris Ide a Balex. W ocenie jednego przedsiębiorcy odpowiadającego za ok. 7,7% wartości zakupów ankietowanych nabywców, koncentracja będzie miała pozytywne skutki i przyczyni się do poprawy elastyczności zamówienia, poprawy terminowości oraz spadku cen. Jeden ankietowany wskazało zarówno na możliwe pozytywne, jak i negatywne skutki koncentracji. Odpowiadał on za mniej niż 1% wartości zakupów ankietowanych nabywców.

#### **D. Bliskość konkurencji**

Zgłaszający wskazuje, że uczestnicy koncentracji nie są bliskimi konkurentami ponieważ ich modele biznesowe w Polsce uzupełniają się, tj. głównymi odbiorcami Grupy Kingspan są duże przedsiębiorstwa budowlane, a Balex mniejsze podmioty działające na rynku budowlanym. Dodatkowo Zgłaszający podnosi, że na brak bliskości konkurencji wpływa fakt, iż Kingspan świadczy usługi doradztwa technicznego w ramach zamówienia, natomiast Balex takich usług nie świadczy.

Za uznaniem uczestników koncentracji za relatywnie dalekich konkurentów przemawiają średnie ceny sprzedanych produktów w 2016 r. W tym roku średnia cena izolacyjnych płyt z rdzeniem piankowym o grubości 80 mm sprzedawanych przez Balex wynosiła **[tajemnica przedsiębiorstwa]**, a przez Kingspan **[tajemnica przedsiębiorstwa]**; o grubości 100 mm wynosiła **[tajemnica przedsiębiorstwa]** w przypadku Balexu i **[tajemnica przedsiębiorstwa]** w przypadku Kingspanu. Natomiast w tym samym roku cena izolacyjnej płyty warstwowej z rdzeniem z wełny mineralnej: o grubości 80 mm sprzedawanej przez Balex wynosiła **[tajemnica przedsiębiorstwa]**, a przez Kingspan **[tajemnica przedsiębiorstwa]**; o grubości 100 mm wynosiła **[tajemnica przedsiębiorstwa]** w przypadku Balex i **[tajemnica przedsiębiorstwa]** w przypadku Kingspan. Jak wynika z powyższych danych, cena płyt warstwowych z rdzeniem piankowym produkowanych przez Kingspan jest droższa od płyt Balex o 20% dla płyt o grubości 80 mm, oraz ok. 16% w przypadku płyt o grubości 100 mm. Natomiast w przypadku płyt z rdzeniem z wełny mineralnej, produkty Kingspan są droższe o ok. 8% - dla grubości 80 mm, natomiast dla grubości 100 mm średnia cena płyt Kingspan jest wyższa o 16%.

Dla porównania średnia cena płyt warstwowych z rdzeniem piankowym sprzedawanych w 2016 r. przez konkurentów wynosiła: dla grubości 80 mm – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**, dla grubości 100 mm – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**, natomiast średnia cena płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej sprzedawanych w 2016 r. przez konkurentów wynosiła: dla grubości 80 mm – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**, dla grubości 100 mm – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**. Ceny płyt warstwowych oferowanych przez konkurentów zbliżone były do cen Balex.

Organ antymonopolowy, w toku badania rynku zwrócił się do odbiorców z prośbą o odpowiedź na pytanie, czy ich zdaniem istnieją jakieś istotne różnice pomiędzy działalnością uczestników koncentracji w zakresie dostaw płyt warstwowych.

Na tak postawione pytanie 16 kontrahentów odpowiadających za ok. 48,4% wartości zakupów ankietowanych nabywców wskazało, że nie zauważyło różnic w działalności uczestników koncentracji w zakresie działalności związanej z dostawą płyt warstwowych. 14 ankietowanych, odpowiadających za ok. 32,9% wartości zakupów ankietowanych nabywców, wskazało na możliwe różnice pomiędzy uczestnikami koncentracji, takie jak parametry techniczne (7 odbiorców), jakość (4), cena (4), ukierunkowanie na innych odbiorców (2) oraz obsługa posprzedażowa, czas realizacji, baza produktowa, marka, skala działalności i doświadczenie (po jednej odpowiedzi). 6 odbiorców, odpowiadających za ok. 18,8% wartości zakupów ankietowanych nabywców, nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie.

Ponadto, w trakcie postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu przeanalizował czy ankietowani odbiorcy nabywali, chociażby w ograniczonym stopniu, jednocześnie płyty warstwowe z rdzeniem piankowym zarówno od Kingspan jak i Balex. Spośród ankietowanych kontrahentów, 12 z nich odpowiadających za ok. ok. 89% wartości zakupów ankietowanych nabywców, nabywało jednocześnie płyty warstwowe z rdzeniem piankowym od uczestników koncentracji. Natomiast w zakresie płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej, 8 kontrahentów spośród wszystkich ankietowanych odpowiadających za ok. 78,2% zakupów ankietowanych nabywców nabywało ten rodzaj materiału równocześnie od obu uczestników koncentracji,.

Mając na uwadze powyższe rozważania, wskazać należy, że twierdzenie Zgłaszającego o braku bliskiej konkurencji pomiędzy podmiotami uczestniczącymi w koncentracji nie zostało potwierdzone. Zgłaszający opierał się na stanowisku, jakoby uczestnicy koncentracji nakierowani byli na odmienne grupy klientów. Jedynie niewielka grupa ankietowanych odbiorców (2) płyt warstwowych potwierdziła to stanowisko, odpowiadając również za niewielką część wielkości i wartości płyt nabytych przez ankietowanych w 2016 r. Dodatkowo istnieje duża grupa przedsiębiorców, którzy nie zauważają żadnych różnic w działalności uczestników koncentracji. Jednocześnie przeciwko stanowisku Zgłaszającego przemawia fakt, że przedsiębiorcy zaopatrujący się u jednego przedsiębiorcy często zaopatrują się również i u drugiego uczestnika koncentracji. Należy również wziąć pod uwagę, że rynki produktowe w niniejszej sprawie obejmują produkty zasadniczo homogeniczne, w związku z czym nawet przedsiębiorcy będący – na tle pozostałych dostawców – relatywnie odległymi konkurentami, wciąż wywierają na siebie silną presję konkurencyjną.

## **E. Opinie nabywców dotyczące funkcjonowania rynku izolacyjnych płyt warstwowych**

Badając potencjalne możliwości podniesienia cen przez dostawców izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym oraz rdzeniem z wełny mineralnej, Prezes Urzędu zwrócił się do odbiorców tych materiałów z pytaniami dotyczącymi: zakłóceń w dostawie izolacyjnych płyt warstwowych z jakimi spotkali się w latach 2012-2017 (Pytanie 1), możliwych zakłóceń w dostawach płyt warstwowych w latach 2019 – 2020 (Pytanie 2), wskazania ewentualnych barier utrudniających zmianę dostawcy izolacyjnych płyt warstwowych (Pytanie 3), istnienia wystarczającej podaży i zdolności produkcyjnych w zakresie izolacyjnych płyt warstwowych (Pytanie 4), możliwości pozyskania izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym od innego dostawcy jeśli po nabyciu Balexu Kingspan podniósłby ceny płyt warstwowych z rdzeniem piankowym o 10% (Pytanie 5) oraz możliwości pozyskania izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej od innego dostawcy jeśli po nabyciu Balexu Kingspan podniósłby ceny płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej o 10% (Pytanie 6).

Odpowiedzi na pytanie 1 miały dostarczyć Prezesowi Urzędu informacji o wszelkich możliwych barierach jakie kontrahenci napotykali kupując płyty warstwowe. Informacja jest o tyle ważna, że bariery w dostawach analizowanych materiałów mogły stanowić okoliczności wpływające na dostępność płyt warstwowych, co przekładało się na możliwość podnoszenia cen analizowanych materiałów dla ich odbiorców. Również wystąpienie poszczególnych barier w latach poprzednich, świadczy o możliwości wystąpienia ich w latach następnych. Na to pytanie, grupa 22 przedsiębiorców, odpowiadająca za ok. 71,7% zakupów ankietowanych nabywców wskazała na zaistnienie zakłóceń w latach 2012 – 2017, z czego najwięcej (16) wskazywała na brak surowców do produkcji płyt (surowca do produkcji rdzenia izolacyjnego, blachy), pozostali wskazywali na wydłużony czas oczekiwania na dostawę (6 przedsiębiorców), awarię linii produkcyjnych (4), brak zdolności produkcyjnych, dużą liczbę zamówień w tym samym momencie oraz wysokie ceny stali (po 2 przedsiębiorców). Po jednym przedsiębiorcy wskazywało na wady techniczne produktów, wzrost cen oraz narzucanie przez dostawców własnych warunków wbrew uzgodnieniom. 14 przedsiębiorców odpowiadających za ok. 28,3% zakupów ankietowanych nabywców nie doświadczyło żadnych zakłóceń w dostawie płyt warstwowych.

Odpowiedzi na pytanie 2 miały pozwolić Prezesowi Urzędu na dokonanie oceny, czy w opinii kontrahentów nabywających płyty warstwowe, w najbliższych latach (2019-20) możliwe jest wystąpienie okoliczności, które pozwalałyby producentom płyt warstwowych na podnoszenie cen. Z przedstawionych odpowiedzi wynika, iż pomimo doświadczenia zakłóceń w latach 2012 – 17, przedsiębiorcy zasadniczo nie przewidują możliwości wystąpienia zakłóceń w dostawach izolacyjnych płyt warstwowych w następnych dwóch latach. Taką odpowiedź wskazało 20 przedsiębiorców, którzy odpowiadali za ok. 45,1% zakupów ankietowanych nabywców. 12 przedsiębiorców, odpowiadających za ok. 34,4% zakupów ankietowanych nabywców, wskazało na wystąpienie możliwych zakłóceń. W tej grupie wskazywano braki materiału izolacyjnego, brak blachy, wydłużony czas realizacji zamówienia, brak zdolności produkcyjnych oraz możliwość dyktowania cen. 4 przedsiębiorców, odpowiadających za ok. 20,5% zakupów ankietowanych nabywców nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie.

W odpowiedzi na pytanie 3 zdecydowana większość ankietowanych, 22 przedsiębiorców odpowiadających za ok. 46,3% zakupów ankietowanych nabywców, stwierdziła, iż nie istnieją żadne bariery wpływające na możliwość zmiany dostawcy. Pozostałych 14 odbiorców, odpowiadających za ok. 53,7% zakupów ankietowanych nabywców wskazała na istnienie barier utrudniających zmianę dostawcy płyt warstwowych. W tej grupie najczęściej wskazywano jako przeszkodę w zmianie dostawcy brak zgody inwestora oraz specyfikę produktu, tj. takie cechy jak geometria płyt, izolacyjność czy mocowania. Przedsiębiorcy wskazali również na jakość, cenę, brak kompatybilności pomiędzy płytami różnych dostawców, brak kompatybilnych zamków płyt PIR i płyt z wełny u jednego dostawcy, w szczególności dla płyt z zamkiem ukrytym, poziom obsługi, dokumentację w języku obcym czy ograniczony asortyment.

W odpowiedzi na pytanie 4, 32 przedsiębiorców, odpowiadających za ok. 78,9% zakupów ankietowanych nabywców wskazało, iż podaż i zdolność produkcyjna izolacyjnych płyt warstwowych jest wystarczająca. Łączny udział tej grupy przedsiębiorców w zakupach płyt warstwowych dokonywanych przez ankietowanych wynosił ok. 78,3% według kryterium ilościowego oraz ok. 78,9% według kryterium wartościowego. Tylko jeden ankietowany przedsiębiorca, odpowiadający za ok. 0,1% zakupów ankietowanych nabywców wskazał na brak wystarczającej podaży i zdolności produkcyjnych z tego względu, iż poza dotychczasowym dostawcą, przedsiębiorca ten nie znał innych firm, które mogłyby dostarczać płyty dostosowane do jego specyficznych potrzeb. 3 przedsiębiorców, odpowiadających za ok. 21% zakupów ankietowanych nabywców nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie.

W odpowiedzi na pytanie 5, spośród wszystkich 36 przedsiębiorców, zdecydowana większość (26) odpowiadająca za ok. 77,4% wartości zakupów ankietowanych nabywców, wskazała, iż nie mieliby oni problemu ze zmianą dostawcy izolacyjnych płyt z rdzeniem piankowym, jeżeli po dokonaniu koncentracji Kingspan podniósłby ceny o 10%. Na problem związany ze zmianą dostawcy płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej wskazało jedynie 6 przedsiębiorców odpowiadających za ok. 11,8% wartości zakupów ankietowanych odbiorców. 2 przedsiębiorców odpowiadających za ok. 10,8% wartości zakupów ankietowanych odbiorców, nie odpowiedziało na pytanie, w tym jeden ze względu na charakter działalności – nie kupował płyt z rdzeniem z wełny mineralnej.

W odpowiedzi na pytanie 6, zdecydowana większość kontrahentów – 27, odpowiadających za ok. 88,2% wartości zakupów ankietowanych nabywców – wskazała, iż nie mieliby problemu ze zmianą dostawcy izolacyjnych płyt z rdzeniem mineralnym, jeżeli po dokonaniu koncentracji Kingspan podniósłby ceny o 10%. 7 przedsiębiorców, odpowiedzialnych za ok. 7% wartości zakupów ankietowanych nabywców, wskazywało na problem w zmianie dostawcy, natomiast 2 przedsiębiorców odpowiedzialnych za ok. 4,8% wartości zakupów ankietowanych nabywców nie odpowiedziało na tak postawione pytanie.

## **F. Wielkość rynku, moce produkcyjne**

Na podstawie danych zebranych w toku badania rynku, Prezes Urzędu mógł ocenić dynamikę rynku płyt warstwowych z rdzeniem piankowym oraz płyt warstwowych z rdzeniem mineralnym w latach 2015 – 17.

Z zebranych danych wynika, iż sprzedaż płyt z rdzeniem piankowym dokonywana przez uczestników koncentracji oraz ich konkurentów, którzy wzięli udział w badaniu rynku, na terenie Polski ma tendencję wzrostową. Od 2015 r. rynek wzrósł o 20% w ujęciu ilościowym i 30% w ujęciu wartościowym.

Tabela 1. Wielkość i wartość rynku płyt warstwowych z rdzeniem piankowym w latach 2015 – 2017

| Płyty warstwowe z rdzeniem piankowym |                           |                    |
|--------------------------------------|---------------------------|--------------------|
| Rok                                  | Ilość [w m <sup>2</sup> ] | Wartość [tys. PLN] |
| 2015                                 | 11 308 493                | 823 151            |
| 2016                                 | 11 906 838                | 845 923            |
| 2017                                 | 13 561 957                | 1 069 843          |

Źródło: Badanie własne UOKiK.

Wielkość i wartość rynku płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej obliczona w oparciu o sprzedaż realizowaną przez uczestników koncentracji oraz ankietowanych konkurentów na terenie Polski, w 2017 r. również wykazywała wzrost w stosunku do 2015 r., jednakże nie jest on tak stabilny jak w przypadku płyt z rdzeniem piankowym. Od 2015 r. rynek wzrósł o 20% w ujęciu ilościowym i 26% w ujęciu wartościowym.

Tabela 2. Wielkość i wartość rynku płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej w latach 2015 – 2017

| Płyty warstwowe z rdzeniem z wełny mineralnej |                           |                    |
|-----------------------------------------------|---------------------------|--------------------|
| Rok                                           | Ilość [w m <sup>2</sup> ] | Wartość [tys. PLN] |
| 2015                                          | 1 434 323                 | 143 766            |
| 2016                                          | 1 351 464                 | 131 308            |
| 2017                                          | 1 727 828                 | 180 894            |

Źródło: Badanie własne UOKiK.

Mimo wzrostu wielkości i wartości sprzedaży od 2015 r. spadało wykorzystanie dostępnych mocy produkcyjnych w zakładach produkujących płyty warstwowe z rdzeniem piankowym na terenie Polski. W roku 2015 r. wykorzystanie wszystkich dostępnych mocy produkcyjnych wyniosło ok. 72,2% (przy czym wykorzystanie dostępnych mocy produkcyjnych przez konkurentów wynosiło **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). W roku 2016 nastąpił znaczący spadek wykorzystania dostępnych mocy produkcyjnych – ok. 66,3% (zakłady konkurentów **[tajemnica przedsiębiorstwa]**), natomiast w roku 2017 wykorzystanie wszystkich dostępnych mocy produkcyjnych wyniosło ok. 62,8% (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). W przypadku zakładów produkujących płyty warstwowe z rdzeniem

z wełny mineralnej, tendencja była w tych samych latach była odwrotna. W 2017 r. łączne wykorzystanie wszystkich mocy produkcyjnych wyniosło ok. 36,2% (z czego zakłady samych konkurentów **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). W roku 2016 wykorzystanie dostępnych mocy produkcyjnych wyniosło ok. 37,2% (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**), zaś w 2017 r. wykorzystanie mocy wynosiło ok. 40,9% (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**).

W trakcie badania Prezes Urzędu zaobserwował tendencję wzrostową mocy produkcyjnych w zakresie wytwarzania poszczególnych płyt warstwowych. Łączne wykorzystanie mocy produkcyjnych zakładów produkujących płyty z rdzeniem piankowym działających na terenie Polski w 2015 r. wyniosło 18 958 280 m<sup>2</sup> (wykorzystanie łącznych mocy samych konkurentów uczestników wynosiły koncentracji w 2015 r. to **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). W 2016 r. maksymalna moc produkcyjna wszystkich zakładów w Polsce wyniosła 23 184 780 m<sup>2</sup>, (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorców]**), natomiast w 2017 r. dostępne moce produkcyjne wynosiły 28 042 611 m<sup>2</sup> (moce produkcyjne samych konkurentów wyniosły **[tajemnica przedsiębiorców]**). Tym samym średni roczny wzrost mocy produkcyjnych na terenie Polski w latach 2015-17 wynosił 4 542 165,5 m<sup>2</sup> (średni wzrost mocy produkcyjnych konkurentów wynosił **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). Do zaistnienia tendencji wzrostowej w zakresie dostępnych mocy produkcyjnych przyczyniło się otwieranie nowych zakładów w badanym okresie. W przypadku zakładów produkujących płyty z rdzeniem z wełny mineralnej maksymalna moc produkcyjna wszystkich zakładów, w których wytwarza się ten materiał na terenie Polski, w 2015 r. wynosiła 8 265 360 m<sup>2</sup> (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). W 2016 r. maksymalna moc produkcyjna wszystkich zakładów działających na terenie Polski wynosiła 8 324 277 m<sup>2</sup>, (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**), natomiast w 2017 r. maksymalna moc produkcyjna wszystkich zakładów wyniosła ok. 8 230 914 m<sup>2</sup> (konkurenci – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**). Zatem w przypadku płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej, wzrost mocy produkcyjnych był jedynie notowany w 2016 r., natomiast w 2017 r. łączne dostępne moce produkcyjne spadły do poziomu niższego niż w roku 2015.

W ocenie organu antymonopolowego istnieją podstawy by uznać, że wzrost mocy produkcyjnych będzie miał miejsce również w latach 2019 – 2020. W przypadku płyt warstwowych z rdzeniem piankowym, **[tajemnica przedsiębiorstwa]** planuje zwiększenie mocy produkcyjnych w zakładach produkujących płyty z rdzeniem piankowym w **[tajemnica przedsiębiorstwa]** oraz otwarcie nowego w **[tajemnica przedsiębiorstwa]**. Zwiększenie zdolności produkcyjnych planuje również **[tajemnica przedsiębiorstwa]** w zakładzie

w [tajemnica przedsiębiorstwa]. Natomiast w przypadku płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej [tajemnica przedsiębiorstwa] planują zwiększenie dotychczasowych mocy produkcyjnych w zakładach zlokalizowanych odpowiednio [tajemnica przedsiębiorstwa]. [tajemnica przedsiębiorstwa] planuje otwarcie nowej linii produkcyjnej do wytwarzania płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej [tajemnica przedsiębiorstwa], jak również i zwiększyć dotychczasowe moce produkcyjne w zakresie płyt z rdzeniem z wełny mineralnej w zakładzie zlokalizowanym [tajemnica przedsiębiorstwa].

## II. Materiały izolacyjne

Strony transakcji prowadzą również działalność w zakresie wprowadzania do obrotu materiałów izolacyjnych. Są to produkty zmniejszające przenikanie ciepła i hałasu przez ściany, dachy lub kanały, na których lub w których są zainstalowane.

Zazwyczaj produkty te są wykonane z pianki lub wełny mineralnej i mają różną formę, np. sztywnych paneli lub ścian, czy też giętkich mat do izolacji rur. Uczestnicy koncentracji nie prowadzą jednak działalności w zakresie wprowadzania do obrotu materiałów izolacyjnych z wełny mineralnej.

Materiały izolacyjne piankowe mogą być wykonane z poliuretanu albo styropianu. Charakteryzują się one dobrymi właściwościami termoizolacyjnymi (0,018-0,021 W/m·K). W zakresie izolacyjności akustycznej wartości dla materiałów piankowych wynoszą od 23 do 27 dB. Odporność na ogień wynosi 15-30 min., a klasa reakcji na ogień – B. Ponadto mają wysoką odporność na przenikanie wilgoci. Średnia cena materiałów izolacyjnych z pianki w 2016 r. wynosiła [tajemnica przedsiębiorstwa] dla Balexu oraz [tajemnica przedsiębiorstwa] dla Kingspanu.

Materiały izolacyjne z wełny mineralnej mogą charakteryzować się słabszymi właściwościami termoizolacyjnymi (0,038 – 0,044 W/mK). W zakresie izolacyjności akustycznej wartości dla materiałów z wełny mineralnej wynoszą od 31 do 35 dB. Odporność na ogień wynosi od 30 do 90 min., natomiast klasa reakcji na ogień – A2. Charakteryzują się również ograniczoną odpornością na przenikanie wilgoci.

Główną różnicą pomiędzy budowlanymi oraz technicznymi materiałami izolacyjnymi jest ich kształt. Budowlane materiały izolacyjne są zazwyczaj płaskie i proste z tego względu, że muszą przylegać do powierzchni ściany, podłogi bądź dachu. Pod względem właściwości

technicznych budowlane materiały nie różnią się od materiałów technicznych. Budowlane materiały izolacyjne różnią się pod względem odbiorców końcowych. Ten rodzaj materiałów izolacyjnych trafia do podmiotów działających w branży budowlanej.

Techniczne materiały izolacyjne stosowane są do zabezpieczania rur, systemów wentylacyjnych, ciepłych (np. centralnego ogrzewania) czy klimatyzacji. Z tego też względu muszą być sprężyste, aby dopasować się do zabezpieczanego przedmiotu. Materiały te są wystawione na działanie ekstremalnych temperatur, dlatego też wymagane jest, aby miały podwyższone wymagania co do przewodzenia ciepła. Z tego też względu, do technicznych materiałów izolacyjnych zaliczane są produkty na bazie wełny mineralnej, jako bardziej sprężyste oraz charakteryzujące się większą ognioodpornością. Techniczne materiały izolacyjne mogą być wykonane również z gumy lub polietylenu, które nie są stosowane w izolacji dla budownictwa. Materiały te mają specyficzny krąg odbiorców, tj. producentów dóbr konsumpcyjnych oraz przemysłowych. Należy jednak wspomnieć, że działalność uczestników koncentracji nie pokrywa się w segmencie technicznych materiałów izolacyjnych, bowiem tylko Joris Ide produkuje takie materiały.

#### *Stanowisko Zgłaszającego w aspekcie produktowym i geograficznym*

Zgłaszający wskazuje na dwie możliwości wyróżnienia segmentów rynku materiałów izolacyjnych. Biorąc pod uwagę przedstawioną powyżej charakterystykę materiałów izolacyjnych możliwe jest rozróżnienie segmentów rynku materiałów izolacyjnych według materiału, z którego zostały wytworzone, tj. segmentu piankowych materiałów izolacyjnych oraz wełnianych materiałów izolacyjnych. Ponadto, w związku z powyższymi informacjami, Wnioskodawca stwierdził, że podział rynku materiałów izolacyjnych powinien być dokonany według ich końcowego zastosowania, tj. na budowlane materiały izolacyjne oraz techniczne materiały izolacyjne. Podobne stanowisko zajęła Komisja w przywołanej przez Wnioskodawcę sprawie Comp/M. 7457 CVC/Paroc.

Natomiast w kwestii zasięgu geograficznego Zgłaszający wskazał, powołując się również na ww. decyzję KE, że rynki budowlanych i technicznych materiałów izolacyjnych powinny mieć zasięg krajowy.

KE w sprawie Comp/M.3407 Saint Gobain/Dahl orzekła, że materiały izolacyjne powinny być wyodrębnione z rynku produktów budowlanych z tego względu, że pomiędzy szeroką grupą produktów budowlanych nie występuje substytucyjność po stronie odbiorców tych produktów. W sprawach Comp/M. 3943 Saint Gobain/BPB i Comp/M. 7457 CVC/Paroc KE wskazywała na dwa możliwe podziały materiałów izolacyjnych. Pierwszy podział wynikał z użytego surowca do produkcji materiałów izolacyjnych, tj. na materiały izolacyjne piankowe oraz materiały izolacyjne z wełny mineralnej. Drugi wynikał z możliwego końcowego zastosowania materiałów izolacyjnych, tj. na budowlane materiały izolacyjne oraz techniczne materiały izolacyjne. Z przeprowadzonego w sprawie Saint Gobain/BPB badania rynku wynikało, iż materiały izolacyjne z pianki oraz materiały izolacyjne z wełny mineralnej są w dużym stopniu stosowane zamiennie przez odbiorców końcowych. Za wyodrębnieniem rynku budowlanych i technicznych materiałów izolacyjnych przemawiał fakt, że produkty różnią się formatem (np. budowlane są płaskie, umożliwiające dopasowanie do płaskiej powierzchni, techniczne natomiast muszą być elastyczne aby dopasować je do rur czy przewodów wentylacyjnych), odmienne wymagania w kwestii wytrzymałości na temperatury (techniczne muszą być odporne na działalność skrajnych temperatur), jak również inne grono odbiorców (podmioty działające w sektorze budownictwa w przypadku budowlanych materiałów, natomiast w przypadku technicznych - producenci towarów konsumpcyjnych lub przemysłowych). Natomiast badanie rynku w sprawie CVC/Paroc wykazało, iż materiały piankowe i z wełny mineralnej znajdują odmienne zastosowanie ze względu na różnice w m.in. odporności na ogień, czy odporności na przenikanie wilgoci. W kwestii podziału rynku materiałów izolacyjnych na techniczne i budowlane, badanie rynku potwierdziło ustalenia poczynione w sprawie Saint Gobain/BPB. Jednocześnie ostateczną definicję rynku geograficznego w obydwu decyzjach pozostawiono otwartą.

W odniesieniu do zasięgu geograficznego rynku materiałów izolacyjnych, Komisja w obu ww. sprawach, opierając się na wynikach badania rynku, stwierdziła, że rynek może mieć zasięg co najmniej krajowy. Niemniej jednak kwestię ostatecznego zasięgu geograficznego w obu decyzjach pozostawiła otwartą.

### *Stanowisko Prezesa Urzędu*

W opinii Prezesa Urzędu, definicja rynku materiałów izolacyjnych w aspekcie produktowym, jak i geograficznym może pozostać otwarta. Prezes Urzędu na podstawie zebranego w sprawie materiału dowodowego ustalił, że działalność uczestników koncentracji pokrywa się w dwóch spośród czterech możliwych do wyodrębnienia segmentów rynku materiałów izolacyjnych, a mianowicie: w segmencie materiałów izolacyjnych piankowych (według podziału ze względu na surowiec użyty do produkcji) oraz budowlanych materiałów izolacyjnych (według podziału ze względu na przeznaczenie końcowe ww. materiałów). Ponadto Prezes Urzędu zwrócił uwagę na fakt, że zarówno w ogólnym rynku produktowym, obejmującym wszystkie materiały izolacyjne, jak i w pozostałych segmentach, w których pokrywa się działalność Joris Ide i Balex, ich udziały zarówno na obszarze Polski, jak i EOG są niskie. W rynku produktowym obejmującym wszystkie materiały izolacyjne łączny udział osiągnięty w 2016 r. przez uczestników koncentracji na terenie Polski wynosił [0-5]% (w tym Balex [0-5]%, Kingspan [0-5]%), natomiast na terenie EOG [0-5]% (w tym Balex [0-5]%, zaś Kingspan [0-5]%). W przypadku segmentu izolacyjnych materiałów piankowych łączny udział uczestników koncentracji na terenie Polski wyniósł [0-5]% (w tym Balex [0-5]%, Kingspan również [0-5]%), zaś w EOG [5-10]% (w tym Balex [0-5]%, Kingspan [0-5]%). W segmencie budowlanych materiałów izolacyjnych łączny udział uczestników koncentracji zarówno na terenie Polski, jak i EOG wyniósł [0-5]% (w tym Balex [0-5]%, Kingspan [0-5]%).

### **Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ**

Mając na uwadze definicję ustawową 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. z 2018 r. poz. 367), organ antymonopolowy uznał, iż:

- a) przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na polski rynek wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym oraz z rdzeniem z wełny mineralnej.**

Przyjmując zawarte w niniejszej decyzji rozważania co do rozłączności rynków wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym oraz wprowadzania do

obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej, jak również co do ograniczenia rozważań do obszaru geograficznego obejmującego Polskę, Prezes Urzędu wyróżnił dwa hipotetyczne rynki wspólne, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym, tj. polski rynek wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym oraz polski rynek wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej.

### **1. Polski rynek wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym**

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem piankowym na terenie Polski w 2016 r. wyniósł [30-40]% według kryterium ilościowego (w tym udział Kingspan [5-10]%, zaś Balex [20-30]%) oraz [30-40]% według kryterium wartościowego (w tym udział Kingspan [10-15]%, zaś Balex [20-30]%)<sup>4</sup>. W roku 2015 udziały te kształtowały się w wysokości [20-30]% według kryterium ilościowego (w tym Kingspan [5-10]%, zaś Balex [20-30]%) oraz [30-40]% według kryterium wartościowego (w tym Kingspan [10-15]%, zaś Balex [20-30]%). Natomiast w roku 2017 udziały te wyniosły [30-40]% według kryterium ilościowego (w tym Kingspan [5-10]%, zaś Balex [20-30]%) oraz [30-40]% według kryterium wartościowego (w tym Kingspan [5-10]%, zaś Balex [20-30]%).

Konkurentami uczestników koncentracji na tym rynku są Paneltech z udziałami [10-15]% według kryterium ilościowego oraz [10-15]% według kryterium wartościowego, Gór-Stal z udziałami w wysokości [10-15]% według kryterium ilościowego oraz [10-15]% według kryterium wartościowego, a także Marcegaglia z udziałami w wysokości [10-15]% według kryterium ilościowego oraz [5-10]% według kryterium wartościowego, Izopanel z udziałami [5-10]% zarówno według kryterium ilościowego oraz [5-10]% według kryterium wartościowego, Europanels z udziałami w wysokości [5-10]% według kryterium ilościowego oraz [5-10]% według kryterium wartościowego, Ruukki z udziałem w wysokości [5-10]% według kryterium ilościowego oraz [5-10]% według kryterium wartościowego, Arcelor Mittal z udziałami [5-10]% według kryterium ilościowego oraz [5-10]% według kryterium wartościowego oraz Pruszyński z udziałami odpowiednio w wysokości [0-5]% i [0-5]%.

---

<sup>4</sup> Por. rozważania dotyczące ograniczeń danych, na podstawie których ustalane były udziały rynkowe (s. 11).

## **2. Polski rynek wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej**

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku wprowadzania do obrotu izolacyjnych płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej w roku 2016 r. wynosił [30-40]% według kryterium ilościowego (w tym udział Kingspan [10-15]%, natomiast Balex [15-20]%) oraz [30-40]% według kryterium wartościowego (w tym udział Kingspan [15-20]%, natomiast Balex [15-20]%)<sup>5</sup>. W roku 2015 udziały te kształtowały się w wysokości [30-40]% według kryterium ilościowego (w tym Kingspan [10-15]%, zaś Balex [15-20]%) oraz [30-40]% według kryterium wartościowego (w tym Kingspan [10-15]%, zaś Balex [15-20]%). Natomiast w roku 2017 udziały te wyniosły [30-40]% według kryterium ilościowego (w tym Kingspan [10-15]%, zaś Balex [20-30]%) oraz [30-40]% według kryterium wartościowego (w tym Kingspan [10-15]%, zaś Balex [20-30]%).

Konkurentami uczestników koncentracji na tym rynku są Pruszyński z udziałami wynoszącymi [20-30]% według kryterium ilościowego oraz [20-30]% według kryterium wartościowego, Ruukki z udziałami w wysokości [20-30]% według kryterium ilościowego oraz [20-30]% według kryterium wartościowego i Paneltech z udziałami w wysokości [5-10]% według kryterium ilościowego oraz [5-10]% według kryterium wartościowego, Alamenti z udziałami w wysokości odpowiednio [0-5]% oraz [0-5]%, Izopanel z udziałami odpowiednio [0-5]% oraz [0-5]%, Arcelor – udziały odpowiednio [0-5]% oraz [0-5]%, Europanel z udziałami wynoszącymi [0-5]% według kryterium ilościowego oraz kryterium wartości, Panel Metal z udziałami wynoszącymi [0-5]% według kryterium ilościowego oraz kryterium wartości oraz Górstal z udziałami wynoszącymi [0-5]% według kryterium ilościowego oraz kryterium wartości.

### **b) brak jest rynków, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym**

W toku przeprowadzonego postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które przedmiotowa koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym (pionowym), bowiem przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji nie prowadzą działalności na rynkach będących

---

<sup>5</sup> Por. rozważania dotyczące ograniczeń danych, na podstawie których ustalane były udziały rynkowe (s. 11).

jednocześnie rynkami poprzedniego bądź następnego szczebla obrotu, oraz w których indywidualny lub łączny udział tych przedsiębiorców przekraczałby 30%.

**c) uzasadnienie braku wpływu koncentracji na rynki w układzie konglomeratowym**

W toku postępowania nie zidentyfikowano żadnych rynków, na które koncentracja może wywołać wpływ w układzie konglomeratowym.

**Ocena skutków koncentracji**

Przepis art. 18 ustawy o ochronie konkurencji stanowi, iż Prezes Urzędu wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku, przez którą rozumie się zgodnie z art. 4 pkt 10 tej ustawy 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%.

Oznacza to, że podstawowym celem postępowania antymonopolowego w sprawach koncentracji jest ustalenie, czy w wyniku zrealizowania zamierzonej transakcji dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku właściwym.

Koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym na dwa hipotetyczne rynki produktowe o zasięgu krajowym, tj. polski rynek wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym, w którym łączne udziały uczestników koncentracji wynoszą [30-40]% według kryterium ilościowego oraz [30-40]% według kryterium wartościowego, oraz polski rynek wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej, w którym łączne udziały uczestników koncentracji wynoszą odpowiednio [30-40]% i [30-40]%.

Mając na uwadze przytoczone powyżej udziały jakie będzie posiadał podmiot utworzony po dokonaniu transakcji, Prezes Urzędu przeanalizował, czy koncentracja może prowadzić do podniesienia przez Balex i Kingspan cen na sprzedawane przez nich izolacyjne płyty warstwowe.

Zebrane w trakcie postępowania informacje wskazują, że koncentrujące się podmioty nie będą miały możliwości podwyższania cen bez utraty istotnej części zamówień. Nabywcy płyt wskazali bowiem, iż nie mieliby problemów ze zmianą dostawcy w przypadku podniesienia przez niego cen (26 na 36, odpowiadająca za ok. 77,4% wartości zakupów ankietowanych nabywców).

Wskazuje to, że podmiot powstały w wyniku transakcji nie będzie w stanie z zyskiem podnieść cen, z uwagi na przewidywany odpływ kontrahentów, który uczyniłby takie zachowanie nieopłacalnym.

Należy uwzględnić w tym miejscu, że na polskim rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym działają inni przedsiębiorcy, którzy będą wywierać presję konkurencyjną na Joris Ide po koncentracji. Największymi z nich są Paneltech (udziały według kryterium ilościowego - [10-15]%, według kryterium wartościowego – [10-15]%), Gór Stal (udziały według kryterium ilościowego – [10-15]%, według kryterium ilościowego - [10-15]%) i Marcegaglia (udziały według kryterium ilościowego [10-15]%, według kryterium ilościowego – [5-10]%).

Warto również wskazać, że, w przypadku próby podniesienia cen przez przedsiębiorstwo powstałe w wyniku koncentracji, jego konkurenci byliby w stanie zwiększyć produkcję płyt warstwowych z rdzeniem piankowym na terenie Polski i przejąć co najmniej znaczną część jego dotychczasowych klientów. Wynika to z tego, iż zdolności produkcyjne zakładów wytwarzających płyty warstwowe z rdzeniem piankowym, zlokalizowanych na terenie Polski nie są w pełni wykorzystywane przez konkurentów produkujących płyty warstwowe na terenie Polski. W 2015 moce produkcyjne wszystkich zakładów należących do konkurentów, wytwarzających płyty z rdzeniem piankowym wykorzystane były w [tajemnica przedsiębiorstwa], natomiast w 2016 r. moce zakładów wykorzystane były w [tajemnica przedsiębiorstwa].

Dodatkowo w najbliższych latach uczestnicy koncentracji nie planują nowych inwestycji w moce produkcyjne na terenie Polski, natomiast [tajemnica przedsiębiorstwa] zamierza zwiększyć moce w zakładach produkujących płyty z rdzeniem piankowym w [tajemnica przedsiębiorstwa] oraz otworzyć nowego zakład w [tajemnica przedsiębiorstwa], zaś [tajemnica przedsiębiorstwa] planuje zwiększenie zdolności produkcyjnych w zakładzie w [tajemnica przedsiębiorstwa]. Wzrost rynku może również przełożyć się na zmianę udziałów jego uczestników. W takiej sytuacji podwyższanie cen przez koncentrujące się podmioty wydaje się mało prawdopodobne.

Ponadto, duża część płyt z rdzeniem piankowym produkowanych w Polsce sprzedawana jest poza granice kraju (ok. 20%). W przypadku podniesienia cen płyt z rdzeniem piankowym, pozostali producenci mogą skierować przeznaczone na eksport płyty z rdzeniem piankowym na rynek polski, co dodatkowo zwiększy podaż dostępną dla kontrahentów, którzy chcieliby odejść od uczestników koncentracji w reakcji na podniesienie przez nich cen.

W opinii organu antymonopolowego, koncentracja nie doprowadzi zatem do istotnego ograniczenia konkurencji na polskim rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem piankowym.

Analogiczne do powyższych okoliczności występują także w przypadku polskiego rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej. Tutaj również koncentrujące się podmioty nie będą miały możliwości podwyższania cen bez utraty istotnej części zamówień. Nabywcy płyt wskazali bowiem, iż nie mieliby problemów ze zmianą dostawcy w przypadku podniesienia przez niego cen (27 na 36, odpowiadająca za ok. 88,2% wartości zakupów ankietowanych nabywców) . Wskazuje to, że podmiot powstały w wyniku transakcji nie będzie w stanie z zyskiem podnieść cen, z uwagi na przewidywany odpływ kontrahentów, który uczyniłby takie zachowanie nieopłacalnym.

Na polskim rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej uczestnicy koncentracji będą odczuwać presję konkurencyjną m.in. ze strony Pruszyński (udziały według kryterium ilościowego – [20-30]% oraz według kryterium ilościowego – [20-30]%), Ruukki (udziały odpowiednio – [20-30]% i [20-30]%) oraz Paneltech (udziały odpowiednio – [5-10]% i [5-10]%).

W przypadku próby podniesienia cen przez przedsiębiorstwo powstałe w wyniku koncentracji, także istnieje możliwość zwiększenia produkcji płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej na terenie Polski. W latach 2015-2016 wielkość niewykorzystanych mocy produkcyjnych zakładów należących do konkurentów, wytwarzających na terenie Polski izolacyjne płyty warstwowe z rdzeniem z wełny mineralnej wynosiły w 2015 r. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** (nie wykorzystano **[tajemnica przedsiębiorstwa]** wszystkich mocy produkcyjnych w 2015 r.), natomiast 2016 r nie wykorzystano **[tajemnica przedsiębiorstwa]** (nie wykorzystano **[tajemnica przedsiębiorstwa]** wszystkich mocy produkcyjnych).

Dodatkowo uczestnicy koncentracji nie planują nowych inwestycji w moce produkcyjne na terenie Polski, natomiast **[tajemnica przedsiębiorstwa]** zamierzając zwiększyć dotychczasowych mocy produkcyjnych w zakładach zlokalizowanych odpowiednio w **[tajemnica przedsiębiorstwa]**. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** planuje otwarcie nowej linii produkcyjnej do wytwarzania płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej w **[tajemnica przedsiębiorstwa]**, jak również i zwiększyć dotychczasowe moce produkcyjne w zakresie płyt z rdzeniem z wełny mineralnej w zakładzie zlokalizowanym w **[tajemnica przedsiębiorstwa]**. Przełoży się to na wzrost dostępności płyt warstwowych z rdzeniem piankowym jak i zaostrenie konkurencji pomiędzy działającymi na tym rynku producentami.

Należy również zauważyć, że bardzo duża część produkcji płyt z rdzeniem z wełny mineralnej jest skierowana na eksport (ponad 40%). Analogicznie do przypadku płyt z rdzeniem piankowym, w razie podniesienia cen na płyty z rdzeniem z wełny mineralnej przez uczestników koncentracji, producenci tych materiałów mogą przekierować materiał przeznaczony na eksport na rynek polski.

W opinii organu antymonopolowego, koncentracja nie doprowadzi także do istotnego ograniczenia konkurencji na polskim rynku wprowadzania do obrotu płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej.

Koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie wertykalnym oraz konglomeratowym.

Biorąc pod uwagę powyższe należy stwierdzić, iż planowana transakcja spełnia przesłanki określone w art. 18 ustawy o ochronie konkurencji.

W związku z powyższym orzeczono, jak w sentencji.

Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2018 r., poz. 798) w związku z art. 479<sup>28</sup> § 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.

Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt 9 w związku z art. 32 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2016 r., poz. 623 ze zm.), odwołanie od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów podlega opłacie stałej w kwocie 1000 zł.

Zgodnie z art. 103 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niebędącej osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli wykazała, że nie ma dostatecznych środków na ich uiszczenie.

Zgodnie z art. 105 ust. 1 i ust. 2 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych należy zgłosić na piśmie lub ustnie do protokołu w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

Stosownie do treści art. 117 § 1, § 3 i § 4 Kodeksu postępowania cywilnego strona zwolniona przez sąd od kosztów sądowych w całości lub części, może domagać się ustanowienia adwokata lub radcy prawnego. Osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, której ustawa przyznaje zdolność sądową, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może

się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli wykaże, że nie ma dostatecznych środków na poniesienie kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego. Wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego strona zgłasza wraz z wnioskiem o zwolnienie od kosztów sądowych lub osobno, na piśmie lub ustnie do protokołu, w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

Z upoważnienia Prezesa  
Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Dyrektor  
Departamentu Kontroli Koncentracji  
Robert Kamiński

Otrzymuje:

Joris Ide N.V., Belgia