

**Streszczenie decyzji Komisji****z dnia 4 sierpnia 2008 r.****uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG****(Sprawa COMP/M.4874 – Iteima/BarcoVision)**

(Zgłoszona w dokumencie nr C(2008) 4065 wersja ostateczna)

**(Jedynie wersja w języku angielskim jest autentyczna)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2009/C 225/06)

W dniu 4 sierpnia 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 jego art. 8 ust. 1. Nieopatrzoną klauzulą poufności wersję pełnego tekstu decyzji w autentycznym języku postępowania oraz w językach roboczych Komisji można znaleźć na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji, pod następującym adresem:

[http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

**I. STRONY**

- (1) Iteima Holding S.p.A. („**Iteima**”) to włoska grupa kontrolująca przedsiębiorstwa działające głównie w przemyśle tekstylnym. Główne cztery obszary działalności grupy Iteima to produkcja (i) krosien tkackich, (ii) przędzarek, (iii) dziewiarek oraz (iv) urządzeń elektronicznych.
- (2) BarcoVision („**BarcoVision**”), oddział przedsiębiorstwa Barco NV (Belgia), prowadzi działalność na rynkach urządzeń do detekcji optycznej (czujników), systemów kontroli oraz skomputeryzowanego zarządzania produkcją, głównie na potrzeby przemysłu tekstylnego.

**II. DZIAŁANIA**

- (3) W dniu 20 lutego 2008 r. Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji, w wyniku której grupa Iteima przejmuje kontrolę nad całym przedsiębiorstwem BarcoVision w drodze zakupu udziałów.

**III. ODESŁANIE SPRAWY ZGODNIE Z ART. 4 UST. 5**

- (4) Zgłaszana koncentracja nie ma wymiaru wspólnotowego. W dniu 26 listopada 2007 r. zgłaszająca strona poinformowała jednak Komisję w drodze uzasadnionego wniosku na mocy art. 4 ust. 5 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, że koncentracja może być rozpatrywana w oparciu o krajowe przepisy dotyczące konkurencji co najmniej trzech państw członkowskich: Niemiec, Grecji, Włoch, Łotwy, Portugalii, Słowenii i Hiszpanii i zwróciła się do Komisji o zbadanie koncentracji. Żadne państwo członkowskie nie wyraziło sprzeciwu wobec wniosku o odesłanie sprawy do Komisji. W związku z tym uznano, że planowana transakcja posiada wymiar wspólnotowy.

**IV. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE**

- (5) Planowana koncentracja nie powoduje powstania zjawiska horyzontalnego nakładania się działalności. Obie strony prowadzą jednakże działalność na rynkach, na które koncentracja wywiera wpływ pionowy: zasadniczo, grupa

Iteima produkuje urządzenia dla przemysłu tekstylnego, a BarcoVision wprowadza na rynek czujniki wbudowywane w te urządzenia. Dodatkowo BarcoVision sprzedaje systemy oprogramowania (MES) wykorzystywane do monitoringu produkcji tekstylnej w zakładach przemysłowych.

**1. Rynki wyższego szczebla (czujniki sprzedawane przez BarcoVision)**

- (6) BarcoVision produkuje czujniki do przewijarek oraz czujniki do przędzarek bezwrzecionowych, których zasadniczą rolą jest wykrywanie i usuwanie wadliwych fragmentów przędzy. Przedsiębiorstwo sprzedaje również czujniki do krosien tkackich, które sprawdzają prawidłowe wprowadzanie przędzy do krosien.
- (7) Zgodnie z informacjami przedstawionymi przez strony i potwierdzonymi badaniem rynku, należy przede wszystkim dokonać rozróżnienia czujników do przewijarek oraz do przędzarek bezwrzecionowych i czujników do krosien. Każda z kategorii produktów pełni inną funkcję i wykorzystuje inną technologię. W przypadku czujników do krosien tkackich nie jest potrzebny dalszy podział rynków (np. na podstawie technologii krosien).
- (8) Strona zgłaszająca argumentuje na podstawie zastępowalności po stronie podaży, że czujniki do przewijarek i czujniki do przędzarek bezwrzecionowych należą do tego samego rynku produktowego: podstawowa technologia detekcji jest taka sama w obydwu rodzajach czujników, a dostawcy występują w obydwu segmentach. Badanie rynku nie potwierdziło tego poglądu. Mimo że w obydwu rodzajach czujników stosowane są podobne technologie, czujniki do przędzarek bezwrzecionowych są produktami mniej zaawansowanymi technologicznie niż czujniki do przewijarek.
- (9) Stąd też w projekcie decyzji stwierdza się, że (i) rynek czujników do krosien, (ii) rynek czujników do przewijarek oraz (iii) rynek czujników do przędzarek bezwrzecionowych to rynki odrębne.

## 2. Rynki niższego szczebla (maszyny włókiennicze sprzedawane przez grupę Itema)

- (10) Grupa Itema prowadzi działalność w zakresie produkcji i wprowadzania na rynek następujących maszyn włókienniczych: przędzarek bezwrzecionowych, przewijarek i krosien tkackich.
- (11) Komisja miała okazję rozpatrywać sprawy dotyczące przewijarek i przędzarek (np. M.4432 Oerlikon/Saurer). Kwestia precyzyjnej definicji rynku pozostała otwarta, zaś Komisja odnotowała, że strony uznały przewijarki, przędzarki obrączkowe i przędzarki bezwrzecionowe za trzy odrębne rynki produktowe.
- (12) Biorąc pod uwagę fakt, że grupa Itema produkuje wyłącznie przędzarki bezwrzecionowe, pytanie o to, czy przędzarki bezwrzecionowe i przędzarki obrączkowe należą do tego samego rynku produktowego, można pozostawić bez odpowiedzi. W projekcie decyzji transakcja jest oceniana w kontekście węższego rynku przędzarek bezwrzecionowych.
- (13) Jeśli chodzi o krosna, Komisja określiła w sprawie M.2698 Promatech/Sulzer kilka rynków produktowych krosien na podstawie technologii wykorzystywanych w urządzeniach. Dla potrzeb oceny niniejszej sprawy kwestię definicji rynku produktowego można pozostawić otwartą, ponieważ pod żadnym względem transakcja nie budzi zastrzeżeń dotyczących naruszenia zasad konkurencji. W decyzji transakcja jest oceniana w oparciu o poniższe ewentualne definicje rynku produktowego:

— odrębne rynki dla (i) krosien rapierowych z rapierami biernymi oraz (ii) krosien rapierowych z rapierami aktywnymi; jeden rynek wszystkich krosien rapierowych;

— odrębne rynki dla (i) krosien chwytakowych oraz (ii) krosien pneumatycznych; jeden rynek dla krosien chwytakowych i pneumatycznych.

## 3. Oprogramowanie

- (14) Systemy MES dla przemysłu tekstylnego to systemy oprogramowania do monitorowania w zakładzie dziewiarek, krosien tkackich, maszyn do wyrobu przędzin techniką tufting lub przędzarek. W niniejszej sprawie kwestię dokładnej definicji rynku produktowego można pozostawić otwartą.

## V. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

- (15) Zgłaszająca strona twierdzi, że wszystkie badane rynki to rynki światowe. Opinia ta została szeroko potwierdzona badaniem rynku, jakiego poddano rynki wyższego szczebla (czujników do krosien tkackich, czujników do przewijarek, czujników do przędzarek bezwrzecionowych) oraz rynku MES. Jeśli chodzi o rynki niższego szczebla (maszyny włókiennicze), niektórzy respondenci objęci badaniem rynku twierdzili, że był to specyficzny rynek europejski. Jeśli chodzi o przędzarki bezwrzecionowe i krosna tkackie, w projekcie decyzji pozostawiono tę kwestię otwartą.
- (16) Jeśli chodzi o przewijarki, dokładne badanie pokazało, że zakłady tekstylne w EOG zamawiają zazwyczaj bardziej skomplikowane i mniej pracochłonne maszyny, co ogólnie powoduje podniesienie średnich cen na tym obszarze. Istnieje jednak również duży popyt na te maszyny w innych częściach świata, gdzie niektóre zakłady tekstylne decydują się na produkcję wyrobów tekstylnych wysokiej jakości (np. Indie). Biorąc pod uwagę te różnice w zestawie produktów oraz opinię większości uczestników rynku, rynek EOG nie posiada wyraźnych cech charakterystycznych. W projekcie decyzji stwierdzono, że rynek przewijarek ma zasięg ogólnoświatowy.

## VI. OCENA

- (17) W badaniu skoncentrowano się na zagrożeniach wynikających z zamknięcia dostępu do czynników produkcji na rynku przewijarek i czujników do przewijarek.

### 1. Czujniki do przewijarek i przewijarki

- (18) Jak wynika z przedstawionego poniżej diagramu, rynki zarówno wyższego, jak i niższego szczebla są wysoce skoncentrowane:

<b>Wyższy szczebel:</b>	BarcoVision (Loepfe) [30-40]%	Uster [55-65]%	Keisokki [0-5]%	Premier [0-5]%
<b>Czujniki</b>				
<b>Niższy szczebel:</b>	Itema (Savio) [20-30]%	Murata [30-40]%	Schlafhorst [20-30]%	Chińskie przędzarki bezwzrecionowe [5-10]%
<b>Przewijarki</b>				

(19) Główną osobliwością tego rynku jest fakt, że klienci końcowi (zakłady tekstylne) wybierają produkty zarówno rynku wyższego, jak i niższego szczebla: obecnie wszyscy producenci przewijarek oferują szeroki wybór głównych marek czujników. BarcoVision sprzedaje swoje czujniki ze znakiem towarowym Loepfe, zaś grupa Ite ma sprzedaje swoje przewijarki ze znakiem towarowym Savio.

(20) Główni konkurenci Savio wyrazili poważne zaniepokojenie możliwością zamknięcia dostępu do czynników produkcji. Obawiają się, że po połączeniu Loepfe przestanie dostarczać im czujniki. Wskutek tego Murata i Schlafhorst mogłyby korzystać wyłącznie z dostaw czujników Uster. Uster, pozbawiony ograniczeń wynikających z konkurencyjnej produkcji Loepfe, mógłby wówczas podnieść ceny oferowane producentom Murata i Schlafhorst, zgodnie z ust. 38 Wytycznych w sprawie oceny niehoryzontalnych połączeń przedsiębiorstw.

#### *Możliwość zamknięcia dostępu do czujników*

(21) Czujniki do przewijarek stanowią w sposób oczywisty niezbędny element tych maszyn. Jednakże z technicznego punktu widzenia czujniki Loepfe nie są wymagane przez niektórych klientów końcowych. W większości przypadków możliwe jest zastosowanie technologii Loepfe bądź Uster. Oznacza to, że w przypadku scenariusza zamknięcia dostępu do rynku niewielu klientów końcowych musiałoby pozostać przy jednym lub drugim dostawcy czujników ze względów technicznych.

(22) Obecnie jedynie dwa przedsiębiorstwa – Loepfe i Uster – są w stanie dostarczać producentom przewijarek duże ilości dobrych jakościowo czujników do przewijarek. Należałoby więc sądzić, że oba przedsiębiorstwa mają dużą siłę rynkową. Istnieją jednakże pewne wskazania, że potencjalna konkurencja wywiera nacisk na obniżenie cen zarówno Loepfe jak i Uster.

(23) W projekcie decyzji bada się możliwe alternatywne źródła dostaw na wyższym szczeblu, które mogą się pojawić w krótkim okresie. Mimo że zidentyfikowano kilka takich źródeł, z badania wynika, że żadne z nich nie będzie w stanie wywierać w najbliższej przyszłości pełnej presji konkurencyjnej na rynku czujników. Badanie rynku pokazało, że integracja pionowa Murata i Schlafhorst może nastąpić w ciągu 3–5 lat.

(24) Konkurenci Savio argumentują, że byłoby im wyjątkowo trudno nadal zaopatrywać się w czujniki Loepfe po połączeniu, ponieważ obawiają się, że Loepfe przekaże Savio szczególnie chronione dane techniczne dotyczące przewijarek. W projekcie decyzji przeanalizowano szczegółowo te zastrzeżenia i stwierdzono, że obawy dotyczące poufności staną się w pełni realne dopiero przy powstaniu kolejnej generacji przewijarek (czyli za ok. 5 lat). W międzyczasie mogłyby to opóźnić wprowadzanie nowych rozwiązań. Dlatego też, zgodnie z oczekiwaniami głównego konkurenta na rynku wyższego szczebla, jest niezwykle mało

prawdopodobne, by w ciągu najbliższych kilku lat nastąpiło „bierne” zamknięcie dostępu, tzn. takie, które następuje bez działania podmiotu powstałego w wyniku połączenia.

(25) W przypadku scenariusza całkowitego zamknięcia dostępu Uster nie będzie mieć zbyt dużej motywacji do wykorzystania swojej zwiększonej siły rynkowej. Przedsiębiorstwo Uster wielokrotnie podkreślało, że nie spodziewa się, iż będzie w stanie podnieść swoje ceny po połączeniu ponieważ: (i) wywołałoby to integrację pionową Murata/Schlafhorst lub ekspansję mniejszych konkurentów na rynku wyższego szczebla oraz (ii) będzie ograniczone konkurencją rynków niższego szczebla (Uster spodziewa się, że połączenie wywoła obniżkę cen przewijarek Savio z czujnikami Loepfe).

(26) Podsumowując, podmiot powstały w wyniku połączenia będzie mieć znaczną siłę na rynku wyższego szczebla, a w najbliższym czasie nie pojawią się żadne alternatywne źródła dostaw czujników, co potwierdza zdolność do zamknięcia dostępu. Z drugiej strony pojawiają się oznaki, że podmiot powstały w wyniku połączenia nie będzie w stanie zwiększyć kosztów konkurentów.

#### *Motywacja do zamknięcia dostępu i skutki dla klientów niższego szczebla*

(27) Jak określono w Wytycznych w sprawie oceny niehoryzontalnych połączeń przedsiębiorstw, bodziec dla przedsiębiorstwa, by odciąć dostęp dla konkurencji będzie zależał od rentowności takiej strategii.

(28) Szereg przesłanek jakościowych wskazuje w tym przypadku, że znacząca podwyżka cen przeprowadzona przez Uster, która spowodowałaby, że całkowite zamknięcie dostępu do czynników produkcji będzie korzystne dla grupy Ite ma, musiałaby być duża. Po pierwsze ceny czujników stanowią niewielką część łącznej ceny przewijarki (ok. [10–20]%). Po drugie procentowy udział marży jest stosunkowo niewielki na rynku niższego szczebla, zaś znacznie wyższy na rynku wyższego szczebla, co – przy takim samym poziomie wszystkich innych czynników – zmniejsza szanse na to, by zysk na przewijarkach na rynku niższego szczebla zrekompensował straty na rynku wyższego szczebla w porównaniu do sytuacji, kiedy marże na rynku niższego szczebla są wysokie, a na rynku wyższego szczebla niskie. Po trzecie znaczny wzrost cen zależy od tego, w jakim zakresie zmiany w kosztach poniesionych przez konkurentów grupy Ite ma znajdą odzwierciedlenie w oferowanej przez nich cenie końcowej. Rozważając ten czynnik należy wziąć pod uwagę, że wzrost kosztów czujników dla przedsiębiorstw Murata lub Schlafhorst nie jest zmianą kosztów dla całej branży, ponieważ grupa Ite ma nie doświadczyłaby w żadnym przypadku wzrostu kosztów. Istnieją wręcz wyraźne oznaki, że przedsiębiorstwo Ite ma obniżyłoby ceny w celu odzwierciedlenia niższych krańcowych kosztów. Aby móc nadal konkurować z grupą Ite ma, przedsiębiorstwa z rynku niższego szczebla prawdopodobnie nie przenosiłyby całego wzrostu kosztów, co jeszcze bardziej ograniczyłoby wpływ scenariusza zamknięcia dostępu do czynników produkcji na niższy szczebel.

- (29) Interakcję pomiędzy tymi trzema elementami oraz innymi czynnikami mającymi wpływ na rentowność zamknięcia dostępu do czynników produkcji zilustrować można bardzo prostym modelem popytu na rynkach niższego szczebla. Model taki wskazuje, że grupa Ite ma przeniosłaby znacznie mniej niż 100 % wzrostu kosztów. Zakładając, że przedsiębiorstwo Uster podniosłoby ceny o [25–50] % wskutek całkowitego zamknięcia dostępu do czynników produkcji przez podmiot powstały w wyniku połączenia, zamknięcie dostępu nie przyniosłoby korzyści grupie Ite ma, zaś wpływ na klientów rynku niższego szczebla byłby bardzo ograniczony. W rzeczywistości ten prosty model wskazuje, że wzrost cen wprowadzony przez Uster musiałby przekroczyć poziom [120–180] %, aby strategia całkowitego zamknięcia dostępu przyniosła korzyści.
- (30) Istnieją wyraźne wskazania, że Uster raczej nie podniesie cen w takim stopniu. Przede wszystkim samo przedsiębiorstwo Uster nie uważa, że jest w stanie podnieść ceny po połączeniu – wręcz przeciwnie, spodziewa się, że będzie musiało ceny obniżyć, aby umożliwić przedsiębiorstwom Murata i Schlafhorst konkurowanie niższymi cenami z grupą Ite ma.
- (31) W projekcie decyzji rozważa się również strategię, w ramach której grupa Ite ma przestałaby dostarczać czujniki tylko jednemu konkurentowi na rynku niższego szczebla, tzn. przedsiębiorstwu Murata lub przedsiębiorstwu Schlafhorst. Można wykazać, że przy racjonalnych założeniach taka strategia nie jest korzystna.
- (32) W projekcie decyzji badane są motywacja i skutki strategii częściowego zamknięcia dostępu dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia, stwierdzono, że strategia taka prawdopodobnie nie zakłóciłaby konkurencji.
- (33) Rozważa się również, czy ewentualne obniżenie kosztów stałych podmiotu powstałego w wyniku połączenia w scenariuszu zamknięcia dostępu spowodowałoby, że strategia taka przyniosłaby korzyści. W projekcie decyzji stwierdzono, że wniosek o braku motywacji ma mocne podstawy również w tym aspekcie.
- (34) W projekcie decyzji bada się wpływ ryzyka integracji pionowej konkurentów niższego szczebla (Murata, Schlafhorst) na motywację grupy Ite ma do zamknięcia dostępu; stwierdzono, że ograniczyłoby to dodatkowo korzyści wynikające ze strategii zamknięcia dostępu.
- (35) W świetle istotnych dodatkowych korzyści, jakie podmiot powstały w wyniku połączenia mógłby uzyskać dzięki powstrzymaniu się od zamknięcia dostępu dla konkurencji niższego szczebla, można wywnioskować, że grupa Ite ma będzie miała znaczną motywację finansową do takiego rozwiązania kwestii poufności, które pozwoliłoby jej utrzymać działalność na rynku wyższego szczebla.
- (36) Dlatego też podmiot powstały w wyniku połączenia nie będzie miał motywacji, aby wprowadzać strategię zamknięcia dostępu, która tak czy inaczej miałaby niewielki wpływ na ceny przewijarek.

#### Wniosek

- (37) Biorąc pod uwagę, że strategia zamknięcia dostępu nie byłaby korzystna i miałaby niewielki wpływ na klientów rynku niższego szczebla, w projekcie decyzji stwierdzono, że ryzyko zamknięcia dostępu do czynników produkcji w tym przypadku nie zachodzi. Uwzględniając fakt, że nabywane przez Ite ma czujniki stanowią niewielką część całości rynku, transakcja nie stanowi ryzyka zamknięcia dostępu do rynków zbytu.

#### 2. Inne rynki

- (38) W odniesieniu do czujników do przędzarek bezwrzecionowych oraz samych przędzarek bezwrzecionowych, w obliczu ograniczonego udziału Ite ma w rynku niższego szczebla (na świecie: [0–5] %; EOG: [0–5] %), transakcja nie budzi obaw o naruszenie zasad konkurencji.
- (39) W odniesieniu do czujników do krosien tkackich i samych krosien tkackich, w projekcie decyzji bada się relację pionową powstałą wskutek transakcji w kontekście różnych opcji definicji rynku dla rynków wyższego szczebla; stwierdzono, że planowana transakcja nie zakłóci w znaczący sposób skutecznej konkurencji na tych rynkach, przede wszystkim ze względu na brak siły rynkowej na wyższych szczeblach.
- (40) W odniesieniu do MES nie istnieją rynki, na które taka transakcja miałaby wpływ; wątpliwości wyrażone w trakcie badania rynku okazały się nieuzasadnione.

#### VII. WNIOSEK I PROPOZYCJA

- (41) Komisja stwierdza w projekcie decyzji, że planowana koncentracja nie budzi żadnych obaw dotyczących naruszenia zasad konkurencji i nie spowoduje poważnego zakłócenia skutecznej konkurencji w ramach wspólnego rynku lub znacznej jego części. W związku z tym w projekcie sugeruje się uznanie koncentracji za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z Porozumienia EOG zgodnie z art. 8 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw i art. 57 Porozumienia EOG.
- (42) Na mocy art. 19 ust. 6 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw Komisja zwraca się do Komitetu Doradczego o przedstawienie opinii na temat załączonego projektu decyzji.