

Streszczenie decyzji Komisji**z dnia 5 grudnia 2007 r.****uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawy: COMP/M.4647 – AEE/Lentjes)****(Jedynie tekst decyzji w języku niemieckim jest autentyczny)**

(2009/C 101/06)

W dniu 5 grudnia 2007 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾, a w szczególności art. 8 ust. 1 tego rozporządzenia. Pełny tekst decyzji w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w autentycznej wersji językowej postępowania oraz w językach roboczych Komisji, znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

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

I. WPROWADZENIE

1. W dniu 29 czerwca 2007 r., zgodnie z art. 4 ust. 5 w związku z art. 4 ust. 1 i 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 („rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”), Komisja otrzymała zgłoszenie planowanej koncentracji, w wyniku której przedsiębiorstwo Austrian Energy & Environment AG & Co KG („AEE”, Austria), stanowiące część austriackiej grupy A-Tec („A-Tec”), przejmuje w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw wyłączną kontrolę nad przedsiębiorstwem Lentjes GmbH („Lentjes”, Niemcy, zwane razem z AEE „stronami”) w drodze zakupu udziałów od poprzedniego udziałowca, grupy GEA, międzynarodowej grupy prowadzącej działalność w dziedzinie technologii (inżynieria oraz chemikalia).
2. Przedsiębiorstwo AEE, spółka zależna austriackiej grupy A-Tec („A-Tec”), prowadzi działalność w dziedzinie energii oraz technologii ochrony środowiska. Oferowane przez nią produkty obejmują systemy spalania wykorzystujące technologię paleniska rusztowego oraz technologię złoża fluidalnego, kotły z paleniskiem rusztowym przeznaczone do spalania odpadów, spalanie biomasy oraz węgla, oczyszczanie gazów spalinowych oraz odsiarczanie gazów spalinowych, a także kotły. W ramach powyższego zakresu produktów przedsiębiorstwo AEE oferuje projektowanie, produkcję oraz montaż części oraz zakładów. Ponadto spółka dominująca firmy AEE, przedsiębiorstwo A-Tec, prowadzi działalność w sektorze inżynierii napędowej, inżynierii metali i inżynierii mechanicznej.
3. Firma Lentjes prowadzi również działalność w zakresie dostaw technologii energetycznych oraz technologii ochrony środowiska. Firma dostarcza gotowe zakłady przetwarzania odpadów w energię lub części dla takich zakładów (obejmujące co najmniej system spalania), udostępniając w szczególności niezbędne usługi z zakresu inżynierii procesowej oraz inżynierii podstawowej. Firma Lentjes nie wytwarza natomiast zestawów części dla zakładów. Obecnie przedsiębiorstwo Lentjes jest kontrolowane przez niemiecką grupę GEA.
4. Planowana transakcja dotyczy przejścia przez firmę A-Tec – za pośrednictwem spółki zależnej, która jest w całości jej własnością – wyłącznej kontroli nad przedsiębiorstwem Lentjes w drodze nabycia udziałów od sprzedającej te udziały grupy GEA.

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

5. Ze względu na nakładające się wymagania dotyczące zgłoszenia transakcji przynajmniej w trzech państwach członkowskich, a także transgraniczny charakter tej transakcji, sprawa została zgłoszona Komisji zgodnie z art. 4 ust. 5 rozporządzenia (WE) w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw w celu dokonania oceny jej wpływu na konkurencję. Żadne z państw członkowskich nie sprzeciwiło się wniesieniu sprawy ⁽¹⁾.
6. Po zbadaniu zgłoszenia Komisja stwierdziła, że zgłoszona propozycja transakcji wchodzi w zakres rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw. W dniu 3 sierpnia 2007 r. Komisja zdecydowała, zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw, o wszczęciu postępowania w tej sprawie i postanowiła przeprowadzić drugi etap postępowania wyjaśniającego.

II. WŁAŚCIWE RYNKI

A. WŁAŚCIWE RYNKI PRODUKTOWE

7. Działalność stron nakłada się na siebie w zakresie dostaw systemów spalania oraz technologii powiązanych przeznaczonych dla spalarni odpadów komunalnych oraz zakładów obróbki cieplnej wykorzystujących technologię złoża fluidalnego. Ponadto obie strony zajmują się również dostawą systemów odsiarczania gazów spalinowych.
8. Strony prowadzą działalność w wymienionych dziedzinach jako a) dostawcy kompletnych zakładów lub linii (główny wykonawca ponoszący odpowiedzialność za funkcjonowanie kompletnego zakładu) oraz jako b) dostawcy zestawów części dla takich zakładów, np. jako dostawcy systemu spalania lub systemu odsiarczania gazów spalinowych (ponosząc odpowiedzialność za funkcjonowanie takiego zestawu części).

1. Zakłady obróbki cieplnej wykorzystujące technologię paleniska rusztowego

Spalarnie odpadów komunalnych wykorzystujące technologię paleniska rusztowego o mocy przerobowej powyżej 4,5 t/h

9. W swoich poprzednich decyzjach Komisja określiła właściwy rynek produktowy jako rynek *spalarni odpadów komunalnych* ⁽²⁾. Strony argumentują, że ta definicja rynku produktowego opierała się na fakcie, że w tamtym okresie nie było innych spalarni niż te, w których przetwarzano odpady komunalne, podczas gdy dzisiaj rynek jest znacznie obszerniejszy i obejmuje wszystkie rodzaje zakładów przetwarzania odpadów w energię, które wykorzystują technologię paleniska rusztowego.
10. W wyniku przeprowadzonego badania rynku potwierdzono, że rynek spalarni odpadów komunalnych wykorzystujących technologię paleniska rusztowego powinien być traktowany jako odrębny rynek produktowy. Potwierdzono ponadto rozróżnienie między bardzo małymi zakładami o mocy przerobowej poniżej 4,5 t/h oraz zakładami o wyższej mocy przerobowej.

Kompletne linie a zestawy części

11. Wstępne badanie rynku wykazało potrzebę wprowadzenia rozróżnienia między rynkiem dostaw *gotowych zakładów lub linii* w wersji gotowej pod klucz a rynkiem dostaw *zestawów części*. W drugim etapie postępowania wyjaśniającego uzyskano informacje odnośnie wzajemnego oddziaływania na siebie tych dwóch segmentów rynku, a mianowicie tego, że dostawy zestawów części nakładają znaczące ograniczenia konkurencyjne na dostawców kompletnych zakładów lub linii; zagadnienie to zostanie omówione w dalszej części tekstu przy ocenie konkurencji. Sformułowanie ostatecznego wniosku odnośnie tego, czy dostawy zestawów części oraz dostawy kompletnych zakładów lub linii stanowią oddzielne rynki, nie jest jednak konieczne.

⁽¹⁾ Transakcja podlegałaby obowiązkowi zgłoszenia w następujących państwach członkowskich: Austria, Niemcy, Irlandia oraz Zjednoczone Królestwo.

⁽²⁾ Zob. sprawa COMP/M.1552, Babcock Borsig/AE Energietechnik, decyzja z dnia 30 czerwca 1999 r. oraz sprawa COMP/M.1594, Preussag/Babcock Borsig, decyzja z dnia 17 sierpnia 1999 r.

Rynki stanowiące poprzednie ogniwo: inżynieria szczegółowa dotycząca spalarni odpadów komunalnych i wytwarzania części składowych kotłów

12. Przedsiębiorstwo A-Tec prowadzi również działalność w dziedzinie inżynierii szczegółowej oraz produkcji części ciśnieniowych dla kotłów i zaworów; działalność ta stanowi poprzedzające ogniwo w stosunku do rynku dostaw spalarni odpadów komunalnych wykorzystujących technologię paleniska rusztowego o mocy przerobowej powyżej 4,5 t/h, który pozostaje pod wpływem horyzontalnym. Badanie rynku potwierdziło ogólnie, że powyższe rodzaje działalności stanowią odrębne właściwe rynki produktowe. Biorąc pod uwagę fakt, że nie istnieją problemy w zakresie konkurencji w odniesieniu do relacji wertykalnych, kwestia dalszej segmentacji tych rynków w niniejszej sprawie może w efekcie pozostać otwarta.

2. Zakłady obróbki cieplnej wykorzystujące technologię złoża fluidalnego o mocy przerobowej poniżej 200 MWel

13. Strony podnoszą, że systemy spalania wykorzystujące technologię złoża fluidalnego o mocy przerobowej poniżej 200 MWel powinny być traktowane jako odrębne właściwe rynki produktowe.
14. Przedsiębiorstwo Lentjes oferuje szczególny typ technologii złoża fluidalnego o nazwie ROWITEC. Jest to zmodyfikowany system spalania, przystosowany do wykorzystywania w spalarniach odpadów komunalnych oraz innych materiałów odpadowych. Strony twierdzą, że system ten jest konkurencyjny w stosunku do systemów spalania wykorzystujących technologię paleniska rusztowego, przeznaczonych do stosowania w spalarniach odpadów. Wyniki badania rynku nie potwierdziły tego argumentu. Wydaje się, że systemy ROWITEC są systemami spalania wykorzystującymi technikę złoża fluidalnego i nie powinny zostać uwzględnione w rynku systemów spalania wykorzystujących technologię paleniska rusztowego.
15. Badanie rynku wykazało również, że rynek mógłby zostać podzielony na segmenty zakładów wykorzystujących złoża fluidalne zgodnie z różnymi technologiami, które są przeznaczone do różnych celów; można byłoby wyodrębnić segment zakładów wykorzystujących technologię pęcherzykowego (stacjonarnego) złoża fluidalnego, segment zakładów wykorzystujących technologię cyrkulującego złoża fluidalnego oraz segment zakładów wykorzystujących wymienioną wyżej technologię ROWITEC. Zakładając jednak, że nawet w przypadku zastosowania węższej definicji rynku produktowego nie występują problemy w zakresie konkurencji (ze względu na to, że działania stron w zakresie technologii ROWITEC oraz technologii cyrkulującego złoża fluidalnego nie pokrywają się, zaś w przypadku technologii pęcherzykowego złoża fluidalnego pokrywają się jedynie w stopniu nieistotnym), dokładny zakres rynku produktowego może w efekcie pozostać kwestią otwartą.
16. Dla potrzeb niniejszej sprawy należy zatem zdefiniować właściwy rynek produktowy jako rynek zakładów obróbki cieplnej wykorzystujących technologię złoża fluidalnego o mocy przerobowej poniżej 200 MWel.

3. Systemy odsiarczania gazów spalinowych

17. Komisja zdefiniowała rynek ogólny dla systemów odsiarczania na potrzeby poprzednich spraw⁽¹⁾. W wyniku badania rynku przeprowadzonego w pierwszym etapie obecnego postępowania wyjaśniającego uzyskano – na bardzo późnym etapie – informacje wskazujące na to, że rynek odsiarczania gazów spalinowych (stosowanego głównie w zakładach wykorzystujących technologię złoża fluidalnego, w których spala się m.in. węgiel) powinien zostać podzielony na dalsze segmenty, zgodnie z trzema różnymi stosowanymi metodami: tzn. na segment odsiarczania gazów spalinowych metodą mokrą, półsuchą oraz suchą. Szczegółowe postępowanie wyjaśniające przeprowadzone w etapie drugim ogólnie potwierdziło te wskazania.

⁽¹⁾ Zob. sprawa COMP/M.1552, Babcock Borsig/AE Energietechnik, decyzja z dnia 30 czerwca 1999 r. oraz sprawa COMP/M.1594, Preussag/Babcock Borsig, decyzja z dnia 17 sierpnia 1999 r.

18. Dwóch konkurentów stron na rynku niższego szczebla zakładów wykorzystujących technologię złoża fluidalnego zgłosiło problemy w zakresie konkurencji w odniesieniu do specyficznej półsuchej metody odsiarczania, realizowanej za pomocą tak zwanego zraszacza spalin („CDS” – ang. *circulating dry scrubber*). Konkurenci podnieśli, że jedynie firma Lentjes oraz inne przedsiębiorstwo konkurencyjne, Alstom, oferują systemy wykorzystujące tę metodę. Twierdzą oni ponadto, iż systemy te stanowią niezbędny element ich działalności na rynku zakładów wykorzystujących technologię złoża fluidalnego, ponieważ są oni zmuszeni do oferowania tych systemów jako elementu całościowego pakietu dla kompletnych zakładów lub linii – w odniesieniu do określonych rodzajów zakładów spalania wielopaliwowego. W związku z tym, że przedsiębiorstwo Lentjes miało być wertykalnie zintegrowane z firmą AEE – jednym z ich najsilniejszych konkurentów na rynku niższego szczebla, konkurenci wyrazili obawę, że ich dostęp do tych systemów (bądź dostęp do systemów oferowanych w rozsądnej cenie) będzie utrudniony po przeprowadzonym połączeniu przedsiębiorstw.
19. W wyniku szczegółowego postępowania wyjaśniającego przeprowadzonego w etapie drugim okazało się, że wszystkie półsuche metody prowadzą do osiągnięcia porównywalnych wyników. Respondenci byli zdania, że niektóre technologie, które są zazwyczaj zaliczane do metod suchych (technologie rozpyłowe – ang. *spray absorber technologies*) mogą nawet stanowić alternatywę dla niektórych rodzajów zakładów, w szczególności zakładów wielopaliwowych⁽¹⁾. To, na zastosowanie jakiej metody ostatecznie zdecyduje się klient, zależy od zawartości siarki w paliwie, jakie będzie spalane, a także od norm dotyczących środowiska (zwłaszcza norm emisji, które mogą być czasami bardziej rygorystyczne niż odpowiednie normy UE⁽²⁾) – w zależności od położenia zakładu.
20. W ramach wymienionych wyżej dość obszernych kategorii (metody mokre, półsuche i suche) istnieją zastosowania niszowe, takie jak metoda CDS firmy Lentjes, która wydaje się być bardzo skuteczna lecz jednocześnie droga, i która jest chroniona prawem własności intelektualnej.
21. W związku z powyższym ogólne rozróżnienie na technologie z zastosowaniem metody mokrej, półsuchej i suchej prowadzi do segmentacji całości rynku produktowego oczyszczania gazów spalinowych, z potencjalnymi segmentami niszowymi dla bardzo szczególnych zastosowań. Wszyscy główni dostawcy oferują systemy oczyszczania gazów spalinowych, które mieszczą się w wymienionych trzech kategoriach, a ponadto w przypadku żadnej z ewentualnych definicji rynku produktowego nie powstają problemy w zakresie konkurencji (co zostanie przedstawione poniżej), a zatem definicja rynku może ostatecznie pozostać kwestią otwartą.

B. WŁAŚCIWE RYNKI GEOGRAFICZNE

22. Jeżeli chodzi o zakres geograficzny, można przyjąć, że rynek, na który koncentracja wywiera wpływ, to rynek EOG. Główni oferenci prowadzą działalność na całym obszarze EOG, ponadto nie stwierdzono barier wejścia na poszczególne rynki krajowe. Jednocześnie badanie rynku wskazało na fakt, że rynek należy zdefiniować jako rynek (jeszcze) niewykraczający poza obszar rynku EOG, ponieważ konkurenci spoza obszaru EOG bardzo rzadko biorą udział w przetargach na terenie EOG, chyba że mają oni europejskie spółki zależne.

III. OCENA WPŁYWU NA KONKURENCJĘ

A. SKUTKI HORYZONTALNE

1. Zakłady obróbki cieplnej przeznaczone do spalania odpadów komunalnych wykorzystujące technologię paleniska rusztowego

Udziały w rynku

23. Komisja przeprowadziła szczegółową analizę przeprowadzanych przetargów, dzięki której uzyskano również dane umożliwiające sformułowanie wniosków odnośnie rynku. Informacje zebrane w ramach tego postępowania wyjaśniającego dotyczą (niemal) wszystkich projektów, które zostały zlecane w obszarze EOG w okresie od 2002 r. do 2006 r. W oparciu o te informacje uzyskano następujące dane dotyczące udziału stron w 107 projektach, które niemal w całości pokrywają się z właściwym rynkiem:

⁽¹⁾ Wymieniono następujące porównywalne marki/metody: Lentjes (CDS), Alstom (NID), AEE (Turbosorp), Wulff (technologia Graf-Wulff), LAB oraz Fisia Babcock; więcej szczegółów znajduje się w zamieszczonej poniżej ocenie wpływu na konkurencję.

⁽²⁾ Dyrektywa 2000/76/WE w sprawie spalania odpadów oraz dyrektywa 2001/80/WE dotycząca dużych obiektów energetycznego spalania.

Tabela 1

Podział udziałów w rynku w odniesieniu do spalarni odpadów komunalnych w okresie od 2002 r. do 2006 r. – rynek ogólny, kompletne zakłady i zestawy części

Przedsiębiorstwo	Rynek ogólny	Zakłady kompletne	Zestawy części
AEE	[25–35] %	[30–40] %	[20–30] %
Lentjes	[10–20] %	[20–30] %	[5–10] %
AEE/Lentjes	[35–55] %	[50–70] %	[25–40] %
CNIM/Martin	[20–30] %	[20–30] %	[15–25] %
Fisia	[10–20] %	< 5 %	[15–25] %
Vølund	[5–10] %	0 %	[15–25] %
KAB Takuma	[5–10] %	[10–20] %	0 %
Baumgarte	< 5 %	0 %	< 5 %
Stiefel	< 5 %	< 5 %	< 5 %
Keppel Seghers	< 5 %	0 %	< 5 %
Oschatz	< 5 %	< 5 %	0 %
Vinci	< 5 %	< 5 %	< 5 %
Wulff	< 1 %	< 5 %	0 %
Energos	< 1 %	< 1 %	0 %

Źródło: Formularz CO oraz badanie rynku.

24. Gdyby rozróżnić poszczególne segmenty kompletnych linii z jednej strony oraz zestawy części z drugiej strony, zainteresowane strony byłyby zdecydowanym liderem na rynku kompletnych linii lub zakładów, zaś przedsiębiorstwa Martin/CNIM oraz KAB Takuma zajmowałyby kolejne miejsca. Połączenie spowodowałoby zajęcie pierwszego miejsca również w dziedzinie zestawów części, miejsca kolejne zajęłyby kilka innych przedsiębiorstw o zbliżonej wielkości (Fisia, Martin/CNIM oraz Vølund).

Analiza przetargów

25. Przeprowadzona przez Komisję analiza przetargów ujawniła, że – przy łącznej liczbie 107 przetargów – przedsiębiorstwa AEE i Lentjes były bezpośrednimi konkurentami w [10–15] przetargach.
26. W pierwszym rzędzie można stwierdzić, że w przetargach, w których brały udział zarówno firma AEE jak i firma Lentjes, obecne były zazwyczaj również firmy Martin/CNIM, FISIA oraz KAB Takuma. Porównanie współczynnika udziału w wymienionych [10–15] przetargach z współczynnikami udziału we wszystkich projektach pokazuje, że przedsiębiorstwa Fisia, Martin/CNIM oraz KAB Takuma częściej brały udział w przetargach, w których obecne były również przedsiębiorstwa AEE oraz Lentjes. Dowodzi to, że przetargi, w których biorą udział obie strony, przyciągają generalnie więcej różnych oferentów niż zwykle w tej branży.
27. Komisja przeanalizowała ponadto współczynniki powodzenia głównych konkurentów oraz dokonała porównania ogólnego współczynnika powodzenia we wszystkich projektach w okresie od 2002 r. do 2006 r., a także współczynnika powodzenia w przetargach, w których udział wzięło zarówno przedsiębiorstwo AEE jak i Lentjes. Współczynnik powodzenia firmy Lentjes w przetargach, w których brało udział przedsiębiorstwo AEE, był znacznie niższy niż jej współczynnik powodzenia we wszystkich przetargach. Dotyczy to również kompletnych linii. Powyższe ustalenia wydają się wskazywać na fakt, że firma Lentjes nie wpłynęła na ograniczenie powodzenia firmy AEE w przetargach; wręcz przeciwnie: udział firmy AEE w przetargach łączy się z nienajlepszymi osiągnięciami firmy Lentjes.

28. Ponadto również ocena tych konkurentów, którzy w przetargach, w których wygrała firma AEE, zajęli drugie miejsce, nie wskazuje na wyeliminowanie znaczącego czynnika konkurencji. Poproszono klientów o poinformowanie Komisji o szczegółach ich przetargów, aby móc ustalić, kto *plasował się za zwycięzcą* w projektach, w których brały udział obie strony, i w których wygrało przedsiębiorstwo AEE. Wydaje się, że w przypadku tych projektów przedsiębiorstwo Fisia zajmowało niemal tak dobrą pozycję jak firma Lentjes.
29. Dzięki szczegółowej analizie przetargów uzyskano więcej informacji, jednak nie udało się określić żadnych szczególnych właściwości tych przetargów, w których udział brali różni oferenci. Wprawdzie wydaje się, że każde przedsiębiorstwo ma swoje mocne strony i własne technologie, ogólnie powstaje jednak wrażenie, że wszystkie przedsiębiorstwa o ustalonej pozycji na rynku są w stanie zrealizować duże projekty realizacji kompletnych zakładów lub linii, oraz że ani strony ani inni dostawcy nie dysponują szczególną przewagą technologiczną. Nie istnieje żaden szczególny sektor projektów, w których strony dysponowałyby szczególnymi korzyściami, zaś pozostali konkurenci zostaliby pozbawieni możliwości wygrania umowy na realizację projektu lub choćby wywarcia presji konkurencyjnej na podmiot powstały w wyniku połączenia.
30. W wyniku postępowania wyjaśniającego w etapie drugim okazało się również, że często na wstępnym etapie kwalifikacji pojawia się znacznie więcej konkurentów, zaś liczba przedsiębiorstw, które składają ostateczną ofertę jest mniejsza. Konkurencyjne przedsiębiorstwa, które wzięły udział w badaniu rynku, wyjaśniały, że one same zastanawiają się czy złożyć ostateczną ofertę, rozważając stopień atrakcyjności projektu oraz zleceniodawcy (pod kątem wykonalności projektu, warunków zlecenia oraz wymaganych gwarancji, relacji z klientem itp.), a zwłaszcza biorąc pod uwagę szansę, jaką – w swojej opinii – mają na wygraną z pozostałymi konkurentami. Stosunkowo niska średnia liczba oferentów, którzy biorą udział w ostatecznym etapie, nie jest zatem dokładnym odzwierciedleniem presji konkurencyjnej ze strony pozostałych oferentów, którzy mieliby możliwość złożenia oferty, i którzy często byli obecni we wcześniejszych etapach przetargu.

Ranking dostawców

31. Podczas szczegółowego badania rynku poproszono klientów, w uzupełnieniu analiz przetargów, o stworzenie *rankingu przedsiębiorstw konkurencyjnych* w stosunku do przedsiębiorstwa Lentjes, podając kilka kryteriów, które są decydujące dla odniesienia sukcesu w branży: kondycję finansową, projekty referencyjne, technologie spalania rusztowego, know-how w zakresie inżynierii oraz know-how w zakresie zarządzania projektami.
32. Odpowiedzi *klientów*, którzy opierali się na swoich doświadczeniach zebranych w kontaktach z przedsiębiorstwem Lentjes, ujawniły, że firmy AEE, Martin/CNIM, Fisia oraz Volund są postrzegane jako przedsiębiorstwa o silniejszej pozycji na rynku niż firma Lentjes. Ogólnie rzecz biorąc odpowiedzi wskazywały na to, że najsilniejszym konkurentem firmy AEE jest nie przedsiębiorstwo Lentjes, lecz raczej Martin/CNIM oraz Fisia. Prośbę o taki sam ranking przesłano do *firm oraz konsultantów w zakresie planowania i inżynierii*. Przedstawiona przez nich ocena różnych dostawców działających w sektorze spalarni odpadów komunalnych w dużej mierze odzwierciedla ocenę klientów. W ich opinii wiodącymi dostawcami na rynku są firmy AEE, Martin/CNIM oraz Fisia, za nimi plasuje się firma Lentjes.
33. Ponadto klienci uznali, że firma Volund jest silniejsza niż Lentjes, natomiast firma Baumgrate jest z nią porównywalna (mimo że firmy Volund i Baumgrate raczej specjalizują się w dostawie zestawów części), po tych firmach wymieniano przedsiębiorstwo KAB Takuma. Potwierdziło się ogólne wrażenie, że najsilniejszymi oferentami kompletnych zakładów lub linii są firmy AEE, Martin/CNIM, Lentjes, Fisia, a od niedawna również KAB Takuma, podczas gdy pozostali oferenci odgrywają raczej mniejszą rolę. Jeżeli chodzi o dostawę zestawów części, wiarygodnymi oferentami są również firmy Baumgrate, Volund oraz ThyssenKrupp Xervon Energy.

Presja konkurencyjna wywierana na dostawców kompletnych zakładów przez rynek dostawców zestawów części

34. W wyniku postępowania wyjaśniającego w etapie drugim okazało się również, że wprawdzie wielu klientów preferuje dostawców realizujących wersje gotowe pod klucz, są oni jednak w stanie zdecydować się na rozwiązanie alternatywne – w postaci zestawów części; uzupełnieniem tego rozwiązania byłyby usługi przedsiębiorstwa inżynieryjnego lub wewnętrzne zasoby klienta umożliwiające zrealizowanie wersji gotowej pod klucz. Wydaje się, że decydującą rolę odgrywają tu przedsiębiorstwa inżynieryjne, które nie zostały objęte wstępnym badaniem rynku. Przedsiębiorstwa inżynieryjne pozwalają klientom zdobyć wiedzę dotyczącą rynku, dokonać odpowiedniej organizacji przetargu, oceny ofert oraz rekompensują brak własnych zasobów inżynieryjnych w przypadku klientów jednorazowych (takich jak gminy). Oferują one również usługi inżynieryjne, umożliwiające dokonanie odpowiednich powiązań i dzięki temu pozwalają klientom na dokonanie wyboru między kompletną linią od dostawcy realizującego wersje gotowe pod klucz a rozwiązaniem przewidującym dostawę zestawów części.
35. W oparciu o te odpowiedzi oraz informacje uzyskane od firm oferujących usługi inżynieryjne, można byłoby wysnuć wniosek, że podzielenie projektu na zestawy części może być wiarygodną alternatywą w stosunku do umowy generalnej na kompletną linię. A zatem zagrożenie płynące ze strony dostawców zestawów części jest czynnikiem ograniczającym dostawców kompletnych zakładów.

Nowe podmioty i alternatywni dostawcy wersji gotowych pod klucz

36. Nowe podmioty napotykać na wysokie bariery, spowodowane koniecznością przedstawienia projektów referencyjnych, udowodnienia dobrej kondycji finansowej oraz objęcia odpowiedzialności za wersję gotową pod klucz; bariery te pokonać mogą jedynie te przedsiębiorstwa, które mają silne strony w jednym z wymienionych obszarów. Potwierdził to drugi etap badania rynku, w którym okazało się, że potencjalnymi nowymi podmiotami mogą być jedynie: przedsiębiorstwa dysponujące technologią, o dobrej kondycji finansowej, mogące wykazać się projektami referencyjnymi, które prowadzą obecnie działalność poza obszarem EOG; przedsiębiorstwa prowadzące działalność na obszarze EOG, jednak koncentrujące się na określonym regionie lub segmencie rynku i wreszcie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na sąsiednich rynkach produktowych, które dowiodły swojej odpowiedzialności w zakresie realizacji projektów w wersji gotowej pod klucz.

Podmioty, które weszły na rynek w ostatnim czasie

37. Jeżeli chodzi o nowe podmioty, który weszły na rynek spalarni odpadów, respondenci wymieniali w pierwszym etapie postępowania wyjaśniającego jedynie firmę KAB Takuma. Jednak mimo silnego zaplecza finansowego oraz wiarygodnych technologii, które sprawiły, że przedsiębiorstwo to wygrało już trzy kontrakty na realizację kompletnych zakładów lub linii na terenie Europy, pozycja tej formy nie wydaje się tak silna jak pozycja innych głównych dostawców; przyczyną takiej sytuacji jest brak projektów referencyjnych zrealizowanych w Europie. W wyniku szczegółowego postępowania wyjaśniającego okazało się jednak, że wyspecjalizowani konsultanci w dziedzinie inżynierii uważają, że firma KAB Takuma jest nowym, wiarygodnym podmiotem, co – zgodnie z przewidywaniami – wpłynie również na zmianę opinii klientów. Można również zauważyć, że wszystkie przedsiębiorstwa inżynieryjne – z jednym wyjątkiem – odpowiadając na pytanie o to, ilu wiarygodnych dostawców funkcjonuje w zakresie dostaw zakładów w wersji gotowej pod klucz, wymieniały *przynajmniej czterech wiarygodnych dostawców*: firmy AEE/Lentjes, Martin/CNIM, Fisia oraz KAB Takuma.
38. Drugi etap postępowania wyjaśniającego wykazał, że obok przedsiębiorstwa KAB Takuma należy liczyć się z innymi nowymi podmiotami na rynku. Byłe belgijskie przedsiębiorstwo Seghers, po przejściu przez przedsiębiorstwo Keppel z siedzibą w Singapurze, ponownie weszło na rynek europejski i w ciągu minionych dwóch lat pozyskało umowy na kilka projektów. Ponadto firma Seghers konkuruje obecnie z kilkoma uznanymi przedsiębiorstwami w walce o projekt w wersji gotowej pod klucz.

Potencjalne nowe podmioty

39. Jako potencjalne nowe podmioty na rynku dostaw kompletnych zakładów lub linii mogą być postrzegane również przedsiębiorstwa europejskie, prowadzące dotychczas działalność regionalną. Istnieje także możliwość, że na rynek dostaw kompletnych linii wejdą przedsiębiorstwa, które dotychczas tradycyjnie zajmowały się dostawą zestawów części. Nie jest rzadkością, że dostawcy ci nawiązują współpracę z innymi przedsiębiorstwami, tworząc konsorcja i biorąc udział w przetargach na realizację kompletnego zakładu lub linii.

40. Podczas badania rynku ustalono następną kolejną alternatywę dostaw kompletnych zakładów w wersji gotowej pod klucz – dostawy realizowane przez przedsiębiorstwa, w przypadku których technologia spalania odpadów nie jest ich główną specjalizacją. Jeden z klientów zgłosił realizowany aktualnie przetarg, w którym producent wersji gotowej pod klucz z doświadczeniem w sektorze ropy naftowej, jednak nieposiadający własnych technologii w sektorze spalarni odpadów komunalnych, zorganizował konsorcjum, by znaleźć się przynajmniej na drugim miejscu. W Zjednoczonym Królestwie dostawca wersji gotowych pod klucz, nie dysponujący własnymi technologiami, wygrał przetarg na realizację projektu w wersji gotowej pod klucz i wziął udział w realizacji dalszych przetargów na realizację kompletnych zakładów, zlecając realizację kluczowych technologicznych części projektu na zewnątrz.

Pozycja firmy Lentjes na rynku w przyszłości

41. Niemcy były dotychczas największym rynkiem dla firmy Lentjes oraz AEE, zaś tradycyjnie wysokie udziały stron na tym kluczowym rynku są odzwierciedleniem sukcesu, jakie na nim odniosły. Badania rynku wykazały jednak, że od połowy lat 90-tych Niemcy zaczęły ograniczać wysypiska odpadów i w związku z tym znaczenie rynku przetwarzania odpadów w energię w Niemczech będzie malało, podczas gdy w innych częściach obszaru EOG dopiero w ostatnich latach rozpoczęto realizację unijnej dyrektywy w sprawie składowania odpadów. Przewiduje się rozwój rynku w Europie Południowej i Wschodniej, gdzie nie weszły jeszcze w życie przepisy zbliżone do tych, które obowiązują już w Niemczech. W rzeczywistości udział rozpisanych (i jeszcze nie rozstrzygniętych) przetargów w Niemczech jest – w porównaniu z całym rynkiem EOG – znacznie mniejszy niż udział przetargów zrealizowanych w Niemczech w projektach przyznanych w wyniku przetargów w ciągu ostatnich pięciu lat. Wydaje się, że taka tendencja rozwoju rynku osłabi w przyszłości pozycję stron (które już tradycyjnie prowadziły aktywną działalność w Niemczech) na rynku EOG.
42. Osłabiona pozycja finansowa firmy Lentjes jest kolejnym aspektem, który ma znaczenie dla oceny dotychczasowych osiągnięć i przepowiedzenia przyszłych sukcesów na rynku. Dobra kondycja finansowa jest uważana za jedną z kluczowych cech, którą musi charakteryzować się dostawca spalarni odpadów, jeżeli chce być brany pod uwagę przez klientów; przede wszystkim dzieje się tak ze względu na wysokie gwarancje, których wymaga się w przypadku realizacji projektów. Działalność firmy Lentjes w sektorze przetwarzania odpadów w energię przynosiła w ostatnich latach straty. GEA, spółka dominująca w stosunku do firmy Lentjes, bezskutecznie usiłowała dokonać restrukturyzacji przedsiębiorstwa i w efekcie zdecydowała się je sprzedać. Niektórzy klienci postrzegali firmę Lentjes jako przedsiębiorstwo, które w ostatnim czasie było mniej aktywne na rynku; i rzeczywiście: w 2006 r. i w 2007 r. firma Lentjes nie pozyskała żadnych kontraktów. Wydaje się zatem, że jeżeli połączenie nie będzie miało miejsca, firma Lentjes nie będzie w stanie wywierać w przyszłości silnej presji konkurencyjnej na innych dostawców.

Wnioski odnośnie spalarni odpadów

43. Potwierdzono istnienie pośredniej presji konkurencyjnej w segmencie dostaw realizowanych w wersji gotowej pod klucz, która wywierana jest przez rynek dostawców zestawów części. Dodatkowe informacje dotyczące procedur przetargowych dowodzą, że trudno jest wyciągnąć wniosek, jakoby strony ze sobą ściśle konkurowały. Również wypowiedzi podmiotów aktywnych na rynku dotyczące dostawców nie wskazywały na to, że strony są postrzegane jako ściśli konkurenci. Ponadto potencjał różnych dostawców jest wyraźnie większy niż wskazywał pierwszy etap postępowania wyjaśniającego, zaś tradycyjnie silna pozycja na rynku niekoniecznie wskazuje na silną pozycję na rynku w przyszłości – przyczyną są zmieniające się warunki ramowe.

2. Zakłady obróbki cieplnej wykorzystujące technologię złoża fluidalnego o mocy przerobowej poniżej 200 MWel

44. Podmiot powstały w wyniku połączenia miałby na udział w rynku – obejmującym cały obszar EOG – na poziomie około [25–35] % (AEE [20–30] %, Lentjes [5–10] %). Jego głównymi konkurentami są firmy Foster Wheeler (około [30–40] %) oraz Metso/Kvaerner (około [30–40] %). Dalsi konkurenci, spośród których każdy dysponuje udziałem w rynku na poziomie około [< 5] %, oferują głównie zakłady grzewcze wykorzystujące biomasę i opierające się na technologii złoża fluidalnego.

45. W wyniku szczegółowego badania rynku, przeprowadzonego w trakcie drugiego etapu, podczas którego sprawdzono w szczególności, czy rynek ten może zostać podzielony na dalsze rynki częściowe lub segmenty, a jeżeli tak – do jakiego stopnia, nie uzyskano żadnych dowodów na to, że planowane połączenie miałyby skutki horyzontalne, przeciwdziałające konkurencji.

B. SKUTKI PIONOWE

46. Poruszono kwestię problemów w zakresie konkurencji w związku z technologią CDS firmy Lentjes, służącą do odsiarczania gazów spalinowych. Dwóch konkurentów firmy AEE na rynku niższego szczebla zakładów wykorzystujących technologię złoża fluidalnego było zaniepokojonych tym, że ich – jak twierdzą – jedyny dostawca tej technologii przeznaczonej dla wielopaliwowych zakładów wykorzystujących technologię złoża fluidalnego przestałby realizować dla nich dostawy po dokonaniem połączeniu w związku z tym, że firma AEE jest ich silnym konkurentem na rynku niższego szczebla.

1. Sytuacja pod względem konkurencji na rynku systemów odsiarczania gazów spalinowych stanowiącym poprzednie ogniwo

47. Połączone udziały stron w łącznym rynku systemów odsiarczania gazów spalinowych wyniosłyby około [25–45] % (AEE: [15–25] %, Lentjes: [15–25] %), podczas gdy udziały w rynku ich najsilniejszych konkurentów wyniosły około [20–30] % (Alstom), [15–25] % (Fisia), [10–20] % (Hitachi Power) oraz [5–10] % (Mitsubishi). Dalsi konkurenci w tym obszarze to firmy Wulff, LAB (grupa CNIM) oraz FLSmidth.

2. Brak możliwości wykluczenia konkurentów na rynku niższego szczebla

48. Skarżący wyrazili swoje obawy dotyczące zakładów wielopaliwowych średniej wielkości. Mówiąc dokładniej, obawy te dotyczą takich zakładów, których moc przerobowa mieści się w granicach od 30 do 50 MWe⁽¹⁾.

Inne metody odsiarczania

49. Znaczna większość respondentów potwierdziła podczas badania rynku, że rodzaj systemu odsiarczania gazu, który ma zostać zastosowany w takim zakładzie, zależy od rodzaju paliwa (mieszanki), które jest spalane, a także od norm emisji. Większość tych respondentów wymieniło inne rozwiązania oparte na metodach półsuchych lub suchych, porównywalne z technologiami firm Lentjes oraz Alstom, zwłaszcza te, które oferowane są przez firmy AEE (Turbosorp), Wulff (technologia Graf-Wulff), LAB oraz Fisia Babcock.

50. W wyniku szczegółowego postępowania wyjaśniającego ustalono, że technologia firmy Graf-Wulff oraz technologia oferowana przez firmę Lentjes wydają się być niemal identyczne. Komisja skontaktowała się również z klientami w trzech realizowanych obecnie projektach, określonych przez jednego ze skarżących jako kluczowe projekty w tej dziedzinie. Jeden z klientów potwierdził, że jeżeli chodzi o jego dwa projekty, istnieją alternatywne rozwiązania dla oczyszczania (oparte na metodzie suchej). Drugi klient potwierdził, że taki rodzaj metody oczyszczania fluidalnego stanowiłby preferowane przez niego rozwiązanie, jednak ma inne oferty od innych dostawców i dlatego nie obawia się o jakiegokolwiek negatywne oddziaływanie planowanego połączenia na konkurencję.

⁽¹⁾ Jeden ze skarżących skoncentrował się przede wszystkim na zakładach wielopaliwowych o mocy przerobowej powyżej 100 Mwe. Jednak większość respondentów podczas badania rynku potwierdziła, że w tym segmencie półsuche metody odsiarczania mogłyby zostać zastąpione mokrymi metodami odsiarczania.

Oddzielne przetargi na odsiarczanie gazów spalinowych

51. Klienci wyjaśnili także, że rozważają zorganizowanie przetargów równoległych – jednego na jednostkę spalania (tzn. kocioł ze złożem fluidalnym), z możliwością dostawy części do odsiarczania gazów spalinowych, zaś drugiego oddzielnego przetargu na system odsiarczania gazów spalinowych. Umożliwiłoby im to uzyskanie najlepszego rozwiązania – zarówno pod względem technologii, jak również kosztów. Przedsiębiorstwo powstałe w wyniku połączenia mogłoby zatem przedstawić ofertę na kompletną jednostką kotłową, tzn. kocioł i system odsiarczania gazów spalinowych, jak również oddzielną ofertę na system odsiarczania. W efekcie technologia firmy Lentjes byłaby w dalszym ciągu dostępna dla klientów końcowych, którzy w razie potrzeby mogliby połączyć ją z kotłem pochodzącym od konkurentów firmy AEE,

Wystarczająca liczba innych konkurentów powiązanych wertykalnie

52. Ponadto nawet w przypadkach, gdy przetarg na zakłady zostaje rozpisany jedynie jako przetarg na zakłady kompletne (lub przynajmniej na jednostki kotłowe), rynkiem przetargu jest rynek niższego szczebla; klienci potwierdzili, że są inni zintegrowani oferenci, którzy mogliby wziąć udział w takich przetargach. Przedsiębiorstwo powstałe w wyniku połączenia w dalszym ciągu pozostawałoby w konkurencji z ze zintegrowanymi oferentami, takimi jak firma Mitsubishi lub SES TLMACE. Klient końcowy miałby więc wybór między kilkoma dostawcami, którzy byliby w stanie złożyć oferty na wykonanie takich zakładów.

Wniosek odnośnie do skutków wertykalnych

53. Przedsiębiorstwo powstałe w wyniku połączenia nie ma możliwości wykluczenia swoich konkurentów na rynku niższego szczebla. Zgodnie z tym połączenie nie powoduje obaw o wystąpienie problemów w zakresie konkurencji, dotyczących relacji między rynkiem zakładów odsiarczania gazów spalinowych stanowiącym poprzednie ogniwo a rynkiem zakładów wykorzystujących technologię złoża fluidalnego o mocy przerobowej poniżej 200 MWel, który jest rynkiem niższego szczebla.

IV. WNIOSEK

54. Proponowana koncentracja nie zagroziłaby w znaczącym stopniu skutecznej konkurencji na wspólnym rynku lub na znaczącej jego części. Zgodnie z art. 2 ust. 2 oraz art. 8 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw należy zatem uznać transakcję za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz funkcjonowaniem Porozumienia EOG.
-