

**Opinia Komitetu Doradczego ds. Koncentracji wydana na posiedzeniu w dniu 27 stycznia 2016 r.
dotycząca projektu decyzji dotyczącej sprawy M.7555 – Staples/Office Depot**

Sprawozdawca: Portugalia

(2016/C 420/03)

Tryb pracy

1. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że proponowana transakcja stanowi koncentrację w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

Wymiar unijny

2. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że proponowana transakcja ma wymiar unijny zgodnie z art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

Rynek produktowy i geograficzny

3. Komitet Doradczy zgadza się z przedstawioną przez Komisję w projekcie decyzji definicją rynków produktowych i geograficznych dla (i) dystrybucji produktów biurowych na rzecz podmiotów gospodarczych (B2B) za pośrednictwem kanału kontraktowego; (ii) kanału dystrybucji hurtowej; oraz (iii) kanału dystrybucji bezpośredniej.
4. Komitet Doradczy zgadza się z następującymi wnioskami Komisji.
 - 4.1. Międzynarodowe umowy dystrybucji B2B produktów biurowych stanowią oddzielny rynek produktowy w stosunku do umów innych niż międzynarodowe.
 - 4.2. Umowy inne niż międzynarodowe dotyczące dystrybucji B2B tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego lub ich poszczególnych kategorii za pośrednictwem kanału kontraktowego na rynku krajowym na rzecz klientów biznesowych zatrudniających więcej niż 100/200 pracowników biurowych lub 250 pracowników ogółem stanowią oddzielny rynek produktowy w stosunku do umów innych niż umowy międzynarodowe dotyczące dystrybucji B2B tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego lub ich poszczególnych kategorii za pośrednictwem kanału kontraktowego na rynku krajowym na rzecz klientów biznesowych zatrudniających mniej niż 100/200 pracowników biurowych lub 250 pracowników ogółem.
 - 4.3. Ponieważ proponowana transakcja stanowiłaby znaczące utrudnienie skutecznej konkurencji w świetle definicji każdego rynku produktowego, otwarta może pozostać kwestia, czy właściwy rynek produktowy jest zdefiniowany dla umów kompleksowych dostaw (ang. *one-stop-shop*) czy też odrębne rynki rozróżnia się według kategorii produktów.
 - 4.4. Właściwy rynek geograficzny dla międzynarodowych umów B2B należy zdefiniować jako obejmujący EOG.
 - 4.5. Właściwy rynek geograficzny dla umów B2B innych niż umowy międzynarodowe należy zdefiniować jako rynek krajowy.
 - 4.6. Rynek produktowy w kanale dystrybucji hurtowej należy zdefiniować jako obejmujący co najmniej kompleksowe dostawy trzech tradycyjnych kategorii artykułów zaopatrzenia biurowego (papier, tusz i toner oraz materiały piśmienne).
 - 4.7. Rynek geograficzny dla kanału dystrybucji hurtowej powinien być rynkiem krajowym.
 - 4.8. Ponieważ prawdopodobieństwo, że proponowana transakcja będzie stanowić znaczne utrudnienie skutecznej konkurencji nawet w świetle najwęższej możliwej definicji rynku produktowego w sprzedaży bezpośredniej, dokładna definicja rynku produktowego może pozostać kwestią otwartą.
 - 4.9. Ponieważ prawdopodobieństwo, że proponowana transakcja będzie stanowić znaczne utrudnienie skutecznej konkurencji nawet w świetle najwęższej możliwej definicji rynku produktowego, dokładne określenie właściwego rynku geograficznego dla kanału sprzedaży bezpośredniej może pozostawać kwestią otwartą.

Ocena konkurencji

5. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że planowana koncentracja w formie pierwotnie zaproponowanej przez strony zgłaszające prawdopodobnie utrudni w znaczący sposób skuteczną konkurencję w zakresie horyzontalnego nakładania się obszarów działalności w kanale kontraktowym na rynkach:
 - 5.1. umów międzynarodowych dostaw tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego oraz dostaw materiałów piśmiennych w EOG;
 - 5.2. umów krajowych dostaw tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego oraz materiałów piśmiennych na rzecz klientów biznesowych zatrudniających więcej niż 100/200 pracowników biurowych lub 250 pracowników ogółem w Szwecji i Niderlandach.

6. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że planowana koncentracja w formie pierwotnie zaproponowanej przez strony zgłaszające prawdopodobnie utrudni w znaczący sposób skuteczną konkurencję w odniesieniu do horyzontalnego nakładania się obszarów działalności w zakresie hurtowych dostaw tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego w Szwecji.
7. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że proponowana transakcja nie będzie prowadzić do znaczącego utrudnienia skutecznej konkurencji na rynkach właściwych:
 - 7.1. dystrybucji B2B tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego lub ich poszczególnych kategorii za pośrednictwem kanału kontraktowego na rzecz klientów biznesowych zatrudniających więcej niż 100/200 pracowników biurowych lub 250 pracowników ogółem w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech, Irlandii, Włoszech, Hiszpanii i Zjednoczonym Królestwie;
 - 7.2. dystrybucji B2B tradycyjnych artykułów zaopatrzenia biurowego lub ich poszczególnych kategorii za pośrednictwem kanału kontraktowego na rynku krajowym na rzecz klientów biznesowych zatrudniających mniej niż 100/200 pracowników biurowych lub 250 pracowników ogółem; oraz
 - 7.3. dystrybucji produktów biurowych za pośrednictwem kanału bezpośredniego.

Środek zaradczy

8. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że zobowiązania w zmienionej formie są wystarczające, aby rozwiązać obawy powstałe w wyniku planowanej koncentracji co do jej zgodności z rynkiem wewnętrznym lub znaczną jego częścią.

Zgodność z rynkiem wewnętrznym

9. Komitet Doradczy zgadza się z Komisją, że o ile spełnione zostaną wszystkie zobowiązania zaproponowane przez strony, planowana koncentracja nie utrudni w znaczący sposób skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym ani na znacznej jego części.
 10. Komitet Doradczy zgadza się z wnioskiem Komisji, w myśl którego planowaną koncentrację należy uznać za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz Porozumieniem EOG zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG.
-