



UOHSX00CKFIF

ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE



ROZHODNUTÍ

Č.j.: ÚOHS-S0426/2018/KS-14379/2019/840/ASm

V Brně dne 23. 5. 2019

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže ve správním řízení sp. zn. ÚOHS-S0426/2018/KS, zahájeném dne 19. 10. 2018 podle § 44 odst. 1 zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů, a § 15 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, v souladu s § 21 téhož zákona, na základě návrhu účastníka řízení, společnosti AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, zastoupeného JUDr. Pavlem Dejlem, LL.M., Ph.D., advokátem, se sídlem Praha 1, Jungmannova 745/24, na povolení spojení soutěžitelů ve smyslu § 12 a násl. téhož zákona, vydává toto

ROZHODNUTÍ:

Spojení soutěžitelů AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, na straně jedné, a UB HOLDING, a.s., se sídlem Praha 5, Jinonice, Pekařská 598/1, IČO 05560543, na straně druhé, ke kterému má dojít dle § 12 odst. 2 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů, na základě Smlouvy o transakci, která byla uzavřena dne 18. 10. 2018 mezi společnostmi UB GROUP B.V., se sídlem Nizozemské království, Amsterdam, Hoogoorddreef 15, jako prodávajícím, a společností PENAM, a.s., se sídlem Brno, Cejl 504/38, IČO 46967851, jako kupujícím, v jejímž konečném důsledku má společnost AGROFERT, a.s., prostřednictvím své dceřiné společnosti PENAM, a.s., nabýt akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech ve společnosti UB

HOLDING, a.s., a tím i možnost nepřímo výlučně kontrolovat tuto společnost, se dle § 16 odst. 5 ve spojení s § 17 odst. 4 téhož zákona,

POVOLUJE

za podmínky splnění těchto závazků ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže, které v průběhu správního řízení účastník řízení přijal:

I. Účastník řízení, společnost AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, se zavazuje k tomu, že ve lhůtě [„obchodní tajemství“] ode dne právní moci tohoto rozhodnutí o povolení spojení soutěžitelů uzavře smlouvu o převodu 100% podílu na základním kapitálu a hlasovacích právech na nové společnosti (dále jen „NewCo“), na níž formou rozdělení odštěpením sloučením či formou odštěpením se založením nové společnosti či převodem majetkových hodnot přejde:

a) část jmění společností UNITED BAKERIES, a.s., se sídlem Praha 5, Pekařská 1/589, IČ: 28975031, kontrolované společností UB HOLDING, a.s., se sídlem Praha 5, Jinonice, Pekařská 598/1, IČO 05560543 (dále též „Cílová společnost“), představovaná:

- i. všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Pekárna Odkolek Brandýs n./L., na adrese Brandýs nad Labem, Zápská 1636,
- ii. všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Znojmská pekárna, na adrese Znojmo, Kollárova 19,
- iii. všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Strakonická pekárna, na adrese Strakonice, Heydukova 314,
- iv. všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Brodská pekárna, na adrese Uherský Brod, Trávníky 538,
- v. všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Rumburská pekárna, na adrese Rumburk, Nerudova 10,

a to vždy včetně všech smluvních vztahů, jakož i všech souvisejících práv a povinností vyplývajících z pracovněprávních vztahů, náležících ke shora uvedeným střediskům,

(to vše společně dále též „Převáděná část Cílové společnosti“), a

b) část jmění společnosti PENAM, a.s., se sídlem Brno, Cejl 504/38, IČO 46967851, kontrolované účastníkem řízení, představovaná všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Pekárna Šumperk, na adrese Šumperk, Čsl. Armády 62/49, a to včetně všech smluvních vztahů, jakož i všech souvisejících práv a povinností vyplývajících z pracovněprávních vztahů, náležících ke shora uvedenému středisku,

(dále též „Převáděná část Účastníka řízení“),

na takového nabyvatele, který v době realizace daného převodu bude na účastníkovi řízení vlastnický, finančně a personálně nezávislý a který má předpoklady k udržení a rozvoji Převáděné části Cílové společnosti a Převáděné části Účastníka řízení, a to po předchozím souhlasu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže uděleném v případě splnění podmínek nabytí uvedených v tomto rozhodnutí.

- II. Účastník řízení, společnost AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, se zavazuje k tomu, že do dne realizace závazku uvedeného v bodě I. nebude majetkovou účast ve společnosti *NewCo* a/nebo Převáděné části Cílové společnosti a/nebo Převáděné části Účastníka řízení zatěžovat závazky nad rámec běžného obchodního styku tak, aby v důsledku takových závazků nedošlo k poklesu hodnoty obchodního jmění společnosti *NewCo* a/nebo Převáděné části Cílové společnosti a/nebo Převáděné části Účastníka řízení oproti stavu ke dni vydání rozhodnutí o povolení spojení soutěžitelů.
- III. Účastník řízení, společnost AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, se zavazuje k tomu, že do dne realizace závazku uvedeného v bodě I., převede stávající linku na výrobu toustového chleba nacházející se ve středisku Pekařna Odkolek Praha, na adrese Praha 5, Pekařská 1, na společnost *NewCo* a tuto linku převezde do provozovny Strakonická pekárna, na adrese Strakonice, Heydukova 314.
- IV. Účastník řízení, společnost AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, se zavazuje k tomu, že po dobu 10 let ode dne realizace závazku uvedeného v bodě I. nenabude on sám nebo jím přímo či nepřímo kontrolovaná osoba zpět vlastnictví k majetkové účasti na společnosti *NewCo* a/nebo k hmotným a nehmotným aktivům, které jsou součástí Převáděné části Cílové společnosti a/nebo Převáděné části Účastníka řízení.
- V. Účastník řízení, společnost AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610, se zavazuje doložit realizaci shora uvedených závazků Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže nejpozději do 30 dnů od splnění závazku dle bodu I.

ODŮVODNĚNÍ

1. Skutečnost, že se Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „Úřad“) spojením zabývá, byla v souladu s § 16 odst. 1 zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), ve znění pozdějších předpisů (dále též „zákon“), zveřejněna v Obchodním věstníku č. OV01994349 ze dne 24. 10. 2018. Současně byla tato skutečnost zveřejněna na internetových stránkách Úřadu.
2. Za účelem získání informací potřebných k náležitému zjištění skutkového stavu v oblasti dotčené předmětným spojením Úřad oslovil konkurenty a odběratele spojujících se soutěžitelů a Podnikatelský svaz pekařů a cukrářů ČR, z.s. (dále jen „Svaz pekařů“), který je jedním ze sdružení soutěžitelů aktivních ve spojením dotčené oblasti, se žádostí o poskytnutí informací a vyjádření k předmětnému spojení. Některé z oslovených subjektů ve svých vyjádřeních sdělily Úřadu námitky proti posuzovanému spojení soutěžitelů.
3. Na základě informací poskytnutých společnostmi AGROFERT, a.s., se sídlem Praha 4, Chodov, Pyšelská 2327/2, IČO 26185610 (dále také jen „AGROFERT“, „Navrhovatel“ nebo „Účastník řízení“), a oslovenými subjekty a na základě závěrů provedené analýzy vycházející z veškerých ve správním řízení shromážděných informací o spojením dotčených trzích a souvisejících oblastech dospěl Úřad v rámci třicetidenní lhůty ve smyslu § 16 odst. 2 zákona *in fine* k závěru, že posuzované

spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže.

4. S ohledem na výše uvedené Úřad dopisem č. j. ÚOHS-S0426/2018/KS-37840/2018/840 ze dne 19. 12. 2018¹ sdělil Účastníkovi řízení, že ve smyslu § 16 odst. 2 zákona bude v řízení nadále pokračovat a že rozhodnutí ve věci bude vydáno v souladu s § 16 odst. 5 zákona ve lhůtě pěti měsíců od zahájení správního řízení.
5. Při posuzování spojení soutěžitelů Úřad vycházel zejména z návrhu na povolení spojení, dotazníku k povolení spojení, listiny zakládající spojení, výročních zpráv a účetních závěrek spojujících se soutěžitelů, informací jimi doplněných v průběhu správního řízení a dalších všeobecně známých skutečností týkajících se spojujících se soutěžitelů. Rovněž tak Úřad vycházel z vyjádření a stanovisek oslovených subjektů k předmětnému spojení, jakož i příslušných vyjádření Účastníka řízení na ně reagujících. Úřad zohlednil rovněž svoji předchozí rozhodovací praxi a přihlédl k rozhodovací praxi Evropské komise (dále jen „Komise“) ve spojení dotčené oblasti.

I. Notifikační podmínky

6. K navrhované transakci má dojít na základě Smlouvy o transakci, která byla uzavřena dne [„obchodní tajemství“] mezi společnostmi UB GROUP B.V., se sídlem Nizozemské království, Amsterdam, Hoogoorddreef 15 (dále jen „UB GROUP“), jako prodávajícím, a společností PENAM, a.s., se sídlem Brno, Cejl 504/3, IČO 46967851 (dále jen „PENAM“), jako kupujícím. Podle Smlouvy o transakci má společnost AGROFERT, která drží veškerý akciový podíl ve společnosti PENAM, nepřímo nabýt akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech UB HOLDING, a.s., se sídlem Praha 5, Jinonice, Pekařská 598/1, IČO 05560543 (dále jen „UBH“), a tím i možnost nepřímo výlučně kontrolovat tuto společnost, a to včetně její dceřiné společnosti UNITED BAKERIES a.s., se sídlem Praha 5, Pekařská 1/598, IČO 28976231 (dále jen „UB“, společnosti UBH a UB společně dále také jen „Nabývaný soutěžitel“).
7. Posuzovaná transakce tedy představuje spojení soutěžitelů ve smyslu § 12 odst. 2 zákona, neboť podle tohoto ustanovení se za spojení soutěžitelů považuje, pokud jeden nebo více podnikatelů anebo jedna nebo více osob, které nejsou podnikateli, ale kontrolují alespoň jednoho soutěžitele, získá možnost přímo či nepřímo kontrolovat jiného soutěžitele nebo jeho část, zejména nabytím účastnických cenných papírů, obchodních nebo členských podílů anebo smlouvou nebo jinými způsoby, které jim umožňují takového soutěžitele nebo jeho část kontrolovat.
8. Dále se Úřad zabýval otázkou, zda notifikované spojení soutěžitelů splňuje také druhé notifikační kritérium, stanovené v § 13 zákona.
9. Celkový čistý obrat dosažený společnostmi náležícími do stejné podnikatelské skupiny jako Navrhovatel na území České republiky činil v roce 2017 cca 67,18 mld. Kč. Celkový čistý obrat dosažený Nabývaným soutěžitelem na území České republiky v roce 2017 činil cca [„obchodní tajemství“] Kč.

¹ Doručeným Účastníkovi řízení dne 20. 12. 2018.

10. Vzhledem k tomu, že celkový čistý obrat všech spojujících se soutěžitelů dosažený za poslední účetní období na trhu České republiky je vyšší než 1,5 miliardy Kč a alespoň dva ze spojujících se soutěžitelů dosáhli každý za poslední účetní období na trhu České republiky čistého obratu vyššího než 250 milionů Kč, je notifikační podmínka stanovená v § 13 písm. a) zákona splněna, a spojení soutěžitelů tak podléhá povolení Úřadu.
11. Úřad vzhledem k výše uvedenému shrnuje, že posuzovaná transakce představuje spojení soutěžitelů ve smyslu § 12 zákona a rovněž podmínka obratu podle § 13 písm. a) zákona byla splněna. Předmětné spojení soutěžitelů tak podléhá povolení Úřadu.

II. Charakteristika spojujících se soutěžitelů

12. Společnost **AGROFERT** je holdingovou společností podnikatelského uskupení AGROFERT (dále též „Skupina AGROFERT“), jež prostřednictvím majetkových účastí sdružuje výrobní a obchodní společnosti na území České republiky i v zahraničí, které se zabývají zejména činnostmi v oblastech zemědělství, potravinářství² a chemického průmyslu, dále působí v oblastech obchodu se zemědělskou technikou, obchodu se zařízeními pro zemědělskou prvovýrobu a lesnictví a rovněž jsou aktivní v oblastech vydavatelství periodického i neperiodického tisku, poskytování inzertního prostoru v tisku a na internetu, polygrafické výroby tiskovin a provozování rozhlasového vysílání.
13. Akcie ve výši 100% podílu na hlasovacích právech a základním kapitálu společnosti AGROFERT jsou drženy ze strany dvou svěřeneckých fondů AB private trust I, svěřenecký fond, a AB private trust II, svěřenecký fond.^{3,4}
14. **Nabývaný soutěžitel** se sestává z holdingové společnosti UBH, která působí na území České republiky prostřednictvím společnosti **UB**. Činnost společnosti UB se zaměřuje především na oblast výroby a prodeje pekárenských a cukrářských výrobků v rámci svých 13 provozoven.

III. Relevantní trhy

15. Za účelem zjištění, zda navrhované spojení soutěžitelů nebude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, zejména proto, že by jím vzniklo nebo bylo posíleno dominantní postavení spojujících se soutěžitelů nebo některého z nich, Úřad vymezuje relevantní trh, kterým je v souladu s § 2 odst. 2 zákona trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území.

² Mimo jiné i v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, a to prostřednictvím společností PENAM a Pekárna Zelená louka, a.s., se sídlem Herink, Hlavní 71 (dále jen „Pekárna Zelená louka“), které disponují 11 provozovnamy pekárenské a 4 provozovnamy mlýnské výroby.

³ AB private trust I, svěřenecký fond, drží cca 90% akciový podíl a AB private trust II, svěřenecký fond, drží 10% podíl na hlasovacích právech a základním kapitálu společnosti AGROFERT.

⁴ AB private trust I, svěřenecký fond, rovněž drží cca 100% akciový podíl na hlasovacích právech a základním kapitálu společnosti SynBiol, která se podílí na kontrole skupiny společností působících zejména v oblasti asistované reprodukce, gynekologie, plastické chirurgie a genetiky.

16. Při vymezování relevantních trhů v jednotlivých případech spojení soutěžitelů, k nimž dochází podle § 12 odst. 2 zákona, se Úřad zaměřuje na činnosti, které na území České republiky provozuje soutěžitel, nad nímž je v důsledku spojení získávána kontrola, a z nich pak zejména na ty, které se zároveň překrývají s činnostmi soutěžitele získávajícího možnost kontroly, a na ty činnosti, které jim vertikálně předcházejí či na ně navazují.

III.1 Vymezení relevantních trhů z hlediska produktového

17. Z výše uvedeného popisu aktivit spojujících se soutěžitelů vyplývá, že činnosti Skupiny AGROFERT a Nabývaného soutěžitele se na území České republiky překrývají v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků. Skupina AGROFERT působí rovněž v oblasti, která činností pekárenského a cukrářského výrobce předchází (tj. na tzv. *upstream trhu*), tedy v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských produktů, především mouky, která je základním surovinovým zdrojem při výrobě pekárenských a cukrářských produktů, i v oblasti, která na činnosti pekárenského a cukrářského výrobce navazuje (tj. na tzv. *downstream trhu*), a to v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků. Kromě těchto vertikálně předcházejících či navazujících oblastí je Skupina AGROFERT činná i v oblasti, která s výrobou pekárenských a cukrářských produktů úzce souvisí, a to v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje tzv. předpečeného a zamraženého pečiva,⁵ které nakupují maloobchodní prodejci (například obchodní řetězce), kteří tyto výrobky dopékají a prodávají společně s čerstvým pečivem.

III.1.1 Oblast výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků

18. Úřad ve své předchozí rozhodovací praxi v rámci kontroly spojování soutěžitelů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků⁶ zvažoval vymezení, případně vymezil, relevantní trhy z pohledu věcného (výrobního) následujícím způsobem:
- I. trh velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, který zahrnoval chléb a chlebové výrobky s krátkou dobou trvanlivosti, včetně toustového chleba,
 - II. trh velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků, jenž zahrnuje produkty rohlík 43g, houska 43g a houska 50g,
 - III. trh velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva (např. večky, raženy a ostatní rohlíky, rustikální pečivo aj.),
 - IV. trh velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva (např. koblihy, koláče, záviny, vánočky, zákusky aj.),
 - V. trh velkoobchodního prodeje trvanlivého nesladkého pečiva (např. suchary, knäckebrot, keksy apod.) a
 - VI. trh velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva (např. perníky, sladké sušenky, oplatky apod.).

⁵ V této oblasti působí marginálně i společnost UB.

⁶ Viz rozhodnutí Úřadu ve věci správního řízení sp. zn. ÚOHS-S472/2011/KS AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING.

19. Na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků se Úřad rovněž zabýval otázkou zastupitelnosti toustového chleba a ostatních pekárenských výrobků. V této souvislosti Úřad uvedl, že toustový chléb se vyznačuje specifickými produktovými vlastnostmi odlišujícími jej od čerstvého pečiva (především delší trvanlivostí), dále jeho nenahraditelností rozpékáním zamraženého pečiva či nízkou nahraditelností jiným typem pečiva, a konstatoval, že toustový chléb by mohl tvořit samostatný relevantní trh. Nicméně Úřad v předcházející rozhodovací praxi nepovažoval za nutné vymezovat samostatný relevantní trh toustového chleba, a tento považoval za součást relevantního trhu čerstvého chleba a chlebových výrobků na území České republiky.
20. S uvedeným členěním relevantních trhů v oblasti velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků v návrhu na povolení spojení soutěžitelů souhlasil i Účastník řízení.
21. S ohledem na skutečnost, že v otázce vymezení produktových relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků nedošlo k podstatnému rozporu mezi předchozí rozhodovací praxí Úřadu a názorem Účastníka řízení, který prezentoval v návrhu na povolení spojení soutěžitelů, Úřad omezil šetření mezi tržními subjekty působícími ve spojení dotčené oblasti v otázce vymezení produktového relevantního trhu pouze na možnou zastupitelnost toustového chleba a ostatních chlebových pekárenských výrobků.
22. Z výsledku šetření Úřadu provedeného mezi odběrateli spojujících se stran, tj. mezi obchodními řetězci, vyplynulo, že všechny oslovené subjekty z řad obchodních řetězců považují toustové chleby za samostatnou a obtížně nahraditelnou skupinu pekárenských výrobků, a to jak z hlediska poptávkové, tak i nabídkové substituce.⁷ V této souvislosti např. jeden z obchodních řetězců konstatoval, že toustový chléb je zcela samostatná skupina sortimentu nezaměnitelná s ostatními druhy sortimentu chleba, z hlediska preference spotřebitelů nejde o plnohodnotnou náhradu čerstvého chleba a chlebových výrobků.⁸
23. Účastník řízení správnost vymezení samostatného trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba rozporoval, když poukázal na některá vyjádření oslovených konkurentů spojujících se stran, kteří považovali toustový chléb za substitut běžného chleba a kteří konstatovali, že i spotřebitelé tyto produkty vnímají jako vzájemně zastupitelné.⁹
24. K tomu Úřad uvádí, že vyjádření Navrhovatelem uvedených konkurentů představují menšinový názor na otázku vymezení samostatného trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba i mezi výrobci pekárenských produktů, když většina konkurentů spojujících se soutěžitelů oslovených Úřadem v první fázi řízení považovala toustové chleby za samostatnou nezastupitelnou výrobkovou kategorii.¹⁰
25. Z provedeného šetření navíc vyplynulo, že pro výrobu toustového chleba je většinou užívána jiná technologie než pro výrobu ostatních chlebových výrobků, tudíž ani

⁷ Například vyjádření společnosti GLOBUS ČR, k.s. (dále jen „GLOBUS“), list spisu č. 550.

⁸ Viz vyjádření společnosti BILLA, spol. s r.o. (dále jen „BILLA“), list spisu č. 542.

⁹ Například vyjádření společností BEAS, a.s. (dále jen „BEAS“), list spisu č. 429, MILLBA – CZECH a.s. (dále jen „MILLBA“), list spisu č. 435, či NOPEK, a.s. (dále jen „NOPEK“), list spisu č. 374.

¹⁰ Cca 67 % konkurenčních subjektů oslovených Úřadem v průběhu tzv. první fáze správního řízení.

stávající výrobci neaktivní v oblasti produkce toustových chlebů nejsou schopni tento produkt dostatečně rychle začít nabízet na trhu, pokud by došlo k výpadku dodávek od stávajících výrobců. Navíc oslovení konkurenti, kteří v současnosti nevyrábí toustový chléb, ve svých vyjádřeních konstatovali, že do budoucna zahájení výroby toustového chleba ani neplánují.

26. Úřad tak uzavírá, že s ohledem na specifické produktové vlastnosti toustového chleba, které jej odlišují od ostatních chlebových výrobků, a na výsledky šetření provedeného mezi oslovenými konkurenty a odběrateli spojujících se soutěžitelů vyplynula vzájemná nezastupitelnost toustového chleba a ostatních chlebových pekárenských výrobků. Z tohoto důvodu Úřad považuje za nezbytné vymezit samostatný relevantní trh velkoobchodního prodeje toustového chleba.
27. S ohledem na výše uvedené pro účely posouzení dopadů navrhovaného spojení soutěžitelů považuje Úřad za produktové relevantní trhy v oblasti velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků
 - I. trh velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba),
 - II. trh velkoobchodního prodeje toustového chleba,
 - III. trh velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků, jenž zahrnuje produkty rohlík 43g, houska 43g a houska 50g,
 - IV. trh velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva (např. večky, raženy a ostatní rohlíky, rustikální pečivo aj.),
 - V. trh velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva (např. koblihy, koláče, záviny, vánočky, zákusky aj.),
 - VI. trh velkoobchodního prodeje trvanlivého nesladkého pečiva (např. suchary, knäckebrot, keksy apod.)¹¹ a
 - VII. trh velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva (např. perníky, sladké sušenky, oplatky apod.).

III.1.2 Oblast maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků

28. K oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, tj. prodeje předmětného zboží konečným spotřebitelům, Úřad ve své předcházející rozhodovací praxi konstatoval, že z pohledu spotřebitele a jeho chápání zastupitelnosti jednotlivých pekárenských a cukrářských produktů by bylo možné členění samostatných relevantních trhů dle jednotlivých produktů. Nicméně obdobně jako i v jiných případech maloobchodního prodeje¹² měl Úřad za to, že na úrovni maloobchodního prodeje či distribuce existuje nabídková substituce nabízených

¹¹ Účastník řízení ve svém podání v rámci druhé fáze řízení ze dne 6. 2. 2019 „Doplnění informací a podkladů a vyjádření k oznámení o pokračování v řízení“ upřesnil objemy dodávek společnosti UB v oblasti pečiva, kdy mimo jiné uvedl, že společnost UB na trhu velkoobchodního prodeje trvanlivého nesladkého (ostatního) pečiva v roce 2017 již fakticky nepůsobila a nedodala žádný objem trvanlivého ostatního pečiva na území České republiky. Úřad se tedy s ohledem na to, že na trhu v současnosti působí minoritně pouze společnost AGROFERT a spojením nedochází k žádné změně, dále trhem trvanlivého ostatního pečiva v tomto rozhodnutí nezabýval.

¹² Např. rozhodnutí Úřadu S293/2008 AGROFERT Holding/Agropol Group.

produktů, neboť distributor zpravidla prodává takový produkt, po kterém existuje poptávka a který si objednává od výrobce. To je situace podstatně odlišná od úrovně výroby (resp. velkoobchodních dodávek), kdy, obecně řečeno, přechod od výroby jednoho druhu produktu k jinému či změna poměru vyrobeného množství jednoho druhu produktu ke druhému nejsou tak snadné, neboť jsou spjaty s dodatečnými náklady vynaloženými mimo jiné na změnu technologie výroby apod. Naproti tomu maloobchodní prodejce může u výrobce objednat zboží pouze v reakci na poptávku.

29. Další v úvahu přicházející členění relevantních trhů v oblasti maloobchodního prodeje lze provést v závislosti na hodnocení odlišných formátů prodeje, kdy lze rozlišovat nesespecializované formáty v rámci distribuce prostřednictvím supermarketů, hypermarketů či diskontních prodejen, prodejny menších formátů či prodejny specializované na určitý druh potravin (např. prodejny pouze pekárenských a cukrářských výrobků).
30. S ohledem na to, že ze spojujících se soutěžitelů v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků působí pouze Skupina AGROFERT, která ve svých specializovaných maloobchodních prodejnách prodává zejména jí vyrobené pekárenské a cukrářské produkty, lze ponechat otázku konečného vymezení relevantního trhu v předmětné oblasti otevřenou a dopady spojení posuzovat obecně ve vztahu k oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků.

III.1.3 Oblast výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků

31. Mlýnské výrobky se používají jako výchozí surovina pro výrobu pekárenských a cukrářských výrobků. Výroba mlýnských výrobků je tedy činností, která předchází výrobě pekárenských a cukrářských výrobků.
32. Pokud jde o vymezení produktových relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního mlýnských výrobků, Úřad ve svých rozhodnutích rozlišoval zejména dle účelu použití z pohledu spotřebitele relevantní trhy i) mouky pro pekařské účely (užívané pro výrobu běžného pečiva a cukrářských výrobků), ii) mouky pro speciální účely (pro výrobu sušenek, oplatek, těstovin, knedlíků, pizz apod.), iii) mouky spotřebitelské (určené pro prodej v maloobchodní síti) a iv) mlýnské krmné suroviny (užívané jako vedlejší produkt pro výrobu krmných směsí).¹³
33. Účastník řízení v návrhu na povolení spojení soutěžitelů nerozporoval předcházející rozhodovací praxi Úřadu při vymezování relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního mlýnských produktů, nicméně s ohledem na to, že se činnost spojujících se soutěžitelů v dané oblasti nepřekrývá, navrhoval vymezit relevantní trh jako trh výroby a prodeje mlýnských produktů bez dalšího členění.
34. Vzhledem k tomu, že v oblasti výroby a velkoobchodního mlýnských výrobků působí ze spojujících se soutěžitelů pouze skupina AGROFERT, není nezbytně nutné posuzovat míru vzájemné zastupitelnosti jednotlivých druhů mlýnských výrobků a otázku případného užšího vymezení relevantního trhu v této oblasti tak lze ponechat otevřenou. Dopady předmětného spojení tedy Úřad dále posuzuje ve vztahu k oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků obecně a dále k jejímu segmentu výroby a velkoobchodního prodeje mouky pro pekařské účely,

¹³ Viz rozhodnutí Úřadu ve věci správního řízení sp. zn. ÚOHS-S472/2011/KS AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING, odst. 88 – 90.

jakožto segmentu vertikálně předcházejícímu oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských produktů.

III.1.4 Oblast výroby a velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva

35. Předpečené a zamražené pekárenské produkty (tzn. odlišné od běžných pekárenských a cukrářských výrobků) jsou v podobě polotovaru dodávány především do prodejen v rámci maloobchodních řetězců, ale i menším odběratelům, jako jsou restaurace, hotely nebo čerpací stanice, k dopečení a následnému prodeji jakožto finálních produktů. Výhodou předpečeného a zamraženého pečiva oproti čerstvému běžnému pečivu je jeho dlouhodobá skladovatelnost a trvanlivost do okamžiku rozpečení a především jeho relativní celodenní dostupnost a „čerstvost“ v důsledku postupného dopékání dle okamžité potřeby po celou dobu provozní doby prodejny.
36. K otázce vymezení produktového trhu v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva, kde působí oba spojující se soutěžitelé, Úřad ve své předchozí rozhodovací praxi¹⁴ konstatoval, že předpečené a zamražené pekárenské produkty je nutno odlišit od běžných pekárenských a cukrářských výrobků zejména z následujících důvodů. Jednak jsou tyto produkty dodávány na místo spotřeby ve formě polotovaru a jednak se oproti čerstvému běžnému pečivu odlišují dlouhodobou skladovatelností a trvanlivostí a především jeho relativní celodenní dostupností v důsledku postupného dopékání dle okamžité potřeby v místě prodeje. Dále Úřad uvedl, že při dopékání předpečeného a zamraženého pečiva není zpravidla důležité, o jaký druh konkrétního pečiva se jedná (tj. zda běžné či sladké pečivo).¹⁵
37. S ohledem na výše uvedené skutečnosti a vzhledem k tomu, že Účastník řízení v návrhu na povolení spojení závěry předcházející rozhodovací praxe Úřadu nerozporoval, Úřad pro účely posouzení dopadů navrhovaného spojení soutěžitelů považuje za relevantní trh v dotčené oblasti trh velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva.

III.2 Vymezení relevantních trhů z hlediska geografického

38. S přihlédnutím ke skutečnosti, že podmínky soutěže na produktových relevantních trzích v **oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků** jsou na celém území České republiky homogenní, považoval Úřad ve své předchozí rozhodovací praxi¹⁶ v této oblasti za geografický relevantní trh území celé České republiky.
39. Rovněž tak Účastník řízení v rámci návrhu na povolení posuzovaného spojení soutěžitelů nejprve navrhl vymežit všechny jím výše naznačené produktové relevantní trhy z hlediska geografického územím celé České republiky.
40. Nicméně v tzv. druhé fázi správního řízení tento svůj původní názor změnil¹⁷ a konstatoval, že geografický rozměr trhů zahrnujících jednotlivé kategorie čerstvého

¹⁴ Viz rozhodnutí Úřadu ve věci správního řízení sp. zn. ÚOHS-S472/2011/KS AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING, str. 19.

¹⁵ Rozpékání polotovarů různých druhů pečiva je v jednotlivých prodejnách realizováno zpravidla na stejném zařízení, kdy je pro daný typ pečiva použit pouze odlišný pečicí program.

¹⁶ Viz např. správní řízení sp. zn. S472/2011 AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING.

¹⁷ Viz podání Účastníka řízení ze dne 6. 2. 2019 „Doplnění informací a podkladů a vyjádření k oznámení o pokračování řízení“, list spisu č. 1164.

pečiva (vyjma toustového chleba) by měl představovat území jednotlivých krajů České republiky. Účastník řízení v této souvislosti zejména poukázal na údajné rozdílné soutěžní podmínky mezi jednotlivými kraji České republiky, které odůvodňoval omezenou vzdáleností dodávek čerstvého pečiva od výrobního závodu k odběrateli, různým složením jednotlivých soutěžitelů aktivních v jednotlivých krajích a regionálním působením některých soutěžitelů v jednom či více krajích. V případě toustového chleba naopak Navrhovatel uvedl, že relevantní z hlediska geografického je území širší, než je Česká republika, a to území zahrnující minimálně území střeoevropského regionu.¹⁸

41. Úřad k tomu dodává, že národní vymezení relevantních trhů vychází z konzistentní předchozí rozhodovací praxe Úřadu v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje čerstvých pekárenských a cukrářských výrobků,¹⁹ kdy i Účastník řízení v návrhu na povolení spojení soutěžitelů odkazoval na způsob vymezení trhu v předešlé rozhodovací praxi Úřadu a navrhoval Úřadu vymežit obdobně trhy i v tomto případě.
42. Dále je nutno vzít v úvahu, že posuzované spojení se týká spojení jediných dvou subjektů, které působí na celostátní úrovni dodávek čerstvého pečiva do maloobchodní sítě. Současně většina z oslovených odběratelů Úřadu ve svých stanoviscích sdělila, že existence celorepublikově působícího dodavatele je pro ně při nákupu čerstvého pečiva důležitá.²⁰
43. Navíc sám Účastník řízení konstatoval, že cenová úroveň jednotlivých pekárenských výrobků spojujících se soutěžitelů je v zásadě totožná v rámci celého území České republiky,²¹ což rovněž nesvědčí o existenci samostatných užších lokálních trhů, než je území celé České republiky. Šetření Úřadu v otázce relevantního geografického trhu rovněž potvrzuje předchozí závěry Úřadu, kdy i podstatná většina oslovených konkurentů spojujících se soutěžitelů poukázala na jednotnost jejich dodavatelských cen z hlediska území České republiky.
44. S ohledem na názor Účastníka řízení ohledně širšího rozměru geografického trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba Úřad provedl šetření i v této otázce. V této souvislosti oslovil jednotlivé obchodní řetězce, když cca 73 % z nich se k možnosti dovozu toustového chleba, jakožto relevantní náhrady domácí produkce, vyjádřilo negativně.²² Odběratelé zejména poukazovali na vysoké náklady na dopravu, nerentabilitu a neflexibilitu dovozu, vyšší nákupní i prodejní maloobchodní ceny a dále odlišné složení, chuťové vlastnosti a nutnost delší trvanlivosti ze zahraničí nakupovaného produktu. V této souvislosti lze rovněž poukázat na skutečnost, že pouze jeden z oslovených řetězců odebírá toustový chleba v rozhodující většině ze zahraničí (a to ještě od dodavatele náležícího do podnikatelské Skupiny AGROFERT), u ostatních odběratelů toustový chléb představuje pouze drobný doplněk k domácí výrobě.

¹⁸ Zahrnující především území České republiky, Slovenské republiky, Rakouska, Polska, Maďarska.

¹⁹ Viz např. správní řízení sp. zn. S472/2011 AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING.

²⁰ Například se jedná o společnosti MAKRO Cash & Carry ČR s.r.o. (dále jen „MAKRO“), NORMA, k.s. (dále jen „NORMA“), Lidl Česká republika v.o.s. (dále jen „LIDL“), GLOBUS, Penny Market s.r.o. (dále jen „PENNY“), Kaufland Česká republika v.o.s. (dále jen „KAUFLAND“), BILLA, Tesco Franchise Stores ČR s.r.o. (dále jen „TESCO FRANCHISE“), Tesco Stores ČR a.s. (dále jen „TESCO“) a JIP východočeská, a.s. (dále jen „JIP“).

²¹ Viz dotazník k povolení spojení, str. 45, list spisu č. 26.

²² Ostatní obchodní řetězce se k předmětné otázce zásadně nevyjádřily.

45. Nadto Úřad dodává, že zhruba [„*obchodní tajemství*“] ze všech dovozů toustového chleba do České republiky je realizováno ze strany zahraničních společností Skupiny AGROFERT, která má své výrobní kapacity rovněž například ve Spolkové republice Německo či v Maďarsku.²³
46. Úřad uzavírá, že s ohledem na výsledky šetření v posuzovaném případě považuje v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje čerstvých pekárenských a cukrářských výrobků za geografický relevantní trh území celé České republiky.
47. Pokud se jedná o **oblast maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků** Úřad v předcházející rozhodovací praxi uvedl, že soutěž na trzích maloobchodního prodeje potravin se odehrává za dostatečně homogenních soutěžních podmínek na území, které je představováno celou Českou republikou, nicméně jednotliví maloobchodní prodejci vzájemně sledují konkurenční ceny na lokální úrovni, což svědčí ve prospěch lokálního vymezení relevantního trhu. Z pohledu spotřebitele, který pak potraviny nakupuje v omezené vzdálenosti od svého bydliště či pracoviště, pak byl v takových případech geograficky relevantní trh vymezován lokálně omezenou oblastí, kdy lokální spádové oblasti v okruhu kolem jednotlivých maloobchodních prodejen byly obvykle vymezovány územím okresů, popř. měst, ve kterých nacházely prodejny spojujících se soutěžitelů.
48. Nicméně s ohledem na skutečnost, že v posuzovaném případě ze spojujících se soutěžitelů působí v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků pouze Skupina AGROFERT, a v důsledku posuzovaného spojení tak v této oblasti nedojde k přímé změně struktury trhu, dopady předmětného spojení z pohledu geografického lze posuzovat ve vztahu k území celé České republiky a otázku případného užšího vymezení geograficky relevantního trhu v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků je možné ponechat otevřenou.
49. V případě **trhu velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva**, kde nedochází k významnému překryvu činností spojujících se soutěžitelů, a **v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků**, kde nedochází k horizontálnímu překryvu činností spojujících se soutěžitelů a k přímé změně struktury trhu, považoval Úřad v předcházejících rozhodnutích za homogenní území celé České republiky. S tímto názorem v návrhu na povolení spojení soutěžitelů souhlasil i Účastník řízení. Proto pro účely posouzení dopadů navrhované transakce Úřad považuje za geografický relevantní trh v předmětných oblastech území České republiky.

IV. Dopady spojení

IV.1 Úvod

50. Kritéria, podle kterých Úřad zkoumá, zda posuzovaným spojením soutěžitelů dojde k podstatnému narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích, jsou stanovena v § 17 zákona. V souladu s § 17 odst. 1 zákona v jednotlivých případech spojení soutěžitelů Úřad posuzuje kritéria, kterými jsou zejména potřeba zachování a rozvíjení účinné hospodářské soutěže, struktura všech spojením dotčených trhů, podíl spojujících se soutěžitelů na těchto trzích, jejich hospodářská a finanční síla,

²³ Jedná se o dovozy toustového chleba společností Ceres ZRt. a Lieken Brot-und Backwaren GmbH.

právní a jiné překážky vstupu dalších soutěžitelů na spojením dotčené trhy, možnost volby dodavatelů nebo odběratelů spojujících se soutěžitelů, vývoj nabídky a poptávky na dotčených trzích, potřeby a zájmy spotřebitelů a výzkum a vývoj, jehož výsledky jsou k prospěchu spotřebitele a nebrání účinné soutěži.

51. Při hodnocení dopadů posuzovaných případů spojení soutěžitelů Úřad podpůrně přihlíží k pravidlům stanoveným Komisí v Pokynech pro posuzování horizontálních spojení podle Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků (dále jen „*Pokyny pro posuzování horizontálních spojení*“)²⁴ a Pokynech pro posuzování nehorizontálních spojení podle Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků (dále jen „*Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojení*“).²⁵
52. Základní představu o struktuře trhu a konkurenčním významu spojujících se soutěžitelů i jejich konkurentů poskytují tržní podíly na relevantním trhu a úroveň jeho koncentrace.
53. Pokud jde o velikost tržních podílů, jestliže společný podíl spojujících se soutěžitelů na relevantním trhu nepřesáhne 25 %, má se za to, že jejich spojení nemá za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, neprokáže-li se při posuzování spojení opak.²⁶
54. V případě hodnocení struktury trhu Úřad podpůrně používá ukazatel míry celkové úrovně koncentrace trhu, jež je vyjádřena tzv. Herfindahl-Hirschmanovým indexem (HHI), jenž se vypočítává jako součet čtverců jednotlivých tržních podílů všech soutěžitelů na trhu. Zatímco absolutní úroveň HHI poskytuje prvotní údaj o konkurenčním tlaku na trhu po spojení, změna HHI (tzv. Delta) je užitečným ukazatelem změny úrovně koncentrace trhu přímo vyvolané spojením. Problémy v oblasti hospodářské soutěže při posuzování horizontálních spojení pravděpodobně nevyvstanou na trhu s hodnotou HHI po spojení pod 1000 bodů, ani v případě spojení s hodnotou HHI po spojení mezi 1000 a 2000 a Delta pod 250, resp. v případě spojení s výší HHI po spojení nad 2000 a Delta pod 150.²⁷ To neplatí v případě existence zvláštních okolností, např. v podobě jednoho nebo více z těchto faktorů: spojení se účastní potenciální zájemce o vstup na trh nebo soutěžitel s malým podílem na trhu, na který ale nedávno vstoupil; jedna nebo více spojujících se stran jsou významnými inovátory, jejichž metody se nepromítají do podílů na trhu; existuje významné vlastnictví podílů mezi účastníky trhu; jeden ze spojujících se podniků je soutěžitel typu tzv. *maverick*²⁸ s vysokou pravděpodobností narušení koordinovaného chování; existují známky minulé nebo pokračující koordinace nebo usnadňujících postupů, anebo jedna ze spojujících se stran má před spojením 50% nebo větší podíl na trhu.²⁹

²⁴ Zveřejněno v Úředním věstníku Evropských společenství, viz Official Journal C 31, ze dne 5. 2. 2004, str. 5 – 18.

²⁵ Zveřejněno v Úředním věstníku Evropských společenství, viz Official Journal C 265, ze dne 18. 10. 2008, str. 6 – 26.

²⁶ Viz § 17 odst. 3 zákona.

²⁷ Viz *Pokyny pro posuzování horizontálních spojení*, body 19. a 20.

²⁸ Za soutěžitele typu *maverick* je označován soutěžitel, který má motivaci odchylovat se od chování ostatních soutěžitelů na trhu, a je tak schopen svým chováním narušovat případnou koordinaci jednání ostatních soutěžitelů.

²⁹ Viz *Pokyny pro posuzování horizontálních spojení*, bod 20.

55. K narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu v důsledku horizontálního spojení soutěžitelů může dojít i) odstraněním významných konkurenčních omezení pro jednoho nebo více soutěžitelů, což by následně mohlo posílit tržní sílu bez uchýlení se ke koordinovanému chování (tzv. nekoordinované účinky), nebo ii) takovou změnou povahy hospodářské soutěže, že soutěžitelé, kteří dříve nekoordinovali své chování, nyní budou s podstatně vyšší pravděpodobností jej koordinovat a zvyšovat ceny nebo jinak narušovat účinnou soutěž (spojení může rovněž usnadnit koordinaci, více ji stabilizovat a zefektivnit pro ty subjekty, které již své chování koordinovaly – tzv. koordinované účinky).³⁰
56. Nekoordinované účinky horizontálních spojení soutěžitelů nastávají v situaci, kdy je v důsledku spojení soutěžitelů odstraněn významný konkurenční tlak na jednu nebo více společností, které následně zvýší svou tržní sílu, aniž by docházelo mezi nimi ke koordinaci jednání. Pod nekoordinované efekty lze zahrnout jak vznik nebo posílení individuálního dominantního postavení, tak situaci, kdy by k narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu došlo snížením konkurenčního tlaku, aniž by spojující se soutěžitelé získali dominantní postavení.
57. Pravděpodobnost vzniku koordinovaných účinků horizontálních spojení soutěžitelů zvyšuje zejména symetrické tržní postavení, stabilní a neelastická poptávka, vysoká tržní transparentnost, produktová homogenita, obdobná struktura nákladů a rovněž existence strukturálních a smluvních vazeb mezi soutěžiteli na trhu.
58. Pokud jde o posouzení účinků vertikálního spojení soutěžitelů, obvykle není důvod k obavám z podstatného narušení hospodářské soutěže, pokud spojením vzniklý soutěžitel nedisponuje významnou tržní silou alespoň na jednom z dotčených trhů. Z tohoto pohledu jsou tržní podíly a stupeň koncentrace prvním indikátorem tržní síly jak spojením vzniklého soutěžitele, tak i jeho konkurentů. V případě nehorizontálních spojení tak pravděpodobně nebude zjištěn jejich negativní dopad, je-li podíl nového subjektu na trhu po spojení na každém z dotčených trhů nižší než 30 % a HHI po spojení je nižší než 2000.³¹
59. Vertikální spojení soutěžitelů může narušit hospodářskou soutěž na relevantním trhu rovněž tzv. nekoordinovanými účinky či tzv. koordinovanými účinky, které spočívají ve zvýšení pravděpodobnosti koordinovaného jednání mezi soutěžiteli činnými na daném relevantním trhu.
60. Nekoordinované účinky mohou mít podobu především tzv. uzavření trhu, kdy spojení poskytne spojujícím se soutěžitelům schopnost a motiv k tomu, aby omezili či vyloučili přístup skutečných nebo potenciálních konkurentů buď i) ke vstupům (*input foreclosure*), nebo ii) k zákazníkům (*customer foreclosure*).
61. V případě uzavření přístupu ke vstupům (*input foreclosure*) vede spojení ke zvýšení nákladů konkurentů na vertikálně navazujícím trhu (*downstream market*) tím, že je jim omezen přístup k důležitému vstupu. Omezení či uzavření přístupu ke zdrojům zpravidla vede u konkurenčních subjektů ke zvýšení nákladů souvisejících se složitějším či méně výhodným zajištěním potřebných dodávek zboží a služeb.

³⁰ Viz bod 22. *Pokynů pro posuzování horizontálních spojení.*

³¹ Viz bod 23. a násl. *Pokynů pro posuzování nehorizontálních spojení.*

62. Uzavření přístupu k zákazníkům (*customer foreclosure*) znamená omezení přístupu konkurentů na vertikálně předcházejícím trhu (*upstream market*) k významné části zákazníků. Pokud jde o omezení přístupu k zákazníkům, takové jednání zpravidla vede ke zvýšení nákladů spojených s praktickou realizací prodeje zboží (například vybudování vlastní distribuční sítě).

IV.2 Struktura relevantních trhů

IV.2.1 Oblast výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky

IV.2.1.1 Metodika výpočtu celkové velikosti vymezených trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky a tržních podílů dosahovaných jednotlivými soutěžiteli na nich

63. Při určování celkové velikosti jednotlivých relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků Úřad vycházel z údajů Českého statistického úřadu (dále jen „ČSÚ“) o průměrné roční spotřebě sledovaných pekárenských kategorií (chleba, pšeničného pečiva a trvanlivého pečiva) na jednoho obyvatele v ČR v období 2014 – 2017.³² Součinem uvedených údajů o spotřebě a údajů ČSÚ o počtu obyvatel České republiky za příslušný kalendářní rok pak Úřad získal celkovou roční spotřebu daných pekárenských a cukrářských výrobků. Přitom, jak vyplývá ze shora uvedeného, kategorii spotřeby pšeničného pečiva Úřad při vymezení věcně relevantních trhů rozdělil na tři samostatné kategorie, a to i) čerstvé rohlíky (včetně housek), ii) ostatní čerstvé běžné pečivo a iii) čerstvé cukrářské pečivo.
64. Při výpočtu objemu jednotlivých relevantních trhů v souvislosti s poměrem jednotlivých pekárenských a cukrářských výrobků vycházel Úřad především z kvalifikovaného odhadu profesního Svazu pekařů, dle jehož vyjádření cca 49 – 50 % pšeničného pečiva představuje kategorie čerstvých rohlíků a housek, 16 – 17 % kategorie ostatního čerstvého běžného pečiva a 33 – 34 % představuje čerstvé cukrářské pečivo.³³
65. Dále byl od údaje o velikosti spotřeby jednotlivých kategorií odečten objem maloobchodních prodejů obchodních řetězců realizovaný rozpékáním zamraženého pečiva, popřípadě výrobou jejich vlastního čerstvého pečiva, a to z toho důvodu, že vlastní výroba obchodních řetězců, která je následně určena konečným spotřebitelům, nemůže být zahrnuta do relevantního trhu, jež zohledňuje pouze velkoobchodní dodávky maloobchodním prodejcům. Úřad v tomto ohledu opět vycházel z kvalifikovaného odhadu Svazu pekařů,³⁴ kdy zohlednil i údaje vyplývající z odpovědí obchodních řetězců vztahující se k množství jimi vyráběného a dopékaného pečiva. Úřad pro účely výpočtu užil spodní hranici kvalifikovaného odhadu Svazu pekařů ve výši 25% odpočtu *in-house* výroby obchodních řetězců u chleba a chlebových výrobků a 20% odpočtu *in-house* výroby obchodních řetězců

³² Viz údaje statistiky „Spotřeba potravin a nealkoholických nápojů (na obyvatele za rok)“ zveřejněné na webových stránkách <https://www.czso.cz/csu/czso/spotreba-potravin-2017>.

³³ Viz dopis Svazu pekařů ze dne 12. 11. 2018, list spisu č. 531.

³⁴ Viz dopis Svazu pekařů ze dne 7. 11. 2012, kdy podíl vlastní výroby rozpečeného sortimentu na celkových prodejkách pekařského sortimentu odhadl na 25 – 30 %, list spisu č. 531.

u rohlíků a housek a 30% odpočtu *in-house* výroby obchodních řetězců u ostatního běžného pečiva a čerstvého cukrářského pečiva.³⁵

66. Následně Úřad při stanovování celkové velikosti jednotlivých věcně relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků odečetl velikost produkce výrobců pečiva, která je prodávána prostřednictvím jejich vlastní sítě maloobchodních prodejen, a netvoří tak součást relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků. Úřad přitom rovněž vycházel z kvalifikovaného odhadu Svazu pekařů,³⁶ dle kterého se tento podíl pohyboval v jednotlivých letech za období 2015 – 2017 ve výši 13,5 % až 15 %.
67. Velikost spotřeby pečiva v České republice rozdělená dle jednotlivých produktových relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, snížená o vlastní výrobu obchodních řetězců a o prodej výrobců pečiva prostřednictvím jejich vlastní maloobchodní sítě, tak udává velikost jednotlivých věcně relevantních trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky.
68. Při stanovení velikosti jednotlivých tržních podílů spojujících se soutěžitelů na jednotlivých věcně relevantních trzích vycházel Úřad především z údajů Účastníka řízení o velikosti velkoobchodních dodávek pekárenských a cukrářských výrobků spojujících se soutěžitelů za roky 2014 – 2017.
69. Za účelem zjištění postavení konkurentů spojujících se soutěžitelů na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky Úřad oslovil nejvýznamnější konkurenty spojujících se soutěžitelů se žádostí o poskytnutí informací mimo jiné o velikosti jejich velkoobchodních dodávek pekárenských a cukrářských výrobků do České republiky, a to za roky 2014 – 2017.
70. Účastník řízení v průběhu správního řízení³⁷ namítal nesprávné stanovení výše celkové velikosti jednotlivých trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, které bylo dle jeho názoru způsobeno tím, že Úřad mechanicky odečetl výrobu pečiva ze strany obchodních řetězců a objemů vlastního maloobchodního prodeje výrobců pečiva, tzv. *in-house* dodávky, a tím i neúměrně navýšil tržní podíly spojujících se soutěžitelů. Dle názoru Účastníka řízení totiž vlastní výroba pečiva ze strany obchodních řetězců zvyšuje jejich tržní sílu na úkor spojujících se soutěžitelů v oblasti pečiva a jejich nezávislost na externích dodavatelích a obdobně jako *in-house* maloobchodní prodeje představují soutěžní tlak na spojující se soutěžitele. Účastník řízení rovněž namítal, že objem *in-house* maloobchodních prodejů byl Úřadem nesprávně odhadnut a tento odhad je zjevně nadhodnocený.
71. Úřad v rámci uvedené námítky uvádí následující.

³⁵ Uvedené rozmezí hodnot je v souladu i s vyjádřením Účastníka řízení, který v dotazníku k povolení spojení poukázal na rostoucí trend prodeje vlastních pekárenských výrobků obchodních řetězců a uvedl, že tento podíl v současnosti dosahuje 30 a více procent. Úřad tedy volil nižší hodnoty odpočtů ve prospěch Navrhovatele, str. 42 dotazníku k povolení spojení, list spisu č. 25.

³⁶ Viz dopis Svazu pekařů a cukrářů ze dne 12. 11. 2018, list spisu č. 531.

³⁷ Viz podání Účastníka řízení ze dne 6. 2. 2019 „Doplnění informací a podkladů a vyjádření k oznámení o pokračování řízení“, list spisu č. 1165 – 1166.

72. Předmětné spojení se týká posouzení možných dopadů ze spojení na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, na kterých působí oba spojující se soutěžitelé. Odběrateli pekárenských a cukrářských výrobků spojujících se soutěžitelů jsou pak maloobchodní prodejci potravin, kteří většinou poptávají pekárenské a cukrářské výrobky od spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů z řad větších či menších pekáren. Současně někteří maloobchodní prodejci na maloobchodním trhu, kde nabízí zboží konečnému spotřebiteli, následně tyto výrobky prodávají společně i s jejich vlastní produkcí.
73. V této souvislosti v první řadě Úřad konstatuje, že se ve své předcházející rozhodovací praxi v oblasti potravinářství zabýval otázkou, zda do celkové velikosti velkoobchodních trhů v oblasti potravinářství má být i zahrnuta velikost produkce tzv. privátních značek obchodních řetězců, resp. jejich vlastní výroba.³⁸ Úřad v těchto případech konzistentně nezapočítával do celkové velikosti relevantních trhů objem maloobchodních prodejů obchodních řetězců prodávaných pod jejich značkou.³⁹
74. Nad rámec výše uvedeného Úřad konstatuje, že i Účastník řízení v návrhu na povolení posuzovaného spojení Účastník řízení stanovoval výši celkové velikosti jednotlivých trhů obdobným způsobem, jak to v rozhodnutí činí Úřad.⁴⁰
75. V rámci správního řízení vedeného ve věci navrhovaného spojení soutěžitelů navíc byly zjištěny následující skutečnosti. Většina významných obchodních řetězců ve svých maloobchodních prodejnách skutečně disponuje kapacitami pro produkci pekárenských či cukrářských produktů, které až na výjimky jsou užívány pro dopékání předpečeného a zamraženého pečiva. Pouze tři z obchodních řetězců vlastní výrobní kapacity, které jim umožňují plnohodnotnou výrobu pečiva. Jedná se o společnost GLOBUS, která těmito kapacitami disponuje ve všech svých prodejnách, společnost TESCO, která vlastní výrobu pečiva provádí v cca jedné čtvrtině svých prodejen, a společnost Albert Česká republika, s.r.o. (dále jen „AHOLD“),⁴¹ u které je přibližně jedna desetina prodejen vybavena zařízením pro výrobu vlastních pekárenských a cukrářských produktů.
76. Dále ze šetření Úřadu vyplynulo, že obchodní řetězce na velkoobchodních trzích nekonkurují svojí produkcí pekárenských a cukrářských výrobků (ať už tzv. dopeků nebo produktů pocházejících z jejich vlastní výroby) výrobcům tohoto zboží, neboť pekárenské a cukrářské produkty vyrobené jednotlivými obchodními řetězci nejsou nabízeny jinde než v jejich vlastních prodejnách. Dokonce výrobky dopečené nebo upečené v konkrétní prodejně určitého obchodního řetězce nejsou nabízeny jinde než právě v té prodejně, ve které došlo k jejich výrobě, tzn. ani nedochází k rozvozu předmětného zboží mezi jednotlivými prodejny obchodního řetězce.
77. Z provedeného šetření dále vyplynulo, že produkce obchodních řetězců se používá především k *ad-hoc* pokrytí okamžité poptávky zákazníků po pečivu přímo na dané

³⁸ Jednalo se např. o oblasti velkoobchodního prodeje kečupu a ostatních omáček za studena, velkoobchodního prodeje nealkoholických nápojů a velkoobchodních dodávek pekárenských a cukrářských výrobků.

³⁹ Viz např. rozhodnutí Úřadu č. j. ÚOHS-S0152/2018/KS-31465/2018/840/ASm KMV/PEPSICO, odst. 129, č. j. S0022/2016/KS-07952/2016/840/ASm Orkla ASA/Hamé, odst. 19, a č. j. S472/2011/KS-7043/2012/840/RPI AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING, odst. 110.

⁴⁰ Viz Dotazník k povolení spojení, str. 32 – 33, list spisu č. 23.

⁴¹ Působící dříve pod obchodním názvem AHOLD Czech Republic, a.s.

prodejně jako doplněk k pečivu, které obchodní řetězce odebírají na velkoobchodních trzích. Rovněž tak bylo zjištěno, že produkce obchodních řetězců nezahrnuje kompletní sortiment pekárenských výrobků, ale pouze některé druhy pečiva (zejména toho s nižší gramáží), což potvrdil i sám Účastník řízení.⁴² Současně oslovené obchodní řetězce většinou uvedly, že čerstvé pečivo je nezaměnitelné s rozpékaným pečivem a v některých kategoriích ho nelze vůbec nahradit (např. čerstvý chléb 1200g a či rohlíky) či že český zákazník preferuje čerstvé pečivo před rozpékaným.⁴³

IV.2.1.2 Postavení spojujících se soutěžitelů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky

IV.2.1.2.1. Relevantní trh velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba)

78. Na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků působí na území České republiky oba spojující se soutěžitelé. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil v roce 2017 cca **[15 – 25] %** a Skupiny UBH cca **[15 – 25] %**, společný podíl tedy dosahoval přibližně **[35 – 45] %**.
79. Na uvedeném trhu dále například působí ČEMPEK, družstvo (dále jen „ČEMPEK“),⁴⁴ společnosti MILLBA,⁴⁵ Český pekař s.r.o. (dále jen „Český pekař“),⁴⁶ PAC Hořovice s.r.o. (dále jen „PaCH“), Pekárny a cukrárny Náchod, a.s. (dále jen „PaCN“), BEAS, či Pekárny a cukrárny Klatovy, a.s. (dále jen „PaCK“) s individuálními tržními podíly 0 – 5 %. Nejbližší konkurenti spojujících se soutěžitelů by tedy měli z hlediska tržních podílů výrazný odstup za spojením vzniklým soutěžitelem.
80. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **1000 – 2000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **647**.
81. Posuzované spojení soutěžitelů na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků představuje z hlediska tržního podílu spojení dvou nejvýznamnějších soutěžitelů na trhu, když po realizaci transakce by Skupina AGROFERT měla mít před ostatními tržními subjekty velmi výrazný náskok. Současně Úřad konstatuje, že tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele je v čase mírně rostoucí (v období let 2014 – 2017 vzrostl o cca [0 – 5] %), když tržní podíl Skupiny AGROFERT se v letech 2014 – 2017 pohyboval v rozmezí [15 – 25] % – [15 – 25] % a podíl Nabývaného soutěžitele od [15 – 25] % do [15 – 25] %.

IV.2.1.2.2 Relevantní trh velkoobchodního prodeje toustového chleba

82. Na trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba působí na území České republiky oba spojující se soutěžitelé. Skupina AGROFERT na tomto trhu v roce 2017

⁴² Viz Dotazník k povolení spojení, str. 26, list spisu č. 21.

⁴³ Např. vyjádření společností JIP, list spisu č. 652, KAUF LAND, list spisu č. 498, NORMA, list spisu č. 360, nebo PENNY, list spisu č. 501.

⁴⁴ Jedná se o nevýrobní družstvo, jehož členy je šest pekárenských společností a které je zřízené za účelem zajišťování poradenských, marketingových, administrativních a odbytových služeb, viz list spisu č. 347.

⁴⁵ Jedná se o akciovou společnost, jejíž akcionáři jsou pekárenské společnosti, kdy tato společnost jako obchodně servisní organizace zajišťuje komplexní služby pro obchodní partnery při zajišťování zásobování jejich sítě sortimentem čerstvého pečiva.

⁴⁶ Jedná se o společnost založenou pekárenskými subjekty za účelem zajištění a realizace prodeje kompletního sortimentu pekařských výrobků do maloobchodních prodejních řetězců.

dosahovala tržního podílu ve výši cca [55 – 65] %, podíl Skupiny UBH činil cca [5 – 15] %. Dodávky toustového chleba spojujících se soutěžitelů tak v roce 2017 představovaly téměř [65 – 75] % spotřeby předmětné komodity na území České republiky.

83. Mezi konkurenty spojujících se stran patří zejména zahraniční společnosti působící na území České republiky prostřednictvím dovozů toustového chleba, jejichž podíl jednotlivě nepřesahuje 10 %, ⁴⁷ společný tržní podíl ostatních českých výrobců toustového chleba nepřesahuje 5 %. ⁴⁸
84. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **5000 – 6000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **1524**.
85. Posuzované spojení soutěžitelů na trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu rovněž spojení dvou nejvýznamnějších soutěžitelů, když spojením vzniklý soutěžitel bude mít před ostatními tržními subjekty velmi výrazný náskok. Současně Úřad konstatuje, že takto velmi vysoký tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele je stabilní, resp. v čase mírně rostoucí, když tržní podíl Skupiny AGROFERT se v letech 2014 – 2017 pohyboval v rozmezí [55 – 65] % – [55 – 65] % a podíl Nabývaného soutěžitele od [5 – 15] % do [5 – 15] %.

IV.2.1.2.3 Relevantní trh velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek

86. Na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek působí na území České republiky rovněž oba spojující se soutěžitelé. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil v roce 2017 cca [15 – 25] % a Skupiny UBH cca [15 – 25] %, společný podíl tedy dosahoval v předmětném roce přibližně [25 – 35] %.
87. Na uvedeném trhu dále například působí společnosti ČEMPEK, MILLBA, PaCH, Český pekař, KOMPEK, kombinát pekařské a cukrářské výroby, spol. s r.o. (dále jen „KOMPEK“), BEAS nebo PaCK s individuálními tržními podíly ve výši 0 – 5 %. Nejbližší konkurenti spojujících se soutěžitelů mají tedy z hlediska tržních podílů výrazný odstup za spojením vzniklým subjektem.
88. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **1000 – 2000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **596**.
89. Posuzované spojení soutěžitelů na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu spojení dvou nejsilnějších subjektů, když spojením vzniklý soutěžitel bude mít před ostatními tržními subjekty velmi výrazný náskok. Současně Úřad konstatuje, že tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele je v čase mírně rostoucí, když tržní podíl Skupiny AGROFERT se v letech 2014 – 2017 pohyboval v rozmezí [15 – 25] % – [15 – 25] % a podíl Nabývaného soutěžitele od [15 – 25] % do [15 – 25] %.

IV.2.1.2.4 Relevantní trh velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva

90. Na trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva působí na území České republiky oba spojující se soutěžitelé. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil

⁴⁷ Dovozy byly realizovány například ze strany společností Rudolf Ölz Meisterbäcker GmbH & Co KG, Dan Cake Polonia Sp. o.o. či Piekarnia Oskroba S.A., viz podání Účastníka řízení ze dne 18. 12. 2018, list spisu č. 667 – 668.

⁴⁸ Jedná se například o společnosti ČEMPEK, Pekařna Letohrad, s.r.o., BEAS, MILLBA nebo PaCH.

v roce 2017 cca **[15 – 25] %** a Skupiny UBH cca **[15 – 25] %**, společný podíl spojením vzniklého soutěžitele v roce 2017 tedy dosahoval přibližně **[35 – 45] %**.

91. Na uvedeném trhu dále například působí společnosti ČEMPEK, PaCH, KOMPEK, MILLBA, Český pekař či PaCN s individuálními tržními podíly ve výši 0 – 5 %. Nejbližší konkurenti spojujících se soutěžitelů mají tedy z hlediska tržních podílů výrazný odstup za spojením vzniklým subjektem.
92. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **1000 – 2000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **673**.
93. Posuzované spojení soutěžitelů na trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu spojení dvou nejsilnějších subjektů, když spojením vzniklý soutěžitel bude mít před ostatními tržními subjekty velmi výrazný náskok. Současně Úřad konstatuje, že tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele je v čase rostoucí, když tržní podíl Skupiny AGROFERT se v letech 2014 – 2017 pohyboval v rozmezí **[15 – 25] % – [15 – 25] %** a podíl Nabývaného soutěžitele od **[5 – 15] %** do **[15 – 25] %**.

IV.2.1.2.5 Relevantní trh velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva

94. Na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva působí na území České republiky oba spojující se soutěžitelé. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil v roce 2017 cca **[5 – 15] %** a Skupiny UBH cca **[5 – 15] %**, společný podíl spojujících se soutěžitelů tedy v předmětném roce dosahoval přibližně **[15 – 25] %**.
95. Na uvedeném trhu dále například působí společnosti PaCH, MILLBA, Český pekař, Karlova pekárna s.r.o. (dále jen „Karlova pekárna“) či ČEMPEK s individuálními tržními podíly ve výši 0 – 5 %.
96. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **0 – 1000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **136**.
97. Posuzované spojení soutěžitelů na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu spojení dvou nejsilnějších subjektů, ostatní soutěžitelé mají nižší tržní podíly. Současně Úřad konstatuje, že tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele je v čase rostoucí, když tržní podíl Skupiny AGROFERT se v letech 2014 – 2017 se pohyboval v rozmezí **[5 – 15] % až [5 – 15] %** a podíl Nabývaného soutěžitele od **[5 – 15] %** do **[5 – 15] %**.

IV.2.1.2.6 Relevantní trh velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva

98. Na trhu velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva působí na území České republiky ze spojujících se soutěžitelů pouze Skupina AGROFERT, jejíž tržní podíl v roce 2017 nepřevyšoval **[0 – 5] %**.
99. Na uvedeném trhu dále například působí společnosti Kraft Foods CR s.r.o. s tržním podílem ve výši 25 – 35 %, Nestlé Česko s.r.o. či CHIPITA CZ, s.r.o. s individuálními tržními podíly ve výši 15 – 25 %. Nejbližší konkurenti spojujících se soutěžitelů mají

výrazně vyšší tržní podíly, než jakého bude dosahovat Skupina AGROFERT po realizaci navrhované transakce.

100. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **1000 – 2000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **0**.
101. Navrhovatel na trhu velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu jednoho z menších soutěžitelů, přičemž jeho tržní podíl je v čase stabilní a spojením nedochází k jeho změně. Úřad konstatuje, že v důsledku uskutečnění posuzované transakce nebude mít předmětné spojení soutěžitelů na tomto trhu za následek podstatné změny.

IV.2.1.2.7 Relevantní trh velkoobchodního prodeje trvanlivého ostatního pečiva

102. Na trhu velkoobchodního prodeje trvanlivého ostatního pečiva nepůsobí na území České republiky ani jeden ze spojujících se soutěžitelů.

IV.2.2 Trh velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva

103. Na trhu velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva působí na území České republiky oba spojující se soutěžitelé. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil v roce 2017 cca **[5 – 15] %** a Skupiny UBH cca **[0 – 5] %**, společný podíl spojujících se soutěžitelů tedy v předmětném roce dosahoval přibližně **[5 – 15] %**.
104. Na uvedeném trhu dále například působí společnosti La Lorraine, a.s. s tržním podílem ve výši 55 – 65 %, MELITES, spol. s r.o. či Bidfood Czech republic s.r.o. s individuálními tržními podíly ve výši 5 – 15 %. Spojením vzniklý soutěžitel tak bude představovat jednoho z menších soutěžitelů, který bude vystaven konkurenci několika subjektů s obdobným postavením a zejména společnosti La Lorraine, a.s., jejíž tržní podíl několikanásobně přesahuje budoucí postavení Skupiny AGROFERT.
105. Hodnota HHI na tomto trhu by po spojení činila **2000 – 3000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **36**.
106. V případě trhu velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva na území České republiky představuje spojením vzniklý soutěžitel z hlediska tržního podílu jednoho z významnějších soutěžitelů, přičemž jeho tržní podíl je relativně nízký, v čase stabilní a spojením dochází pouze k jeho mírnému navýšení. Úřad konstatuje, že v důsledku uskutečnění posuzované transakce nebude mít předmětné spojení soutěžitelů na tomto trhu za následek podstatné změny.

IV.2.3 Vertikálně předcházející či navazující trhy na oblast výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků

IV.2.3.1 Oblast výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků

107. V oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků působí ze spojujících se soutěžitelů na území České republiky pouze Skupina AGROFERT. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil v roce 2017 cca **[5 – 15] %**.

108. Ostatní konkurenti spojujících se soutěžitelů dosahují v této oblasti obdobných či mírně nižších tržních podílů, jedná se například o společnosti UNIMILLS, a.s., MLÝN PERNER SVIJANY, spol. s r.o., MILLBA, MALITAS s.r.o. či Mlýny J. Voženílek, spol. s r.o. s individuálními tržními podíly cca 5 – 15 %.
109. Hodnota HHI v této oblasti by po spojení činila **0 – 1000** a změna HHI (Delta) by se rovnala **0**.
110. Navrhovatel v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu jednoho z významných soutěžitelů, přičemž spojením nedochází ke změně výše tržního podílu.
111. V případě segmentu výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků pro pekárenské účely působí ze spojujících se soutěžitelů na území České republiky pouze Skupina AGROFERT, jejíž podíl v roce 2017 nepřevyšoval **[5 – 15] %**,⁴⁹ když většina produkce mouky pro pekárenské účely Skupiny AGROFERT byla určena pro vnitřní potřebu a nebyla dodávána na volný trh.⁵⁰

IV.2.3.2 Oblast maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků

112. V oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků působí ze spojujících se soutěžitelů na území České republiky pouze Skupina AGROFERT, jejíž tržní podíl v roce 2017 byl zcela marginální a nepřekračoval **[0 – 5] %**.⁵¹
113. Konkurenty spojujících se soutěžitelů jsou především velké obchodní řetězce dosahující nesrovnatelně vyššího obrátu a disponující širokou maloobchodní sítí v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků a dále menší lokální maloobchodní specializované prodejny či maloobchodní prodejny zboží denní potřeby.
114. Navrhovatel v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky představuje z hlediska tržního podílu jednoho z mnoha malých soutěžitelů, přičemž spojením nedochází ke změně výše tržního podílu. Úřad konstatuje, že v důsledku uskutečnění posuzované transakce nebude mít předmětné spojení soutěžitelů na tomto trhu za následek podstatné změny.

IV.2.4 Hodnocení struktury relevantních trhů

115. Jak bylo uvedeno v části IV.1 tohoto rozhodnutí, základní představu o struktuře trhu a konkurenčním významu spojujících se soutěžitelů i jejich konkurentů poskytují tržní podíly na relevantním trhu a úroveň jeho koncentrace.
116. Pokud jde o velikost tržních podílů, jestliže společný podíl spojujících se soutěžitelů na relevantním trhu nepřesáhne 25 %, má se za to, že jejich spojení nemá za následek

⁴⁹ Viz údaje o velikosti dodávek mouky pro pekárenské účely Skupiny AGROFERT uvedené v dotazníku k povolení spojení, str. 25., list spisu č. 21.

⁵⁰ Viz odhad celkové velikosti trhu mouky pro pekárenské účely uvedený v podání Účastníka řízení ze dne 6. 2. 2019, str. 10, list spisu č. 1163.

⁵¹ Společnost působí v předmětné oblasti prostřednictvím celkem dvou podnikových prodejen, a to jedné v Českých Budějovicích a jedné v Ostravě.

podstatné narušení hospodářské soutěže, neprokáže-li se při posuzování spojení opak.⁵²

117. V případě hodnocení struktury trhu Úřad podpůrně používá ukazatel míry celkové úrovně koncentrace trhu, jež je vyjádřena tzv. indexem HHI, a jeho změnu v důsledku realizace spojení soutěžitelů, tzv. Delta. Problémy v oblasti hospodářské soutěže při posuzování horizontálních spojení pak pravděpodobně nevystanou na trhu s hodnotou HHI po spojení pod 1000 bodů, ani v případě spojení s hodnotou HHI po spojení mezi 1000 a 2000 a Delta pod 250, resp. v případě spojení s výší HHI po spojení nad 2000 a Delta pod 150.⁵³ To neplatí v případě existence zvláštních okolností, které však v posuzovaném případě nenastaly.⁵⁴
118. K narušení hospodářské soutěže na relevantním trhu v důsledku nehorizontálního spojení soutěžitelů obvykle nedochází, pokud subjekt vzniklý spojením nemá významnou tržní sílu (která se nutně nerovná dominantnímu postavení) na dotčených trzích. V případě spojení vertikální povahy pak pravděpodobně nebude zjištěn jeho negativní dopad, je-li podíl nového subjektu na trhu po spojení na každém z dotčených trhů nižší než 30 % a HHI po spojení je nižší než 2000.⁵⁵
119. Pokud jsou pak splněna kritéria definovaná v předcházejících odstavcích, má Úřad u horizontálních a vertikálních spojení soutěžitelů předběžně za to, že spojení soutěžitelů nevzbuzuje obavy z narušení hospodářské soutěže, pokud jeho šetření neprokáže opak.
120. Údaje o velikosti tržních podílů spojujících se soutěžitelů, úrovni koncentrace trhu a hodnocení splnění výše naznačených tzv. *safe harbours* jsou uvedeny v následující **tabulce 1.**

Trh velkoobchodního prodeje	Σ TP spojujících se stran (v %)	HHI po spojení (v tis.)	Delta	Safe harbours (ANO/NE)
- čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba)	[35 – 45]	1 – 2	> 250	NE
- toustového chleba	[65 – 75]	5 – 6	> 150	NE
- čerstvých rohlíků a housek	[25 – 35]	1 – 2	> 250	NE
- ostatního čerstvého běžného pečiva	[35 – 45]	1 – 2	> 250	NE
- čerstvého cukrářského pečiva	[15 – 25]	0 – 1	< 150	ANO
- trvanlivého sladkého pečiva	[0 – 5]	1 – 2	0	ANO
- předpečeného a zamraženého pečiva	[5 – 15]	2 – 3	< 150	ANO
- mlýnských výrobků	[5 – 15]	0 – 1	0	NE

⁵² Viz § 17 odst. 3 zákona.

⁵³ Viz Pokyny pro posuzování horizontálních spojení, body 19. a 20.

⁵⁴ Viz Pokyny pro posuzování horizontálních spojení, bod 20.

⁵⁵ Viz Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojení, bod 23.

Trh maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků	[0 – 5]	1 – 2	0	NE
------------------------------------------------------------------	---------	-------	---	----

tabulka 1 – Tržní podíly, HHI index a hodnocení naplnění safe harbours u jednotlivých ovlivněných trhů

121. Z tabulky 1 vyplývá z hlediska vzájemného vztahu činností spojujících se stran na území České republiky následující.
122. Navrhované spojení soutěžitelů má na relevantních trzích velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje toustového chleba, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek, velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva, velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva a velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva horizontální charakter.
123. Konglomerátní charakter má navrhované spojení pouze ve vztahu k trhu velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva, kde je aktivní jen jeden ze spojujících se soutěžitelů, a to Skupina AGROFERT. Ostatní trhy uvedené v tabulce 1, a to oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků a maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, mají charakter trhů vertikálně předcházejících či navazujících na trhy velkoobchodního prodeje čerstvého či předpečeného a zamraženého pečiva.
124. Z hlediska výše tržních podílů, míry koncentrace trhu po spojení a její změny v důsledku realizace navrhované transakce pak *safe harbours* pro horizontální spojení soutěžitelů, při nichž Úřad obvykle nespaturuje vážné obavy z narušení hospodářské soutěže, je naplněn na trzích velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva a velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva. Na těchto trzích dosahují spojující se soutěžitelé relativně nižších tržních podílů, vždy jsou vystaveni konkurenci z řad dalších soutěžitelů, z nichž někteří obvykle dosahují výrazně vyššího postavení.
125. Na ostatních spojení dotčených horizontálních trzích pak spojující se soutěžitelé vždy dosahují tržních podílů převyšujících hranici 25 %, a tudíž na navrhovanou transakci ve vztahu k těmto trhům nelze aplikovat tzv. předpoklad nenarušení hospodářské soutěže definovaný v § 17 odst. 3 zákona.
126. Na trzích, kde spojující se strany dosahují společného tržního podílu vyššího než 25 %, rovněž není naplněn ani *safe harbours* definovaný v *Pokynech pro posuzování horizontálních spojení podniků* pomocí ukazatelů míry koncentrace trhu a její změny (HHI a Delta), neboť v případech i) trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba je HHI vyšší než 2000 se změnou míry koncentrace v důsledku realizace navrhované transakce vyšší než 150 a ii) trhů velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba), velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva je HHI mezi 1000 a 2000 se změnou míry koncentrace v důsledku realizace navrhované transakce vyšší než 250.
127. Na trzích, které na sebe vertikálně navazují, rovněž není za předpokladu, že alespoň na jednom z nich spojující se strany dosahují tržního podílu přesahujícího 30 %, naplněn *safe harbours* definovaný v *Pokynech pro posuzování nehorizontálních spojení podniků* pomocí ukazatelů tržního podílu a míry koncentrace trhu HHI.

V posuzovaném případě tak nejsou kritéria pro zhodnocení *safe harbours* naplněna ani v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků, který předchází výrobě pekárenských a cukrářských výrobků, a ani v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, která navazuje na oblast jejich výroby, protože na některých trzích výroby a velkoobchodního prodeje předmětných produktů dosahují spojující se soutěžitelé tržního podílu přesahujícího 30 %.⁵⁶

128. Nicméně v případě vertikální vazby týkající se trhů v oblasti velkoobchodního a maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků Úřad konstatuje, že vertikální přesah je zde zcela marginální, když tržní podíl Skupiny AGROFERT na uvedené maloobchodní úrovni je nižší než [0 – 5] % a prodej je realizován pouze ve dvou vlastních maloobchodních prodejnách, ve kterých je navíc prodáváno zejména pečivo pocházející z výroby Skupiny AGROFERT. V důsledku předmětného spojení tudíž nedojde v oblasti maloobchodního prodeje předmětných produktů k žádné podstatné změně.
129. Úřad tak shrnuje, že na trzích velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva a velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva, kde se činnosti spojujících se soutěžitelů překrývají, navrhovaná transakce nevzbuzuje obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže, neboť na nich spojením vzniklý soutěžitel bude dosahovat relativně nízkých tržních podílů (kolem [15 – 25] %, resp. [5 – 15] %) a bude vystaven konkurenci z řad dalších tržních subjektů. Současně spojení soutěžitelů nevzbuzuje obavy z narušení hospodářské soutěže na trhu velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva a v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, kde ze spojujících se soutěžitelů působí pouze Skupina AGROFERT, která však dosahuje zcela marginálního postavení.
130. Z tohoto důvodu Úřad při svých dalších úvahách a analýzách dopadů na hospodářskou soutěž plynoucích z případné realizace posuzovaného spojení soutěžitelů od uvedených relevantních trhů odhlédl a nadále se zabýval pouze relevantními trhy velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje toustového chleba, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva a vertikálně předcházející oblastí výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků, respektive jejím segmentem výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků pro pekárenské účely.

IV.3 Vertikální integrace

131. Z provedeného šetření bylo zjištěno, že před realizací navrhované transakce Nabývaný soutěžitel není vertikálně integrovaným subjektem, neboť je aktivní pouze na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, popř. marginálně v oblasti výroby předpečeného a zamraženého pečiva. Tato podnikatelská skupina však v České republice neprodává pečivo konečným spotřebitelům a ani není aktivní na trzích surovin sloužících k výrobě pečiva.

⁵⁶ Jedná se o relevantní trhy velkoobchodního prodeje toustového chleba, velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba), velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva.

132. Z tohoto pohledu naopak Skupina AGROFERT představuje vertikálně integrovaného soutěžitele, u něž v důsledku navrhované transakce dojde k posílení vertikální vazby týkající se oblasti výroby a prodeje mlýnských výrobků, kde Skupina AGROFERT působí jako jeden z nejdůležitějších dodavatelů mlýnských výrobků, a na ni navazující oblasti velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků, kde se mlýnské výrobky užívají jako vstupní surovina pro jejich výrobu a kde působí oba spojující se soutěžitelé.
133. Již v době před uskutečněním posuzovaného spojení soutěžitelů je Skupina AGROFERT největším producentem pečárenských a cukrářských výrobků, přičemž její postavení se v této oblasti ještě zvýrazní, zároveň představuje i jednoho z nejdůležitějších soutěžitelů na trzích předcházejících, jako je výroba mlýnských výrobků a výkup obilovin. Současně je Skupina AGROFERT aktivní i v navazující oblasti maloobchodního prodeje pečiva, kde však představuje jednoho z mnoha méně významných soutěžitelů.⁵⁷
134. Skupina AGROFERT část jí vypěstovaných nebo vykoupených obilovin zpracovává na mlýnské výrobky, jejichž velkou část následně zpracuje při vlastní výrobě pečárenských a cukrářských výrobků, které dodává nejen velkoobchodním odběratelům.
135. Skupina AGROFERT by tak po realizaci navrhované transakce významně posílila své vedoucí postavení v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských výrobků, a to zejména na trzích v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvého běžného pečiva, a současně by také představovala jednoho z nejdůležitějších subjektů působících na předcházejících oblastech velkoobchodních dodávek obilovin a výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků.⁵⁸
136. Porovná-li se celková vertikální integrace a tržní postavení Skupiny AGROFERT v zemědělském a pekařském a cukrářském sektoru, jakožto spojením dotčené oblasti, s vertikální integrací ostatních producentů pečárenských a cukrářských výrobků, pak lze konstatovat, že tyto ukazatele dosahují u Skupiny AGROFERT nesrovnatelně vyšší úroveň než u konkurenčních soutěžitelů.
137. Z významných konkurentů Skupiny AGROFERT v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků jsou vertikálně integrováni do oblastí výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků či maloobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků například společnosti MILLBA⁵⁹ či ČEMPEK,⁶⁰ a to prostřednictvím svých akcionářů, případně členů družstva. Tito konkurenti však na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků dosahují výrazně nižších tržních podílů a v oblasti výroby a velkoobchodního

⁵⁷ V oblasti maloobchodního prodeje pečiva působí Skupina AGROFERT marginálně, když dřívější maloobchodní divize společnosti PENAM byla zrušena a v současnosti působí v této oblasti pouze prostřednictvím „obchodní tajemství“ maloobchodních prodejen se souhrnným obratem v řádu „obchodní tajemství“.

⁵⁸ Skupina AGROFERT je navíc vertikálně integrovaná v oblastech pěstování a výkupu obilnin, kde rovněž představuje jednoho z podstatných soutěžitelů působících na území České republiky. Viz například rozhodnutí Úřadu ve věci spojení soutěžitelů sp. zn. S42/2015/KS AGROFERT/AGROFIN SVITAVY či sp. zn. S293/2008/KS AGROFERT HOLDING/AGROPOL GROUP.

⁵⁹ Jedná se o řízení a správu mlýny Louny, viz <http://www.millba-czech.cz/>.

⁶⁰ Jedná se o jednoho člena předmětného družstva, a to společnost Pekárna Racek, s.r.o., která má majetkové propojení na společnost Mlýn Kojetín, spol. s r.o.

prodeje mlýnských výrobků zhruba obdobných tržních podílů jako Skupina AGROFERT.

138. Ze šetření Úřadu dále vyplývá, že většina z konkurentů spojujících se soutěžitelů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků je podstatněji vertikálně integrována do oblasti následného trhu maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků a prodává významnou část svých produktů prostřednictvím vlastních maloobchodních sítí.
139. Tuto skutečnost rovněž potvrdil i Svaz pekařů,⁶¹ který odhadl podíl vlastních maloobchodních prodejnů výrobců pečiva na cca 10 až 15 % jejich produkce. Úřad v tomto ohledu konstatuje, že vertikální integrace z tohoto důvodu nepředstavuje u konkurentů spojením vzniklého soutěžitele žádnou podstatnou výhodu.
140. V případě vertikální integrace oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na předcházející oblast výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků lze uvést, že tato vertikální integrace není s výjimkou konkurenčních společností MILLBA či ČEMPEK nijak významná. Nicméně v případě Skupiny AGROFERT je vertikální integrace prohloubena i na předcházející oblasti pěstování a výkupu obilnin, kde naopak ostatní významní pekaři a cukráři podstatněji nepůsobí. Aktivity Skupiny AGROFERT na celé šíři vertikály od pěstování a výkupu obilovin, výroby mlýnských výrobků až po výrobu pečiva představují výraznou konkurenční výhodu oproti jejím konkurentům, kdy spojením vzniklý soutěžitel bude schopen lépe odolávat výkyvům v ceně a množství surovinových vstupů.
141. Vzhledem k neexistenci obdobného subjektu působícího na dotčených relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků představuje vertikální integrace významnou konkurenční výhodu spojujících se soutěžitelů. Tato skutečnost přispívá k posílení obav Úřadu z podstatného narušení hospodářské soutěže v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky.

IV.4 Hospodářská a finanční síla

142. Hospodářskou sílu lze obecně pojmut jako určitý souhrn konkurenčních výhod, kterými jednotliví soutěžitelé v hospodářské soutěži disponují. Jednou z těchto výhod pak může být zejména vyšší finanční síla jako vyjádření možnosti přístupu k finančním zdrojům. Mezi základní kritéria hodnocení finanční a hospodářské síly může patřit výše investic, výše obratu, schopnost propagovat své produkty, rozsah portfolia služeb a inovací a dosahovaná výše úspor z rozsahu.
143. Pokud jde o finanční a hospodářskou sílu spojujících se soutěžitelů, Skupina AGROFERT je podnikatelskou skupinou působící v řadě zemí v rámci střeoevropského regionu, jejíž celosvětový konsolidovaný obrat činil v roce 2017 více než 155 miliard Kč, z toho na území České republiky cca 67 mld. Kč. Obrat společnosti UBH byl podstatně nižší, a to zhruba [„obchodní tajemství“] Kč, kdy jeho převážná část byla realizována na trzích v České republice.

⁶¹ Viz informace Svazu pekařů ze dne 12. 11. 2018, list spisu č. 531.

144. Naproti tomu konkurenční subjekty působící na vymezených relevantních trzích v oblasti velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků dosahují výrazně nižších obrátů, a to maximálně v řádu stovek milionů Kč.
145. Vzhledem k tomu, že ve spojení dotčené oblasti neexistují další soutěžitelé disponující srovnatelnou hospodářskou a finanční silou, lze mít za to, že hospodářská a finanční síla spojujících se soutěžitelů jim může po realizaci posuzované transakce poskytovat zásadní konkurenční výhodu oproti ostatním soutěžitelům, která by společně s dalšími faktory mohla vést k omezení hospodářské soutěže na výše uvedených relevantních trzích. Uvedené je naznačeno i skutečností, že spojující se soutěžitelé představují z hlediska dosahovaného obrátu dva nejsilnější subjekty ve spojení dotčené oblasti.
146. V souvislosti s posouzením hospodářské a finanční síly spojením vzniklého soutěžitele a jeho konkurentů Navrhovatel namítal, že obchodní řetězce představují rovněž výrobce pekárenských a cukrářských produktů a že tyto subjekty svými obraty jsou srovnatelné, ne-li ještě silnější než spojením vzniklý soutěžitel.
147. Ve věci posouzení finanční síly obchodních řetězců jako údajných konkurentů spojujících se soutěžitelů, Úřad odkazuje na předcházející text tohoto rozhodnutí, kde uvedl, že obchodní řetězce se svými výrobky nepůsobí v oblasti velkoobchodních dodávek pekárenských a cukrářských produktů výrobků na území České republiky a nepředstavují tak konkurenty spojujících se soutěžitelů.⁶²
148. Úřad tak uzavírá, že hospodářská a finanční síla spojujících se soutěžitelů jim může po realizaci posuzované transakce poskytovat zásadní konkurenční výhodu oproti ostatním soutěžitelům, která by společně s dalšími faktory mohla vést k omezení hospodářské soutěže na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských produktů na území České republiky.

IV.5 Překážky vstupu na trh

149. Významným faktorem pro posouzení toho, jaký prostor existuje na relevantních trzích pro realizaci nezávislého soutěžního chování, jsou bariéry vstupu na trh. Úřad zjišťuje, zda na relevantních trzích bariéry vstupu existují a jaký mají charakter, a současně hodnotí, jakým způsobem jsou tyto bariéry ovlivněny v důsledku posuzovaného spojení.
150. Nejčastějšími překážkami vstupu na trh jsou tzv. překážky právní, tedy omezení vyplývající z právních předpisů, která ztěžují vstup na relevantní trh. Může jimi být například nutnost disponovat určitými oprávněními k podnikání na relevantním trhu, jako je získání licence pro danou činnost, celní či množstevní omezení (tarifní a netarifní) při importu, povinná certifikace zboží, existence práv plynoucích z průmyslového a jiného duševního vlastnictví apod. Druhou skupinou překážek vstupu na trh jsou překážky hospodářské, kterými se obvykle rozumí náklady, které jsou se vstupem na relevantní trhy spojeny, například náklady na vybudování vlastních výrobních a distribučních kapacit. Poslední skupinou překážek jsou bariéry vyplývající zejména z nedostupnosti technologie či know-how.

⁶² Viz kap. IV.2.1.1 tohoto rozhodnutí.

151. Překážky vstupu na trh mohou být dále prohloubeny dalšími faktory, jako jsou stagnující nebo klesající poptávka, doba působení na trhu, loajalita odběratelů či zákazníků, význam výzkumu a vývoje či geografické ohledy. Obdobně je třeba pro účely hodnocení dopadů spojení soutěžitelů posuzovat i možnosti rozšíření aktivit soutěžitelů již působících na dotčených trzích.
152. Z provedeného šetření vyplývá, že pro vstup na relevantní trhy v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků není nezbytné disponovat podstatnými průmyslovými právy ani právy duševního vlastnictví, ani být smluvní stranou platné licenční smlouvy k takovým právům. Pokud jde o výzkum a vývoj v této spojení dotčené oblasti, tento je důležitý zejména v oblasti přípravků a stabilizátorů na vylepšení a zkvalitnění parametrů mouky. Nicméně ani případné náklady na výzkum a vývoj nepředstavují podstatnou bariéru vstupu na trhy ve spojení dotčené oblasti. Jedinou podstatnou podmínkou je povolení pro provozování živnosti „pekařství, cukrářství“, jejíž získání nepředstavuje překážku vstupu na trh, o čemž svědčí vysoké množství subjektů aktivních ve spojení dotčené oblasti.⁶³
153. Naopak z provedeného šetření vyplynulo, že vybudování nových výrobních kapacit by bylo časově a finančně relativně náročné, když výše nezbytných investic do jedné středně velké pekárny s kapacitou do 80 tun pečiva měsíčně dosahuje zhruba 50 mil. Kč,⁶⁴ přičemž doba realizace vstupu na trh by činila přibližně jeden rok.
154. Nicméně k tomu aby mohl být případný vstup na trhy v oblasti velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků považován za významný, měl by dle názoru Úřadu nově vstupující soutěžitel vyrábět široké portfolio pečiva a současně by svými velkoobchodními dodávkami měl pokrývat co nejširší území České republiky. V této souvislosti je nezbytné uvést, že většina pekáren, i těch větších, zaváží své pečárenské a cukrářské zboží do maloobchodních prodejen v omezené dojezdové vzdálenosti, a to obvykle maximálně do úrovně kraje.⁶⁵ Z toho vyplývá, že výše uvedené náklady na vybudování nových výrobních kapacit se přímo úměrně navyšují počtem výroben pečiva, které musí být vhodně geograficky rozmístěny.
155. Rovněž tak, potenciální konkurent musí počítat i s náklady na vybudování distribuční sítě, tj. s náklady na přepravu výrobků do maloobchodních prodejen.
156. Pokud se jedná o bariéry mezinárodního obchodu s čerstvými pečárenskými a cukrářskými výrobky, pak tyto jsou zejména ekonomického rázu. S ohledem na potřebu dodávat tyto výrobky do distribučního kanálu (maloobchodních prodejen) i několikrát denně a s ohledem na relativně vysoké náklady na přepravu těchto výrobků pak dovoz čerstvých pečárenských a cukrářských výrobků představuje velmi malou část celkové spotřeby těchto produktů v České republice. V případě dovozu pečárenských výrobků (např. toustového chleba) ze zahraničí je tak nutno počítat s dodatečnými náklady spojenými s přepravou a distribucí na větší vzdálenosti, a tím ke snížení konkurenceschopnosti takových to dovozů.

⁶³ Dle informací poskytnutých Svazem pekařů ze dne 12. 11. 2018 na území České republiky působí cca 700 klasických pekáren, list spisu č. 532.

⁶⁴ Jedná se o nejběžnější velikost pekárny s automatickou a poloautomatickou výrobou základního, resp. jemného pečiva, a řemeslnou výrobou složitějšího pečiva s vysokou přidanou hodnotou.

⁶⁵ Viz dotazník k povolení spojení, str. 44, list spisu č. 25.

157. Řada oslovených konkurentů rovněž poukázala na cenové bariéry vstupu a dodací podmínky do obchodních řetězců.^{66,67} V této souvislosti někteří z konkurentů spojujících se stran konstatovali, že „...Největšími bariérami pro dodávky pekárenských a cukrářských výrobků do obchodních řetězců jsou požadované nízké ceny a tlak na tyto ceny...“⁶⁸ či že „...další bariéry je možno spatřovat v obtížném vyjednávání cen pekárenských výrobků u některých obchodních řetězců...“.⁶⁹ Další z konkurentů poukázal na existenci bariér spočívajících „...zejména v podobě filosofie obchodních řetězců, které preferují velkého dodavatele, který má nejširší rozsah požadovaných výrobků a současně je schopen pokrýt všechny, nebo většinu jejich obchodů na území České republiky“. Stejný konkurent pak ve svém vyjádření dodal, že „...Navíc vyřazení PENAMu a UB z dodávek do obchodního řetězce je nemožné, protože ostatní výrobci nejsou schopni je v plném rozsahu nahradit. Druhou bariérou je cena jimi dodávané produkce, která je pro nás u základního sortimentu v mnoho případech podnákladová...“.⁷⁰
158. Další z vyjádření konkurentů spojujících se stran směřovalo na překážku nemožnosti si vyjednat rentabilní dodavatelskou cenu, když bylo uvedeno, že „...v těchto extrémních případech je postup firmy takový, že si vypočítáme, jak velká ztráta naší společnosti vznikne a porovnáme jí se ztrátou, která by vznikla společnosti v případě nedodání do obchodního řetězce. Dokud částka ztráty při dodání obchodnímu řetězci bude nižší než ztráta vlivem fixních nákladů⁷¹ při nedodání, lze hovořit o ekonomičtější nebo také méně špatné variantě“.⁷² Další z pekařů konstatoval, že „...Pro dodávky do obchodních řetězců existuje pouze jedna bariéra a to ekonomická. Nejsme ochotni přistoupit na cenové podmínky řetězců a prodávat pod nákladovou cenou výrobku...“.⁷³
159. Ze šetření Úřadu dále vyplývá, že v souvislosti s překážkami vstupu nových či rozšíření působení stávajících konkurentů na spojením dotčené relevantní trhy, lze rovněž poukázat na vysoké volné výrobní kapacity v oblasti výroby pečiva, a nelze tedy očekávat jejich další rozšíření vstupem potenciálního či stávajícího konkurenta. Rovněž nelze očekávat nové vstupy výrobců pekárenských výrobků za situace, kdy má celková spotřeba pekárenských výrobků mírně klesající charakter a pekárenský obor jako celek se vyznačuje nízkou rentabilitou či ztrátovostí a dlouhodobou stagnací cen.⁷⁴

⁶⁶ Ze šetření Úřadu vyplynulo, že cca 64 % oslovených konkurentů spojujících se soutěžitelů poukázalo na významné bariéry vstupu do obchodních řetězců, dalších 14 % obchodním řetězcům nedodávalo a pouze podle cca 22 % z nich se vyjádřilo tak, že dle jejich názoru neexistují žádné bariéry.

⁶⁷ Viz například vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů, listy spisu č. 769, č. 862, č. 1035, č. 815, č. 900, č. 981, č. 1125, č. 774, č. 751 nebo č. 777.

⁶⁸ Viz list spisu č. 862.

⁶⁹ Viz list spisu č. 1035.

⁷⁰ Viz list spisu č. 900.

⁷¹ Jež jsou společností rozpouštěny do výrobních nákladů.

⁷² Viz list spisu č. 981.

⁷³ Viz list spisu č. 777.

⁷⁴ Viz rovněž prohlášení Svaz pekařů ze dne 12. 11. 2018, list spisu č. 532.

160. Výše uvedený závěr potvrzuje i skutečnost, že od roku 2010 do současnosti⁷⁵ nebyl realizován jediný podstatnější vstup na trhy v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských produktů. Současně za uvedené období nedošlo ke snížení výrazného odstupe mezi spojujícími se soutěžiteli a jejich konkurenty v oblasti výroby pekárenských produktů a nedošlo tak k významné prosoutěžní změně struktury oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských produktů.

IV.6 Možnosti odběratelů a konkurenční blízkost spojujících se stran

161. V průběhu svého šetření Úřad posuzoval možnosti velkoobchodních odběratelů produktů pekárenské a cukrářské výroby. V této souvislosti Úřad posuzoval, do jaké míry jsou pro odběratele dodávky pečiva Skupiny AGROFERT blízkou alternativou k dodávkám Nabývaného soutěžitele a naopak. Obecně totiž platí, že jsou-li spojující se soutěžitelé blízkými konkurenty, je pravděpodobnost zvýšení ceny vyšší ve srovnání se situací, kdy je pro dostatečný počet odběratelů bližší alternativou k jednomu ze spojujících se soutěžitelů jiný výrobce či výrobci disponující dostatečnými kapacitami než druhá spojující se strana.

IV.6.1 Význam obchodních řetězců v rámci distribuce pekárenských a cukrářských produktů a potřeba existence jejich celorepublikového dodavatele

162. Úřad se v rámci šetření na straně jedné zabýval otázkou důležitosti dodávek pečiva do obchodních řetězců pro jednotlivé Úřadem oslovené výrobce pečiva a na straně druhé otázkou jaký význam pro obchodní řetězce představují dodávky čerstvého pečiva pro jejich obchodní strategii.
163. Ze šetření Úřadu vyplynulo, že klíčový podíl na distribuci produktů výrobců pečiva tvořících vymezené relevantní trhy zaujímá distribuce prostřednictvím maloobchodních řetězců, když současně roste podíl objemů prodeje čerstvého pečiva realizovaných jejich prostřednictvím.⁷⁶
164. Následně Úřad oslovil jednotlivé maloobchodní řetězce, aby zjistil, jakou důležitost přisuzují jejich schopnosti nabízet svým zákazníkům čerstvé pečivo. Současně se Úřad maloobchodních řetězců dotazoval, zda se snaží spíše poptávat čerstvé pečivo od dodavatele schopného zásobovat jejich síť prodejen celorepublikově, popř. jakou důležitost přisuzují lokálně působícím výrobcům pekárenských a cukrářských produktů.
165. Z odpovědí oslovených subjektů vyplynulo, že všechny oslovené obchodní řetězce považují schopnost nabízet čerstvé pečivo za nezbytnou a zásadní z pohledu jejich obchodní politiky a strategie a že podíl prodeje čerstvého pečiva na celkových tržbách

⁷⁵ Úřad se v roce 2010 naposledy zabýval obdobnou transakcí v oblasti velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, tj. spojením soutěžitelů č. j. S472/2011/KS-7043/2012/840/RPI AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING.

⁷⁶ Podíl finančního obrátu prodeje čerstvého pečiva na základě údajů oslovených deseti největších maloobchodních obchodních řetězců, a to AHOLD, BILLA, GLOBUS, KAUFAND, LIDL, MAKRO, PENNY, TESCO, TESCO FRANCHISE a JIP činil v roce 2017 na celkovém maloobchodním prodeji čerstvého pečiva dle statistiky ČSÚ cca 65 %, viz <https://www.czso.cz/csu/czso/spotreba-potravin-2017>.

jednotlivých obchodních řetězců⁷⁷ dosažených maloobchodním prodejem zboží denní potřeby je nezanedbatelný.

166. S ohledem na skutečnost, že obchodní řetězce poptávají velký objem pečiva s nutností závozu svých prodejen předmětnými produkty několikrát denně, je pro ně ekonomicky výhodné, aby toto odebíraly od menšího počtu dodavatelů, a to především s ohledem na transakční náklady na zajištění předmětných dodávek. Z Úřadem provedeného šetření pak vyplynulo, že obchodní řetězce jsou při výběru svých dodavatelů čerstvého pečiva výrazně orientovány na větší, tzv. průmyslové výrobce. Naopak drobnější maloobchodní sítě, popř. samostatné prodejny, které nepoptávají tak vysoký objem dodávek jako obchodní řetězce, mají větší možnost odebírat dostatečný objem pečiva také od menších výrobců. Drobní maloobchodní prodejci také nevyžadují u svých odběratelů schopnost celorepublikového pokrytí dodávkami.
167. Současně z Úřadem provedeného šetření vyplynulo, že schopnost výrobců čerstvého pečiva celorepublikově zásobovat prodejny obchodních řetězců je podstatná pro rozhodování obchodních řetězců o výběru dodavatele předmětných produktů. V této souvislosti cca 78 % z oslovených obchodních řetězců Úřadu uvedlo, že považují za důležité, aby byl dodavatel čerstvého pečiva schopen celorepublikově zásobovat jejich prodejní síť, a že dodávky lokálních pekáren vnímají pouze jako doplněk ke své základní nabídce pečiva.⁷⁸
168. V souvislosti s posuzovanou transakcí pak jeden z oslovených obchodních řetězců konstatoval, že navrhovaná transakce představuje spojení dvou nejsilnějších subjektů na trhu pečiva v České republice, které disponují nesrovnatelnou hospodářskou a finanční silou v porovnání s jejich konkurenty, a že tito konkurenti nebudou schopni spojením vzniklému soutěžiteli účinně konkurovat. Rovněž se dle názoru tohoto odběratele jedná o jediné dva subjekty schopné celorepublikově zásobovat obchodní řetězce v segmentu základního čerstvého pečiva, a to vzhledem ke geografickému rozmístění provozoven na území České republiky a smlouvám o subdodávkách s menšími výrobci. Současně předmětný obchodní řetězec poukázal na nemožnost či vysokou finanční a časovou náročnost nalezení plnohodnotné alternativy k dodávkám spojením vzniklého soutěžitele.⁷⁹
169. Zásadní dopad v případě realizace navrhovaného spojení soutěžitelů vyjádřil také další odběratel, který konstatoval, že dochází ke spojení jediných dvou dodavatelů s celostátní působností, kdy pro odběratele v podstatě zanikne hospodářská soutěž v oblasti čerstvého pečiva. Dále poukázal na možné zvýšení nákladů a maloobchodních cen v důsledku přechodu k menším a méně konkurenceschopným pekárnám a možný zásadní dopad na vyjednávací podmínky.⁸⁰
170. Úřad uzavírá, že provedené šetření prokázalo, že pro obchodní řetězce je nezbytné nabízet svým zákazníkům čerstvé pečivo, když jejich zákazníci to od nich očekávají.

⁷⁷ Viz například vyjádření společností JIP, list spisu č. 654, KAUF LAND, list spisu č. 492, NORMA, list spisu č. 384, nebo PENNY, list spisu č. 502.

⁷⁸ Viz například vyjádření společností BILLA, list spisu č. 542, JIP, list spisu č. 652, KAUF LAND, list spisu č. 489, NORMA, list spisu č. 381, nebo PENNY, list spisu č. 500.

⁷⁹ Viz vyjádření společnosti BILLA, list spisu č. 545.

⁸⁰ Viz vyjádření společnosti TESCO FRANCHISE, list spisu č. 521.

Současně obchodní řetězce představují velmi výrazný prodejní kanál, jehož prostřednictvím se pečivo dodává konečným spotřebitelům.

171. Současně bylo zjištěno, že obchodní řetězce preferují dodavatele pekárenských a cukrářských produktů, kteří jsou schopni zásobovat je pečivem po celém území České republiky, resp. alespoň na jeho podstatné části. K tomu řada obchodních řetězců konstatovala, že tuto schopnost v současnosti mají právě spojující se soutěžitelé a nikdo jiný, tudíž realizace předmětné transakce by mohla mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, neboť ostatní pekaři a cukráři nejsou schopni za obdobných obchodních podmínek nahradit dodávky spojujících se stran.

IV.6.2 Podíl spojujících se soutěžitelů na dodávkách do obchodních řetězců

172. Úřad se v rámci šetření dále zabýval otázkou, jaké procento představují dodávky čerstvého pečiva spojujících se soutěžitelů na celkových odběrech předmětných produktů jednotlivých maloobchodních řetězců. Z odpovědí oslovených subjektů vyplynulo, že dodávky od spojujících se soutěžitelů pokrývají významný podíl na celkové potřebě pekárenských produktů jednotlivých významných maloobchodních řetězců. Dodávky spojujících se stran tvořily na celkových prodejkách jednotlivých maloobchodních řetězců v kategorii chleba a chlebových výrobků cca 10 až 100 %, ⁸¹ v kategorii toustového chleba 80 až 100 %, v kategorii čerstvých rohlíků a housek cca 15 až 100 % ⁸² a v kategorii ostatního čerstvého běžného pečiva cca 5 až 100 %. ⁸³
173. K tomu Úřad konstatuje, že jednotlivé obchodní řetězce jsou na odběrech čerstvých pekárenských výrobků od spojujících se soutěžitelů více závislé, než jsou spojující se soutěžitelů závislí na dodávkách svých produktů do jednotlivých obchodních řetězců, když individuální podíly pěti největších odběratelů čerstvého pečiva Skupiny AGROFERT na celkových prodejkách předmětných produktů tohoto soutěžitele činily [„obchodní tajemství“], zatímco individuální podíly pěti největších odběratelů čerstvého pečiva Nabývaného soutěžitele na jeho celkových prodejkách předmětných produktů dosahovaly [„obchodní tajemství“].
174. Tento závěr podporují i vyjádření obchodních řetězců, když tyto v rámci jejich reakcí obdržených Úřadem v průběhu správního řízení považovaly spojující se soutěžitele za velmi významné, většinou jediné dodavatele, kteří jsou schopni zajistit v požadovaném objemu sortiment pekárenských a cukrářských výrobků v jejich maloobchodní síti. ⁸⁴ Podíl spojujících se soutěžitelů na celkových odběrech čerstvých pekárenských výrobků jednotlivých obchodních řetězců pak značí, že tyto by v případě odmítnutí nebo zhoršení dodávek čerstvých pekárenských výrobků ze strany spojením vzniklého soutěžitele jen obtížně hledaly srovnatelnou náhradu, v produktové kategorii toustového chleba by pak takovou alternativu zcela jistě najít ani nemohly.

⁸¹ V této kategorii čerstvého pečiva 5 z 9 maloobchodních řetězců pokrývá svou poptávku minimálně z 50 % dodávkami od spojujících se soutěžitelů.

⁸² V této kategorii čerstvého pečiva rovněž 5 z 9 maloobchodních řetězců pokrývá svou poptávku minimálně z 50 % dodávkami od spojujících se soutěžitelů.

⁸³ V této kategorii čerstvého pečiva 3 z 9 maloobchodních řetězců pokrývají svou poptávku minimálně z 50 % dodávkami od spojujících se soutěžitelů.

⁸⁴ Například vyjádření společností NORMA, list spisu č. 382, BILLA, list spisu č. 542, KAUF LAND, list spisu č. 489, nebo TESCO, list spisu č. 508.

175. Například jeden z odběratelů spojujících se stran namítal, že v důsledku realizace navrhované transakce dojde ke vzniku monopolu v oblasti toustového chleba v České republice, když jedinou alternativou budou dodávky ze zahraničí. Dle stejného soutěžitele v ostatních produktových kategoriích čerstvého pečiva vznikne přibližně stejná monopolní situace, neboť alternativou budou pouze regionální pekárny v oblastech, kde jsou přítomné. Hospodářská soutěž tak bude velmi silně poškozena, přičemž tento obchodní řetězec se obával možného zneužití síly spojením vzniklého soutěžitele a neúměrného navyšování ceny, které by bylo promítnuto do konečných cen pro spotřebitele. Spojením by tak primárně mohl být poškozen konečný spotřebitel.⁸⁵

IV.6.3 Možnost náhrady a alternativních dodávek vůči spojujícím se soutěžitelům

176. Úřad se dále zabýval obtížností nahrazení dodávek spojujících se stran do obchodních řetězců z pohledu velikosti nákladů na přechod (tzv. *switching costs*). Ty v tomto případě představují transakční (především administrativní, finanční a časové) náklady spojené se změnou velkoobchodního dodavatele čerstvého pečiva.
177. Z šetření Úřadu provedeného mezi odběrateli spojujících se soutěžitelů v této otázce vyplynula jednoznačná důležitost a nezastupitelnost dodávek čerstvého pečiva spojujících se stran pro většinu z oslovených obchodních řetězců, když obchodní řetězce například poukázaly na komplikovanost, vysokou administrativní a časovou náročnost a mnohdy pouze částečnou nahraditelnost dodávek čerstvého pečiva spojujících se soutěžitelů ze strany jejich konkurentů.⁸⁶
178. Společnost TESCO v této souvislosti například poukázala na skutečnost, že s ohledem na její širokou prodejní síť a situaci na trhu není schopna plně nahradit výpadek dodávek od obou spojujících se soutěžitelů v dodávkách pečiva, když by byla schopna nahradit dodávky pečiva pro maximálně 50 % prodejních míst. I v případě obchodů s vlastní pekárnou by společnost TESCO byla schopna zajistit dodávky vlastní výrobou pouze částečně, a to ne zcela shodnými výrobky.
179. Další z oslovených obchodních řetězců poukázal na nemožnost nahradit celý segment výrobků jednotně pro celou svoji obchodní síť dodávkami jiných dodavatelů, nežli prostřednictvím stálé dodávky sortimentu spojujících se soutěžitelů. Navíc uvedl, že jakýkoliv přechod k jiným dodavatelům by byl časově a finančně mimořádně náročný, ne-li nemožný.⁸⁷ Obdobně se vyjádřily další z oslovených řetězců, které potvrdily, že s ohledem na vlastní širokou prodejní síť není možno pokrýt dodávky základního pečiva (rohlík 43g, houska 50g a chléb konzumní) pouze regionálními dodavateli,⁸⁸ či že, základní pečivo je nezastupitelné s lokálními produkty, protože lokální dodavatelé základní čerstvý sortiment nezavázejí a zaměřují se spíše na regionální speciality dle lokality své působnosti.⁸⁹
180. V této souvislosti jeden z oslovených odběratelů například uvedl, že „Dodávky pečiva od lokálních výrobců vnímáme jako doplněk k základní nabídce pečiva. Lokální pekárny mívají vyšší podíl ruční práce, což se negativně odráží v cenotvorbě

⁸⁵ Viz vyjádření společnosti NORMA, list spisu č. 384.

⁸⁶ Jedná se o reakci cca 70 % oslovených obchodních řetězců.

⁸⁷ Viz vyjádření společnosti BILLA, list spisu č. 543.

⁸⁸ Viz vyjádření společnosti TESCO, list spisu č. 509.

⁸⁹ Viz vyjádření společnosti PENNY, list spisu č. 500.

a množstevních schopnostech. Chléb a rohlík patří mezi základní pečivo pro zákazníky cenově velmi senzitivní a s vysokou poptávkou po množství, a to menší výrobce nemůže poskytnout, jeho výhody jsou jinde (kvalita, chuť, vzhled atd.).⁹⁰ Další z oslovených obchodních řetězců poukázal na situaci v segmentu baleného pečiva, když uvedl „V segmentu baleného pečiva spolupracujeme s dodavatelem celorepublikově. Proto je pro nás nezbytné, aby bylo zachováno fungující konkurenční prostředí. Spojením AGROFERTU a UBH by podle našeho názoru bylo konkurenční prostředí výrazně omezeno“.⁹¹

181. Co se týče produktové kategorie toustových chlebů, pak jeden z oslovených soutěžitelů konstatoval, že i při 10% zvýšení ceny ze strany společnosti PENAM, resp. UBH, by byl dovoz nerentabilní, dražší a neflexibilní a dovozový chléb by nebyl schopen podstatným způsobem nahradit tuzemskou produkci.⁹² Některé z oslovených obchodních řetězců navíc poukázaly obecně na jiné chuťové vlastnosti, odlišné složení a delší trvanlivost zahraničních toustových chlebů.⁹³
182. Z vyjádření obchodních řetězců je zřejmé, že existují značné transakční náklady spojené se změnou dodavatelů čerstvého pečiva, především pak s náhradou dodávek spojujících se soutěžitelů.
183. Úřad se v rámci šetření rovněž zabýval otázkou, zda obchodní řetězce vnímají čerstvé pečivo dodávané mimo jiné i spojujícími se soutěžiteli za zastupitelné či zaměnitelné s pečivem rozpékaným (resp. zamraženým). Většina z oslovených obchodních řetězců se k otázce zastupitelnosti či zaměnitelnosti vyjádřila negativně,⁹⁴ když některé z obchodních řetězců poukázaly na zákaznickou preferenci čerstvého pečiva před rozpékaným⁹⁵ či na nenahraditelnost produktových kategorií chleba a chlebových výrobků a rohlíků a housek rozpékaným pečivem a pouze částečnou nahraditelnost komodit u kategorie ostatního čerstvého pečiva.⁹⁶ Šetření Úřadu tedy neprokázalo možnou plnou zaměnitelnost či nahraditelnost čerstvého pečiva pečivem rozpékaným ze strany obchodních řetězců, a to z pohledu vnímání obchodních řetězců či z pohledu zákaznických preferencí.
184. Úřad si v této souvislosti vyžádal informace od obchodních řetězců o jejich kapacitních možnostech realizovat vlastní výrobu čerstvého pečiva či rozpékání předpečeného a zamraženého pečiva. Z šetření Úřadu vyplynulo, že v případě vlastní výroby pekárenských a cukrářských produktů obchodních řetězců i) pouze tři z oslovených řetězců disponují vlastní výrobou, a navíc u těchto obchodních řetězců pouze část jejich maloobchodních prodejen je vybavena technologickým zařízením pro vlastní výrobu,⁹⁷ ii) vlastní výroba je dražší v porovnání s průmyslovou pekárenskou výrobou, iii) vlastní výroba je zaměřena pouze na část sortimentu čerstvého pečiva a je kapacitně omezena, a navíc iv) vlastní výroba je spotřebována

⁹⁰ Viz vyjádření společnosti TESCO FRANCHISE, list spisu č. 519.

⁹¹ Viz vyjádření společnosti LIDL, list spisu č. 460.

⁹² Viz list spisu č. 895 a list spisu č. 923.

⁹³ Viz list spisu č. 914 či 1065.

⁹⁴ Jednalo se o názor cca 75 % obchodních řetězců, které se k této otázce vyjádřily.

⁹⁵ Viz vyjádření společnosti LIDL, list spisu č. 462.

⁹⁶ Viz vyjádření společnosti JIP, list spisu č. 654.

⁹⁷ Ze zhruba 1400 prodejen, které provozují oslovené obchodní řetězce, jich disponuje vlastní výrobou méně než 10 %.

v místě výroby, tj. neslouží k zásobování jiných prodejen v rámci vlastní sítě či sítě jiných maloobchodů. V případě rozpékaného pečiva je situace obdobná. Kapacitami pro dopékání zamraženého pečiva je vybavena většina prodejen maloobchodních řetězců, nicméně sortiment rozpékaného pečiva je omezený a užívá se zejména pro rychlé doplnění momentální potřeby pečiva na prodejně.

185. Omezený rozsah sortimentu pečiva pocházejícího z vlastní výroby a z dopékání z mražených polotovarů ze strany obchodních řetězců rovněž potvrdil i Účastník řízení, když uvedl, že chléb 1200 gramů, jako nejvýznamnější položka kategorie pekárenských produktů chleba a chlebových výrobků, není vyráběn z mražených polotovarů ani není předmětem výroby obchodních řetězců, kdy pro *in-house* výrobu obchodních řetězců jsou spíše typické výrobky v kategorii chlebů s nižší gramáží okolo 200 až 600 gramů. Rovněž tak není do *in-house* výroby obchodních řetězců dle vyjádření Účastníka řízení zahrnuta kategorie balených chlebů.⁹⁸ Účastník řízení v případě rozpékaného pečiva označil za typické rozpékané výrobky bagety, kaiser žemle, sladké a slané listové a *plundrové* výrobky a croissanty, tedy ani v tomto případě Účastník řízení neoznačil jako součást rozpékaného sortimentu základní nejvíce prodávané pečivo, jako jsou chleby 1200 gramů či rohlíky a housky 43 gramů.⁹⁹
186. Co se týče produktové kategorie toustového chleba, kde spojením vzniklý subjekt zaujímá dominantní podíl na dodávkách obchodních řetězců, Navrhovatel poukázal na údajnou možnost dovozů ze zahraničí. Šetření Úřadu v této věci však tento názor Účastníka řízení nepotvrdilo, neboť oslovené obchodní řetězce většinou možnost dovozů toustového chleba ve větší míře zamítly.¹⁰⁰
187. Jeden z oslovených řetězců například uvedl, že v případě zahraničních dodávek mají obavu o plynulost a operativnost dodávek, navíc dle tohoto odběratele by větší množství dodávek toustového chleba ze zahraničí vedlo i ke zvýšení nákupní a potažmo i prodejní ceny. Navíc dle názoru předmětného odběratele je v některých okolních zemích trh toustového chleba do jisté míry ovládán společnostmi patřícími do stejné podnikatelské skupiny, jako je společnost PENAM.¹⁰¹
188. Úřad v otázce nahraditelnosti dodávek spojujících se soutěžitelů uzavírá, že šetření neprokázalo plnou nahraditelnost dodávek čerstvého pečiva realizovaných spojujícími se soutěžiteli, a to alternativními dodávkami konkurentů ani vlastní produkcí pečiva obchodních řetězců.

IV.6.4 Analýza změny významných dodavatelů pekárenských a cukrářských produktů jednotlivými odběrateli

189. Úřad se následně zabýval analýzou realizovaných přechodů obchodních řetězců mezi jejich velkoobchodními dodavateli, a to za účelem posouzení konkurenční blízkosti spojujících se soutěžitelů a nalezení reálných zdrojů alternativních dodávek čerstvého pečiva k dodávkám spojujících se stran. Úřad si v rámci šetření z tohoto důvodu vyžádal informace od jednotlivých obchodních řetězců ohledně toho, koho považují za alternativní dodavatele v případě výpadků dodávek jednoho ze spojujících se

⁹⁸ Podání Účastníka řízení ze dne 6. 2. 2019, str. 14, list spisu č. 1165.

⁹⁹ Dotazník k povolení spojení, str. 26., list spisu č. 21.

¹⁰⁰ Na otázku možných dovozů ze zahraničí cca 70 % oslovených obchodních řetězců reagovalo negativně.

¹⁰¹ Viz list spisu č. 998.

soutěžitelů, a rovněž informace, zda za uplynulé období pěti let u nich došlo k podstatné změně dodavatele pečiva.

190. Provedené šetření týkající se možných alternativních dodavatelů nepřineslo jednoznačnou odpověď. Například polovina obchodních řetězců, jejímž dodavatelem je společnost PENAM, sice uvedla jako nejbližšího alternativního dodavatele Skupinu UBH, nicméně druhá část označila jako případné alternativy k dodávkám PENAM více společností, jako například PAC Hořovice, Česká pekařská či Pekárny a cukrárny Náchod či nespécifikované regionální dodavatele. V tomto případě lze konstatovat, že jeden ze spojujících se soutěžitelů představuje pro obchodní řetězce reálnou alternativu, pokud by došlo k výpadku dodávek druhého z nich. Nicméně z odpovědí obchodních řetězců nebylo možno jednoznačně určit, zda nabídka Skupiny UBH představuje pro obchodní řetězce případnou první volbu k náhradě případného výpadku dodávek Skupiny AGROFERT. Z tohoto důvodu Úřad přistoupil i k analýze skutečně realizovaných změn ve struktuře dodavatelů pekárenských výrobků do obchodních řetězců.
191. Provedené šetření v této věci ukázalo, že v průběhu posledních 5 let nedošlo k významným změnám ve struktuře a identitě dodavatelů pečiva do obchodních řetězců.¹⁰² Trhy v oblasti velkoobchodních prodejí pekárenských výrobků, zejména pak chleba a rohlíků, jsou trhy relativně stabilní se spíše malými změnami ve vztazích dodavatelsko-odběratelských. Proto Úřad ve sledovaném období našel relativně málo případů, kdy některý z obchodních řetězců nahrazoval svého významného dodavatele předmětných produktů. V případě, že některé z oslovených řetězců uvedly, že k podstatné změně dodavatele došlo,¹⁰³ jednalo se pouze o záměnu mezi oběma spojujícími se soutěžiteli s výjimkou jednoho případu, kdy došlo k vynucené změně dodavatele v důsledku jeho ukončení činnosti. Z uvedené skutečnosti lze dovozovat, že právě Skupina AGROFERT a Nabývaný soutěžitel před realizací spojení vytváří hlavní konkurenční tlak na daných trzích v oblasti velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky, který by v důsledku realizace navrhovaného spojení soutěžitelů byl odstraněn.

IV.6.5 Zhodnocení výběrových řízení vypsaných obchodními řetězci na dodávky pekárenského sortimentu

192. Dalším kritériem, kterým se Úřad při posuzování konkurenční blízkosti spojujících se stran zabýval, jsou účasti spojujících se soutěžitelů ve výběrových řízeních vypisovaných některými obchodními řetězci pro pokrytí dodávek části sortimentu pekárenských a cukrářských výrobků.
193. Úřad si z tohoto důvodu vyžádal údaje od odběratelů (obchodních řetězců) spojujících se soutěžitelů týkající se jednak informací, zda tito poptávají pekárenské výrobky formou výběrových řízení, a jednak informací o specifikaci případných výběrových řízení (zejména specifikaci předmětu a objemu dodávek, identifikaci soutěžitelů podávajících své nabídky, kritérií výběru a délka výběrových řízení).
194. Z údajů získaných Úřadem v průběhu správního řízení vyplývá, že výběrové řízení na dodávky čerstvých pekárenských produktů vypisuje pouze malá část obchodních

¹⁰² Více než 70 % oslovených obchodních řetězců změny neprovedlo.

¹⁰³ Viz listy spisu č. 526 a č. 643.

řetězců.¹⁰⁴ V případě, že obchodní řetězce pekárenské a cukrářské výrobky formou výběrových řízení poptávaly, spojující se soutěžitelé se často účastnili stejných výběrových řízení či dokonce byli jedinými dvěma jejich účastníky. Pokud obchodní řetězce v rámci výběrových řízení vybíraly pouze jednoho dodavatele, vždy se jím stala jedna ze spojujících se stran, tj. PENAM či UBH. Pokud obchodní řetězce vybraly v rámci jednoho výběrového řízení vícero dodavatelů (obvykle tři nebo čtyři), vždy se jednalo o oba spojující se soutěžitele doplněné jedním či dvěma z konkurentů.

195. Z výše uvedeného vyplývá, že výběrová řízení na dodávky čerstvých pekárenských produktů pořádaná obchodními řetězci jsou spíše výjimečná, nicméně pokud se konají, jsou spojující se soutěžitelé nejbližšími konkurenty a více méně jedinými skutečnými alternativami pro obchodní řetězce.
196. Úřad uzavírá, že na základě odpovědí oslovených odběratelů spojujících se soutěžitelů, analýzy přechodů mezi velkoobchodními dodavateli a účasti na výběrových řízeních, dospěl Úřad k závěru, že Skupina AGROFERT a Nabývaný soutěžitel představují nejbližší konkurenty.

IV.6.6 Cenové porovnání nabídek spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů

197. Úřad za účelem posouzení soutěžního významu spojujících se stran a jejich blízkosti rovněž provedl analýzu cen, za které prodávají významní výrobci čerstvého nesladkého pečiva své produkty obchodním řetězcům. Za tímto účelem si Úřad vyžádal od spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů vývoje měsíčních velkoobchodních cen vybraných produktů¹⁰⁵ dodávaných do obchodních řetězců za období leden 2015 až prosinec 2017. Následně Úřad provedl výpočet průměrné ceny konkrétních produktů dodávaných do maloobchodních řetězců¹⁰⁶ (chléb 1200g, chléb 500g, rohlík 43g, houska 43g/50g, grahamový rohlík a veka 360g) u jednotlivých soutěžitelů. Následně Úřad porovnal průměrné ceny jednotlivých soutěžitelů dle jednotlivých produktových kategorií. Vzhledem k tomu, že konkrétní údaje o cenách jsou obchodním tajemstvím oslovených výrobců pečiva i obchodních řetězců, v níže provedeném porovnání nejsou uvedeny konkrétní názvy společností.
198. Z porovnání průměrných velkoobchodních cen chleba 1200g dodávaného 11 největšími výrobci bylo zjištěno, že tyto se pohybovaly v rozmezí [„obchodní tajemství“]. Současně bylo zjištěno, že cena chleba 1200g Skupiny AGROFERT se pohybovala mezi [„obchodní tajemství“] cenovými nabídkami a naopak společnosti UB nabízela tento produkt v porovnání s ostatními hodnocenými nabídkami [„obchodní tajemství“].
199. Pokud se jedná o porovnání průměrných velkoobchodních cen chleba 500g dodávaného uvedenými největšími výrobci ze šetření vyplynulo, že tyto se pohybovaly v rozmezí [„obchodní tajemství“]. Dále bylo zjištěno, že Skupina

¹⁰⁴ Pouze cca třetina oslovených obchodních řetězců organizuje výběrová řízení na dodavatele pekárenských a cukrářských produktů.

¹⁰⁵ Jednalo se o chléb 1200g, chléb 500g, rohlík 43g, houska 43g, grahamový rohlík a veka 360g. S ohledem na skutečnost, že tyto výrobky představují nejprodávanější produkty v rámci trhů velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, rohlíků a ostatního čerstvého běžného pečiva, porovnával ceny těchto produktů Úřad i ve své předcházející rozhodovací praxi, viz správní řízení sp. zn. S472/2011/KS AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING.

¹⁰⁶ Průměr byl stanoven prostým aritmetickým průměrem hodnot časových řad produktových skupin.

AGROFERT nabízí průměrnou cenu chleba 500g ležící zhruba [„obchodní tajemství“] cenových nabídek, cena tohoto produktu společnosti UB v porovnání s ostatními hodnocenými nabídkami naopak patří [„obchodní tajemství“] nabídkám.

200. Z porovnání průměrných velkoobchodních cen rohlíků 43g dodávaných 11 největšími výrobci bylo zjištěno, že průměrné ceny tohoto produktu se pohybovaly v rozmezí [„obchodní tajemství“].¹⁰⁷ Současně bylo zjištěno, že Skupina AGROFERT nabízí průměrnou cenu rohlíku 43g ležící zhruba [„obchodní tajemství“] cenových nabídek a naopak cena tohoto produktu společnosti UB v porovnání s ostatními hodnocenými nabídkami je [„obchodní tajemství“].
201. Obdobně ze šetření vyplynulo, že průměrné ceny housek 43g dodávaných uvedenými největšími výrobci se pohybovaly v rozmezí [„obchodní tajemství“]. Rovněž bylo zjištěno, že Skupina AGROFERT nabízí průměrnou cenu housky 43g ležící zhruba [„obchodní tajemství“] cenových nabídek a naopak cena tohoto produktu společnosti UB v porovnání s ostatními hodnocenými nabídkami je [„obchodní tajemství“].
202. Pokud se jedná o porovnání průměrných cen grahamových rohlíků dodávaných uvedenými největšími výrobci ze šetření vyplynulo, že průměrné ceny tohoto produktu se pohybovaly v rozmezí [„obchodní tajemství“]. Současně bylo zjištěno, že Skupina AGROFERT nabízí průměrnou cenu grahamového rohlíku ležící zhruba [„obchodní tajemství“] cenových nabídek a naopak cena společnosti UB v porovnání s ostatními hodnocenými nabídkami patří [„obchodní tajemství“] cenám.
203. Posledním hodnoceným produktem byla veka 360g, když průměrné ceny tohoto produktu se pohybovaly mezi [„obchodní tajemství“]. Dále bylo zjištěno, že cenová nabídka Skupiny AGROFERT u veka 360g je rovněž vyšší než cenová nabídka společnosti UB, nicméně obě cenové nabídky spojujících se soutěžitelů u tohoto produktu patří v porovnání s ostatními hodnocenými nabídkami k těm nejnižším.
204. Úřad tak uzavírá, že realizací posuzovaného spojení dojde k odstranění konkurenčního cenového tlaku, který doposud Nabývaný soutěžitel se svou [„obchodní tajemství“] cenou vytvářel jak na menší pekárenské producenty, tak především na Skupinu AGROFERT, neboť rovněž působil jako celostátní dodavatel obchodních řetězců. Odstraněním tohoto konkurenčního tlaku tak může dojít ke snížení konkurenčního prostředí, které by mohlo vést ke zvýšení ceny pro konečného spotřebitele. Na tento možný negativní dopad poukázala i některá vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů či obchodních řetězců.
205. Například jeden z konkurenčních pekárenských výrobců namítal, že v důsledku spojení dojde k jednoznačnému zhoršení podmínek hospodářské soutěže, když po odstranění konkurenčního tlaku bude spojením vzniklý soutěžitel jednoznačně určovat prodejní ceny základního sortimentu pečiva a také bude nepominutelný (ostatní výrobci jej nebudou ani náhodou schopni nahradit) a pro obchodní řetězce ještě nepostradatelnější než dosud. Dle tohoto konkurenta bude schopen spojením vzniklý soutěžitel svou celkovou silou nastavit takové prodejní ceny, které řadu ostatních výrobců donutí ukončit výrobu.¹⁰⁸ Jiní soutěžitelé označili spojující se strany

¹⁰⁷ Hodnota průměrné ceny produktu jednoho z výrobců byla vyřazena z porovnání, neboť jím uvedená velkoobchodní cena byla více než dvojnásobná než cena druhého nejdražšího soutěžitele, tudíž pravděpodobně jím uvedené porovnání se vztahovalo k cenám na maloobchodní úrovni či o cenu za jiný produkt.

¹⁰⁸ Viz list spisu č. 900.

za velmi výrazné konkurenty, kteří zásadně ovlivňují dění na pekařském trhu, přičemž jejich spojení ovlivní jak výrobce, tak i maloobchod a obchodní řetězce.¹⁰⁹

206. Rovněž jeden z konkurentů uvedl, že realizace spojení může mít vliv na cenu jeho vlastních výrobků, když velikost spojujících se soutěžitelů je předurčuje k tomu být dominantním dodavatelem obchodních řetězců, a díky tomu se budou hýbat i ceny na trhu.¹¹⁰
207. Další z konkurentů spojujících se soutěžitelů pak ve svém vyjádření konstatoval, že předmětné spojení povede v krátkodobém horizontu k poklesu či stabilizaci cen, nicméně vzhledem k růstu všech skupin nákladů uvedený pokles či stagnace cen povede k zániku dalších malých a středních pekáren, tj. k výraznému poklesu počtu soutěžitelů na pekařském trhu. Jakmile bude trh dostatečně pročištěn, dojde k všeobecnému výraznému navýšení cen, kdy iniciátorem bude právě spojením vzniklý subjekt.¹¹¹

IV.7 Výrobní kapacity

208. Úřad se v rámci šetření dopadů navrhovaného spojení soutěžitelů rovněž zabýval porovnáním celkových výrobních kapacit spojujících se soutěžitelů a jejich nejbližších konkurentů a dále otázkou volných výrobních kapacit na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků. V této souvislosti Úřad především analyzoval, do jaké míry by volné kapacity konkurenčních výrobců pečiva mohly být alternativou pro obchodní řetězce, jakožto nejvýznamnější odběratele předmětných produktů, v případě, kdy by spojením vzniklý subjekt navýšil své ceny či jinak zhoršil obchodní podmínky. Pokud by konkurenční výrobci disponovali dostatečně velkými volnými výrobními kapacitami, popř. mohli své kapacity poměrně snadno navýšit, bylo by relativně snadné pro velkoobchodní odběratele spojujících se soutěžitelů přejít od Skupiny AGROFERT ke konkurenčním výrobcům pečiva. Dále se Úřad zabýval i otázkou, zda by volná kapacita spojením vzniklého soutěžitele byla schopna pokrýt dodávky pekárenských produktů nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců, kdyby se rozhodl je vytlačit z trhů.
209. Úřad se při analýze kapacit zaměřil především na analýzu kapacit pro výrobu základního sortimentu čerstvého pečiva, který se vyznačuje vysokým objemem výroby a u něhož není snadné nahradit dodávky spojujících se soutěžitelů, a na další trhy, kde byly indikovány možné obavy z narušení hospodářské soutěže v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských výrobků na území České republiky. Konkrétně Úřad sledoval výrobní kapacity a volné výrobní kapacity spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů na trzích velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje toustového chleba, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva.

¹⁰⁹ Viz list spisu č. 781.

¹¹⁰ Viz list spisu č. 342.

¹¹¹ Viz list spisu č. 781.

210. Nejprve Úřad zjišťoval velikost celkových výrobních kapacit, kterými disponují spojující se soutěžitelé, a tyto následně porovnal se souhrnnou kapacitou jejich největších konkurentů.
211. Z předchozích šetření Úřadu ve spojení dotčené oblasti vyplynulo, že pro výrobu čerstvého chleba a chlebových výrobků, stejně tak pro výrobu rohlíků, housek či vek, se používají jednoúčelové mechanizované výrobní linky, a proto Úřad provedl porovnání výrobních kapacit na jednotlivých produktových trzích.¹¹²
212. Při stanovení celkové roční maximální výrobní kapacity jednotlivých soutěžitelů Úřad vyšel z údajů o jejich celkové hodinové výrobní kapacitě vynásobené počtem hodin maximální doby chodu linky za den a počtem dnů za rok. Maximální doba chodu linky za den byla stanovena u chleba a chlebových výrobků na 18 hodin/den, toustového chleba 21 hodin/den a u rohlíků, housek a ostatního běžného pečivo shodně na 12 hodin/den. Současně bylo počítáno, že výrobní linky na produkci předmětného zboží jsou v chodu 360 dní v roce.¹¹³
213. Maximální roční výrobní kapacita spojujících se soutěžitelů v roce 2017 je uvedena v následující **tabulce 2**.

	Hodinová kapacita (tuny/hod)			Roční kapacita (tuny/rok)		
	AGF	UBH	Celkem	AGF	UBH	Celkem
chléb a chlebové výrobky	[„obchodní tajemství“]					
rohlíky a housky						
ostatní běžné pečivo						
toustový chléb						

tabulka 2 – Maximální roční výrobní kapacita spojujících se soutěžitelů

214. Následně Úřad provedl propočet maximální roční výrobní kapacity nejvýznamnějších konkurentů spojujících se soutěžitelů, jednalo se o soutěžitele ČEMPEK, MILLBA, Český pekař, KOMPEK, Karlova pekárna, PaCH, PaCN, PaCK, BEAS, ADÉLKA a.s. (dále jen „ADÉLKA“) a SEMAG spol. s r.o. (dále jen „SEMAG“).
215. Maximální roční souhrnná výrobní kapacita jedenácti nejvýznamnějších konkurentů¹¹⁴ spojujících se soutěžitelů v roce 2017 je uvedena v následující **tabulce 3**.

	Hodinová kapacita (tuny/hod)	Roční kapacita (tuny/rok)
	Celkem	Celkem
chléb a chlebové výrobky	22,1	131700
rohlíky a housky	20,3	83440
ostatní běžné pečivo	6,2	29110

¹¹² Obdobně viz rozhodnutí č. j. S472/2011/KS-7043/2012/840/RPI AGROFERT HOLDING/EURO BAKERIES HOLDING, odst. č. 202.

¹¹³ Uvedený postup byl zvolen na základě vyjádření Účastníka řízení ze dne 6. 2. 2019 „Doplnění informací a podkladů a vyjádření k oznámení o pokračování řízení“, které se mimo jiné vyjadřovalo i k metodice výpočtu výrobních kapacit v pekárenském oboru, list spisu č. 1165 – 1166.

¹¹⁴ Výrobní kapacity soutěžitelů ČEMPEK, MILLBA a Český pekař jsou představovány souhrnnou výrobní kapacitou členů družstva či akcionářů společnosti.

toustový chléb	0,4	3350
----------------	-----	------

tabulka 3 – Maximální roční souhrnná výrobní kapacita nejvýznamnějších konkurentů

216. Z porovnání celkových výrobních kapacit spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů vyplývá, že na jednotlivých relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky tito konkurenti individuálně disponují výrazně nižšími výrobními kapacitami ve srovnání s kapacitami spojením vzniklého soutěžitele. I v případě kumulovaného srovnání dosahuje souhrnná výrobní kapacita jedenácti nejvýznamnějších konkurentů na jednotlivých velkoobchodních trzích nižší hodnoty (s výjimkou čerstvých rohlíků a housek) než výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele. Souhrnné výrobní kapacity jedenácti největších konkurenčních výrobců pečiva představují na trhu velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků pouze cca 62 % výrobních kapacit spojujících se soutěžitelů, na trhu velkoobchodních prodejů toustového chleba cca 12 % výrobních kapacit spojujících se stran, na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek přibližně 116 % výrobních kapacit spojením vzniklého soutěžitele a na trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva cca 83 % výrobních kapacit spojujících se soutěžitelů.
217. Úřad v dalším kroku určil velikost volných výrobních kapacit spojením vzniklého soutěžitele a provedl porovnání s volnou kapacitou největších konkurentů na jednotlivých relevantních trzích. Volnou kapacitu soutěžitelů na jednotlivých relevantních trzích Úřad stanovil jako rozdíl jejich celkové roční výrobní kapacity a celkových uskutečněných dodávek předmětných kategorií pečiva (celkové uskutečněné dodávky jsou tvořeny součtem objemu ročních velkoobchodních dodávek a objemu vlastních maloobchodních prodejů pečiva).
218. Objem ročních dodávek a objem roční volné výrobní kapacity spojujících se soutěžitelů v roce 2017 je uveden v následující **tabulce 4**.

	Celkové dodávky (tuny)			Volná kapacita (tuny)		
	AGF	UBH	Celkem	AGF	UBH	Celkem
chléb a chlebové výrobky	[„obchodní tajemství“]					
rohlíky a housky						
ostatní běžné pečivo						
toustový chléb						

tabulka 4 – Objem ročních dodávek a objem roční volné výrobní kapacity spojujících se soutěžitelů

219. Obdobně Úřad stanovil i hodnotu roční volné výrobní kapacity nejvýznamnějších konkurentů. Nicméně v případě stanovení ročních dodávek, s ohledem na skutečnost, že část oslovených konkurentů poskytla Úřadu údaje v odlišné struktuře (např. kumulovaně) či v jiných jednotkách (finančních jednotkách), provedl Úřad přibližný propočtení ročních dodávek těchto konkurentů v množstevním vyjádření za pomoci statistických údajů o výrobě a prodeji potravinářských výrobků (v množstevním a finančním vyjádření) ČSÚ za rok 2017¹¹⁵ dle následujícího postupu.

¹¹⁵ Viz <https://www.czso.cz/csu/czso/vyroba-vybranych-vyrobku-v-prumyslu-2017>, oddíl 10 – Potravinářské výrobky.

220. Nejprve byl proveden výpočet průměrné výrobní ceny jako podíl údajů ve finančním vyjádření a množstevním vyjádření za jednotlivé produktové kategorie potravinářských výrobků dle statistiky ČSÚ za rok 2017. Následně byly příslušné údaje o dodávkách jednotlivých společností, pokud byly poskytnuty za jednotlivé produktové trhy pouze ve finančním vyjádření,¹¹⁶ vyděleny průměrnou výrobní cenou ČSÚ.¹¹⁷
221. V případě, že Úřad obdržel od osloveného konkurenta jeden souhrnný údaj za čerstvé pečivo,¹¹⁸ byl údaj rozpočítán na jednotlivé produktové kategorie dle podílu hodnot výroby těchto kategorií na celkové výrobě čerstvého pečiva dle údajů ČSÚ za rok 2017, a to pro variantu výpočtu z množstevního¹¹⁹ či finančního vyjádření.¹²⁰ Vzhledem k tomu, že statistické údaje obsahovaly pouze kategorie chleba, běžného pečiva a cukrářského pečiva, byl propočten podíl produktové kategorie rohlíky a housky stanoven jako 75% podíl¹²¹ hodnoty běžného pečiva.
222. Souhrnný objem ročních dodávek a souhrnný objem roční volné výrobní kapacity výše identifikovaných jedenácti nejvýznamnějších konkurentů v roce 2017 je uveden v následující **tabulce 5**.

	Celkové dodávky (tuny)	Volná kapacita (tuny)
	Celkem	Celkem
chléb a chlebové výrobky	61 054	70 647
rohlíky a housky	45 832	37 604
ostatní běžné pečivo	12 243	16 864
toustový chléb	210	3 136

tabulka 5 – Souhrnný objem ročních dodávek a souhrnný objem roční volné výrobní kapacity nejvýznamnějších konkurentů

223. Z porovnání objemu ročních dodávek a roční volné kapacity spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů v oblasti čerstvého pečiva vyplývá, že volné kapacity spojujících se soutěžitelů jsou výrazně vyšší než souhrnné disponibilní výrobní kapacity nejvýznamnějších konkurentů na trzích velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků a toustového chleba a mírně vyšší na trhu velkoobchodního

¹¹⁶ Takto byly upraveny například údaje společností Hradecká pekárna, s.r.o., Karlova pekárna, KOMPEK, PaCH, PaCN či SEMAG.

¹¹⁷ Pro převod údajů ve finančním vyjádření byla použita pro produktový trh chleba a chlebových výrobků průměrná cena pro produktový kód 1071110012 Chléb ve výši 18,6 tis. Kč/tunu a pro další produktové trhy (rohlíky a housky, ostatní běžné pečivo a toustový chléb) byla cena vypočítána a stanovena dle produktového kódu 1071110022 Pečivo běžné ve výši 30,0 tis. Kč/tunu a pro cukrářské pečivo dle produktového kódu 1071120002 Pečivo cukrářské ve výši 94,7 tis. Kč/tunu.

¹¹⁸ Například se jednalo o rozpočítání souhrnných údajů společností ADÉLKA či PaCH.

¹¹⁹ Pro rozpočítání údajů v množstevním vyjádření (tuny) užil Úřad následujících hodnot, a to pro chléb a chlebové výrobky cca 45 %, rohlíky a housky cca 35 %, ostatní běžné pečivo cca 12 % a cukrářské pečivo 8 %. Údaje o dodávkách toustového chleba Úřad obdržel individuálně.

¹²⁰ Pro rozpočítání údajů ve finančním vyjádření (tis. Kč) užil Úřad následujících hodnot, a to pro chléb a chlebové výrobky cca 28 %, rohlíky a housky cca 35 %, ostatní běžné pečivo cca 12 % a cukrářské pečivo 25 %. Údaje o dodávkách toustového chleba Úřad obdržel individuálně.

¹²¹ Viz vyjádření Svazu pekařů ze dne 12. 11. 2018, list spisu č. 530, který na základě ankety mezi členy Svazu pekařů zjistil, že procentuální podíl výroby rohlíků a housky na celkové výrobě čerstvého běžného pečiva činí cca 75 %.

prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva. Pouze na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek je souhrnná volná kapacita jedenácti nejvýznamnějších konkurentů vyšší, než by po realizaci navrhované transakce byla disponibilní výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele.

224. Další otázkou, kterou se Úřad v rámci šetření v oblasti výrobních kapacit zabýval, je, zda by volná kapacita Skupiny AGROFERT po jejím navýšení o volnou kapacitu Nabývaného soutěžitele po realizaci navrhované transakce byla způsobilá nahradit souhrnné dodávky, či jejich podstatnou část, nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců. Vzhledem k tomu, že dodávky nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců představují podstatnou část jejich prodeje, tak jejich případné vytlačení z tohoto nejsilnějšího prodejního kanálu ze strany spojením vzniklého soutěžitele by na ně mělo velmi negativní až zničující důsledky. Případné vytlačení nejvýznamnějších konkurentů z dodávek do obchodních řetězců ze strany spojením vzniklého soutěžitele by tak pravděpodobně mohlo vést i k odchodu těchto konkurentů z trhu.
225. Úřad tak porovnal volnou výrobní kapacitu spojením vzniklého soutěžitele s objemem dodávek jedenácti nejvýznamnějších konkurentů spojením vzniklého soutěžitele do obchodních řetězců.
226. Objem roční volné kapacity spojujících se soutěžitelů a ročních dodávek výše identifikovaných jedenácti nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců v roce 2017 je uveden v následující **tabulce 6**.

	Celkové dodávky nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců (tuny)	Volná kapacita spojujících se soutěžitelů (tuny)
	Celkem	Celkem
chléb a chlebové výrobky	27 052	[„obchodní tajemství“]
rohlíky a housky	20 750	[„obchodní tajemství“]
ostatní běžné pečivo	3 831	[„obchodní tajemství“]
toustový chléb¹²²	210	[„obchodní tajemství“]

tabulka 6 – Objem roční volné kapacity spojujících se soutěžitelů a ročních dodávek nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců

227. Z porovnání objemu ročních dodávek pekárenských produktů nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců v roce 2017 a roční volné kapacity spojujících se soutěžitelů vyplývá, že volné kapacity spojujících se soutěžitelů jsou výrazně vyšší na relevantních trzích velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, toustového chleba a ostatního čerstvého běžného pečiva. Pouze na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek jsou souhrnné dodávky jedenácti nejvýznamnějších konkurentů spojujících se soutěžitelů do obchodních řetězců vyšší než volná výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele, nicméně i tak by byla Skupina AGROFERT po realizaci navrhovaného spojení schopna z podstatné části pokrýt svoji výrobou dodávky pečiva svých konkurentů do obchodních řetězců (z cca [„obchodní tajemství“]).

¹²² V případě toustového chleba, kde informace o dodávkách do obchodních řetězců nebyla k dispozici, byly uvedeny celkové dodávky konkurentů spojujících se stran do maloobchodní sítě.

228. K obdobným závěrům Úřad dospěl, když porovnal objem roční volné výrobní kapacity spojujících se soutěžitelů s ročními dodávkami všech Úřadem oslovených konkurentů¹²³ spojujících se soutěžitelů do obchodních řetězců v roce 2017, viz **tabulka 7**.

	Celkové dodávky oslovených konkurentů do obchodních řetězců (tuny)	Volná kapacita spojujících se soutěžitelů (tuny)
	Celkem	Celkem
chléb a chlebové výrobky	30 507	[„obchodní tajemství“]
rohlíky a housky	22 623	[„obchodní tajemství“]
ostatní běžné pečivo	4 132	[„obchodní tajemství“]
toustový chléb ¹²⁴	380	[„obchodní tajemství“]

tabulka 7 – objem roční volné výrobní kapacity spojujících se soutěžitelů s ročními dodávkami všech oslovených konkurentů spojujících se soutěžitelů do obchodních řetězců

229. Navíc z objemu dodávek pečiva všech Úřadem oslovených konkurentů do obchodních řetězců, které zahrnují jak dodávky nejvýznamnějších konkurentů, tak i dodávky ostatních oslovených konkurentů, vyplývá, že nedošlo k významnému navýšení objemů dodávek jednotlivých kategorií pečiva započtením dodávek ostatních konkurentů. Z toho lze dovodit, že ostatní producenti pečiva dodávají pečivo obchodním řetězcům již v podstatně nižších objemech a spíše realizují svou produkci ve vlastních prodejnách nebo prostřednictvím menších maloobchodních prodejců.
230. Někteří z konkurentů spojujících se soutěžitelů působí dále jako subdodavatelé Skupiny AGROFERT v oblastech, které tato podnikatelská skupina plně nepokrývá svými výrobními kapacitami.¹²⁵ S ohledem na skutečnosti, že Nabývaný soutěžitel byla rovněž jedním ze subdodavatelů na spojení dotčených relevantních tržích, a vzhledem ke skutečnosti, že Skupina AGROFERT v důsledku realizace navrhovaného spojení má získat volné výrobní kapacity Nabývaného soutěžitele, Úřad se zabýval i otázkou, zda by Skupina AGROFERT byla díky nově nabyté volné výrobní kapacitě schopna nahradit subdodávky pekárenských produktů od svých současných konkurentů.
231. Objem roční volné kapacity společnosti UB a ročních subdodávek konkurentů Skupiny AGROFERT za rok 2017 je uveden v následující **tabulce 8**.

	Celkové subdodávky konkurentů (tuny)	Volná kapacita společnosti UB (tuny)
	Celkem	Celkem

¹²³ Jedná se o zahrnutí i ostatních oslovených konkurentů mimo nejvýznamnější konkurenty, tj. dalších dvou desítek pekárenských společností, z nichž pouze cca 12 uvedlo, že dodávalo své produkty do obchodních řetězců. Celkově tedy Úřad zahrnul do porovnání údaje od zhruba tří desítek pekárenských subjektů.

¹²⁴ V případě toustového chleba, kde informace nebyly k dispozici, byly uvedeny celkové dodávky do prodejných sítí.

¹²⁵ Jedná se o některé regiony v [„obchodní tajemství“] či [„obchodní tajemství“], kde rovněž působí svými subdodávkami pro Skupinu AGROFERT i nabývaná společnost UBH. Mezi další subdodavatele například patří významní konkurenti Skupiny AGROFERT, jako jsou společnosti MILLBA, PaCN, NOPEK, KOMPEK či další menší pekárny.

chléb a chlebové výrobky	10 992	[„obchodní tajemství“]
rohlíky a housky	1 829	[„obchodní tajemství“]
ostatní běžné pečivo	1 052	[„obchodní tajemství“]
toustový chléb ¹²⁶	0	[„obchodní tajemství“]

tabulka 8 – Objem roční volné kapacity společnosti UB a ročních subdodávek konkurentů Skupiny AGROFERT

232. Z uvedeného porovnání vyplývá, že získávaná volná kapacita Nabývaného soutěžitele je dostačující k pokrytí ročních subdodávek pekárenských produktů konkurentů Skupiny AGROFERT, pokud by došlo k jejich nahrazení dodávkami od společnosti UB. V případě, že by došlo k vytlačení nejvýznamnějších konkurentů ze subdodávek do obchodních řetězců, mohl by tento výpadek subdodávek vést ke zhoršení ekonomické situace a stability těchto konkurentů, a to navíc za situace nízké ziskovosti pekárenského oboru. V případě nahrazení subdodávek konkurentů ze strany spojením vzniklého soutěžitele by tak došlo k dalšímu posílení postavení spojením vzniklého subjektu.
233. Úřad uzavírá, že jednak i) individuální výrobní kapacita jednotlivých konkurentů spojením vzniklého soutěžitele je neporovnatelně nižší než výrobní kapacita Skupiny AGROFERT po realizaci posuzované transakce a rovněž tak souhrnná výrobní kapacita nejvýznamnějších konkurentů spojujících se soutěžitelů s výjimkou produktového trhu velkoobchodního prodeje rohlíků a housek nedosahuje výše celkové výrobní kapacity spojením vzniklého soutěžitele, ii) dále spojením vzniklý soutěžitel disponuje výrazně vyšší volnou výrobní kapacitou než jeho jednotliví konkurenti, přičemž i jejich souhrnná volná výrobní kapacita je s výjimkou produktového trhu velkoobchodního prodeje rohlíků a housek nižší než disponibilní výrobní kapacita spojujících se stran, iii) volná výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele je způsobilá nahradit jak individuální tak i souhrnné dodávky (s výjimkou rohlíků a housek) jejich nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců a iv) volná kapacita spojením vzniklého soutěžitele je způsobilá nahradit i souhrnné subdodávky konkurentů pro Skupinu AGROFERT do maloobchodní sítě.

V. Celkové hodnocení dopadů spojení na hospodářskou soutěž

234. Navrhovaná transakce představuje především horizontální spojení dvou nejvýznamnějších výrobců a velkoobchodních prodejců pekárenských a cukrářských výrobků působících na celém území České republiky. Současně předmětným spojením soutěžitelů dochází k posílení stávajícího vertikálního propojení aktivit Skupiny AGROFERT, kdy oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků a maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků mají charakter trhů vertikálně předcházejících či navazujících na trhy v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje čerstvého pečiva. Posílení vertikální vazby spočívá v navýšení tržního podílu Skupiny AGROFERT v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvého pečiva.
235. Předmětné vertikální propojení aktivit spojujících se soutěžitelů v oblastech maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků a velkoobchodního prodeje čerstvého pečiva však nezbuzuje obavy z narušení hospodářské soutěže,

¹²⁶ Subdodávky toustového chleba pro společnost PENAM jsou uskutečňovány ze strany [„obchodní tajemství“] společností působících [„obchodní tajemství“].

neboť maloobchodní prodej pekárenských a cukrářských výrobků Skupiny AGROFERT představuje velmi malý podíl na celkovém množství předmětných produktů prodaných konečným spotřebitelům. V oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků působí Skupina AGROFERT pouze prostřednictvím dvou vlastních maloobchodních prodejen s tržním podílem do [0 – 5] %, když již v době před realizací navrhované transakce většina maloobchodních prodejů pekárenských a cukrářských produktů pochází z vlastní výroby, tudíž spojením v této oblasti nedochází k žádným podstatným změnám.

236. Pokud se jedná o postavení spojením vzniklého soutěžitele po realizaci posuzované transakce na jednotlivých relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky, Úřad konstatuje, že z hlediska tržního podílu dojde realizací spojení k posílení Skupiny AGROFERT, jako nejvýznamnějšího soutěžitele na trzích velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje toustového chleba, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek, velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva a velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva.
237. Tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele na uvedených trzích v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvých pekárenských výrobků na území České republiky bude před ostatními konkurenty výrazně vyšší, obvykle několikanásobně vyšší. Na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva naopak odstup od ostatních konkurentů nebude tak podstatný, stejně tak i tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele bude relativně nižší v porovnání s trhy velkoobchodního prodeje čerstvých pekárenských výrobků.
238. Z provedeného šetření Úřadu rovněž vyplynulo, že spojením vzniklý soutěžitel by na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje čerstvých pekárenských a cukrářských výrobků v České republice disponoval výraznou hospodářskou silou, která by velmi podstatně převyšovala hospodářskou a finanční sílu jeho konkurentů.
239. Rovněž tak s ohledem na existující překážky nelze očekávat v blízké budoucnosti významný vstup nového či rozšíření aktivit současného soutěžitele. Těmito překážkami jsou zejména vysoké investice spojené s vybudováním sítě pekáren pokrývající svými dodávkami v co nejvyšší míře území České republiky či náklady na vybudování distribuční sítě nebo související s uplatněním produkce do prodejen obchodních řetězců. Rovněž nelze očekávat nové vstupy výrobců pekárenských výrobků za situace, kdy má celková spotřeba pekárenských výrobků mírně klesající charakter a pekárenský obor jako celek se vyznačuje velmi nízkou rentabilitou či ztrátovostí a dlouhodobou stagnací cen.
240. V této souvislosti Úřad poukazuje na § 17 odst. 3 zákona, podle něhož platí, že, pokud společný podíl spojujících se soutěžitelů na relevantním trhu nepřesáhne 25 %, má se za to, že jejich spojení nemá za následek podstatné narušení hospodářské soutěže, neprokáže-li se při posuzování spojení opak. Tato domněnka nezávadnosti spojení pro hospodářskou soutěž může být vyvrácena za předpokladu existence velmi významných skutečností svědčících o reálné možnosti narušení soutěžního prostředí. Dále pak Úřad ve své praxi vychází z *Pokynů pro posuzování horizontálních dopadů spojení*, které stanovují, že problémy v oblasti hospodářské soutěže při posuzování

horizontálních spojení pravděpodobně nevzniknou na trhu s hodnotou HHI po spojení nižší než 1000 bodů, a rovněž ani v případě spojení s hodnotou HHI po spojení mezi 1000 a 2000 a hodnotou delta pod 250, resp. v případě spojení s výší HHI po spojení nad 2000 a delta pod 150.¹²⁷

241. Z tohoto pohledu tedy domněnku nezávadnosti posuzovaného spojení soutěžitelů splňují následující trhy v České republice:
- a) trh velkoobchodního prodeje čerstvého cukrářského pečiva, kde sice oba spojující se soutěžitelé jsou aktivní, nicméně jejich společný tržní podíl po realizaci posuzované transakce bude relativně nízký,
 - b) oblast velkoobchodního prodeje předpečeného a zamraženého pečiva, kde sice oba spojující se soutěžitelé jsou aktivní, nicméně jejich společný tržní podíl po realizaci posuzované transakce bude relativně nízký, a
 - c) trh velkoobchodního prodeje trvanlivého sladkého pečiva, kde působí pouze jeden ze spojujících se soutěžitelů a tržní podíl po realizaci posuzované transakce bude velmi nízký.
242. Na těchto vymezených trzích či oblastech narušení hospodářské soutěže podle šetření Úřadu nehrozí. Tomu nasvědčuje relativně nízký tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele, výsledky hodnocení stupně koncentrace a jeho změny v důsledku realizace navrhované transakce, to vše ve spojení se skutečností, že se spojení neúčastní potenciální zájemce o vstup na trh nebo podnik s malým podílem na trhu, který nedávno vstoupil na trh, žádná ze spojujících se stran není významným inovátorem, neexistuje významné vzájemné vlastnictví podílů mezi účastníky trhu, žádný ze spojujících se podniků nepředstavuje individualistický podnik s vysokou pravděpodobností narušení koordinovaného chování, minimálně v posledních 10 letech neexistují známky koordinace a ani žádná ze spojujících se stran nemá před spojením 50% nebo větší podíl na trhu.
243. Úřad rovněž nespatřuje obavy z narušení hospodářské soutěže ani v oblasti maloobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků, kde působí ze spojujících se stran pouze Navrhovatel, který navíc dosahuje zcela marginálního tržního postavení.
244. Úřad současně neshledává obavy z narušení hospodářské soutěže ani v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků, kde působí pouze jeden ze spojujících se soutěžitelů, Skupina AGROFERT, a to z důvodů uvedených níže v kapitole IV.2.3.1 *Oblast výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských výrobků* tohoto rozhodnutí.
245. Na zbývajících relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků na území České republiky provedl Úřad analýzu situace z hlediska významnosti nárůstu tržního podílu, koncentrace obchodních partnerů spojujících se soutěžitelů a jejich schopnosti vyvažovat tržní sílu, kterou bude disponovat Skupina AGROFERT po realizaci posuzovaného spojení, odstupu konkurentů za spojením vzniklým soutěžitelem, existence podstatných bariér vstupu na relevantní trhy, popř. dalších specifik vymezených relevantních trhů.

¹²⁷ Viz Pokyny pro posuzování horizontálních spojení, body 19. a 20.

246. Na základě těchto kritérií Úřad konstatuje, že možné vážné obavy z narušení hospodářské soutěže by mohly vyvstat zejména na trzích:
- velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků,
 - velkoobchodního prodeje toustového chleba,
 - velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a
 - velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva.
247. Z tohoto důvodu Úřad provedl další analýzu možných negativních dopadů na hospodářskou soutěž plynoucí z uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů specificky ve vztahu k těmto relevantním trhům.

V.1 Posouzení dopadů spojení na hospodářskou soutěž v důsledku horizontálního překrytí činností spojujících se soutěžitelů

V.1.1 Nekoordinované efekty

248. Nekoordinované efekty nastávají v situaci, kdy v důsledku spojení je odstraněn významný konkurenční tlak na jednu nebo více společností, které následně zvýší svou tržní sílu, aniž by mezi nimi docházelo ke koordinaci jednání. Pod nekoordinované efekty lze zahrnout jak vznik nebo posílení individuálního dominantního postavení, tak i podstatné omezení soutěžního tlaku bez vzniku dominantního postavení.
249. Prvním případem je vznik nebo posílení individuálního dominantního nebo monopolního postavení, kdy spojením vzniklý soutěžitel není po spojení vystaven buď žádné, nebo podstatné konkurenci; sám je v takové pozici, která mu umožňuje chovat se do značné míry nezávisle na ostatních soutěžitelích či spotřebitelích.
250. Další variantou je stav, kdy spojení vede k omezení konkurence na oligopolních trzích, kde soutěžitelé doposud nejednají koordinovaně a kde by šetření neprokázalo, že by spojení samo o sobě vedlo k usnadnění této koluze, tedy ke vzniku nebo posílení kolektivního dominantního postavení (resp. koordinovaným dopadům). Ztráta jednoho soutěžitele však i v takových situacích v některých případech vede ke změně rovnováhy trhu, vyšší ceně a nižšímu výkonu.

V.1.1.1 Trh velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba)

251. Na relevantním trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků na území České republiky má v důsledku navrhované transakce dojít ke spojení dvou největších výrobců čerstvého chleba a chlebových výrobků. Tržní podíl Skupiny AGROFERT v roce 2017 činil cca [15 – 25] % a Nabývaného soutěžitele přibližně [15 – 25] %, společný tržní podíl tedy dosahoval cca [35 – 45] %. Postavení spojením vzniklého soutěžitele navíc v čase mírně roste.
252. Na předmětném relevantním trhu lze za nejbližší konkurenty spojujících se soutěžitelů označit například družstvo ČEMPEK a společnosti MILLBA, Český pekař, PaCH, PaCN, BEAS či PaCK, jejichž individuální tržní podíly se pohybují v rozmezí 0 – 5 %. Tržní podíly dalších jednotlivých průmyslových či řemeslných pekáren mají ještě výraznější odstup od spojením vzniklého subjektu a až na výjimky nedosahují tržního podílu ani 1 %.

253. Nejbližší konkurenti by tak byli z hlediska objemu velkoobchodních dodávek čerstvého chleba a chlebových výrobků mnohonásobně menší než spojením vzniklý subjekt. Působení naprosté většiny konkurentů je navíc, na rozdíl od spojujících se soutěžitelů, pouze regionální či lokální.
254. Z tržních podílů je patrný výrazný odstup spojujících se soutěžitelů od ostatních konkurentů. Po uskutečnění spojení by na trhu vznikl subjekt s největším tržním podílem a výrazným odstupem od ostatních konkurentů a s možností zásobování celého území České republiky.
255. Předmětný trh lze hodnotit jako koncentrovaný, když hodnota HHI by po spojení činila 1000 – 2000 a změna míry koncentrace Delta by se rovnala 647.
256. Nad rámec výše uvedeného Úřad konstatuje, že nejbližší konkurenti spojením vzniklého soutěžitele disponují neporovnatelně menší hospodářskou a finanční silou. Hospodářská a finanční síla spojujících se soutěžitelů jim může po realizaci posuzované transakce poskytovat zásadní konkurenční výhodu na dotčeném trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, která by společně s významným postavením spojením vzniklého soutěžitele, výrazným odstupem nejbližších konkurentů a s dalšími faktory mohla vést k podstatnému omezení hospodářské soutěže.
257. Z šetření provedeného mezi konkurenty spojujících se stran pak vyplynulo, že souhrnný objem volných výrobních kapacit 11 nejvýznamnějších konkurentů spojujících se stran na trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků není schopen nahradit výrobu spojením vzniklého soutěžitele, pokud by se tento rozhodl jednostranně zvýšit ceny svých produktů. Ostatní výrobci jsou již z hlediska objemu jejich produkce velmi malí a nejsou schopni vytvářet efektivní konkurenční tlak na Skupinu AGROFERT a Nabývaného soutěžitele.
258. Uvedenou skutečnost potvrdili ve svých vyjádřeních i někteří z Úřadem oslovených menších výrobců pekárenských a cukrářských produktů. Například jeden z nich ve svém stanovisku konstatoval, že nemá zájem dodávat do obchodních řetězců s ohledem na naprosto odlišnou obchodní strategii, orientaci na jiný segment trhu a existenci vlastní cenové politiky.¹²⁸ Další z menších pekařů uvedl, že nedodává do obchodních řetězců z důvodu cenové politiky řetězců¹²⁹ nebo obecně kvůli obchodním podmínkám dodávek.¹³⁰ Další z menších soutěžitelů poukázal na malý rozsah závozu svého pečiva pouze po okrese a na skutečnost, že spojující se soutěžitele nevnímá jako své konkurenty.¹³¹
259. Uvedené znamená, že pokud by v případě zdražení produkce chleba a chlebových výrobků spojujících se stran chtěli odběratelé nahradit jejich dodávky, museli by se obrátit na velké množství malých výrobců, kteří ale nejsou schopni vyrábět s tak nízkými výrobními náklady a tak nízkými cenami jako spojující se soutěžitelé.
260. Porovnáním cenových nabídek se Úřad zabýval v rámci analýzy velkoobchodních cen v kap. IV.6.6 *Cenové porovnání nabídek spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů*,

¹²⁸ Viz list spisu č. 735.

¹²⁹ Viz list spisu č. 1128.

¹³⁰ Viz list spisu č. 1130.

¹³¹ Viz list spisu č. 828.

ze které vyplynulo, že společnost PENAM nabízí průměrnou cenu chleba 1200g ležící zhruba ve středu cenových nabídek a naopak cena společnosti UB je nejnižší.

261. Naopak analýza volných výrobních kapacit významných soutěžitelů působících na relevantním trhu velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků v České republice ukázala, že disponibilní výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele by byla způsobilá nahradit nejen individuální, ale i souhrnné dodávky chleba a chlebových výrobků všech svých konkurentů do obchodních řetězců.
262. S ohledem na skutečnost, že obchodní řetězce představují významné odběratele pro všechny podstatné konkurenty spojením vzniklého soutěžitele, přičemž ztráta možnosti dodávek do obchodních řetězců by pro tyto společnosti mohla mít podstatné negativní následky, nebudou mít tito konkurenti motivaci silně soutěžit se Skupinou AGROFERT po realizaci navrhované transakce. Spojující se soutěžitelé jsou již nyní schopni vyrábět levněji než jejich konkurence a navíc s ohledem na jejich výraznou hospodářskou a finanční sílu jsou případně schopni i podstatně déle přestát důsledky nižších cen svých produktů, než jejich konkurenti. Pokud by se Skupina AGROFERT po realizaci navrhovaného spojení rozhodla vytlačit své konkurenty z obchodních řetězců, tak by k takovému kroku měla schopnost a motivaci, přičemž tuto schopnost s ohledem na velké objemy výroby chleba a chlebových výrobků Nabývaného soutěžitele a jeho volné výrobní kapacity (viz tabulka 4 tohoto rozhodnutí) doposud rozhodně neměla.
263. O slabší motivaci nejvýznamnějších konkurentů soutěžit nízkými cenami dodávaného pečiva se spojením vzniklým soutěžitelem svědčí i některá jejich stanoviska, která v průběhu správního řízení poskytli Úřadu, když řada z nich uvedla, že doufají, že důsledkem realizace navrhovaného spojení bude zvýšení ceny pečárenských a cukrářských produktů.¹³²
264. Potenciálním negativním efektům plynoucím z uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů navíc nasvědčuje i skutečnost, že spojující se soutěžitelé patří mezi „*must have*“ dodavatele pro obchodní řetězce, jejichž dodávky jsou pro většinu obchodních řetězců nepostradatelné a plně nenahraditelné a jedná se rovněž o jediné dva dodavatele realizující dodávky čerstvého pečiva po celém území České republiky.
265. Tuto skutečnost potvrdila většina oslovených obchodních řetězců. Například jeden z oslovených obchodních řetězců uvedl, že spojující se strany představují jediné dva subjekty schopné celorepublikově zásobovat stěžovatele v segmentu základního čerstvého pečiva, a to vzhledem ke geografickému rozmístění provozoven na území České republiky a ke smlouvám o subdodávkách s menšími výrobci. Poukázal dále na nemožnost či vysokou finanční a časovou náročnost nalezení plnohodnotné alternativy k dodávkám spojením vzniklého soutěžitele.¹³³ Další z obchodních řetězců pak vyjádřil obavu, že realizace posuzovaného spojení bude mít zásadní dopad na hospodářskou soutěž tím, že dochází ke spojení jediných dvou dodavatelů s celostátní působností a pro odběratele v podstatě zanikne hospodářská soutěž v oblasti čerstvého pečiva.¹³⁴

¹³² Například viz listy spisu č. 321, 345 nebo 430.

¹³³ Viz vyjádření společnosti BILLA, list spisu č. 545.

¹³⁴ Viz vyjádření společnosti TESCO FRANCHISE, list spisu č. 521.

266. Obdobně i například jeden z konkurentů spojujících se soutěžitelů vyjádřil obavu ze vzniku jednoho silného subjektu, který může mít dominantní postavení na trhu, když od jeho cenové politiky se budou odvíjet ceny nabízených komodit na trhu. Dle názoru tohoto konkurenta spojením vzniklý soutěžitel bude zejména určovat cenu u obchodních řetězců v sortimentu čerstvého chleba a chlebových výrobků (a čerstvých rohlíků) a působit jako hlavní silný konkurent v případě strojově zpracovaného ostatního čerstvého pečiva.¹³⁵
267. Úřad tak konstatuje, že na relevantním trhu velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba) na území České republiky posuzované spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže v důsledku vzniku dominantního postavení Skupiny AGROFERT.

V.1.1.2 Trh velkoobchodního prodeje toustového chleba

268. Na trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba na území České republiky má dojít ke spojení dvou největších výrobců toustového chleba na území České republiky. Tržní podíl Skupiny AGROFERT v roce 2017 činil cca [55 – 65] % a Nabývaného soutěžitele přibližně [5 – 15] %, společný tržní podíl tedy dosahoval téměř cca [65 – 75] %. Tržní podíl vzniklého soutěžitele navíc v čase mírně roste.
269. Na trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba na území České republiky lze za nejbližší konkurenty spojujících se soutěžitelů označit zejména zahraniční společnosti působící na území České republiky prostřednictvím dovozů toustového chleba, jejichž podíl však jednotlivě nepřesahuje 10 %. Tržní podíly dalších jednotlivých průmyslových či řemeslných pekáren tuzemských výrobců mají ještě výraznější odstup od spojením vzniklého subjektu, když společný tržní podíl ostatních českých výrobců toustového chleba nepřesahuje 5 %.
270. Nejbližší konkurenti by tak byli z hlediska objemu velkoobchodních dodávek toustového chleba na území České republiky mnohonásobně menší než spojením vzniklý subjekt. Skupina AGROFERT navíc disponuje i výrobními kapacitami v zahraničí, kterými rovněž pokrývá poptávku po toustovém chlebu na území České republiky.
271. Z tržních podílů je patrný výrazný odstup spojujících se soutěžitelů od ostatních konkurentů. Po uskutečnění spojení by na trhu vznikl subjekt s největším tržním podílem a výrazným odstupem od ostatních konkurentů a s možností zásobování celého území České republiky.
272. Předmětný trh lze hodnotit jako vysoce koncentrovaný, když hodnota HHI by po spojení činila 5000 - 6000 a změna míry koncentrace Delta by se rovnala 1524.
273. V souvislosti s velmi vysokým tržním podílem spojením vzniklého soutěžitele Úřad odkazuje na bod 17 *Pokynů pro posuzování horizontálních spojení*, dle kterého značně velké tržní podíly (50 % nebo vyšší) mohou být samy o sobě důkazem existence dominantního postavení na trhu.
274. S ohledem na velmi vysoký tržní podíl spojením vzniklého soutěžitele, jeho obrovský odstup oproti postavení stávajících konkurentů, a vzhledem k tomu, že tuzemští výrobci disponují neporovnatelně menší hospodářskou a finanční silou než spojením

¹³⁵ Viz list spisu č. 571.

vzniklý soutěžitel, přičemž současně jejich souhrnná výrobní kapacita je v porovnání s dodávkami Skupiny AGROFERT a Nabývaného soutěžitele výrazně menší, a zahraniční producenti dle vyjádření obchodních řetězců nepředstavují reálnou alternativu k dodávkám toustového chleba spojujících se stran, Úřad konstatuje, že Skupina AGROFERT bude po realizaci navrhované transakce na trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba na území České republiky zaujímat dominantním postavení.

275. Uvedený závěr Úřadu potvrdil kromě obchodních řetězců ve svém vyjádření i jeden z konkurentů spojujících se stran, který konstatoval, že spojením subjektů vznikne dominantní výrobce čerstvých pečárenských výrobků včetně toustového chleba v České republice.¹³⁶
276. Úřad tak konstatuje, že na relevantním trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba na území České republiky posuzované spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže zejména v důsledku vzniku dominantního postavení Skupiny AGROFERT.

V.1.1.3 Trh velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek

277. Na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek na území České republiky má v důsledku uskutečnění navrhovaného spojení dojít ke sloučení dvou největších výrobců čerstvých rohlíků a housek. Tržní podíl Skupiny AGROFERT v roce 2017 činil cca [15 – 25] % a Nabývaného soutěžitele přibližně [15 – 25] %, společný tržní podíl tedy dosahoval cca [25 – 35] %. Postavení spojením vzniklého soutěžitele navíc v čase mírně roste.
278. Na předmětném relevantním trhu lze za nejbližší konkurenty spojujících se soutěžitelů označit například družstvo ČEMPEK a společnosti MILLBA, Český pekař, PaCH, KOMPEK, BEAS či PaCK, jejichž individuální tržní podíly se pohybují v rozmezí 0 – 5 %. Tržní podíly dalších jednotlivých průmyslových či řemeslných pekáren mají ještě výraznější odstup od spojením vzniklého subjektu a až na několik výjimek nedosahují 1% tržního podílu.
279. Nejbližší konkurenti by tak byli z hlediska objemu velkoobchodních dodávek čerstvých rohlíků a housek mnohonásobně menší než spojením vzniklý subjekt. Působení naprosté většiny konkurentů je navíc, na rozdíl od spojujících se soutěžitelů, pouze regionální či lokální.
280. Z tržních podílů je patrný výrazný odstup spojujících se soutěžitelů od ostatních konkurentů. Po uskutečnění spojení by na trhu vznikl subjekt s největším tržním podílem a výrazným odstupem od ostatních konkurentů a s možností zásobování celého území České republiky.
281. Předmětný relevantní trh lze hodnotit jako koncentrovaný, když hodnota HHI by po spojení činila 1000 – 2000 a změna míry koncentrace Delta by se rovnala 596.
282. Nad rámec výše uvedeného Úřad konstatuje, že nejbližší konkurenti spojením vzniklého soutěžitele disponují neporovnatelně menší hospodářskou a finanční silou. Hospodářská a finanční síla spojujících se soutěžitelů jim může po realizaci posuzované transakce poskytovat zásadní konkurenční výhodu na dotčeném

¹³⁶ Viz list spisu č. 739.

trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek, která by společně s významným postavením spojením vzniklého soutěžitele, výrazným odstupem nejbližších konkurentů a s dalšími faktory mohla vést k podstatnému omezení hospodářské soutěže.

283. Z provedeného šetření mezi konkurenty spojujících se stran pak vyplynulo, že souhrnný objem volných výrobních kapacit 11 nejvýznamnějších konkurentů spojujících se stran na trhu výroby a velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek na území České republiky je sice schopen nahradit výrobu spojením vzniklého soutěžitele, pokud by se tento rozhodl jednostranně zvýšit ceny svých produktů, nicméně tito obvykle nejsou schopni vyrábět s tak nízkými náklady jako spojující se strany.
284. Porovnáním cenových nabídek se Úřad zabýval v rámci analýzy velkoobchodních cen v kap. IV.6.6 *Cenové porovnání nabídek spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů*, ze které vyplynulo, že společnost PENAM nabízí průměrnou cenu rohlíku 43g a housky 43g ležící zhruba ve středu cenových nabídek a naopak cena společnosti UB je nejnižší.
285. Ostatní výrobci jsou již z hlediska jejich objemu produkce velmi malí a nejsou schopni vytvářet efektivní konkurenční tlak na Skupinu AGROFERT a Nabývaného soutěžitele.
286. Současně analýza volných výrobních kapacit významných soutěžitelů působících na relevantním trhu výroby a velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek v České republice ukázala, že disponibilní výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele by byla způsobilá nahradit nejen individuální, ale i téměř 2/3 souhrnné dodávky čerstvých rohlíků a housek 11 nejvýznamnějších konkurentů do obchodních řetězců.
287. S ohledem na skutečnost, že obchodní řetězce představují významné odběratele pro všechny podstatné konkurenty spojením vzniklého soutěžitele, přičemž jejich ztráta by pro tyto společnosti mohla mít podstatné negativní následky, nebudou mít tito konkurenti motivaci silně soutěžit se Skupinou AGROFERT po realizaci navrhované transakce.
288. Spojující se soutěžitelé jsou již nyní schopni vyrábět čerstvé pečivo levněji než jejich konkurence a navíc s ohledem na jejich výraznou hospodářskou a finanční sílu jsou případně schopni i podstatně déle přestát důsledky nižších cen svých produktů než jejich konkurenti. Pokud by se Skupina AGROFERT po realizaci navrhovaného spojení rozhodla vytlačit podstatnou část svých konkurentů z obchodních řetězců, tak by k takovému kroku měla schopnost a motivaci, přičemž tuto schopnost s ohledem na velké objemy výroby čerstvých rohlíků a housek Nabývaného soutěžitele a jeho volné výrobní kapacity (viz tabulka 4 tohoto rozhodnutí) doposud rozhodně neměla.
289. O slabší motivaci nejvýznamnějších konkurentů cenově soutěžit se spojením vzniklým soutěžitelem svědčí i některá jejich stanoviska, která v průběhu správního řízení poskytli Úřadu, když řada z nich uvedla, že doufají, že důsledkem realizace navrhovaného spojení bude zvýšení ceny pekárenských a cukrářských produktů.¹³⁷

¹³⁷ Viz například vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů, listy spisu č. 321, 345 a 430.

290. Potenciálním negativním efektům plynoucím z uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů navíc nasvědčuje i skutečnost, že spojující se soutěžitelé patří mezi tzv. „*must have*“ dodavatele pro obchodní řetězce, jejichž dodávky jsou pro většinu obchodních řetězců nepostradatelné a plně nenahraditelné a jedná se rovněž o jediné dva dodavatele realizující dodávky čerstvého pečiva po celém území České republiky.
291. Úřad tak konstatuje, že na relevantním trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek na území České republiky posuzované spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže v důsledku vzniku dominantního postavení Skupiny AGROFERT.

V.1.1.4 Trh velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva

292. Na relevantním trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva na území České republiky má v důsledku realizace transakce dojít ke spojení dvou největších výrobců ostatního čerstvého běžného pečiva. Tržní podíl Skupiny AGROFERT činil v roce 2017 cca [15 – 25] % a Nabývaného soutěžitele cca [15 – 25] %, společný tržní podíl tedy dosahoval cca [35 – 45] %. Tržní podíl vzniklého soutěžitele navíc v čase roste.
293. Na předmětném relevantním trhu lze za nejbližší konkurenty spojujících se soutěžitelů označit například družstvo ČEMPEK a společnosti MILLBA, Český pekař, PaCH, PaCN, BEAS či PaCK, jejichž individuální tržní podíly se pohybují v rozmezí 0 – 5 %. Tržní podíly dalších jednotlivých průmyslových či řemeslných pekáren mají ještě výraznější odstup od spojení vzniklého subjektu, když jejich tržní podíl až na výjimky nepřesahuje 1 %.
294. Nejbližší konkurenti by tak byl i z hlediska objemu velkoobchodních dodávek ostatního čerstvého běžného pečiva mnohonásobně menší než spojení vzniklý subjekt. Působení naprosté většiny konkurentů je navíc, na rozdíl od spojujících se soutěžitelů, pouze regionální či lokální.
295. Z tržních podílů je patrný výrazný odstup spojujících se soutěžitelů od ostatních konkurentů. Po uskutečnění spojení by na trhu vznikl subjekt s největším tržním podílem a výrazným odstupem od ostatních konkurentů a s možností zásobování celého území České republiky.
296. Předmětný trh lze hodnotit jako koncentrovaný, když hodnota HHI by po spojení činila 1000 - 2000 a změna míry koncentrace Delta by se rovnala 647.
297. Nad rámec výše uvedeného Úřad konstatuje, že nejbližší konkurenti spojením vzniklého soutěžitele disponují neporovnatelně menší hospodářskou a finanční silou. Hospodářská a finanční síla spojujících se soutěžitelů jim může po realizaci posuzované transakce poskytovat zásadní konkurenční výhodu na dotčeném trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva, která by společně s významným postavením spojením vzniklého soutěžitele, výrazným odstupem nejbližších konkurentů a s dalšími faktory mohla vést k podstatnému omezení hospodářské soutěže.
298. Z provedeného šetření mezi konkurenty spojujících se stran pak vyplynulo, že souhrnný objem volných výrobních kapacit 11 nejvýznamnějších konkurentů spojujících se stran na trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného

pečiva je z podstatné části schopen nahradit výrobu spojením vzniklého soutěžitele, pokud by se tento rozhodl jednostranně zvýšit ceny svých produktů. Ostatní výrobci jsou již z hlediska jejich objemu produkce velmi malí a nejsou schopni vytvářet efektivní konkurenční tlak na Skupinu AGROFERT a Nabývaného soutěžitele.¹³⁸

299. Uvedené potenciálně znamená, že pokud by v případě zdražení produkce ostatního čerstvého běžného pečiva spojujícími se stranami, chtěli odběratelé nahradit jejich dodávky, museli by se obrátit na velké množství konkurentů spojujících se stran. Tito soutěžitelé ale nejsou obvykle schopni vyrábět s tak nízkými výrobními náklady a s tak nízkými cenami jako spojující se strany.
300. Porovnáním cenových nabídek se Úřad zabýval v rámci analýzy velkoobchodních cen v kap. IV.6.6 *Cenové porovnání nabídek spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů*, ze které vyplynulo, že cenová nabídka společnosti PENAM u produktu večky 360g je mírně vyšší než cenová nabídka společnosti UB, nicméně obě cenové nabídky produktové kategorie večky 360g spojujících se soutěžitelů patří k těm nejnižším na trhu.
301. Naopak analýza volných výrobních kapacit významných soutěžitelů působících na relevantním trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva v České republice ukázala, že disponibilní výrobní kapacita spojením vzniklého soutěžitele by byla způsobilá nahradit nejen individuální, ale i souhrnné dodávky ostatního čerstvého běžného pečiva všech svých konkurentů do obchodních řetězců (a to několikrát).
302. S ohledem na skutečnost, že obchodní řetězce představují významné odběratele pro všechny podstatné konkurenty spojením vzniklého soutěžitele, přičemž jejich ztráta by pro tyto společnosti mohla mít podstatné negativní následky, nebudou mít tito konkurenti motivaci silně soutěžit se Skupinou AGROFERT po realizaci navrhované transakce. Spojující se soutěžitelé jsou již nyní schopni vyrábět levněji než jejich konkurence a navíc s ohledem na jejich výraznou hospodářskou a finanční sílu jsou případně schopni i podstatně déle přestát důsledky nižších cen svých produktů než jejich konkurenti. Pokud by se Skupina AGROFERT po realizaci navrhovaného spojení rozhodla vytlačit své konkurenty z obchodních řetězců, tak by k takovému kroku měla schopnost a motivaci, přičemž tuto schopnost s ohledem na velké objemy výroby ostatního čerstvého běžného pečiva Nabývaného soutěžitele a jeho volné výrobní kapacity (viz tabulka 4 tohoto rozhodnutí) doposud rozhodně neměla.
303. O slabší motivaci nejnvýznamnějších konkurentů cenově soutěžit se spojením vzniklým soutěžitelem svědčí i některá jejich stanoviska, která v průběhu správního řízení poskytli Úřadu, když řada z nich uvedla, že doufají, že důsledkem realizace navrhovaného spojení bude zvýšení ceny pečárenských a cukrářských produktů.¹³⁹
304. Potenciálním negativním efektem plynoucím z uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů navíc nasvědčuje i skutečnost, že spojující se soutěžitelé patří mezi „*must have*“ dodavatele pro obchodní řetězce, jejichž dodávky jsou pro většinu obchodních

¹³⁸ Viz vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů, listy spisu č. 735, 1128 či 1130.

¹³⁹ Například vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů, viz listy spisu č. 321, č. 345 či č. 430.

řetězců nepostradatelné a plně nenahraditelné a jedná se rovněž o jediné dva dodavatele realizující dodávky čerstvého pečiva po celém území České republiky.¹⁴⁰

305. Úřad tak konstatuje, že na relevantním trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva na území České republiky posuzované spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže v důsledku vzniku dominantního postavení Skupiny AGROFERT.

V.1.1.5 Dopady z nekoordinovaných efektů spojení soutěžitelů na konečného spotřebitele

306. Hodnoty tržních podílů, odstupy dalších konkurentů a jejich omezené regionální působení na spojení dotčených relevantních trzích v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvého pečiva na území České republiky, kde Úřad spatřuje možné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže, indikují oslabení soutěže na těchto dotčených relevantních trzích a možný vznik tržních struktur charakterizovaných existencí dominantní společnosti v postavení cenového vůdce s konkurenčním lemem. Tomu nasvědčují i odpovědi některých odběratelů, když někteří z nich považují na území České republiky za cenového vůdce v oblasti velkoobchodních dodávek pečiva Skupinu AGROFERT nebo Nabývaného soutěžitele.¹⁴¹
307. Rovněž někteří z oslovených konkurentů či odběratelů spojujících se soutěžitelů poukázali na pravděpodobnost, že spojením vzniklý soutěžitel v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvého pečiva bude působit na území České republiky jako cenový „lídr“ trhu se snahou o posun cen pečiva směrem vzhůru.¹⁴² Navíc z šetření Úřadu vyplývá, že pokud by spojením vzniklý soutěžitel zvýšil ceny svého čerstvého pečiva, ostatní konkurenti by ho pravděpodobně cenově následovali a došlo by obecně ke zvýšení cenové hladiny čerstvého pečiva na trhu.¹⁴³
308. Například jeden z oslovených konkurentů uvedl, že spojením vznikne jeden silný subjekt s dominantním postavením na trhu pečiva, od jehož cenové politiky se bude odvíjet cena nabízených komodit na trhu.¹⁴⁴ Další konkurent poukázal na velikost spojujících se soutěžitelů, která je dle jeho názoru předurčuje k tomu být dominantním dodavatelem řetězců, a díky tomu se budou hýbat i ceny čerstvého pečiva na trhu.¹⁴⁵
309. Úřad se ve svých analýzách zabýval rovněž otázkou reakce odběratelů na přerušení dodávek od spojujících se soutěžitelů či na zvýšení ceny základního sortimentu pečiva. Úřad se tak dotazoval obchodních řetězců, zda a do jaké míry by se případné přerušení dodávek, popřípadě zvýšení velkoobchodních cen pečiva od spojujících se soutěžitelů, promítlo do maloobchodních cen pro konečné spotřebitele.
310. V případě přerušení dodávek čerstvého pečiva od spojujících se soutěžitelů většina z obchodních řetězců poukázala na obtížnost či nemožnost pokrytí svých dodávek zvláště v některých kategoriích pečiva, existenci vysokých transakčních nákladů

¹⁴⁰ Viz vyjádření společnosti BILLA, list spisu č. 545 či TESCO FRANCHISE, list spisu č. 521.

¹⁴¹ Na existenci cenového „lídra“ poukázalo cca 70 % oslovených obchodních řetězců.

¹⁴² Viz například vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů, listy spisu č. 321 a č. 621.

¹⁴³ Viz například vyjádření konkurentů spojujících se soutěžitelů, listy spisu č. 430, č. 571 či č. 345.

¹⁴⁴ Viz list spisu č. 571.

¹⁴⁵ Viz list spisu č. 345.

(vysokou finanční, administrativní a časovou náročnost) spojených se zajištěním zboží buď vlastní výrobou či od ostatních regionálních dodavatelů.¹⁴⁶

311. Šetření Úřadu rovněž ukázalo, že při zvýšení ceny dodávaného pečiva ze strany spojujících se soutěžitelů by cca 70 % obchodních řetězců promítlo zvýšení nákladů plně či částečně do cen pro konečné spotřebitele. Zbylá část oslovených obchodních řetězců se k uvedené otázce nevyjádřila.
312. V této souvislosti jeden z odběratelů spojujících se soutěžitelů konstatoval, že důsledkem spojení soutěžitelů bude „...možné zneužití síly spojením vzniklého soutěžitele a neúměrné navyšování ceny, které by bylo promítnuto do konečných cen pro spotřebitele...“ a že „...Spojením tak bude primárně poškozen konečný spotřebitel...“.¹⁴⁷
313. Úřad tak dospěl k závěru, že v případě zvýšení ceny čerstvého pečiva ze strany spojením vzniklého subjektu by pro odběratele na území České republiky po realizaci spojení neexistovala dostatečná alternativa, která by spojením vzniklý subjekt od takového zvýšení ceny odrazovala. Tento závěr Úřad učinil zejména na základě vysokých nákladů na přechod odběratelů spojujících se soutěžitelů k jejich konkurentům, nedostatečných volných kapacit jednotlivých konkurenčních výrobců pro nahrazení dodávek spojením vzniklého soutěžitele, omezené výrobní kapacity obchodních řetězců co do rozsahu a množství vyráběného či rozpékaného pečiva a toho, že nelze očekávat dostatečně efektivní nové vstupy na dotčené relevantní trhy.
314. Uvedenému scénáři nasvědčuje i skutečnost, že realizací spojení dochází k odstranění cenového tlaku ze strany společnosti UBH, který tato společnost vykonávala na společnost PENAM na trzích v oblasti velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků na území České republiky.
315. Tato skutečnost vychází z cenové analýzy Úřadu, kdy Úřad dále porovnal průměrné ceny jednotlivých soutěžitelů dle jednotlivých produktových skupin v kap. IV.6.6 *Cenové porovnání nabídek spojujících se soutěžitelů a jejich konkurentů* tohoto rozhodnutí. Z porovnání cen jednotlivých soutěžitelů vyplynulo, že společnost PENAM shodně u většiny porovnávaných produktů je nabízí za průměrnou cenu ležící zhruba ve středu cenových nabídek, naopak produkty společnosti UB patří k produktům s nejnižší cenou,¹⁴⁸ a to s výjimkou grahamového rohlíku.
316. Skutečnost, že spojující se soutěžitelé představují jedinou podstatnou cenovou konkurenci na trzích ve spojení dotčené oblasti, potvrdily i některé z oslovených obchodních řetězců.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Viz například vyjádření společnosti LIDL, list spisu č. 460, BILLA, list spisu č. 542 – 543, či TESCO, list spisu č. 509.

¹⁴⁷ Viz vyjádření společnosti NORMA, list spisu č. 384.

¹⁴⁸ Například u produktu chléb 1200g Úřad porovnal průměrné velkoobchodní ceny u 11 soutěžitelů, které byly v rozmezí [„obchodní tajemství“], kdy společnost PENAM měla [„obchodní tajemství“] a UB [„obchodní tajemství“]. Obdobně u rohlíku 43g, kde byly velkoobchodní ceny v rozmezí [„obchodní tajemství“], kdy společnost PENAM měla [„obchodní tajemství“] a UB [„obchodní tajemství“].

¹⁴⁹ Viz například vyjádření společnosti LIDL, list spisu č. 462, NORMA, list spisu č. 384, BILLA, list spisu č. 545, TESCO, list spisu č. 520. Obdobně se vyjádřili i někteří konkurenti spojujících se stran, viz listy spisu č. 621 či č. 535.

317. Úřad uzavírá, že šetření prokázalo, že obchodní řetězce by případné zvýšení cen dotčeného čerstvého pečiva v důsledku negativních unilaterálních účinků spojení plně či alespoň z podstatné části promítly do svých maloobchodních cen a zvýšení velkoobchodních cen by tak bylo přeneseno do cen pro konečné spotřebitele.

V.1.2 Koordinované efekty

318. Úřad se dále zabýval analýzou faktorů zvyšujících pravděpodobnost vzniku negativních koordinovaných efektů z koncentrace na jednotlivých relevantních trzích v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvého pečiva v České republice. Při tomto posouzení Úřad podpůrně přihlédl k pravidlům stanoveným v *Pokynech pro posuzování horizontálních spojení*.
319. Obecně lze konstatovat, že spojení soutěžitelů na koncentrovaném trhu může významně poškodit účinnou hospodářskou soutěž, protože zvyšuje pravděpodobnost, že soutěžitelé budou schopni koordinovat své chování a zvyšovat ceny, dokonce bez uzavírání dohod nebo uchylování se ke společnému postupu.
320. Obvykle totiž platí, že čím je hospodářské prostředí jednodušší a stabilnější, tím snadněji soutěžitelé dosahují společného chápání podmínek koordinace. Je například snadnější koordinovat malý počet hráčů než velký. Snadnější je rovněž koordinovat ceny při relativně stabilní poptávce a dodavatelských podmínkách než v situaci, kdy se tyto faktory nepřetržitě mění. V této souvislosti může kolísající poptávka, značný vnitřní růst některých soutěžitelů na trhu nebo častý vstup nových soutěžitelů naznačovat, že současná situace není natolik stabilní, aby učinila koordinaci pravděpodobnou.
321. Soutěžitelé dosáhnou koordinace snadněji, je-li jejich postavení relativně symetrické, zejména pokud jde o strukturu nákladů, podíly na trhu, úroveň kapacit a úroveň vertikální integrace. Strukturální vazby, jako je vzájemné vlastnictví podílů nebo účast ve společných podnicích, mohou též napomáhat sjednocování pobídek koordinujících podniků.
322. Lze tedy shrnout, že mezi faktory zvyšující pravděpodobnost koordinace chování soutěžitelů patří zejména symetrické tržní postavení, stabilní a neelastická poptávka, vysoká tržní transparentnost, produktová homogenita, obdobná struktura nákladů a rovněž existence strukturálních a smluvních vazeb mezi soutěžiteli na trhu.
323. K jednotlivým faktorům možné koordinace Úřad uvádí, že s ohledem na výše uvedenou charakteristiku relevantních trhů v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvých pečárenských výrobků po uskutečnění navrhovaného spojení soutěžitelů, absolutní absenci symetrie tržních subjektů, a to jak z pohledu tržních podílů, úroveň velikosti celkových i volných výrobních kapacit či úroveň vertikální integrace, lze konstatovat, že obavy z narušení hospodářské soutěže z důvodu koordinovaných efektů v oblasti velkoobchodního prodeje čerstvých pečárenských výrobků by v tomto konkrétním případě nebyly podloženy.

V.2 Posouzení dopadů spojení na hospodářskou soutěž v důsledku vertikálního propojení činností spojujících se soutěžitelů

324. Předmětné spojení soutěžitelů má rovněž i vertikální charakter, neboť Skupina AGROFERT působí rovněž v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských produktů, včetně segmentu mouky pro pekařské účely, která je vertikálně

předcházející trhům v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských produktů.

325. Úřad proto zkoumal, zda posuzovaným spojením soutěžitelů dojde k podstatnému narušení hospodářské soutěže na trzích v oblastech výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských produktů a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků v České republice. Při tomto posouzení Úřad podpůrně přihlédl k pravidlům stanoveným v *Pokynech pro posuzování nehorizontálních spojení*.
326. Vertikální spojení soutěžitelů může narušit hospodářskou soutěž na relevantním trhu jednak tzv. nekoordinovanými účinky, jednak tzv. koordinovanými účinky, které spočívají ve zvýšení pravděpodobnosti koordinovaného jednání mezi soutěžiteli činnými na daném relevantním trhu.
327. Posouzení možných koordinovaných účinků v důsledku spojení se řídí stejnými kritérii jak v případě spojení vertikální povahy, tak v případě spojení horizontální povahy. Úřad tak zde odkazuje na kap. V.1.2 *Koordinované efekty* tohoto rozhodnutí, kde byly tyto koordinované účinky zhodnoceny a kde byl jejich výskyt shledán nepravděpodobným.
328. Nekoordinované účinky mohou mít podobu především tzv. uzavření trhu, kdy spojení poskytne spojujícím se soutěžitelům schopnost a motiv k tomu, aby omezili či vyloučili přístup skutečných nebo potenciálních konkurentů buď i) ke vstupům (*input foreclosure*), nebo ii) k zákazníkům (*customer foreclosure*).
329. V případě uzavření přístupu ke vstupům (*input foreclosure*) vede spojení ke zvýšení nákladů konkurentů na vertikálně navazujícím trhu (*downstream market*) tím, že jim je omezen přístup k důležitému vstupu.
330. Uzavření přístupu k zákazníkům (*customer foreclosure*) znamená omezení přístupu konkurentů na vertikálně předcházejícím trhu (*upstream market*) k významné části zákazníků.

V.2.1 Uzavření přístupu ke vstupům

331. Úřad zkoumal, zda spojením vzniklý soutěžitel bude mít schopnost a motiv podstatným způsobem omezit nebo ztížit přístup subjektů konkurujících spojením vzniklému subjektu především na relevantních trzích velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, čerstvých rohlíků a housek, čerstvého ostatního běžného pečiva a toustového chleba v České republice k dodávkám mouky pro pečárenskou výrobu a zda by takový postup mohl mít negativní dopad na hospodářskou soutěž na těchto trzích.
332. Úřad v průběhu svého šetření zjistil, že Skupina AGROFERT disponuje v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských produktů cca [5 – 15] % tržním podílem, v segmentu pečárenské mouky pak její podíl nepřevyšoval [5 – 15] %, přičemž tento tržní podíl se v důsledku předmětného spojení nezvýší, neboť Nabývaný soutěžitel v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských produktů na území České republiky nepůsobí.
333. Naopak v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje mlýnských produktů (stejně tak i v segmentu této oblasti představovaného velkoobchodním prodejem mouky pro pečárenské účely) působí na území České republiky významní konkurenti, jako

například společnosti UNIMILLS, a.s., MILLBA, MLÝN PERNER SVIJANY, spol. s r.o., MLÝN J. VOŽENÍLEK, spol. s r.o. a další subjekty.

334. Lze tedy konstatovat, že výrobci pekárenských a cukrářských produktů v České republice tak budou mít i nadále možnost obracet se při odběrech mlýnských produktů na tyto konkurenty skupiny AGROFERT, což ostatně ve svých vyjádřeních potvrdili všichni Úřadem oslovení výrobci pekárenských a cukrářských produktů.
335. Spojením vzniklý soutěžitel tak nebude mít schopnost uzavírat svým konkurentům na relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských výrobků přístup ke vstupům (velkoobchodním dodávkám mlýnských produktů). Taková strategie by pro něj nebyla zisková a ani by k takovému jednání neměl motiv.
336. Lze tak vyloučit, že by předmětné spojení soutěžitelů vedlo k narušení hospodářské soutěže na zkoumaném trhu v důsledku omezení přístupu konkurentů spojujících se soutěžitelů na trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských a cukrářských produktů ke vstupům (tj. k pekárenské mouce).

V.2.2 Uzavření přístupu k zákazníkům

337. Úřad se zabýval rovněž posouzením případného narušení hospodářské soutěže v důsledku uzavření přístupu Skupině AGROFERT konkurujícím velkoobchodním prodejcům (výrobci) mlýnských produktů k zákazníkům, tj. výrobcům pekárenských a cukrářských produktů. V této souvislosti Úřad zkoumal, zda spojením vzniklý subjekt bude mít schopnost a motiv omezit konkurenční výrobce, respektive velkoobchodní prodejce, mlýnských produktů v jejich dodávkách těchto produktů pekařům a cukrářům v České republice a zda by takový postup mohl mít negativní dopad na hospodářskou soutěž.
338. V první řadě je třeba uvést, že přestože je Skupina AGROFERT významným výrobcem mlýnských produktů, tak z šetření Úřadu vyplynulo, že již v době před realizací navrhované transakce většina její produkce pekárenské mouky (více než 60 %) je spotřebována v rámci vlastní výroby pekárenských a cukrářských produktů. Uvedené svědčí tomu, že by Skupina AGROFERT mohla po uskutečnění spojení preferovat, aby i Nabývaná společnost primárně odebírala mouku od Skupiny AGROFERT.
339. Tuto obavu potvrdil i jeden významný dodavatel mouky pro pekařské účely Nabývaného soutěžitele, když tento ve svém vyjádření mimo jiné konstatoval, že případný výpadek jeho dodávek mouky společností UB by nebylo možno pokrýt dodávkami jiným soutěžitelům. Důvodem je neexistence dostatečné zpracovatelské kapacity, která by byla schopna tento výpadek v odběrech pokrýt. Dále poukázal na posílení pozice spojením vzniklého soutěžitele a možné zvýšení ceny pro jejich odběratele mouky.¹⁵⁰
340. Úřad si v této souvislosti vyžádal údaje o výrobní kapacitě mlýnských produktů a jejím využití ve Skupině AGROFERT. Z informací předložených Navrhovatelem pak bylo zjištěno, že, pokud by Skupina AGROFERT chtěla zvýšit dodávky mlýnských produktů v rámci své podnikatelské skupiny (tím, že by je začala dodávat i Nabývanému soutěžiteli), musela by tak učinit, s ohledem na relativně malou výši své vlastní volné

¹⁵⁰ Viz list spisu č. 813.

mlýnské výrobní kapacity, na úkor dodávek nezávislým subjektům, jež v současné době od společnosti PENAM mlýnské produkty odebírají.

341. Uvedené by mělo za následek, že sice Nabývaný soutěžitel by začal odebírat mlýnské produkty od Skupiny AGROFERT a současně přestal tyto odebírat od současných dodavatelů, nicméně na tyto by se pak museli obrátit stávající odběratelé mlýnských produktů od Skupiny AGROFERT, protože tito by již nadále neměli možnost z kapacitních důvodů od ní mlýnské produkty odebírat.
342. Úřad tak uzavírá, že předmětné spojení soutěžitelů nepovede k narušení hospodářské soutěže v důsledku omezení přístupu konkurenčních producentů mlýnských výrobků k zákazníkům z řad pekařů a cukrářů (Nabývané společnosti), jež by mělo za následek podstatné narušení hospodářské soutěže na území České republiky.

V.3 Shrnutí dopadů spojení na hospodářskou soutěž

343. Úřad v průběhu správního řízení zkoumal, zda posuzované spojení bude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže na trzích ve spojení dotčené oblasti. Na základě výsledků analýzy dopadů posuzované transakce, podpořené vyjádřeními oslovených konkurentů a odběratelů spojujících se stran, má Úřad za to, že uskutečněním navrhovaného spojení soutěžitelů dojde k podstatnému narušení hospodářské soutěže, zejména proto, že by jím došlo ke vzniku dominantního postavení spojujících se soutěžitelů na relevantních trzích i) velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba), ii) velkoobchodního prodeje toustového chleba, iii) velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a iv) velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva.
344. Na shora uvedených relevantních trzích totiž spojující se soutěžitelé disponují významnými tržními podíly s tím, že v důsledku posuzovaného spojení dojde k jejich dalšímu posílení, a k vytvoření podstatného odstupů před ostatními konkurenty.
345. Spojující se soutěžitelé jsou na uvedených relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských výrobků v České republice v době před realizací posuzované transakce blízkými konkurenty, kdy jako jediní dva dodavatelé představují alternativu pro celoplošné dodávky pečiva v požadovaném objemu a rozsahu čerstvého pečiva pro obchodní řetězce. Realizací navrhovaného spojení soutěžitelů tak dojde k zániku jednoho z hlavních hráčů ve spojení dotčené oblasti, a tím i k odstranění významného soutěžního tlaku, který doposud Nabývaný soutěžitel na těchto trzích vytvářel. Rovněž, jak již Úřad konstatoval, v dotčené oblasti existují překážky vstupu pro nové soutěžitele či pro rozšíření působení stávajících konkurentů, které se zejména týkají investic do vybudování nových výrobních kapacit, vysoké volné kapacity pekárenského oboru jako celku, obchodních podmínek týkajících se zavedení produktu do nabídky obchodních řetězců či nízké rentability pekárenského oboru, které působí jako bariéra vstupu na relevantní trhy.
346. Zmiňované bariéry vstupu, spolu s neporovnatelně vyšší finanční a hospodářskou silou spojením vzniklého subjektu (v porovnání s konkurenty) a skutečností, že řada z obchodních řetězců považuje spojující se strany za *must have* dodavatele, která snižuje vyrovnávací kupní sílu odběratelů a posiluje vyjednávací pozici spojením vzniklého subjektu vůči nim, tak ještě významně posilují postavení spojením vzniklého soutěžitele na trhu. Tato situace v konečném důsledku pak může vést k odchodu

některých konkurentů z trhu, a tím i k omezení volby spotřebitelů a i ke zvýšení ceny čerstvého běžného pečiva pro konečného spotřebitele.

347. S ohledem na výše uvedené tak navrhované spojení soutěžitelů vzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže na výše identifikovaných trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků na území České republiky.

V.4 Závazky ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže navržené Účastníkem řízení

348. Ve smyslu § 17 odst. 4 zákona může Úřad povolení spojení podmínit splněním závazků, které ve prospěch zachování účinné soutěže Úřadu navrhli spojující se soutěžitelé před zahájením řízení o povolení spojení nebo v jeho průběhu.
349. Úřad dlouhodobě prosazuje stanovisko, že obecně nejvhodnějším typem závazků ve prospěch zachování účinné soutěže jsou závazky strukturální povahy. Tento druh závazků je preferován zejména při odstraňování obav z narušení hospodářské soutěže v případech plynoucích z možného vzniku či posílení dominantního postavení spojujících se soutěžitelů na relevantních trzích v důsledku uskutečnění spojení horizontálního charakteru, neboť jejich účinky jsou efektivní, jejich plnění nevyžaduje dlouhodobé sledování, a jsou tak snadněji kontrolovatelné.
350. Ačkoliv Účastník řízení vyjádřil své přesvědčení, že posuzované spojení soutěžitelů nevzbuzuje obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže na žádném z trhů v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenských a cukrářských výrobků na území České republiky, na základě znalosti obsahu spisového materiálu shromážděného Úřadem v průběhu správního řízení, Oznamení o pokračování v řízení a hlavních námitek obdržovaných od některých konkurentů a odběratelů spojujících se stran, navrhl dne 1. 4. 2019 za účelem vydání rozhodnutí o povolení spojení závazky ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže, které jsou dle jeho názoru způsobilé rozptýlit případné obavy Úřadu vyjádřené v průběhu předmětného správního řízení. Tyto závazky pak Navrhovatel upřesnil svým podáním ze dne 8. 4. 2019.
351. Účastník řízení se zavázal ke splnění následujících strukturálních závazků, jejichž účelem je výrazné omezení navýšení tržního podílu Skupiny AGROFERT na relevantních trzích velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků (bez toustového chleba), velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva a odstranění překryvu činností spojujících se soutěžitelů na trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba na území České republiky.
352. Za tímto účelem se Navrhovatel zavázal k tomu, že Skupina AGROFERT po vydání tohoto rozhodnutí na jím kontrolovanou společnost označenou pro potřeby tohoto rozhodnutí jako „NewCo“ přejde formou rozdělení odštěpením sloučením či formou odštěpením se založením nové společnosti či převodem majetkových hodnot i) část jmění společnosti UB, která je představovaná všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Pekárna Odkolek Brandýs n./L., na adrese Brandýs nad Labem, Zápská 1636 (dále též jako „Pekárna Brandýs“), všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Znojemská pekárna, na adrese Znojmo, Kollárova 19 (dále též jako „Znojemská pekárna“), všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke

středisku Strakonická pekárna, na adrese Strakonice, Heydukova 314 (dále též jako „Strakonická pekárna“), všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Brodská pekárna, na adrese Uherský Brod, Trávníky 538 (dále též jako „Brodská pekárna“), a všemi movitými a nemovitými věcmi náležícími ke středisku Rumburská pekárna, na adrese Rumburk, Nerudova 10 (dále též jako „Rumburská pekárna“), a to vždy včetně všech smluvních vztahů, jakož i všech souvisejících práv a povinností vyplývajících z pracovněprávních vztahů, náležejících ke shora uvedeným střediskům, označené jako Převáděná část Cílové společnosti, ii) část jmění společnosti PENAM, která je představovaná všemi movitými a nemovitými věcmi náležejícími ke středisku Pekárna Šumperk, na adrese Šumperk, Čsl. Armády 62/49 (dále též jako „Pekárna Šumperk“), a to včetně všech smluvních vztahů, jakož i všech souvisejících práv a povinností vyplývajících z pracovněprávních vztahů, náležejících ke shora uvedenému středisku, označené jako Převáděná část Účastníka řízení, a iii) stávající linka na výrobu toustového chleba nacházející se ve středisku Pekárna Odkolek Praha, na adrese Praha 5, Pekařská 1 (dále též jako „Pekárna Odkolek Praha“), která bude převezena do střediska Strakonická pekárna. Návrh závazků převáděných výše uvedeným způsobem je specifikován v podáních společnosti AGROFERT ze dne 1. 4. 2019 a 8. 4. 2019.¹⁵¹

353. Následně ve lhůtě [„obchodní tajemství“] ode dne nabytí právní moci tohoto rozhodnutí, je Účastník řízení povinen prodat akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech společnosti *NewCo* na nového nabyvatele.
354. Základním předpokladem splnění shora uvedeného závazku Účastníka řízení přitom je skutečnost, že tímto nabyvatelem bude taková osoba, která bude na Skupině AGROFERT vlastnicky, finančně a personálně nezávislá a která bude mít předpoklady k udržení a dalšímu rozvoji předmětu závazku, a to po předchozím souhlasu Úřadu.
355. Aby nemohlo dojít ke znehodnocení převáděných aktiv pro budoucího nabyvatele majetkové účasti na společnosti *NewCo*, zavázal se Navrhovatel rovněž k tomu, že do dne realizace shora uvedeného převodu akcií společnosti *Newco* nebude svoji majetkovou účast ve společnosti *NewCo* a/nebo Převáděnou část Účastníka řízení a Převáděnou část Cílové společnosti zatěžovat závazky nad rámec běžného obchodního styku tak, aby v důsledku takových závazků nedošlo k poklesu hodnoty obchodního jmění společnosti *NewCo* a/nebo Převáděné části Účastníka řízení a/nebo Převáděné části Cílové společnosti oproti stavu ke dni vydání tohoto rozhodnutí o povolení spojení soutěžitelů.
356. Na základě zkušeností z předchozí aplikační praxe Úřadu se Účastník řízení rovněž zavázal ve vztahu k předmětnému závazku, že převod předmětných aktiv lze realizovat teprve po předchozím souhlasu Úřadu s tím, že uvažovaný nabyvatel aktiv splňuje veškeré podmínky stanovené tímto rozhodnutím. Přitom smyslem a výlučným obsahem takového ustanovení je pouze verifikace splnění podmínek, které se vážou k převodu zmiňovaných aktiv, nikoli stanovení oprávnění Úřadu určovat konkrétního nabyvatele těchto aktiv.

¹⁵¹ Viz list spisu č. 1237 – 1249.

357. Porušení závazku získat souhlas Úřadu, respektive realizace prodeje majetkové účasti ve společnosti *NewCo* bez tohoto souhlasu bude považováno za porušení závazků ze strany Účastníka řízení s důsledky předpokládanými v § 19 odst. 1 zákona.
358. V neposlední řadě se Účastník řízení, na záruku toho, že se nebude po určitou dobu snažit o zpětné nabytí aktiv, která mají být prostřednictvím společnosti *NewCo* převedena na nezávislého nabyvatele, zavázal rovněž k tomu, že po dobu 10 let ode dne realizace předmětného závazku nenabude on sám ani jiná společnost z podnikatelské Skupiny AGROFERT zpět vlastnictví k jakékoli majetkové účasti na společnosti *NewCo* a/nebo k jakýmkoli hmotným a nehmotným aktivům, které jsou součástí Převáděné části Účastníka řízení a/nebo Převáděné části Cílové společnosti.
359. Poslední ze závazků přijatých Účastníkem řízení je závazkem kontrolního charakteru, kterým se Účastník řízení dále zavázal doložit Úřadu splnění navržených závazků, a to nejpozději do 30 dnů od jejich splnění.

V.5 Zhodnocení přijatých závazků ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže

360. Úřad Účastníkem navržené závazky ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže posoudil především z pohledu, zda jsou způsobilé odstranit jeho vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích v oblasti velkoobchodního prodeje pekárenských výrobků na území České republiky, a to trhu velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba, trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva. Při hodnocení navržených závazků Úřad přihlédl také k tomu, zda jsou uvedená omezení snadno realizovatelná a do budoucna transparentní a kontrolovatelná.
361. Úřad má za to, že navržené závazky reagují na shora identifikované obavy z možného narušení hospodářské soutěže zejména v důsledku posílení tržní síly Účastníka řízení a identifikovaných nekoordinovaných účinků na dotčených relevantních trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských výrobků na území České republiky.
362. Smyslem přijatých omezení je, kromě zamezení další koncentrace na relevantních trzích velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje toustového chleba, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva, především vytvoření nového či posílení již existujícího konkurenčního subjektu, který by představoval alternativního výrobce a/nebo velkoobchodního prodejce především základního, tj. velkoobjemového, sortimentu čerstvého pečiva ke Skupině AGROFERT pro obchodní řetězec.
363. Konkrétně lze předmětný dopad odprodeje Převáděné části Účastníka řízení a Převáděné části Cílové společnosti hodnotit následujícím způsobem.
364. Ve vztahu k relevantním trhům velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva bude realizace přijatých závazků znamenat, že v důsledku předmětného spojení soutěžitelů dojde k podstatnému snížení tržního podílu, o který bude navýšeno současné postavení Skupiny AGROFERT, a ve vztahu k relevantnímu trhu velkoobchodního prodeje toustového chleba dojde k odstranění překryvu činnosti spojujících se stran.

365. Pokud jde o dopad realizace navrhovaných závazků na území České republiky (měřeno výkony v roce 2017), pak na trhu velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků bude mít za následek snížení tržního podílu spojením vzniklého soutěžitele o více než 5 %, na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků zhruba o [0 – 5] % a na trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva cca o [5 – 15] %, a to oproti stavu realizace spojení bez strukturálního závazku.
366. Úřad dále uvádí, že současně disponibilní výrobní kapacity převáděných pekárenských provozů pak umožňují těmto provozům vyrábět čerstvé pečivo odpovídající až přibližně [5 – 15] % podílu na celkové velikosti relevantního trhu velkoobchodního prodeje chleba a chlebových výrobků, cca [5 – 15] % podílu na trhu velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek a cca [5 – 15] % podílu na trhu velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva.
367. V souvislosti s výše uvedeným Úřad konstatuje, že Převáděná část Účastníka řízení a Převáděná část Cílové společnosti budou představovat životaschopného soutěžitele, který bude mít všechny předpoklady pro úspěšné působení na výše uvedených trzích v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pekárenských výrobků na území České republiky.
368. Rovněž s ohledem na rovnoměrné geografické rozmístění převáděných pekárenských provozů po celé České republice lze konstatovat, že v nich vyráběné pekárenské produkty mohou být považovány za potenciální konkurenci pro spojením vzniklý subjekt na podstatné části území České republiky.
369. Za významnou, Úřad považuje rovněž skutečnost, že nabyvatelem veškerých převáděných aktiv bude jediný subjekt, který tak bude schopen vyvíjet konkurenční tlak na spojením vzniklý celek spíše, než kdyby byl převod shora uvedených aktiv rozdroben a realizován několika nabyvateli.
370. V této souvislosti Úřad dále uvádí, že před vlastním uskutečněním závazku bude mít možnost zkontrolovat, zda Účastníkem řízení vybraný nabyvatel splňuje požadovaná kritéria uvedená ve výroku tohoto rozhodnutí, a tím i vyloučit možnost prodeje převáděných aktiv nezpůsobilému subjektu. Schválení vhodného nabyvatele přitom nesouvisí s případným splněním či nesplněním notifikačních kritérií, tedy povinností podat návrh na povolení spojení soutěžitelů ze strany nabyvatele předmětu převodu.
371. Další přijatý závazek Účastníka řízení, tj. povinnost nezatěžovat Převáděnou část Účastníka řízení a Převáděnou část Cílové společnosti závazky nad rámec běžné provozní činnosti, vyplývá z potřeby zachování majetkové hodnoty předmětu převodu, kterou tato má v okamžiku vydání tohoto rozhodnutí, tak aby byl tento co možná nejnázemně prodejní a následně byl schopen podnikatelské činnosti jako běžný soutěžitel a konkurent spojujících se stran.
372. Pokud jde o stanovení délky lhůty pro splnění strukturálních závazků, Úřad v obecné rovině konstatuje, že pro jejich efektivní působení na udržení a rozvoj hospodářské soutěže je nezbytná jejich rychlá implementace. V případech strukturálních závazků spočívajících ve formě prodeje několika částí podniků spojujících se soutěžitelů potenciálnímu zájemci či zájemcům Úřad vyžaduje, aby tyto byly realizovány obvykle do doby 12 měsíců od právní moci rozhodnutí o povolení spojení soutěžitelů. S ohledem na skutečnost, že v posuzovaném případě má Navrhovatel za povinnost

vyčlenit ze svého majetku a z majetku Nabývaného soutěžitele řadu provozů, které musí následně prodat, doba [„obchodní tajemství“] pro realizaci závazku se jeví jako přiměřená.

373. Z hlediska materiálního Úřad považuje přijatá omezení za dostačující pro odstranění jeho vážných obav z podstatného narušení hospodářské soutěže. Úřad má za to, že předmětné závazky Účastníka řízení mají potenciál zajistit snížení tržní síly i tržních podílů Skupiny AGROFERT v dotčených oblastech, v nichž Úřad spatřoval obavy z možných negativních dopadů posuzovaného spojení, a zároveň vytvořit či posílit konkurenta představujícího reálnou alternativu pro odběratele. Rovněž tak další skutečnosti, jako je strukturální charakter přijatých závazků a s tím spojená jejich snadná kontrolovatelnost, dále oprávnění Úřadu schválit vhodnost potenciálního nabyvatele před skutečnou realizací navrhovaných závazků a zákaz zpětného nabytí předmětných aktiv v určité době vedou Úřad k závěru, že při splnění přijatých omezení budou dány podmínky pro uchování soutěžního prostředí na relevantních trzích.

374. [„obchodní tajemství“].

VII. Právní hodnocení a závěr

375. Podstatou posuzovaného spojení soutěžitelů je získání kontroly nad společností UBH, a to včetně její dceřiné společnosti UB, ze strany společnosti AGROFERT. K předmětné transakci má dojít tak, že společnost AGROFERT má nabýt akcie představující 100% podíl na základním kapitálu a hlasovacích právech v nabývané společnosti UBH, a tím i možnost nepřímo výlučně kontrolovat tuto společnost, a to včetně její dceřiné společnosti UB, ve smyslu ustanovení § 12 odst. 2 zákona.

376. Úřad v průběhu správního řízení zkoumal, zda spojení bude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích. Na základě analýzy relevantních trhů a pravděpodobných dopadů spojení na ně, podpořené stanovisky oslovených soutěžitelů, Úřad zjistil, že v důsledku uskutečnění spojení by mohlo dojít k podstatnému narušení hospodářské soutěže na některých spojení dotčených trzích.

377. Úřadem provedené šetření ukázalo, že uskutečněním předmětného spojení soutěžitelů by došlo k významnému posílení tržní síly spojením vzniklého subjektu, přičemž oba spojující se soutěžitelé jsou již před realizací posuzovaného spojení nejvýznamnějšími subjekty v oblasti výroby a velkoobchodního prodeje pečárenského a cukrářského zboží, a to především na relevantních trzích velkoobchodního prodeje čerstvého chleba a chlebových výrobků, velkoobchodního prodeje čerstvých rohlíků a housek, velkoobchodního prodeje ostatního čerstvého běžného pečiva a velkoobchodního prodeje toustového chleba. Jak Úřad v průběhu správního řízení zjistil, posuzované spojení soutěžitelů by, v případě jeho povolení bez jakýchkoli omezení, mohlo přinést nežádoucí unilaterální efekty spočívající ve vzniku dominantního postavení Skupiny AGROFERT se schopností negativně ovlivňovat hospodářskou soutěž na uvedených relevantních trzích. Hlavní obavu z narušení hospodářské soutěže Úřad spatřoval zejména v možnosti úspěšného podstatného zvýšení velkoobchodních cen pečárenských produktů, jež by se podstatnou měrou promítlo i do konečných cen pro spotřebitele.

378. Hlavní důvody vedoucí Úřad k výše uvedenému závěru spočívaly ve významném postavení spojujících se soutěžitelů na uvedených relevantních trzích, výrazném odstupu od postavení dalších na těchto trzích působících soutěžitelů, hospodářské a finanční síle spojením vzniklého soutěžitele, zásadním významu dodávek spojujících se soutěžitelů pro obchodní řetězce, jež představují nejvýznamnější distribuční kanál pekárenských a cukrářských produktů v České republice, nedostatečných výrobních kapacitách konkurentů spojujících se soutěžitelů, vysokých nákladech na zásadní vstup nových konkurentů či rozšíření kapacit stávajících konkurentů spojujících se soutěžitelů, nezbytnosti pekárenských produktů pro konečného spotřebitele a absenci dostatečné vyrovnávací kupní síly odběratelů produktů spojujících se soutěžitelů.
379. Za účelem odstranění obav Úřadu z tohoto narušení hospodářské soutěže Účastník řízení přijal závazky ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže a navrhl Úřadu, aby jimi podmínil svoje povolení předmětného spojení.
380. Po zvážení všech okolností případu a po analýze Účastníkem řízení navržených závazků ve prospěch zachování účinné soutěže a jejich efektu na hospodářskou soutěž Úřad dospěl k závěru, že posuzované spojení soutěžitelů za podmínky splnění navržených závazků již nevzbuzuje vážné obavy z podstatného narušení hospodářské soutěže na relevantních trzích ve spojení dotčené oblasti.
381. Z tohoto důvodu Úřad rozhodl o povolení posuzovaného spojení soutěžitelů v souladu s § 17 odst. 4 zákona tak, jak je uvedeno ve výroku tohoto rozhodnutí, a ve stanovené lhůtě podle § 16 odst. 2 a 5 zákona vydává rozhodnutí, kterým posuzované spojení povoluje za podmínky splnění ve výroku uvedených závazků ve prospěch zachování účinné hospodářské soutěže.

POUČENÍ

Proti tomuto rozhodnutí může Účastník řízení v souladu s § 152 odst. 1 a 5, ve spojení s § 83 odst. 1 a § 85 odst. 1 zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů, podat do 15 dnů od jeho oznámení rozklad, o kterém rozhoduje předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Rozklad se podává u Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Včas podaný a přípustný rozklad má odkladný účinek.

otisk úředního razítka

JUDr. Hynek Brom
I. místopředseda Úřadu

Obdrží

JUDr. Pavel Dejl, Ph.D., LL.M., advokát
Kocián Šolc Balaštík, advokátní kancelář, s.r.o.
Jungmannova 745/24
110 00 Praha 1
datová schránka: a4ehtdc

Vypraveno dne:

viz otisk razítka na poštovní obálce nebo časový údaj na obálce datové zprávy

PM 29. 5. 2019