



# ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

6 Αυγούστου 2026

ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Αρ. Φύλλου 4975

## ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Αριθμ. απόφ. 910/2026\*

Λήψη απόφασης επί της προηγούμενης γνωστοποίησης συγκέντρωσης, σύμφωνα με τα άρθρα 5-10 του ν. 3959/2011, σχετικά με την απόκτηση από την εταιρεία με την επωνυμία «OSMOSIS BUYERS LIMITED», του αποκλειστικού ελέγχου επί της εταιρείας με την επωνυμία «ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΑΓΑΘΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ» και της εταιρείας με την επωνυμία «ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» κατά την έννοια του άρθρου 5 παρ. 2 (β) του ν. 3959/2011.

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΕ ΤΜΗΜΑ

Συνεδρίασε στην Αίθουσα Συνεδριάσεων του 1ου ορόφου του κτιρίου των γραφείων της, επί της οδού Κότσικα 1Α, Αθήνα, την 15η Μαΐου 2026, ημέρα Παρασκευή και ώρα 11:00, με την εξής σύνθεση:

Προεδρεύουσα: Χαρίκλεια Νικολοπούλου

Μέλη: Παναγιώτης Φώτης (Εισηγητής)

Χαρίκλεια Βλάχου

Χρυσοβαλάντου Βασιλική Μήλλιου

Γραμματέας: Ευγενία Ντόρντα.

Πριν την έναρξη της συζητήσεως, η Προεδρεύουσα όρισε Γραμματέα της υπόθεσης την υπάλληλο της Γραμματείας Προέδρου, Αντιπροέδρου και Εισηγητών, Ευγενία Ντόρντα με αναπληρώτρια την Ηλιάνα Κούτρα.

Στην αρχή της συζήτησης, η Προεδρεύουσα έδωσε το λόγο στον Εισηγητή της υπόθεσης, Παναγιώτη Φώτη, ο οποίος ανέπτυξε συνοπτικά το περιεχόμενο της υπ' αρ. οικ. 3060/12.05.2026 γραπτής εισήγησης επί της κρινόμενης υπόθεσης και πρότεινε, για τους λόγους που αναφέρονται αναλυτικά στην Εισήγηση, να εγκριθεί η γνωστοποιηθείσα συγκέντρωση.

Η Επιτροπή στη συνέχεια, αφού αποχώρησαν από την αίθουσα τα στελέχη της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού, προχώρησε σε διάσκεψη επί της ως άνω υπόθεσης με τη συμμετοχή του Εισηγητή Παναγιώτη Φώτη, ο οποίος δεν έλαβε μέρος στην ψηφοφορία, και αφού έλαβε υπόψη την υπ' αρ. οικ. 3060/12.05.2026 Έκθεσή του, τα στοιχεία του φακέλου της κρινόμενης υπόθεσης, τις απόψεις των μελών και το ισχύον νομικό πλαίσιο,

\* Η παρούσα απόφαση εκδίδεται σε δυο (2) επιπλέον εκδόσεις με τα διακριτικά: (1) Προς Δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και (2) Έκδοση για την εταιρία «OSMOSIS BUYERS LIMITED». Από τις παραπάνω εκδόσεις έχουν αφαιρεθεί τα απόρρητα επιχειρηματικά στοιχεία (όπου η ένδειξη [...]) τα οποία δεν θα πρέπει να περιέλθουν σε γνώση του αντίστοιχου αποδέκτη της έκδοσης, σύμφωνα με το άρθρο 41 του ν. 3959/2011 (Α' 93), όπως ισχύει, και τον Κανονισμό Λειτουργίας και Διαχείρισης της Επιτροπής Ανταγωνισμού (Β' 5338/2024).



ΣΚΕΦΘΗΚΕ ΩΣ ΕΞΗΣ:

## Ι. Η ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΘΕΙΣΑ ΠΡΑΞΗ

### Ι.1. Εισαγωγικά

1. Στις 12.03.2026 υπεβλήθη στην Επιτροπή Ανταγωνισμού (εφεξής και «ΕΑ») το υπ' αριθ. πρωτ. 1504 έντυπο συνοπτικής γνωστοποίησης συγκέντρωσης επιχειρήσεων (εφεξής «Έντυπο Γνωστοποίησης») που αφορά την απόκτηση αποκλειστικού ελέγχου (εφεξής «Συγκέντρωση», κατά την έννοια του άρθρου 5 παρ. 2 περίπτωση (β) του Ν. 3959/2011, από την εταιρεία με την επωνυμία «Osmosis Buyers Limited» (εφεξής και «OBL» ή/και «Γνωστοποιούσα» ή «Εξαγοράζουσα»), επί της εταιρείας με την επωνυμία «ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΑΓΑΘΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ» (εφεξής και «RAINBOW WATERS» ή/και «Εταιρεία - Στόχος») και της εταιρείας με την επωνυμία «ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» (εφεξής και «ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ»). Οι προαναφερόμενες εταιρείες, ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ και RAINBOW WATERS, είναι συνδεδεμένες επιχειρήσεις, υπό τον έλεγχο των ίδιων φυσικών προσώπων (εφεξής και «Εταιρείες – Στόχοι» ή/και «Στόχοι»). Η απόκτηση αποκλειστικού ελέγχου επί των ως άνω επιχειρήσεων αποτελεί ενιαία συγκέντρωση, καθώς αμφότερες αποκτώνται στο πλαίσιο της ενιαίας από 12.12.2025 Σύμβασης Αγοράς Μετοχών και υφίσταται ταυτότητα αγοραστή και πωλητών.

### Ι.2.Μέρη συγκέντρωσης

#### Ι.2.1. Η εταιρεία «Osmosis Buyers Limited (OBL)»

2. Η Γνωστοποιούσα αποτελεί εταιρεία χαρτοφυλακίου με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, υπό τον απώτατο έλεγχο της εταιρείας BDT Capital Partners LLC (εφεξής και «BDTCP»)<sup>1</sup>. Η OBL διαθέτει ελέγχουσες συμμετοχές σε νομικές οντότητες, οι οποίες διαχειρίζονται τις εταιρείες που συναποτελούν τον όμιλο CULLIGAN (εφεξής και «CULLIGAN») σε διάφορες χώρες της Ευρώπης, αλλά και διεθνώς. Η CULLIGAN είναι η μόνη που δραστηριοποιείται στον τομέα επεξεργασίας νερού ή σε οποιονδήποτε άλλο τομέα που σχετίζεται ή που είναι συναφής με τις δραστηριότητες της Εταιρείας - Στόχου. Καμία από τις εταιρείες του ομίλου της Γνωστοποιούσας δεν είναι εγκατεστημένη στην Ελλάδα.

3. Η CULLIGAN είναι διεθνής πάροχος λύσεων επεξεργασίας νερού,

<sup>1</sup> Βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2198/03.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας, απάντηση υπό 1.

συμπεριλαμβανομένης της διανομής πόσιμου νερού<sup>2</sup>. Συγκεκριμένα δραστηριοποιείται κυρίως στην κατασκευή, εμπορία και συντήρηση προϊόντων επεξεργασίας νερού, καθώς και στην παροχή των σχετικών αναλώσιμων κυρίως σε ένα ευρύ φάσμα τελικών πελατών (γραφεία, καταλύματα και εστίαση, νοικοκυριά κ.λπ.). Έχει παρουσία σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, ενώ η δραστηριότητά της στην Ελλάδα είναι περιορισμένη. Ειδικότερα, ο συνολικός κύκλος εργασιών της στην ελληνική αγορά για το 2025 ανέρχεται σε περίπου 2,5 εκατομμύρια ευρώ και προέρχεται από την πώληση διαφόρων προϊόντων επεξεργασίας νερού σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα<sup>3</sup>. Η CULLIGAN<sup>4</sup> δεν δραστηριοποιείται στην εμπορία και συντήρηση λύσεων πόσιμου νερού στην Ελλάδα προς τους τελικούς καταναλωτές.

#### **1.2.2. Η εταιρεία «ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΑΓΑΘΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ» με δ.τ «RAINBOW WATERS»**

4. Η πρώτη Εταιρεία - Στόχος εδρεύει στη Λεωφόρο Τατοΐου 63, Αχαρνές-Αττική και δραστηριοποιείται στον τομέα της εμπορικής διάθεσης λύσεων πόσιμου νερού, ενώ δεν ασκεί δραστηριότητα κατασκευής εξοπλισμού επεξεργασίας νερού.

5. Οι βασικές δραστηριότητές της περιλαμβάνουν την ενοικίαση, πώληση και συντήρηση συστημάτων (λύσεων) επεξεργασίας νερού όπως είναι: οι ψύκτες νερού χωρίς φιάλη (εφεξής και «Bottled Free Coolers» ή/και «BFC»), οι ψύκτες εμφιαλωμένου νερού με φιάλη (εφεξής και «Bottled Water Coolers» ή/και «BWC») και τα συστήματα φιλτραρίσματος νερού κάτω από τον νεροχύτη (εφεξής και «Under the Sink» ή/και «UTS»), την προμήθεια εμφιαλωμένου νερού σε συσκευασίες μεγάλου μεγέθους για χρήση σε συστήματα BWC, την προμήθεια οικιακών συστημάτων φιλτραρίσματος νερού, καθώς και την εμπορία εμφιαλωμένου νερού<sup>5</sup>.

6. Η εταιρεία ελέγχεται από κοινού από δυο φυσικά πρόσωπα, τον Μιχαήλ Φραγκέτη και Ιωάννη Δροσερό, οι οποίοι κατέχουν έκαστος το 50% του μετοχικού της κεφαλαίου.

#### **1.2.3. Η επιχείρηση «ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ»**

7. Η ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ έχει καταστατική έδρα στους Άγιους Ανάργυρους, στο Καματερό και δραστηριοποιείται στη διανομή προϊόντων που σχετίζονται με το νερό προς την RAINBOW WATERS και ειδικότερα στη διανομή εμφιαλωμένου νερού σε φιάλες μεγάλου μεγέθους που προορίζονται για τους πελάτες της τελευταίας. Οι υπηρεσίες της ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ παρέχονται αποκλειστικά προς τη RAINBOW WATERS, χωρίς η εταιρεία να αναπτύσσει οποιαδήποτε δραστηριότητα που να απευθύνεται απευθείας στην αγορά. Ως εκ τούτου η δραστηριότητά της δεν θα εξετασθεί ειδικά στην παρούσα αξιολόγηση<sup>6</sup>.

<sup>2</sup> Βλ. Γνωστοποίηση παρ. 3.

<sup>3</sup> Ο.π., υποσ. 2.

<sup>4</sup> Σημειώνεται επίσης ότι κανένα μέλος διοικητικού οργάνου των εταιρειών του ομίλου CULLIGAN (καθώς και του ευρύτερου ομίλου BDT) δεν είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου οποιασδήποτε επιχείρησης που δραστηριοποιείται στη διανομή ή εμπορία νερού και λύσεων νερού στην Ελλάδα, ή οποιασδήποτε επιχείρησης που δραστηριοποιείται στις ανάντη αγορές παραγωγής σε παγκόσμιο επίπεδο.

<sup>5</sup> Η εταιρεία διαθέτει εμφιαλωμένο νερό ίδιας παραγωγής (μέσω της ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ) σε συσκευασίες των 10, 12,5 και 18,9 λίτρων, προοριζόμενες για χρήση σε συστήματα BWC ενώ εμπορεύεται επίσης εμφιαλωμένο νερό σε μορφή 0,5 λίτρων, το οποίο προέρχεται από τρίτο προμηθευτή. Επιπλέον, η RAINBOW WATERS παρέχει περιορισμένα στους πελάτες της μηχανές καφέ και συναφή αναλώσιμα, καθώς και λοιπά μη αλκοολούχα ποτά και σνακ, τα οποία κατά κανόνα προσφέρονται συμπληρωματικά στο πλαίσιο των λύσεων νερού που απευθύνονται σε εμπορικούς πελάτες.

<sup>6</sup> Σημειώνεται ότι ούτε η Εταιρεία - Στόχος (RAINBOW WATERS και ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ), ούτε οι μέτοχοί τους κατέχουν, άμεσα ή έμμεσα, τουλάχιστον το 5% των δικαιωμάτων ψήφου, του εκδοθέντος μετοχικού κεφαλαίου

### Ι.3. Σύνοψη περιγραφή της συγκέντρωσης

8. Δυνάμει της από [...] Σύμβασης Αγοράς Μετοχών (εφεξής και «σύμβαση αγοράς»), η Γνωστοποιούσα προτίθεται να αποκτήσει το σύνολο του εκδοθέντος μετοχικού κεφαλαίου των επιχειρήσεων-στόχων, μαζί με τα υποκείμενα περιουσιακά τους στοιχεία, δηλαδή κινητά και ακίνητα περιουσιακά στοιχεία, άυλα περιουσιακά στοιχεία, λειτουργικά συστήματα και συστήματα πληροφορικής, καθώς και υπεραξία. Ως αποτέλεσμα της Συγκέντρωσης, η OBL θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο των στόχων.

9. Το συνολικό αντίτιμο που πρέπει να καταβληθεί για τους δύο Στόχους μαζί δεν θα υπερβαίνει τα [...] ευρώ. Ο προσδιορισμός της «Τελικής Τιμής Αγοράς (Final Purchase Price)» μπορεί να διαρκέσει έως και 2 έτη από την «Ημερομηνία Ολοκλήρωσης».

10. Όπως αναφέρει η Γνωστοποιούσα, η υπό εξέταση συγκέντρωση συνιστά μέρος του στρατηγικού σχεδιασμού της για επέκταση της κύριας δραστηριότητας των υπηρεσιών επεξεργασίας νερού της CULLIGAN σε καταναλωτές στην Ευρώπη μέσω της εισόδου στην ελληνική αγορά. Η είσοδος στην ελληνική αγορά θα πραγματοποιηθεί με την εξαγορά ενός τοπικού παρόχου με αναγνωρίσιμο εμπορικό σήμα, ένα καθιερωμένο και λεπτομερές δίκτυο διανομής στην Ελλάδα και δυνατότητες παροχής υπηρεσιών που επιτρέπουν την εξυπηρέτηση περισσότερων από [...] μονάδων που έχουν τοποθετηθεί στο πεδίο σε τακτική βάση, με την παράδοση αναλώσιμων και τη συντήρηση. Η Γνωστοποιούσα αναφέρει ότι δεν διαθέτει επαρκή κίνητρα, ούτε εξασφαλίζεται η οικονομική βιωσιμότητα για οργανική είσοδο στην ελληνική αγορά λύσεων πόσιμου νερού, καθώς η είσοδος στον εν λόγω κλάδο προϋποθέτει σημαντικό χρόνο και επενδύσεις σε υποδομές, εφοδιαστική αλυσίδα και ανάπτυξη πελατειακής βάσης. Σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα «*Η προστιθέμενη αξία της Προτεινόμενης Συναλλαγής έγκειται πρωτίστως στη γνώση της εγχώριας αγοράς που διαθέτει η εταιρεία-στόχος*».<sup>8</sup>

## II. ΦΥΣΗ ΤΟΥ ΑΠΟΚΤΩΜΕΝΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ

11. Η απόκτηση αποκλειστικού ελέγχου από την OBL επί των Εταιρειών - Στόχων συνιστά συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 5 παράγραφος 2(β) του νόμου 3959/2011.

12. Ειδικότερα, κατά το άρθρο 5 παράγραφος 2 στοιχείο β' Ν. 3959/2011, συγκέντρωση επιχειρήσεων πραγματοποιείται όταν «*προκύπτει μόνιμη μεταβολή του ελέγχου*», μεταξύ άλλων, στην περίπτωση κατά την οποία ένα ή περισσότερα πρόσωπα που ελέγχουν ήδη τουλάχιστον μία επιχείρηση ή περισσότερες επιχειρήσεις αποκτούν άμεσα ή έμμεσα τον έλεγχο του συνόλου ή τμημάτων μιας ή περισσότερων άλλων επιχειρήσεων, με την αγορά τίτλων ή στοιχείων του ενεργητικού, με σύμβαση ή με άλλο τρόπο. Περαιτέρω, σύμφωνα με την παρ. 1 του άρθρου 6 του Ν. 3959/2011: «*Κάθε συγκέντρωση επιχειρήσεων πρέπει να γνωστοποιείται στην Επιτροπή Ανταγωνισμού πριν από την πραγματοποίησή της και μετά από τη σύναψη της συμφωνίας ή τη δημοσίευση της προσφοράς ή ανταλλαγής ή την ανάληψη υποχρέωσης για την απόκτηση συμμετοχής, που εξασφαλίζει τον έλεγχο της επιχείρησης [...]*».

ή άλλων τίτλων σε οποιαδήποτε εταιρεία που δραστηριοποιείται στις επηρεαζόμενες αγορές. Αντίστοιχα, κανένα μέλος του διοικητικού οργάνου της RAINBOW WATERS ή της POH ΑΓΑΘΩΝ δεν είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου οποιασδήποτε επιχείρησης που δραστηριοποιείται στη διανομή ή εμπορία νερού και λύσεων νερού στην Ελλάδα, ή οποιασδήποτε επιχείρησης που δραστηριοποιείται στις ανάντη αγορές παραγωγής σε παγκόσμιο επίπεδο.

<sup>7</sup> Περιλαμβάνει BFC, BWC, και φίλτρα οικιακής χρήσης.

<sup>8</sup> Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, ενότητα 3, παρ. 42.



Συνεπώς, για τη διαπίστωση της ύπαρξης υποχρέωσης για γνωστοποίηση συγκέντρωσης, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η σύναψη συμφωνίας για την απόκτηση συμμετοχής, η οποία να εξασφαλίζει τον έλεγχο της επιχείρησης. Εξάλλου είναι δυνατή η εξάρτηση της επέλευσης των αποτελεσμάτων της συμφωνίας από αιρέσεις, υπό την προϋπόθεση ότι οι τελευταίες δεν αναιρούν τον χαρακτήρα της συμφωνίας ως ορισμένης και δεσμευτικής και για τα δύο μέρη.

13. Εν προκειμένω, σύμφωνα με τους όρους της Σύμβασης Αγοράς Μετοχών, η OBL θα αποκτήσει από τους μοναδικούς μετόχους της το σύνολο των μετοχών των εταιρειών RAINBOW WATERS και ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ και συνακόλουθα όλα τα δικαιώματα ψήφου που ενσωματώνονται σ' αυτές.

14. Η εν λόγω συμφωνία είναι οριστική, δεσμευτική και νομικά πλήρης υπό την έννοια ότι κάθε μέρος μπορεί να βασιστεί στα συμφωνηθέντα. Συνεπώς, μετά την ολοκλήρωση της γνωστοποιούμενης συναλλαγής, σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις που περιγράφονται στην παραπάνω συμφωνία, θα μεταβληθεί μόνιμα ο έλεγχος, καθόσον η OBL θα ασκεί άμεσα αποκλειστικό έλεγχο επί της RAINBOW WATERS και της ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ. Κατά συνέπεια, η γνωστοποιούμενη συναλλαγή συνιστά συγκέντρωση επιχειρήσεων κατά το άρθρο 5 του Ν. 3959/2011.

### **III. ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΑ ΕΑ**

#### **III.1. Πλήρωση ορίων γνωστοποίησης βάσει του άρθρου 6 παρ. 1 Ν. 3959/2011**

15. Η γνωστοποιηθείσα συγκέντρωση πληροί τα όρια του άρθρου 6 παρ. 1 του Ν. 3959/2011, όπως ισχύει (βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 3807/02.06.2025 επιστολή των μερών)<sup>9</sup>.

#### **III.2. Μη πλήρωση των κοινοτικών ορίων γνωστοποίησης (άρθρο 1 παρ. 2 ή παρ. 3 του Κανονισμού 139/2004)**

16. Η συγκέντρωση δεν έχει κοινοτική διάσταση κατά το άρθρο 1 παρ. 2 και 3 του Ευρωπαϊκού Κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων (Κανονισμός 139/2004), δεδομένου ότι, μολοντί ο συνδυασμένος παγκόσμιος κύκλος εργασιών των μερών υπερβαίνει τα € 5 δις (άρθρο 1 παρ. 2), ο κύκλος εργασιών δύο τουλάχιστον από τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις που πραγματοποιούν, κάθε μία χωριστά, εντός της Κοινότητας είναι κάτω των € 250 εκ. ενώ ο συνολικός κύκλος εργασιών που πραγματοποιούν όλες οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις στην ελληνική επικράτεια δεν υπερβαίνει τα € 100 εκ. (άρθρο 1 παρ. 3).

### **IV. ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΑΡΑΔΕΚΤΟΥ, ΕΜΠΡΟΘΕΣΜΟΥ ΚΑΙ ΠΡΟΣΗΚΟΝΤΟΣ ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ**

17. Το έντυπο συνοπτικής γνωστοποίησης με αριθ. πρωτ. 1504 υπεβλήθη στην ΕΑ την 12.03.2026, ήτοι μετά την υπογραφή της Σύμβασης Αγοράς Μετοχών μεταξύ της εταιρείας «Osmosis Buyers Limited (OBL)» και των φυσικών προσώπων / μετόχων και πωλητών των εταιρειών-στόχων RAINBOW WATERS και ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ.

18. Με την ως άνω γνωστοποίηση συνυποβλήθηκε το προβλεπόμενο - με ποινή απαραδέκτου<sup>10</sup> - στο άρθρο 45 παρ. 1 του Ν. 3959/2011 παράβολο των 1.100 ευρώ<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Τα στοιχεία βασίσθηκαν στο έντυπο συνοπτικής γνωστοποίησης (βλ. σχετ. Τμήμα 3.3) καθώς και στην υπ' αριθ. πρωτ. 2198/03.04.2026 υποβολή στοιχείων εκ μέρους της γνωστοποιούσας.

<sup>10</sup> Βλ. σχετικά άρθρο 45 παρ. 1 του ν. 3959/2011, όπως ισχύει.

<sup>11</sup> CITIBANK NA LONDON - αριθμός συναλλαγής 3613931410/27.02.2026.



Προσκομίστηκε, περαιτέρω, το φύλλο της καθημερινής οικονομικής και πολιτικής εφημερίδας «One Voice (1Voice Business & Politics)» της 24.03.2026<sup>12</sup>, στο οποίο δημοσιεύθηκε η υπό κρίση συναλλαγή, ενώ σχετική ανάρτηση έγινε και στον διαδικτυακό τόπο της ΕΑ κατά τα προβλεπόμενα στο άρθρο 6 παρ. 6 του Ν. 3959/2011 και στην Απόφαση ΕΑ 780/2022. Ως εκ τούτου, η εν λόγω γνωστοποίηση θεωρείται παραδεκτή.

19. Η υπό κρίση γνωστοποίηση<sup>13</sup> κατέστη πλήρης και προσήκουσα την 17.04.2026<sup>14</sup>.

20. Με βάση τα ως άνω στοιχεία προκύπτει ότι η προθεσμία έκδοσης απόφασης της ΕΑ επί της γνωστοποιηθείσας συγκέντρωσης παρέρχεται την **18.05.2026**<sup>15</sup>.

## **V. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ**

### **V.1. Σχετική Προϊοντική Αγορά**

#### **V.1.1. Δραστηριότητα και θέσεις των Μερών – σχετική διοικητική πρακτική**

21. Στο πλαίσιο της παρούσας γνωστοποίησης, ως σχετικές αγορές νοούνται οι επιμέρους αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται τα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη, καθώς και οι εταιρείες που ανήκουν στους ομίλους τους. Η σχετική προϊοντική αγορά της υπό κρίση συγκέντρωσης σχετίζεται με τον κλάδο των προϊόντων επεξεργασίας νερού.

22. Τα μέρη της συγκέντρωσης δραστηριοποιούνται στις εξής σχετικές αγορές προϊόντων:

23. Η CULLIGAN (όμιλος εταιρειών υπό την OBL), δραστηριοποιείται κυρίως στην παραγωγή και συντήρηση προϊόντων επεξεργασίας νερού, καθώς και στην παροχή συναφών υπηρεσιών και αναλώσιμων σε ευρύ φάσμα πελατών, όπως νοικοκυριά, επιχειρήσεις και χώρους φιλοξενίας (ανάντη αγορά).

24. Συγκεκριμένα, η δραστηριότητα της CULLIGAN περιλαμβάνει παραγωγή/ανάπτυξη προϊόντων που αφορούν συστήματα αποσκλήρυνσης νερού και εμπορικές και βιομηχανικές λύσεις επεξεργασίας νερού (π.χ. συστήματα αντίστροφης όσμωσης και λύσεις αφαλάτωσης, φορητά συστήματα αποσκλήρυνσης νερού), συστήματα φιλτραρίσματος νερού (π.χ. συστήματα φιλτραρίσματος νερού κάτω από τον νεροχύτη UTS, καθώς και ψύκτες νερού BFC, ψύκτες BWC και πολυλειτουργικές βρύσες (εφεξής και «Multifunctional Taps» ή/και «MFT»<sup>16</sup>).

<sup>12</sup> Βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 1965/27.03.2026 ηλεκτρονική επιστολή της Γνωστοποιούσας.

<sup>13</sup> Σημειώνεται ότι στην υπό εξέταση συγκέντρωση προηγήθηκε της Γνωστοποίησης μια περίοδος προ-γνωστοποίησης, με πρωτοβουλία της Γνωστοποιούσας, προς τον σκοπό της πληρέστερης συμπλήρωσης του Εντύπου της Γνωστοποίησης. Στο πλαίσιο αυτό, στις 18.12.2026 πραγματοποιήθηκε επικοινωνία με τη Γνωστοποιούσα και στις 29.12.2025 η τελευταία απέστειλε στην ΕΑ σχέδιο γνωστοποίησης της συγκέντρωσης. Κατόπιν, στις 26.01.2026 απεστάλη από την Υπηρεσία άτυπο ερωτηματολόγιο στη Γνωστοποιούσα, η οποία απάντησε στις 16.03.2026, ενσωματώνοντάς τις απαντήσεις της στο επίσημο έντυπο Γνωστοποίησης που υπεβλήθη.

<sup>14</sup> Κατά την εξέταση του φακέλου, η Υπηρεσία έκρινε ότι το ανωτέρω έντυπο γνωστοποίησης δεν είχε συμπληρωθεί πλήρως, και ακολούθως απέστειλε τις υπ' αριθ. πρωτ. οικ. 1837/23.03.2026 και 2336/07.04.2026 επιστολές προς τη Γνωστοποιούσα, βάσει του άρθρου 8 παρ. 11 εδ. β' και παρ. 12 και του άρθρου 38 του Ν. 3959/2011, όπως ισχύει, στις οποίες η OBL απάντησε με τις υπ' αριθ. πρωτ. 2198/03.04.2026 και 2505/17.04.2026, προσκομίζοντας τα στοιχεία που τις ζητήθηκαν προς συμπλήρωση του φακέλου.

<sup>15</sup> Βλ. άρθρο 60 παρ. 1 και 3 του Κώδικα Διοικητικής Δικονομίας, Ν. 2717/1999 (ΦΕΚ Α' 97/17.05.1999).

<sup>16</sup> Οι πολυλειτουργικές βρύσες MFT (Multi Functional Taps) παρέχουν νερό από μια βρύση συνδεδεμένη με το υδραυλικό σύστημα του πελάτη. Οι MFT απαιτούν ηλεκτρική σύνδεση. Σε αντίθεση με τις παραδοσιακές βρύσες, οι MFT έχουν πρόσθετη λειτουργικότητα, καθώς μπορούν να φιλτράρουν και να καθαρίζουν το νερό, καθώς και να παρέχουν κρύο, ζεστό/βραστό νερό. Επιπλέον, ορισμένες βρύσες μπορούν να παρέχουν και ανθρακούχο νερό.



25. Η CULLIGAN δραστηριοποιείται σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, με έμφαση στην εκμίσθωση, εγκατάσταση και συντήρηση προϊόντων επεξεργασίας νερού και συναφών υπηρεσιών. Δεν διαθέτει συνήθως τοπικές παραγωγικές μονάδες, καθώς τα προϊόντα κατασκευάζονται κεντρικά και διανέμονται διεθνώς, ενώ η συντήρηση γίνεται τοπικά. Το μοντέλο της στην Ευρώπη είναι κυρίως προσανατολισμένο στις υπηρεσίες, λειτουργώντας κυρίως ως πάροχος υπηρεσιών «Water-as-a-Service». Στο πλαίσιο αυτό, διαχειρίζεται και εξοπλισμό τρίτων κατασκευαστών, παρέχοντας υποστήριξη και αναλώσιμα στους πελάτες της, ενώ οι πωλήσεις εξοπλισμού προς άλλες επιχειρήσεις αποτελούν μικρό και μη στρατηγικό μέρος της δραστηριότητάς της. Στην Ελλάδα, ωστόσο, η περιορισμένη παρουσία της, όπως προαναφέρθηκε<sup>17</sup>, αφορά μόνο πωλήσεις προϊόντων επεξεργασίας νερού σε τρίτες επιχειρήσεις, χωρίς παροχή υπηρεσιών σε τελικούς πελάτες. Σημειώνεται ότι η Γνωστοποιούσα διατηρεί και αμελητέα παρουσία στο τμήμα της εμπορίας που αφορά την εφάπαξ πώληση εξοπλισμού σε τελικούς πελάτες στην Ελλάδα<sup>18</sup>.

26. Η RAINBOW WATERS δραστηριοποιείται στην εμπορία και συντήρηση προϊόντων επεξεργασίας νερού χωρίς να διαθέτει παραγωγική δραστηριότητα (κατάκτη αγορά). Οι δραστηριότητες της RAINBOW WATERS περιλαμβάνουν την εκμίσθωση, πώληση και συντήρηση BWC, BFC, UTS, την παράδοση εμφιαλωμένου νερού σε συσκευασίες μεγάλου μεγέθους για χρήση σε συστήματα BWC, την προμήθεια οικιακών συστημάτων φιλτραρίσματος νερού και την πώληση εμφιαλωμένου νερού. Η επιχείρηση εμπορεύεται επίσης δικό της εμφιαλωμένο νερό, με την επωνυμία «ΔΙΩΝΗ», το οποίο παράγεται σε ιδιόκτητη μονάδα εμφιάλωσης στην ευρύτερη περιοχή της Δωδώνης. Σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα, το εμφιαλωμένο νερό «ΔΙΩΝΗ» αποτελεί βασικό παράγοντα εσόδων και βασικό στοιχείο της ταυτότητας της μάρκας RAINBOW WATERS, υποστηρίζοντας τις πωλήσεις της στην εμπορία λύσεων πόσιμου νερού στην Ελλάδα. Ειδικότερα, δεδομένου ότι το εργοστάσιο χρησιμοποιείται για την εμφιάλωση νερού σε μεγάλες συσκευασίες που προορίζονται για ψύκτες νερού (BWC), αποτελεί κρίσιμο στοιχείο για τις συνολικές επιχειρηματικές δραστηριότητες της RAINBOW WATERS. Δευτερεύουσα δραστηριότητα<sup>19</sup>, αποτελεί για την επιχείρηση η προμήθεια των πελατών της με μηχανές καφέ και σχετικά αναλώσιμα, άλλα μη αλκοολούχα ποτά και σνακ, τα οποία συνήθως συνδυάζονται με τις λύσεις νερού που προσφέρει σε εμπορικούς πελάτες<sup>20</sup>.

27. Από τα παραπάνω προκύπτει ότι στην υπό κρίση συγκέντρωση δεν υπάρχει οριζόντια αλληλοεπικάλυψη μεταξύ των δραστηριοτήτων των μερών και, ως εκ τούτου, δεν υφίστανται

---

Τα MFT απαιτούν επαρκή χώρο κάτω από τον πάγκο, προκειμένου να φιλοξενήσουν τον εξοπλισμό που απαιτείται για την παροχή των διαφόρων λειτουργιών.

<sup>17</sup> Βλ. παρ. 3 ανωτέρω.

<sup>18</sup> Σημειώνεται σχετικά ότι οι σχετικές πωλήσεις της CULLIGAN προς τελικό πελάτη και συγκεκριμένα προς την εταιρεία [...] ανήλθαν σε μόλις €[...] το 2023, €[...] το 2024 και €[...] το 2023, (Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, Πίνακα 12, καθώς και την υπ' αριθ. πρωτ. 2198/03.04.2025 απαντητική επιστολή της Γνωστοποιούσας, Πίνακα 6, αλλά και την υπ' αριθ. πρωτ. 2505/12.04.2025 απαντητική επιστολή της Γνωστοποιούσας παρ. 5-6).

<sup>19</sup> Σχετικά με τη διάρθρωση των πωλήσεων της Εταιρείας – Στόχου βλ. Ενót. VII.3.3 κατωτέρω. Η CULLIGAN δεν δραστηριοποιείται κατά βάση στη συντήρηση μηχανών καφέ ούτε στην προμήθεια σχετικών αναλωσίμων, παρά μόνο επικουρικά σε ορισμένες χώρες όπου τέτοιες υπηρεσίες παρέχονταν ήδη από εξαγορασθείσες εταιρείες. Ομοίως, μετά την εξαγορά της RAINBOW WATERS, η CULLIGAN θα συνεχίσει να προσφέρει την υπηρεσία αυτή σε πελάτες στην Ελλάδα. Συνεπώς δεν υφίσταται οριζόντια επικάλυψη δραστηριοτήτων μεταξύ των Μερών στην ελληνική αγορά

<sup>20</sup> Βλ. σχετικά Έντυπο Γνωστοποίησης, Ενότητα 1, παρ. 8-13.



οριζόντια επηρεαζόμενες αγορές. Υπάρχουν κάθετες συνδέσεις μεταξύ των δραστηριοτήτων των Μερών, καθώς η CULLIGAN δραστηριοποιείται στην ανάντη αγορά της παραγωγής και διάθεσης BWC, BFC και UTS, τα οποία αποτελούν προϊόντα εισροής για τις δραστηριότητες εμπορίας της RAINBOW WATERS.

#### **V.1.2. Η θέση της Γνωστοποιούσας**

28. Η Γνωστοποιούσα ισχυρίζεται ότι οι σχετικές προϊόντικές αγορές της υπό κρίση συγκέντρωσης περιλαμβάνουν: α) τη σχετική αγορά κατασκευής λύσεων επεξεργασίας νερού και β) τη σχετική αγορά εμπορίας λύσεων επεξεργασίας νερού. Κατά την άποψή της, θα μπορούσε να εξεταστεί ένας στενότερος ορισμός σχετικής προϊόντικής αγοράς, ο οποίος θα περιλάμβανε την προμήθεια συναφών αναλωσίμων και την παροχή σχετικών υπηρεσιών που είναι αναγκαίες για τη συνεχή και απρόσκοπτη λειτουργία των λύσεων πόσιμου νερού. Η εν λόγω αγορά αφορά προϊόντα και υπηρεσίες που υποστηρίζουν τη λειτουργία των συστημάτων και παρέχονται, κατά κανόνα, σε διαρκή βάση στο πλαίσιο μιας ευρύτερης συμβατικής σχέσης παροχής υπηρεσιών.

29. Ωστόσο, τα Μέρη εκτιμούν ότι δεν συντρέχει λόγος διακριτού ορισμού αγοράς για τα αναλώσιμα και/ή τις υπηρεσίες αυτές. Ειδικότερα, οι πελάτες τείνουν να αναζητούν ολοκληρωμένες λύσεις πόσιμου νερού, ενώ οι προμηθευτές είναι σε θέση να προσφέρουν ενιαία το σύνολο των απαιτούμενων προϊόντων, αναλωσίμων και υπηρεσιών. Η προσέγγιση αυτή αντανακλάται και στον τρόπο λειτουργίας της αγοράς. Ενδεικτικά, η RAINBOW WATERS παρέχει κατά κύριο λόγο τον σχετικό εξοπλισμό στους πελάτες της (π.χ. BFC, BWC) μέσω χρησιδανείου, με βασική πηγή εσόδων να αποτελεί όχι η εκμίσθωση του εξοπλισμού, αλλά η διαρκής προμήθεια αναλωσίμων και η παροχή συναφών υπηρεσιών.

30. Κατά τη Γνωστοποιούσα, η εν εμπορία λύσεων επεξεργασίας νερού έχει κατεξοχήν χαρακτήρα παροχής υπηρεσιών («Water-as-a-Service»), δεδομένου ότι η κύρια αξία για τους συμμετέχοντες στην αγορά προκύπτει από τη συνεχή εξυπηρέτηση των τελικών πελατών σε συνδυασμό με τη διάθεση αναλωσίμων, όπως ενδεικτικά το εμφιαλωμένο νερό για BWC, και όχι από την απλή πώληση ή προμήθεια του υποκείμενου εξοπλισμού, η οποία δύναται να πραγματοποιείται και με μεταβίβαση κυριότητας. Ενδεικτικά, ποσοστό άνω του 90% των εσόδων της Εταιρείας - Στόχου προέρχεται από συναφείς υπηρεσίες, όπως η προμήθεια εμφιαλωμένου νερού σε μικρές και μεγάλες συσκευασίες, η αντικατάσταση και συντήρηση φίλτρων, καθώς και η παροχή λοιπών συναφών υπηρεσιών.<sup>21</sup>

#### **V.1.3. Η διοικητική πρακτική**

31. Αναφορικά με τη διοικητική πρακτική ως προς τον ορισμό των σχετικών αγορών, επισημαίνεται ότι σε ενωσιακό επίπεδο, η Ε.Επ., σε υπόθεση συγκέντρωσης που αφορούσε στα προϊόντα και τις υπηρεσίες επεξεργασίας και φιλτραρίσματος νερού που παρέχει η CULLIGAN<sup>22</sup>, έλαβε υπόψη ότι τα μέρη υπέβαλαν μερίδια αγοράς με βάση τον στενότερο ορισμό της αγοράς (δηλ. ανά τύπο προϊόντος ή υπηρεσίας), ωστόσο, ο ορισμός της αγοράς παρέμεινε ανοιχτός, δεδομένου ότι η συναλλαγή δεν δημιούργησε ανησυχίες για τον ανταγωνισμό υπό οποιονδήποτε ορισμό της αγοράς.

<sup>21</sup> Βλ. σχετικά έντυπο συνοπτικής γνωστοποίησης (Ενότητα 6, παρ. 65-66).

<sup>22</sup> Βλ. απόφαση Ε.Επ. COMP/M.6012 - CD&R / CVC / UNIVAR, σκ. 23-33).

32. Η εθνική Αρχή Ανταγωνισμού του Ηνωμένου Βασιλείου, (εφεξής και «CMA») σε απόφασή που αφορούσε την επέκταση δραστηριοτήτων της Γνωστοποιούσας στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου<sup>23</sup>, προέβη σε ανάλυση της σχετικής αγοράς προϊόντος στον τομέα των συστημάτων παροχής φιλτραρισμένου νερού και διαπίστωσε ότι υφίστανται διακριτές αγορές ανά σύστημα παροχής νερού, καθώς τα προϊόντα BWC, BFC και MFT δεν αποτελούν υποκατάστατα μεταξύ τους από την πλευρά της ζήτησης, κυρίως λόγω διαφορών ως προς τη λειτουργικότητα, τις τεχνικές απαιτήσεις και τον χώρο εγκατάστασης<sup>24</sup>. Επιπλέον, διαπιστώθηκε ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού και οι βασικοί προμηθευτές διαφέρουν σημαντικά μεταξύ των εν λόγω κατηγοριών προϊόντων<sup>25</sup>.

33. Όσον αφορά τα προϊόντα BWC και BFC, η CMA διαπίστωσε ότι η αλυσίδα εφοδιασμού περιλαμβάνει δύο διακριτά επίπεδα, ήτοι την παραγωγή και την εμπορία/διάθεση στους τελικούς πελάτες, καθόσον οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή δεν ταυτίζονται κατ' ανάγκη με εκείνες που δραστηριοποιούνται στην εμπορία, ενώ οι τελικοί πελάτες αποδίδουν ιδιαίτερη σημασία στις υπηρεσίες συντήρησης και τεχνικής υποστήριξης, οι οποίες συνήθως δεν παρέχονται από τους κατασκευαστές<sup>26</sup>.

34. Τέλος, αξιολογήθηκε ότι οι υπηρεσίες συντήρησης των ανωτέρω μηχανημάτων δεν αποτελούν διακριτή αγορά καθόσον οι υπηρεσίες αυτές παρέχονται συνήθως ως μέρος ενιαίου πακέτου μαζί με το προϊόν, ενώ η ανεξάρτητη παροχή τους είναι περιορισμένη<sup>27</sup>.

#### **V.1.4. Η θέση της Υπηρεσίας**

##### **Παραγωγή και προμήθεια λύσεων επεξεργασίας νερού**

35. Εν προκειμένω, στο επίπεδο της παραγωγής και προμήθειας λύσεων επεξεργασίας νερού, που συνιστά εν προκειμένω διακριτή αγορά, θα μπορούσε να εξεταστεί μια περαιτέρω διάκριση της σχετικής αγοράς προϊόντος, με βάση τον τύπο της λύσης επεξεργασίας πόσιμου νερού.

36. Ωστόσο, στην παρούσα υπόθεση, η ακριβής οριοθέτηση της σχετικής αγοράς παραγωγής και προμήθειας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού παρέλκει και δύναται να παραμείνει ανοιχτή ως προς το ζήτημα της περαιτέρω διάκρισης ανά τύπο προϊόντος, δεδομένου ότι τα συναγόμενα συμπεράσματα δεν διαφοροποιούνται και δεν ανακύπτει ζήτημα περιορισμού του ανταγωνισμού, ακόμη και υπό την εκδοχή του στενότερου ορισμού της αγοράς, όπως προκύπτει και από την κατωτέρω ανάλυση.

<sup>23</sup> Βλ. Αποφ. ΜΕ/6992/22-CMA, «Osmosis/Firewall (2022)».

<sup>24</sup> Βλ. Αποφ. ΜΕ/6992/22-CMA, «Osmosis/Firewall (2022)», σκ. 51. Προς την ίδια κατεύθυνση και η απόφαση της γερμανικής Αρχής Ανταγωνισμού BWB/Z-5853/31.01.2022, Osmosis Buyer Limited/ Firewall Holding S.A.R.L. που εξέτασε διακριτά τις αγορές (i) των συστημάτων παροχής νερού με φιάλες, (ii) των συστημάτων παροχής νερού συνδεδεμένων με το δίκτυο ύδρευσης και (iii) πολυλειτουργικών βρυσών. Βλ. επίσης την απόφαση της αυστραλιανής Αρχής Ανταγωνισμού ACCC της 30.06.2022, Culligan - proposed acquisition of Waterlogic.

<sup>25</sup> Ο.π., σκ. 53-55. Περαιτέρω, σύμφωνα με τη CMA, η σχετική αγορά των λύσεων επεξεργασίας νερού δύναται να διακριθεί περαιτέρω ανάλογα με την κατηγορία πελατών στους οποίους απευθύνονται τα προϊόντα, ήτοι οικιακούς και εμπορικούς πελάτες. Ως προς τους τύπους πελατών, η CMA δεν προέβη σε περαιτέρω διάκριση της αγοράς για τα προϊόντα BWC και BFC μεταξύ της αγοράς εκτός οικίας (out-of-home – OOH) και της οικιακής αγοράς (at-home – AH), δεδομένου ότι η ζήτηση προέρχεται σχεδόν αποκλειστικά από χρήστες της αγοράς OOH.

<sup>26</sup> Ο.π., σκ. 60, 61, 71

<sup>27</sup> Ο.π., σκ. 81-82.



### Εμπορία/διάθεση προϊόντων επεξεργασίας νερού

37. Όσον αφορά την αγορά εμπορίας/διάθεσης λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού, η οποία αποτελεί διακριτή αγορά, αυτή περιλαμβάνει ένα σύνολο συναφών προϊόντων και υπηρεσιών (δέσμη), όπως η διανομή, η εκμίσθωση και η συντήρηση εξοπλισμού επεξεργασίας νερού, καθώς και η προμήθεια των σχετικών αναλώσιμων (ενδεικτικά, η αντικατάσταση δοχείων εμφιαλωμένου νερού για BWC και η αντικατάσταση φίλτρων για λοιπό εξοπλισμό).

38. Περαιτέρω, η αγορά εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού δύναται να διακριθεί βάσει του τύπου του σχετικού εξοπλισμού, καθώς τα προϊόντα που αφορούν την παρούσα συγκέντρωση (BWC, BFC και UTS) δεν μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης, κυρίως λόγω διαφορών ως προς τη λειτουργικότητα, τις τεχνικές απαιτήσεις και τον χώρο εγκατάστασης<sup>28</sup>. Επιπλέον, διαπιστώνεται ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού και οι βασικοί προμηθευτές διαφέρουν σημαντικά μεταξύ των εν λόγω κατηγοριών προϊόντων<sup>29</sup>.

39. Από πλευράς υποκατάστασης, τα διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν ότι οι κατηγορίες BWC, BFC και UTS παρουσιάζουν, υπό προϋποθέσεις, μερική εναλλαξιμότητα<sup>30</sup> από την πλευρά της ζήτησης, καθώς εξυπηρετούν την κοινή ανάγκη παροχής επεξεργασμένου πόσιμου νερού, έστω και με διαφορετικές τεχνολογικές προσεγγίσεις και λειτουργικά χαρακτηριστικά. Η υποκατάσταση ενισχύεται περαιτέρω από το γεγονός ότι οι καταναλωτές μπορούν να μεταβαίνουν μεταξύ διαφορετικών τεχνολογιών λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού με βάση κυρίως οικονομικά και λειτουργικά κριτήρια. Ωστόσο, ιδίως σε περιπτώσεις επαγγελματικών χρηστών με υψηλή κατανάλωση, οι λύσεις ψυκτών συνδεδεμένων στο δίκτυο χωρίς φιάλη φαίνεται να είναι περισσότερο ελκυστική αφού αποφεύγεται η εξάρτηση από την προμήθεια φιάλης εμφιαλωμένου νερού. Αντίστοιχα, λύσεις UTS φαίνεται να προτιμώνται περισσότερο από οικιακούς πελάτες με αυξημένες ανάγκες για φιλτραρισμένο νερό.

40. Από την πλευρά της προσφοράς, σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα<sup>31</sup>, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εμπορία/διάθεση των BWC διαφοροποιούνται από εκείνες που δραστηριοποιούνται στην εμπορία/διάθεση των BFC, καθόσον οι δύο κατηγορίες προϊόντων χαρακτηρίζονται από διακριτά επιχειρηματικά μοντέλα, λειτουργικές απαιτήσεις και πρότυπα ζήτησης. Ειδικότερα, το φάσμα των παρεχόμενων υπηρεσιών και το επιχειρησιακό μοντέλο των επιχειρήσεων που σχετίζονται με τα BWC και τα BFC παρουσιάζουν διαφοροποιήσεις. Η δραστηριότητα που αφορά τα BWC βασίζεται πρωτίστως στην προμήθεια, αποθήκευση και διανομή εμφιαλωμένου νερού, καθώς και στη βελτιστοποίηση των σχετικών διαδρομών, ενώ η δραστηριότητα που αφορά τα BFC εμφανίζει εντονότερο προσανατολισμό στην παροχή υπηρεσιών. Περαιτέρω, τα πρότυπα κατανάλωσης διαφοροποιούνται και αυτά. Πελάτες με υψηλότερα επίπεδα κατανάλωσης τείνουν να προτιμούν τα BFC, δεδομένου ότι δεν απαιτείται αντικατάσταση φιαλών και διασφαλίζεται συνεχής παροχή νερού. Για τους λόγους αυτούς, οι επιχειρήσεις συνήθως επικεντρώνουν τη δραστηριότητά τους σε έναν εκ των δύο επιμέρους τομέων, με ορισμένες μόνο εξ αυτών προσφέρουν αμφότερους τους τύπους ψυκτών νερού,

<sup>28</sup> Βλ. Αποφ. ΜΕ/6992/22-CMA, «Osmosis/Firewall (2022)», σκ. 51.

<sup>29</sup> Ο.π., σκ. 53-55.

<sup>30</sup> Βλ. σχετικά την υπ' αριθ. πρωτ. 2078/31.03.2026 απάντηση της εταιρείας «ΒΕΛΟΥΔΑ ΦΙΑΤΡΑ ΝΕΡΟΥ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» στην υπ' αριθ. πρωτ. 1694/18.03.2026 επιστολή της ΓΔΑ.

<sup>31</sup> Βλ. σχετικά έντυπο συνοπτικής γνωστοποίησης (βλ. σχετ. Τμήμα 7, παρ. 101-102).

λαμβανομένης υπόψη της μερικής εναλλαξιμότητάς τους από την πλευρά της ζήτησης.

41. Συνεπώς, για τους σκοπούς της προτεινόμενης συναλλαγής, η αγορά εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού δύναται να διακριθεί σε: (α) εμπορία BFC, (β) εμπορία BWC και (γ) εμπορία UTS.<sup>32</sup>

## **V.2. Σχετική Γεωγραφική Αγορά**

42. Η σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή, όπου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις συμμετέχουν στην προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών και οι όροι του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές κυρίως περιοχές, διότι στις εν λόγω περιοχές οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά<sup>33</sup>.

43. Σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα, η σχετική γεωγραφική αγορά που αφορά στην αγορά παραγωγής λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού έχει παγκόσμια διάσταση, καθώς η παραγωγή και η διάθεση των προϊόντων πραγματοποιούνται διεθνώς, με έντονο ανταγωνισμό μεταξύ κατασκευαστών. Μεγάλοι παραγωγοί, ιδίως από την Ασία, προμηθεύουν πελάτες σε όλο τον κόσμο, ενώ τα διαδικτυακά κανάλια ενισχύουν περαιτέρω το διασυνοριακό εμπόριο<sup>34</sup>.

44. Εν προκειμένω, και για τις ανάγκες της παρούσας εισήγησης η σχετική γεωγραφική αγορά της κατασκευής λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού ορίζεται ως παγκόσμια<sup>35</sup>.

45. Η σχετική γεωγραφική αγορά που αφορά στην αγορά εμπορίας προϊόντων επεξεργασίας πόσιμου νερού δύναται να οριοθετηθεί σε εθνικό επίπεδο καθόσον οι συμμετέχοντες στην εν λόγω αγορά δραστηριοποιούνται συνήθως σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, εμπορευόμενοι τα προϊόντα τους και παρέχοντας συναφείς υπηρεσίες μέσω οργανωμένων δικτύων διανομής με πανελλαδική κάλυψη<sup>36</sup>.

46. Για τους σκοπούς αξιολόγησης της παρούσας συγκέντρωσης, λαμβανομένων υπόψη των ανωτέρω, καθώς και της θέσης της Γνωστοποιούσας, σύμφωνα με την οποία το γεωγραφικό εύρος της σχετικής αγοράς εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού εκτείνεται στο σύνολο της ελληνικής επικράτειας, η σχετική γεωγραφική αγορά δύναται να οριστεί η Ελληνική Επικράτεια.

<sup>32</sup> Καθώς από τις σχετικές απαντήσεις που προσκομίστηκαν δεν κατέστη εφικτό να εξαχθούν ακριβή συμπεράσματα ως προς την εναλλαξιμότητα των λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού (βλ. τις απαντήσεις των εταιρειών [...]) για στο πλαίσιο εξέτασης της προτεινόμενης συναλλαγής λαμβάνεται υπόψη το δυσμενέστερο, για τα μέρη, σενάριο, ήτοι της περαιτέρω διάκρισης της αγοράς εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού στις αγορές: (α) εμπορίας BFC, (β) εμπορίας BWC και (γ) εμπορίας UTS.

<sup>33</sup> Βλ. σχετικά Ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του δικαίου ανταγωνισμού της Ένωσης (C/2024/1645) παρ. 12.

<sup>34</sup> Η προσέγγιση αυτή επιβεβαιώνεται και από τις διαπιστώσεις στην απόφαση ME/6992/22-CMA, «Osmosis/Firewall (2022)» για την αγορά κατασκευής BFC, λαμβάνοντας υπόψη ότι οι κατασκευαστές διαθέτουν εγκαταστάσεις παραγωγής σε διεθνές επίπεδο και ότι οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να προμηθεύονται τα εν λόγω προϊόντα χωρίς γεωγραφικούς περιορισμούς. Ο διεθνής χαρακτήρας της αγοράς παραγωγής και προμήθειας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού επιβεβαιώνεται και από τα στοιχεία που προσκομίστηκαν από τις ερωτηθείσες επιχειρήσεις (βλ. παρ. 59, καθώς και τις υποσ. 59, 60 και 61 κατωτέρω).

<sup>35</sup> Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, ενότητα 6, παρ. 63-64.

<sup>36</sup> Αφορά τις επιχειρήσεις [...]. Συναφώς, λοιπές επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν, αν όχι πανελλαδική κάλυψη, τουλάχιστον εκτεταμένο δίκτυο διανομής των προϊόντων τους. Ενδεικτικά αναφέρεται η επιχείρηση [...], η οποία δραστηριοποιείται [...], καθώς και η επιχείρηση [...], η οποία δραστηριοποιείται κυρίως στην [...] και τη [...], ενώ παράλληλα [...]. Προς την κατεύθυνση αυτή και η Αποφ. ME/6992/22-CMA, «Osmosis/Firewall (2022)», σκ. 88-91.

## VI ΔΟΜΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΘΕΣΕΙΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ

### VI.1 Δομή αγοράς

47. Προκειμένου να διερευνήσει τη δομή της κάθετα επηρεαζόμενης αγοράς, ήτοι της αγοράς εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού (κατάντη αγορά), η ΓΔΑ απηύθυνε επιστολή/ερωτηματολόγιο προς ανταγωνίστριες<sup>37</sup> επιχειρήσεις των μερών. Με βάση τις απαντήσεις των ανταγωνιστών σχετικά με τη δομή και τα χαρακτηριστικά της αγοράς διαπιστώνονται τα εξής:

48. Τα προϊόντα λύσεων επεξεργασίας νερού μαζί με τις σχετικές υπηρεσίες τεχνικής υποστήριξης και συντήρησής τους απευθύνονται τόσο σε οικιακούς όσο και σε επαγγελματικούς χρήστες, καθώς και σε δίκτυα μεταπωλητών σε όλη την ελληνική επικράτεια<sup>38</sup>, με τις επιλογές των τελικών καταναλωτών να διαφοροποιούνται κυρίως βάσει του όγκου κατανάλωσης νερού, του κόστους χρήσης, της ποιότητας του νερού και της ευκολίας εγκατάστασης.

49. Στην εξεταζόμενη αγορά λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού παρατηρούνται διαφορετικές μορφές εμπορικής διάθεσης και αξιοποίησης του εξοπλισμού, οι οποίες συνδυάζουν στοιχεία πώλησης υπηρεσιών, μίσθωσης και χρησιδανείου, διαμορφώνοντας ένα εμπορικό μοντέλο με έντονη εξάρτηση από τη σχέση προμηθευτή-πελάτη και την κατανάλωση αναλωσίμων.

50. Ειδικότερα, μια βασική μορφή εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού αποτελεί ο χρησιδανεισμός, η οποία εφαρμόζεται κυρίως σε ψύκτες νερού τύπου BWC, αλλά και σε ψύκτες BFC, όπως και σε συστήματα UTS. Στο πλαίσιο αυτό, ο εξοπλισμός παρέχεται στον πελάτη προς χρήση χωρίς αντίτιμο, ενώ παραμένει καθ' όλη τη διάρκεια της σχέσης στην αποκλειστική ιδιοκτησία της εταιρείας. Οι συμβάσεις έχουν συνήθως αρχική διάρκεια ενός έτους και στη συνέχεια μετατρέπονται σε αορίστου χρόνου, εκτός αν υπάρξει καταγγελία από τον πελάτη ή μη ανανέωση από την εταιρεία. Ο πελάτης αναλαμβάνει συγκεκριμένες υποχρεώσεις, όπως την ορθή χρήση του εξοπλισμού, την τήρηση ελάχιστων επιπέδων κατανάλωσης φιαλών (στην περίπτωση των BWC), τη φύλαξη και επιστροφή των κενών φιαλών σε καλή κατάσταση, καθώς και την παροχή πρόσβασης και σύνδεσης με το δίκτυο ύδρευσης (στην περίπτωση των BFC). Επιπλέον, προβλέπονται υποχρεώσεις τακτικής συντήρησης, όπως περιοδική απολύμανση και αντικατάσταση φίλτρων, σύμφωνα με τις οδηγίες της εταιρείας. Το οικονομικό μοντέλο στηρίζεται κυρίως στην έμμεση τιμολόγηση μέσω της κατανάλωσης αναλωσίμων, παρά στην άμεση χρέωση χρήσης του εξοπλισμού.

51. Μια δεύτερη μορφή εμπορίας είναι η μίσθωση, η οποία αφορά κυρίως ψύκτες BFC και φίλτρα νερού (κάτω ή πάνω από τον νεροχύτη). Στην περίπτωση αυτή, ο εξοπλισμός παραμένει επίσης στην ιδιοκτησία της εταιρείας, ωστόσο ο πελάτης καταβάλλει περιοδικό μίσθωμα για τη χρήση του. Οι συμβάσεις έχουν αντίστοιχα αρχική διάρκεια ενός έτους και δύνανται να μετατραπούν σε αορίστου χρόνου υπό τις ίδιες προϋποθέσεις καταγγελίας. Το μίσθωμα

<sup>37</sup> Οι ανταγωνίστριες εταιρείες στις οποίες απευθύνθηκε η ΓΔΑ είναι οι εξής: [...].

<sup>38</sup> Βλ. σχετικά την υπ' αριθ. πρωτ. 2078/31.03.2026 απάντηση της εταιρείας [...] στην υπ' αριθ. πρωτ. 1694/18.03.2026 επιστολή της ΓΔΑ.



καταβάλλεται συνήθως ανά εξάμηνο σύμφωνα με τους συμφωνημένους όρους. Παράλληλα, ο πελάτης αναλαμβάνει υποχρεώσεις ορθής χρήσης του εξοπλισμού και τακτικής συντήρησης, όπως η περιοδική αντικατάσταση φίλτρων.

52. Τέλος, στην αγορά παρατηρείται, σε περιορισμένη έκταση, και η δυνατότητα αγοράς λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού. Στην περίπτωση αυτή, η κυριότητα του μηχανήματος μεταβιβάζεται στον αγοραστή, ο οποίος αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου την ευθύνη για την προμήθεια φιαλών εμφιαλωμένου νερού (στην περίπτωση BWC), καθώς και για τη συντήρηση και την εν γένει λειτουργική υποστήριξη του εξοπλισμού.

53. Συνολικά, τα ανωτέρω επιχειρηματικά μοντέλα καταδεικνύουν μια αγορά, η οποία χαρακτηρίζεται από περιορισμένη άμεση πώληση εξοπλισμού και αυξημένη τη σημασία των συμβατικών σχέσεων προμηθευτή-πελάτη μακράς διάρκειας, με την αξία να παράγεται κυρίως μέσω υπηρεσιών, συντήρησης και αναλωσίμων (π.χ. φιαλών εμφιαλωμένου νερού, ανταλλακτικών και φίλτρων).

54. Αξίζει να σημειωθεί ότι για ορισμένες εταιρείες<sup>39</sup> που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά, η ενασχόληση με τον συγκεκριμένο κλάδο συνιστά επικουρική δραστηριότητα, δεδομένου ότι η κύρια επιχειρηματική τους δραστηριότητα αφορά την παραγωγή και εμφιάλωση πόσιμου νερού, ενώ ορισμένες<sup>40</sup> εξ αυτών δραστηριοποιούνται δευτερευόντως και στην εμπορία εμφιαλωμένου νερού, μη αλκοολούχων αναψυκτικών, καφέ και χυμών.

55. Ως προς τα εμπόδια εισόδου<sup>41</sup>, η αγορά δεν χαρακτηρίζεται από αυστηρά νομικά ή θεσμικά εμπόδια, ωστόσο δεν παρουσιάζει ουσιώδη οικονομικά και εμπορικά εμπόδια, παρά όσα σχετίζονται κυρίως με την ανάγκη ανάπτυξης δικτύων διανομής, χαμηλών περιθωρίων κέρδους, επενδύσεων σε marketing και εμπορική αναγνωρισιμότητα, καθώς και την παροχή αξιόπιστων υπηρεσιών τεχνικής υποστήριξης.

56. Από τις απαντήσεις των ανταγωνιστριών εταιρειών προκύπτει ότι οι φιάλες που αφορούν τους ψύκτες BWC είναι τυποποιημένων διαστάσεων και ευρέως συμβατές με τους ψύκτες, ανεξαρτήτως κατασκευαστή ή προμηθευτή, με ορισμένες επιμέρους διαφοροποιήσεις (π.χ. ύψος ή λαιμός) που δεν επηρεάζουν ουσιωδώς τη λειτουργική συμβατότητα. Αντίστοιχα, αναφέρεται ότι οι φιάλες διαφορετικών χωρητικοτήτων (ενδεικτικά 10lt, 18,9lt, 20lt) διαθέτουν συνήθως κοινές προδιαγραφές στομίου και μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε σχετικό εξοπλισμό.

57. Ως προς τα ανταλλακτικά και αναλώσιμα, οι απαντήσεις συγκλίνουν<sup>42</sup> ότι, σε γενικές γραμμές, σημαντικό μέρος των βασικών εξαρτημάτων (όπως σωληνώσεις, σύνδεσμοι, παρεμβύσματα και ορισμένα φίλτρα) είναι τυποποιημένο και δυνητικά συμβατό μεταξύ διαφορετικών προμηθευτών. Συνεπώς τόσο τα αναλώσιμα όσο και τα ανταλλακτικά είναι συμβατά σε σημαντικό βαθμό με τα περισσότερα μοντέλα εξοπλισμού επεξεργασίας νερού ανεξαρτήτως κατασκευαστή. Σε κάποιες περιπτώσεις η συμβατότητα εξαρτάται από το εκάστοτε μοντέλο θερμοψύκτη ή συστήματος επεξεργασίας νερού, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις απαιτούνται αποκλειστικά εξαρτήματα συγκεκριμένου κατασκευαστή.

<sup>39</sup> Όπως οι επιχειρήσεις [...].

<sup>40</sup> Όπως η Εταιρεία - Στόχος και η επιχείρηση [...].

<sup>41</sup> Σχετικά οι υπ' αριθ. πρωτ. επιστολές: [...].

<sup>42</sup> Σχετικά οι επιστολές των [...].

58. Σχετικά με τη μετακίνηση σε νέο προμηθευτή, αρκετοί συμμετέχοντες<sup>43</sup> τη χαρακτηρίζουν εφικτή και σχετικά εύκολη λόγω της ύπαρξης εναλλακτικών προμηθευτών και της γενικότερης διαθεσιμότητας των προϊόντων στην αγορά. Επισημαίνεται ωστόσο από κάποιους<sup>44</sup> ότι η μετάβαση μπορεί να συνεπάγεται σημαντικό κόστος, χρονικές καθυστερήσεις, ανάγκη τεχνικής προσαρμογής, πιστοποιήσεων και εκπαίδευσης, καθώς και πιθανές δυσχέρειες ως προς την υποστήριξη υφιστάμενου εγκατεστημένου εξοπλισμού. Επιπλέον, σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα<sup>45</sup> και τις ανταγωνίστριες επιχειρήσεις δεν υπάρχουν καθεστώτα αποκλειστικότητας μεταξύ των διανομέων ψυκτών και φίλτρων νερού και των αντίστοιχων κατασκευαστών, γεγονός που τείνει προς την ευχέρεια στην μετακίνηση από τον ένα προμηθευτή στον άλλον.

59. Ορισμένοι από τους ανταγωνιστές που ερωτήθηκαν<sup>46</sup> προμηθεύονται τον αναγκαίο εξοπλισμό (ψύκτες και συναφή ανταλλακτικά) απευθείας από μεγάλες επιχειρήσεις διεθνούς εμβέλειας, όπως η [...] και η [...], ενώ άλλοι<sup>47</sup> προμηθεύονται τον εν λόγω εξοπλισμό μέσω της εισαγωγικής επιχείρησης [...], η οποία δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά, διαθέτοντας διάφορα προϊόντα προερχόμενα από διεθνώς δραστηριοποιούμενες εταιρείες του κλάδου (συμπεριλαμβανομένης της [...]). Σημειώνεται ότι η CULLIGAN δεν προμηθεύει καμία από τις ερωτηθείσες ανταγωνίστριες επιχειρήσεις του κλάδου.

## VI.2 Θέσεις ανταγωνιστών

60. Σε ό,τι αφορά τα ανταγωνιστικά αποτελέσματα της υπό κρίση συγκέντρωσης στον κλάδο της εμπορίας λύσεων επεξεργασίας νερού, σύμφωνα με την πλειοψηφία των εταιρειών που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο της Υπηρεσίας, η συγκέντρωση δεν θα επηρεάσει σε σημαντικό βαθμό την αγορά, η οποία εκτιμάται ότι παραμένει ανοικτή και προσβάσιμη σε νέους ανταγωνιστές, γεγονός που περιορίζει τη δυνατότητα σημαντικών μεταβολών από τη γνωστοποιηθείσα πράξη συγκέντρωσης<sup>48</sup>. Τα όποια αποτελέσματα προκύπτουν από τη συγκέντρωση θα εξαρτηθούν αναλόγως με τις κινήσεις την νέας οντότητας στις επιμέρους κατηγορίες φίλτρων<sup>49</sup>, ωστόσο αναγνωρίζεται ότι η συγκέντρωση θα έχει θετικά αποτελέσματα στην αγορά<sup>50</sup>.

61. Συναφώς, εκτός της αναμενόμενης ανταγωνιστικής πίεσης (ή της «ανακατανομής») στην αγορά, οι περισσότεροι ανταγωνιστές δεν ανέφεραν ότι αναμένεται να προκύψει κάποιο ιδιαίτερο και ανυπέρβλητο πρόβλημα απόρροια της συγκέντρωσης σχετικά με κάποια από τις εξεταζόμενες παραμέτρους που αφορούν α) τους ανταγωνιστές β) τις εταιρείες κατασκευής λύσεων επεξεργασίας νερού γ) τους τελικούς καταναλωτές δ) τον βαθμό ανταγωνισμού και καινοτομίας στις σχετικές αγορές ε) στην ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων και

<sup>43</sup> Βλ. σχετικά τις απαντήσεις των εξής επιχειρήσεων: [...].

<sup>44</sup> «[...]».

<sup>45</sup> Βλ. σχετικά Έντυπο Γνωστοποίησης, ενότητα 8, παρ. 169).

<sup>46</sup> [...]

<sup>47</sup> [...]».

<sup>48</sup> Βλ. σχ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2007/30.03.2026 απάντηση της [...].

<sup>49</sup> Βλ. σχ. την υπ' αριθ. πρωτ. 1829/23.03.2026 απάντηση της [...] «Σε ό,τι αφορά την Primato, ενδέχεται να δημιουργηθούν πιέσεις, αν η νέα εταιρεία επεκταθεί και σε φίλτρα που αφορούν το οικιακό κομμάτι όπως κάτω πάγκου και αντίστροφες οσμώσεις».

<sup>50</sup> Βλ. την απάντηση της [...] «Από την άλλη πλευρά, μπορεί να λειτουργήσει και ως κίνητρο για βελτίωση της αποδοτικότητας, ενίσχυση της διαφοροποίησης και επένδυση σε καινοτόμες λύσεις».

υπηρεσιών<sup>51</sup>.

62. Κατά μία άποψη, προκύπτει ενίσχυση σε κάποια τμήματα της αγοράς με τη συνεπακόλουθη επιρροή επί των μικρότερων επιχειρήσεων ή και πελατών<sup>52</sup>, χωρίς ωστόσο να αναμένεται επίπτωση στην ποιότητα των προϊόντων, ή εάν αυτή προκύψει, τότε θα αφορά σε αναβάθμιση μέσω καλύτερου ελέγχου ποιότητας, ενσωμάτωσης τεχνογνωσίας και παροχής ολοκληρωμένων λύσεων<sup>53</sup>. Επίσης, η [...] αναφέρει ότι αν και δεν είναι εφικτό να εκτιμηθεί με ακρίβεια, « [...] η δημιουργία ενός ισχυρού πόλου ενδέχεται να ενισχύσει τον ανταγωνισμό, καθώς είναι πιθανό να οδηγήσει τους λοιπούς συμμετέχοντες της αγοράς σε αναδιοργάνωση».<sup>54</sup>

63. Κατά μία άλλη άποψη<sup>55</sup>, για τις εταιρείες κατασκευής λύσεων επεξεργασίας νερού, τα αποτελέσματα εξαρτώνται από τη φύση της πράξης. Ενδέχεται να ενισχυθούν ορισμένοι μεγάλοι παίκτες, περιορίζοντας την πρόσβαση μικρότερων κατασκευαστών σε δίκτυα διανομής. Παράλληλα, αναγνωρίζεται ωστόσο ότι εκ της συγκέντρωσης, μπορεί να προκύψουν συνέργειες, καλύτερη αξιοποίηση τεχνογνωσίας και οικονομίες κλίμακας, που θα βελτιώσουν την παραγωγική αποτελεσματικότητα.

64. Σημειώνεται πάντως ότι η πλειονότητα των επιχειρήσεων θεωρούν ότι δεν θα υπάρξει καμία αρνητική επίπτωση στους τελικούς καταναλωτές<sup>56</sup>.

## VII ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ/ΑΓΟΡΩΝ ΤΩΝ ΜΕΡΩΝ

65. Στην παρούσα Γνωστοποίηση, οι σχετικές αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται τα Μέρη και μεταξύ των οποίων υφίσταται κάθετη σχέση, κατά τα ανωτέρω, αφορούν α) την παραγωγή και προμήθεια λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού (ανάληψη) και β) την εμπορία λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού ανά διακριτή σχετική υπο-αγορά, ήτοι την αγορά εμπορίας BFC, την αγορά εμπορίας BWC και την αγορά εμπορίας UTS (κατάληψη αγορές).

66. Τα Μέρη δραστηριοποιούνται σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας εφοδιασμού. Η CULLIGAN δραστηριοποιείται ανάληψη (αν και σε περιορισμένο βαθμό<sup>57</sup>) στην κατασκευή λύσεων επεξεργασίας νερού, ενώ η Εταιρεία - Στόχος δραστηριοποιείται κατάληψη στην εμπορία λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού σε τελικούς πελάτες στην Ελλάδα. Συνεπώς, δεν

<sup>51</sup> Βλ. σχετικά τις απαντήσεις επί των σχετικών ερωτημάτων 8 (α-ε) των εταιρειών: [...]. Η εταιρεία [...] επιλέγει να μην απαντήσει για τις περισσότερες παραμέτρους. Η απάντηση της εταιρείας [...] (1986/27.03.2026) κινείται εκτός του πλαισίου των ερωτήσεων αφού αναφέρει ότι ο κίνδυνος μιας ευρύτερης διαρθρωτικής μεταβολής της αγοράς, συνιστάμενης στη μετατόπιση της ζήτησης από λύσεις ψυκτών με φιάλη (BWC) προς συστήματα φίλτρανσης συνδεδεμένα με το δίκτυο ύδρευσης, η οποία ενδεχομένως να πλήξει επιχειρήσεις με κύρια δραστηριότητα την παραγωγή και εμφιάλωση φυσικού μεταλλικού νερού, ενισχύοντας παράλληλα επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εμπόριο και την εγκατάσταση σχετικού εξοπλισμού.

<sup>52</sup> Βλ. σχ. την απάντηση της (2043/31.03.2026) [...] και της (1797/20.03/2026) [...] (η οποία ωστόσο εκφράζει αυτή την άποψη με επιφύλαξη). Παρόμοια είναι και η απάντηση της (2078/31.03.2026) [...] που αναμένει απώλεια μεριδίων.

<sup>53</sup> Βλ. σχ. την απάντηση της [...].

<sup>54</sup> Βλ. σχετικά την υπ' αριθ. πρωτ. 1982/27.03.2026 απάντηση της εταιρείας [...].

<sup>55</sup> Βλ. σχ. την απάντηση της [...].

<sup>56</sup> Μόνο η [...] ισχυρίζεται ότι σχετικά με τους τελικούς καταναλωτές ενδέχεται να υπάρξουν βραχυπρόθεσμα οφέλη με προσφορές κ.λπ., αλλά μακροπρόθεσμα υπάρχει ο κίνδυνος περιορισμού των επιλογών του σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων και παρεχόμενων υπηρεσιών, χωρίς ωστόσο να αιτιολογεί περαιτέρω.

<sup>57</sup> Η κατασκευή λύσεων επεξεργασίας νερού, δεν αποτελεί μία από τις κύριες δραστηριότητες της CULLIGAN και δεν αντιπροσωπεύει σημαντική πηγή εσόδων, καθώς αντιπροσωπεύει λιγότερο από το 5% των εσόδων (Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, ενότητα 7, παρ. 89).

υφίσταται οριζόντια αλληλοεπικάλυψη μεταξύ των δραστηριοτήτων των Μερών στην Ελλάδα<sup>58</sup>.

### VII.1 Η αγορά παραγωγής και προμήθειας λύσεων επεξεργασίας νερού

67. Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τις εκτιμήσεις της CULLIGAN αναφορικά με τα μερίδια αγοράς της, σε όρους αξίας, στην παγκόσμια αγορά παραγωγής λύσεων επεξεργασίας νερού, ανά κατηγορία προϊόντος, για τα έτη 2023–2025. Σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα, λόγω έλλειψης επαρκών διαθέσιμων στοιχείων για την αγορά, τα Μέρη δεν είναι σε θέση να παράσχουν δεδομένα σχετικά με το μέγεθος της αγοράς, είτε σε όρους αξίας είτε σε όρους όγκου. Ωστόσο, τα Μέρη επιβεβαιώνουν ότι οι εκτιμήσεις ως προς τα μερίδια αγοράς για το έτος 2024, όπως αποτυπώνονται στον κατωτέρω πίνακα, δύνανται να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικές και για τα έτη 2023 και 2025, λαμβανομένης υπόψη της απουσίας σημαντικών εξελίξεων στον τομέα των συγχωνεύσεων και εξαγορών, καθώς και της σταθερής αναπτυξιακής πορείας της αγοράς.

Πίνακας 1: Μερίδια αγοράς CULLIGAN στην παγκόσμια αγορά παραγωγής λύσεων επεξεργασίας νερού, 2023-2025

| Προϊόν/Λύση επεξεργασίας νερού | Μερίδιο Αγοράς (%) με βάση την αξία |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| BFC <sup>59</sup>              | [5-10]%                             |
| BWC <sup>60</sup>              | [0-5]%                              |
| UTS <sup>61</sup>              | [0-5]% <sup>62</sup>                |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα

68. Σε εθνικό επίπεδο, η παρουσία της CULLIGAN κρίνεται περιορισμένη. Κύριο και διαχρονικά σταθερό πυλώνα των πωλήσεών της αποτελούν οι ψύκτες BFC, με συνολικές πωλήσεις<sup>63</sup> ύψους €[...] για το έτος 2025. Ακολουθούν τα συναφή αναλώσιμα, με πωλήσεις<sup>64</sup> €[...], ενώ δεν υφίστανται πωλήσεις<sup>65</sup> ψυκτών BWC κατά το ίδιο έτος. Σημειώνεται ότι η CULLIGAN δεν πραγματοποιεί πωλήσεις UTS στην Ελλάδα.<sup>66</sup>

### VII.2 Η αγορά εμπορίας/διάθεσης αγοράς εμπορίας λύσεων επεξεργασίας πόσιμου νερού

#### VII.2.1 Η αγορά εμπορίας/διάθεσης BWC

69. Στον πίνακα που ακολουθεί αποτυπώνονται τόσο το μέγεθος της αγοράς εμπορίας BWC όσο και τα σχετικά μερίδια της RAINBOW WATERS.

Πίνακας 2: Εμπορία των BWC στην Ελλάδα 2023-2025

<sup>58</sup> Βλ. Ενότητα 0 (παρ. 27).

<sup>59</sup> Οι κύριοι ανταγωνιστές της CULLIGAN στην παγκόσμια αγορά κατασκευής BFC είναι οι [...].

<sup>60</sup> Οι κύριοι ανταγωνιστές της CULLIGAN στην παγκόσμια αγορά κατασκευής BWC είναι οι [...].

<sup>61</sup> Οι κύριοι ανταγωνιστές της CULLIGAN στην παγκόσμια αγορά κατασκευής UTS είναι οι [...].

<sup>62</sup> Η Γνωστοποιούσα αναφέρει ότι «[...]» (βλ. την υπ' αριθ. 2198/03.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας).

<sup>63</sup> Οι πωλήσεις της CULLIGAN στην υποκατηγορία BFC ανήλθαν για το 2023 και 2024 σε €[...] και €[...] αντίστοιχα.

<sup>64</sup> Οι πωλήσεις της CULLIGAN στην υποκατηγορία των συναφών αναλωσίμων ανήλθαν για το 2023 και 2024 σε €[...] και €[...] αντίστοιχα.

<sup>65</sup> Οι πωλήσεις της CULLIGAN στην υποκατηγορία BWC ανήλθαν για το 2023 σε μόλις €[...] ενώ ήταν [...] κατά το 2024.

<sup>66</sup> Βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2505/17.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας (Πίνακας 2).



| Συμμετέχοντες στην αγορά | 2023                       |                    | 2024                       |                    | 2025                       |                    |
|--------------------------|----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|
|                          | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο αγοράς (%) | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο αγοράς (%) | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο αγοράς (%) |
| [...]                    | [...]                      | [35-45]%           | [...]                      | [35-45]%           | [...]                      | [35-45]%           |
| [...]                    | [...]                      | [25-35]%           | [...]                      | [25-35]%           | [...]                      | [25-35]%           |
| [...]                    | [...]                      | [5-10]%            | [...]                      | [5-10]%            | [...]                      | [5-10]%            |
| [...]                    | [...]                      | [5-10]%            | [...]                      | [5-10]%            | [...]                      | [5-10]%            |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| <b>Συνολική Αγορά</b>    | [...]                      | <b>100%</b>        | [...]                      | <b>100%</b>        | [...]                      | <b>100%</b>        |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα (βασισμένα σε στοιχεία της έκθεσης [...] για το 2025 και της Εταιρείας - Στόχου)

70. Η επιχείρηση RAINBOW WATERS διατηρεί την πρώτη θέση καθ' όλη την εξεταζόμενη περίοδο, παρά την περιορισμένη υποχώρηση του μεριδίου αγοράς της (από [35-45]% σε [35-45]%). Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όρος «εγκατεστημένη βάση» αναφέρεται στον αριθμό των μονάδων που συντηρούνται τακτικά από κάθε συμμετέχοντα στην αγορά<sup>67</sup>. Αντιστοίχως, ο δεύτερος σημαντικότερος παίκτης, η επιχείρηση ΒΙΚΟΣ Α.Ε., παραμένει σταθερά στη σχετική της θέση, αυξάνοντας ελάχιστα το μερίδιό της από [25-35]% σε [25-35]%. Οι λοιποί συμμετέχοντες στην αγορά εμφανίζουν, επίσης, υψηλό βαθμό σταθερότητας ως προς τα μερίδια αγοράς τους. Ειδικότερα, επιχειρήσεις όπως οι [...] διατηρούν ουσιαστικά αμετάβλητη παρουσία, ενώ η [...] και ορισμένοι μικρότεροι παίκτες καταγράφουν μόνον οριακές αυξήσεις.

71. Συνεπώς, η αγορά παραγωγής λύσεων επεξεργασίας νερού και η αγορά εμπορίας BWC διαμορφώνουν καθέτως επηρεαζόμενες αγορές.

## VII.2.2 Η αγορά εμπορίας/διάθεσης BFC

72. Στον κατωτέρω πίνακα παρουσιάζονται τόσο το μέγεθος της αγοράς εμπορίας BFC όσο και τα σχετικά μερίδια της RAINBOW WATERS.

Πίνακας 3: Εμπορία των BFC στην Ελλάδα 2023-2025

<sup>67</sup> Για παράδειγμα, σε σχέση με την εμπορία των BWC στην Ελλάδα, ο αριθμός των εγκατεστημένων μονάδων αφορά τον αριθμό των μονάδων για τις οποίες οι συμμετέχοντες στην αγορά παρέχουν τις υπηρεσίες τους, όπως εμφιαλωμένο νερό, αντικατάσταση φίλτρων, συντήρηση κ.λπ. Οι μονάδες αυτές δεν πωλούνται ή εκμισθώνονται απαραίτητα από τους συμμετέχοντες στην αγορά. Είναι δυνατόν οι πελάτες να αγοράζουν εξοπλισμό από έναν προμηθευτή και να προμηθεύονται τις σχετικές υπηρεσίες από άλλον προμηθευτή. (Βλ. σχετικά την υπ' αριθ. πρωτ. 2198/02.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας, παρ. 8).



| Συμμετέχοντες στην Αγορά | 2023                       |                    | 2024                       |                    | 2025                       |                    |
|--------------------------|----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|
|                          | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο Αγοράς (%) | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο Αγοράς (%) | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο Αγοράς (%) |
| [...]                    | [...]                      | [25-35]%           | [...]                      | [25-35]%           | [...]                      | [25-35]%           |
| [...]                    | [...]                      | [25-35]%           | [...]                      | [25-35]%           | [...]                      | [25-35]%           |
| [...]                    | [...]                      | [10-15]%           | [...]                      | [10-15]%           | [...]                      | [10-15]%           |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [15-25]%           | [...]                      | [15-25]%           | [...]                      | [15-25]%           |
| <b>Συνολική Αγορά</b>    | [...]                      | <b>100%</b>        | [...]                      | <b>100%</b>        | [...]                      | <b>100%</b>        |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα (βασισμένα σε στοιχεία της έκθεσης [...] για το 2025 και της Εταιρείας - Στόχου)

73. Αντίθετα με την αγορά εμπορίας BWC, η αγορά εμπορίας BFC φαίνεται να διευρύνεται σε όρους εγκατεστημένης βάσης την περίοδο 2023-2025. Η Εταιρεία - Στόχος καταγράφει ανοδική πορεία, αυξάνοντας το μερίδιο αγοράς της από [25-35]% σε [25-35]%. Αντιθέτως, η [...] παρουσιάζουν σταθερή υποχώρηση σε όρους μεριδίου αγοράς. Οι μικρότεροι παίκτες ([...] και άλλοι) παραμένουν σταθεροί σε απόλυτους όγκους, αλλά εμφανίζουν σταδιακή συρρίκνωση του μεριδίου τους, καθώς φαίνεται να μην συμμετέχουν στην ανάπτυξη της αγοράς.

74. Ως εκ τούτου, η αγορά παραγωγής λύσεων επεξεργασίας νερού και η αγορά εμπορίας BFC συνιστούν καθέτως επηρεαζόμενες αγορές.

### VII.2.3 Η αγορά εμπορίας/διάθεσης UTS

75. Στον πίνακα που ακολουθεί αποτυπώνονται το μέγεθος της αγοράς εμπορίας UTS και τα σχετικά μερίδια της RAINBOW WATERS.

Πίνακας 4: Εμπορία UTS στην Ελλάδα 2024

| Συμμετέχοντες στην Αγορά | Όγκος (Εγκατεστημένη Βάση) | Μερίδιο Αγοράς (%) |
|--------------------------|----------------------------|--------------------|
| [...]                    | [...]                      | [10-15]%           |
| [...]                    | [...]                      | [25-35]%           |
| [...]                    | [...]                      | [15-25]%           |
| [...]                    | [...]                      | [5-10]%            |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [0-5]%             |
| [...]                    | [...]                      | [10-15]%           |
| <b>Συνολική Αγορά</b>    | [...]                      | <b>100%</b>        |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα

76. Η εικόνα της αγοράς εμπορίας UTS για το 2024 αποτυπώνει μια μερικώς



κατακερματισμένη αγορά συνολικής εγκατεστημένης βάσης [...] μονάδων, στην οποία αναδεικνύεται η παρουσία τριών επιχειρήσεων με τα υψηλότερα μερίδια αγοράς, καθώς και ενός συνόλου λοιπών επιχειρήσεων με χαμηλότερα μερίδια αγοράς. Η [...] κατέχει την πρώτη θέση με 30,3%, ακολουθούμενη από την [...] με [15-25]%, ενώ η RAINBOW WATERS βρίσκεται στην τρίτη θέση με [10-15]%. Οι τρεις αυτοί παίκτες συγκεντρώνουν αθροιστικά πάνω από το μισό της αγοράς.

77. Εκ των ανωτέρω προκύπτει ότι η εν λόγω αγορά δεν αποτελεί καθέτως επηρεαζόμενη αγορά με την αγορά παραγωγής λύσεων επεξεργασίας νερού.

### VII.3 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ/ΑΓΟΡΩΝ ΤΩΝ ΜΕΡΩΝ

#### VII.3.1 Πωλήσεις CULLIGAN

78. Σύμφωνα με τη Γνωστοποιούσα, η RAINBOW WATERS [...].<sup>68</sup> Ειδικότερα και σύμφωνα με τα στοιχεία τον κατωτέρω πίνακα άνω του [...] % των πωλήσεων της CULLIGAN στην Ελλάδα, για τα έτη 2023, 2024 και 2025, αφορούν την [...].

Πίνακας 5: Διάρθρωση πωλήσεων CULLIGAN, 2023 – 2025

|                                  |                                      | 2023  | %     | 2024  | %     | 2025  | %     |
|----------------------------------|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Πωλήσεις στην Ελλάδα             | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Πωλήσεις προς την RAINBOW WATERS | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| Πωλήσεις προς λοιπούς πελάτες    | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | [...]                                | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
|                                  | Σύνολο πωλήσεων προς λοιπούς πελάτες | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα<sup>69</sup> και επεξεργασία της ΓΔΑ

79. Σημειώνεται ότι άνω του [...] % των πωλήσεων της CULLIGAN [...] πραγματοποιείται σε [...] εταιρείες (εξαιρουμένης της [...]).<sup>70</sup>

#### VII.3.2 Αγορές RAINBOW WATERS

80. Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται ο όγκος και η αξία των αγορών της RAINBOW WATERS κατά την περίοδο 2023 - 2025 όσον αφορά τα BWC, τα BFC, τα UTS,

<sup>68</sup> Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, ενότητα 7, παρ. 110.

<sup>69</sup> Βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2505/17.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας.

<sup>70</sup> Πρόκειται για τις [...] (βλ. την Έντυπο Γνωστοποίησης, ενότητα 8, παρ. 140, Πίνακας 12).



τα φίλτρα νερού για BWC και BFC και άλλα συναφή αναλώσιμα.

Πίνακας 6: Αξία και όγκος προϊόντων που προμηθεύτηκε η RAINBOW WATERS (συμπεριλαμβανομένης της CULLIGAN), 2023 – 2025

| Κατηγορία προϊόντων                                 | 2023  |             | 2024  |             | 2025  |             |
|-----------------------------------------------------|-------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|
|                                                     | Όγκος | Αξία (Ευρώ) | Όγκος | Αξία (Ευρώ) | Όγκος | Αξία (Ευρώ) |
| BWC                                                 | [...] | [...]       | [...] | [...]       | [...] | [...]       |
| BFC                                                 | [...] | [...]       | [...] | [...]       | [...] | [...]       |
| UTS                                                 | [...] | [...]       | [...] | [...]       | [...] | [...]       |
| Φίλτρα νερού για BWC και BFC                        | [...] | [...]       | [...] | [...]       | [...] | [...]       |
| Άλλα αναλώσιμα (θήκες φίλτρων, ποτήρια και κύπελλα) | [...] | [...]       | [...] | [...]       | [...] | [...]       |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα<sup>71</sup>

81. Για την ίδια περίοδο το ποσοστό των προϊόντων επεξεργασίας νερού που προμηθεύτηκε η RAINBOW WATERS από την CULLIGAN, όπως αποτυπώνεται στον ακόλουθο πίνακα, είναι [...] για τα BWC, ενώ κυμαίνεται από [...] % έως [...] % για τα BFC. Αντίθετη είναι η εικόνα των αγορών που αφορούν τα συναφή αναλώσιμα, τα ποσοστά των οποίων κυμαίνονται από [...] % έως [...] %.

Πίνακας 7: Ποσοστό (επί των συνολικών αγορών) των προϊόντων επεξεργασίας νερού που προμηθεύτηκε η RAINBOW WATERS από την [...] (με βάση τον όγκο), 2023 - 2025

|                                                     | 2023  | 2024  | 2025  |
|-----------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| BWC                                                 | [...] | [...] | [...] |
| BFC                                                 | [...] | [...] | [...] |
| Φίλτρα νερού για BWC και BFC                        | [...] | [...] | [...] |
| Άλλα αναλώσιμα (θήκες φίλτρων, ποτήρια και κύπελλα) | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα<sup>72</sup>

82. Όσον αφορά τις αγορές της RAINBOW WATERS από τρίτες επιχειρήσεις (εξαιρουμένης της CULLIGAN) οι κύριοι προμηθευτές της παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 8: Κύριοι προμηθευτές της RAINBOW WATERS

| Εταιρεία | Κατηγορία προϊόντος | Αξία 2023 | Αξία 2024 | Αξία 2025 |
|----------|---------------------|-----------|-----------|-----------|
|----------|---------------------|-----------|-----------|-----------|

<sup>71</sup> Βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2505/17.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας.

<sup>72</sup> Ο.π.



|       |                |       |       |       |
|-------|----------------|-------|-------|-------|
| [...] | BFC            | [...] | [...] | [...] |
| [...] | BWC/BFC        | [...] | [...] | [...] |
| [...] | BWC            | [...] | [...] | [...] |
| [...] | BWC            | [...] | [...] | [...] |
| [...] | BWC            | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Άλλα αναλώσιμα | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Άλλα αναλώσιμα | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Άλλα αναλώσιμα | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Άλλα αναλώσιμα | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Άλλα αναλώσιμα | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Άλλα αναλώσιμα | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Φίλτρα νερού   | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Φίλτρα νερού   | [...] | [...] | [...] |
| [...] | Φίλτρα νερού   | [...] | [...] | [...] |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα<sup>73</sup>

### VII.3.3 Πωλήσεις RAINBOW WATERS

83. Στον κατωτέρω πίνακα παρατίθεται η διάρθρωση των πωλήσεων του Στόχου για την περίοδο 2023–2025.

Πίνακας 9: Διάρθρωση πωλήσεων RAINBOW WATERS, 2023 - 2025

| Κατηγορία                                                                | 2023 (EUR) | 2023 (%) | 2024 (EUR) | 2024 (%) | 2025 (EUR) | 2025 (%) |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|----------|------------|----------|------------|----------|
| Εμφιαλωμένο νερό για BWC                                                 | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Υπηρεσίες συντήρησης σε BWC (περιλαμβάνει και την αντικατάσταση φίλτρων) | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Πλαστικά ποτήρια νερού                                                   | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Φίλτρα οικιακής χρήσης                                                   | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Φίλτρα BFC                                                               | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Καφές                                                                    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Άλλα προϊόντα[1] <sup>74</sup>                                           | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Ενοικιάσεις / Υπηρεσίες (Μηχανές πάγου & ψύκτες νερού)                   | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| Ανακύκλωση                                                               | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |
| ΣΥΝΟΛΟ                                                                   | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    | [...]      | [...]    |

Πηγή: Στοιχεία προσκομισθέντα από τη Γνωστοποιούσα<sup>75</sup>

84. Εκ των ανωτέρω διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της Εταιρείας –

<sup>73</sup> Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, Παράρτημα 9.1.α.

<sup>74</sup> Αυτή η κατηγορία περιλαμβάνει προϊόντα όπως πόματα, ποτήρια, βάσεις για φιάλες 20 λίτρων, γάλα, καλαμάκια κ.λπ.

<sup>75</sup> Βλ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2198/03.04.2026 επιστολή της Γνωστοποιούσας.



Στόχου, ήτοι άνω του [...] % (για το 2025), προέρχεται από τις πωλήσεις [...].

## VIII ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

### VIII.1 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

85. Ουσιαστικό κριτήριο ελέγχου των συγκεντρώσεων αποτελεί, κατά το άρθρο 7 παρ. 1 του Ν. 3959/2011<sup>76</sup>, ο σημαντικός ή μη περιορισμός του ανταγωνισμού ως αποτέλεσμα της υπό κρίση συγκέντρωσης, στην εθνική αγορά ή σε σημαντικό τμήμα αυτής, και ιδίως με τη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Το σχετικό κριτήριο, που έχει υιοθετηθεί από τον Κανονισμό ΕΕ 139/2004 για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων, είναι αυτό της σημαντικής παρακώλυσης του αποτελεσματικού ανταγωνισμού<sup>77</sup>, το οποίο εξειδικεύεται περαιτέρω στην ενωσιακή νομολογία και τις Κατευθυντήριες Γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις Οριζόντιες Συγκεντρώσεις και τις μη Οριζόντιες Συγκεντρώσεις. Επιπλέον, έμφαση αποδίδεται στις άμεσες και ευθείες ανταγωνιστικές συνέπειες μιας συγκέντρωσης, οι οποίες συνδέονται αιτιωδώς με την γνωστοποιηθείσα συναλλαγή<sup>78</sup>.

86. Στις συγκεντρώσεις με κάθετη διάσταση, όπως η υπό εξέταση Συγκέντρωση, συμμετέχουν επιχειρήσεις που λειτουργούν σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας εφοδιασμού<sup>79</sup>. Οι κάθετες συγκεντρώσεις δεν συνιστούν απειλή για τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, εκτός αν η νέα οντότητα διαθέτει σημαντική ισχύ σε μία τουλάχιστον από τις σχετικές αγορές<sup>80</sup>. Τα μερίδια αγοράς και το επίπεδο συγκέντρωσης παρέχουν χρήσιμες αρχικές ενδείξεις σχετικά με τη δύναμη της επιχείρησης στην αγορά και την ανταγωνιστική σημασία των μερών<sup>81</sup>. Οι κάθετες συγκεντρώσεις ενδέχεται να παρεμποδίζουν σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό διά της δημιουργίας επιπτώσεων μη συντονισμένης και συντονισμένης συμπεριφοράς<sup>82</sup>.

#### VIII.1.1 Μη συντονισμένα αποτελέσματα

87. Μη συντονισμένα αποτελέσματα προκύπτουν κυρίως όταν μια μη οριζόντια συγκέντρωση έχει ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό από την αγορά, ήτοι την παρακώλυση ή κατάργηση της πρόσβασης πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών σε προμήθειες ή αγορές συνεπεία της συγκέντρωσης, μειώνοντας την ικανότητα ή/και το κίνητρό τους να ανταγωνισθούν. Ένας τέτοιος αποκλεισμός ενδέχεται να επιτρέψει στα μέρη της συγκέντρωσης να αυξήσουν επικερδώς τις τιμές που χρεώνουν στους καταναλωτές.

<sup>76</sup> Κατά το άρθρο 7 παρ. 1 του Ν. 3959/2011: «Με απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού απαγορεύεται κάθε συγκέντρωση επιχειρήσεων, η οποία υπόκειται σε προηγούμενη γνωστοποίηση και η οποία μπορεί να περιορίσει σημαντικά τον ανταγωνισμό στην εθνική αγορά ή σε ένα σημαντικό σε συνάρτηση με τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή των υπηρεσιών τμήμα της, ιδίως με τη δημιουργία ή ενίσχυση μιας δεσπόζουσας θέσης». Στην παρ. 2 συγκεκριμενοποιούνται τα κριτήρια που λαμβάνει υπόψη της η ΕΑ κατά την αξιολόγησή της.

<sup>77</sup> Βλ. σχετικά Κανονισμό ΕΚ 139/2004 του Συμβουλίου της 20.1.2004 (L 024/29.1.2004, σελ. 1-22), άρθρο 2 παρ. 3 και Προοίμιο σκ. 24-25.

<sup>78</sup> Κατευθυντήριες Γραμμές για την αξιολόγηση μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 21 και παρ. 9 και 13. Πρβλ. Αποφάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στις υποθέσεις COMP/M.2333 - DeBeers/LVMH, παρ. 112 και COMP/M.3177 - BASF / GLON-SANDERS / JV, παρ. 11-16.

<sup>79</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 4.

<sup>80</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 23.

<sup>81</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 24 και 25.

<sup>82</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 17 και 19.

**VIII.1.2** *ι) Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε εισροές*

88. Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε εισροές υπάρχει, όταν μετά τη συγκέντρωση η νέα οντότητα ενδέχεται να περιορίσει την πρόσβαση στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που θα παρείχε αν δεν είχε πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό το κόστος των ανταγωνιστών της που δραστηριοποιούνται σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας και καθιστώντας δυσχερέστερη γι' αυτούς την προμήθεια εισροών σε παρεμφερείς τιμές και συνθήκες σε σχέση με εκείνες που ίσχυαν πριν από τη συγκέντρωση<sup>83</sup>.

89. Κατά την αξιολόγηση της πιθανότητας αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές εξετάζεται, πρώτον, κατά πόσον η νέα οντότητα θα έχει την **ικανότητα** να δημιουργήσει ουσιαστικά εμπόδια πρόσβασης σε εισροές. Προβλήματα μπορούν να δημιουργηθούν μόνο όταν οι εισροές είναι σημαντικές για το τελικό προϊόν της επόμενης οικονομικής βαθμίδας και αν η καθετοποιημένη επιχείρηση έχει σημαντική ισχύ στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας<sup>84</sup>. Μόνο έτσι μπορεί να αναμένεται ότι η συγκέντρωση θα επηρεάσει τόσο τους όρους ανταγωνισμού στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας όσο και τις τιμές και τους όρους εφοδιασμού της αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας<sup>85</sup>.

90. Περαιτέρω, ελέγχεται αν η νέα οντότητα θα έχει το κίνητρο αποκλεισμού των ανταγωνιστών της από την πρόσβαση σε εισροές το οποίο εξαρτάται από το βαθμό στον οποίο ο αποκλεισμός θα είναι επικερδής<sup>86</sup>, την πιθανότητα εκτροπής της ζήτησης από αποκλεισμένους ανταγωνιστές και την πιθανότητα η νέα οντότητα να ωφεληθεί από αύξηση των τιμών στην κατάντη αγορά, ως αποτέλεσμα μιας στρατηγικής αύξησης του κόστους των ανταγωνιστών<sup>87</sup>.

91. Τέλος, εξετάζονται τυχόν σημαντικές δυσμενείς επιπτώσεις στον ανταγωνισμό στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας (άνοδος τιμών, αποκλεισμός ανταγωνιστών, αύξηση εμποδίων εισόδου)<sup>88</sup>. Ωστόσο, εάν παραμένουν επαρκείς αξιόπιστοι ανταγωνιστές στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, των οποίων το κόστος παραγωγής δεν είναι πιθανό να αυξηθεί (π.χ. επειδή είναι κάθετα ολοκληρωμένοι ή είναι σε θέση να στραφούν σε κατάλληλες εναλλακτικές εισροές), ο ανταγωνισμός από τις επιχειρήσεις αυτές ενδέχεται να ασκεί πιέσεις στη νέα επιχείρηση και, επομένως, να αποτρέψει την αύξηση των τιμών της σε επίπεδα άνω

<sup>83</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 31.

<sup>84</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 33-35, υπόθεση M.1157 – Skanska/Skancem, σκ. 94, 98-99, 132, 157-159, Υπόθεση M.8480 – PRAXAIR / LINDE σκ. 1191-1192, Υπόθεση M.9449 – VAG / VARTA σκ. 57-59

<sup>85</sup> Αυτό ενδέχεται να συμβεί όταν οι εναπομείναντες παραγωγοί στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας προσφέρουν λιγότερο ελκυστικά προϊόντα ή δεν έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν την παραγωγή, ως απάντηση στον περιορισμό της από την νέα οντότητα (βλ. σχετ. αποφάσεις Ευρ. Ε. M.4314, JOHNSON & JOHNSON / PFIZER CONSUMER HEALTHCARE, σημεία 127-128, M.1157, Skanska/Skancem, σημείο 138 επ.

<sup>86</sup> Ουσιαστικά η νέα οντότητα βρίσκεται αντιμέτωπη με μία αντιστάθμιση μεταξύ του κέρδους που απώλεσε στην αγορά προηγούμενης βαθμίδας λόγω μείωσης των πωλήσεων εισροών σε πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές, και του κέρδους που αποκτά, βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα, από την αύξηση των πωλήσεων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ή/και από τη δυνατότητα αύξησης των τιμών για τους καταναλωτές (βλ. απόφαση ΠΕΚ T-210/01, General Electric κατά Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σκ. 298-300), Υπόθεση M.10108 – S&P GLOBAL / IHS MARKIT σκ. 568

<sup>87</sup> Βλ. Κατευθυντήριες Γραμμές για την αξιολόγηση μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 40-43, καθώς και υποθέσεις M.3943 – Saint-Gobain/BPB, σκ. 78, και M.4389 – WRL/BST, σκ. 27-29.

<sup>88</sup> Βλ. M.1157 – Skanska/Skancem, σκ. 83 επ., M.4314 – Johnson & Johnson / Pfizer Consumer Healthcare, σκ. 130 και M.4494 – Evraz/Highveld, σκ. 114-115 επ., M.10796 – GOOGLE / PHOTOMATH σκ. 117

των υφιστάμενων προ της συγκέντρωσης.

### **VIII.1.3 ii) Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε πελάτες**

92. Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε πελάτες ενδέχεται να προκύψει όταν ένας προμηθευτής προβαίνει σε συγκέντρωση με έναν σημαντικό πελάτη στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Λόγω της παρουσίας στην τελευταία αγορά, η νέα οντότητα ενδέχεται να αποκλείσει την πρόσβαση των πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών της στην αγορά προηγούμενης βαθμίδας σε επαρκή πελατειακή βάση και να μειώσει την ικανότητα ή τα κίνητρά τους να ανταγωνισθούν<sup>89</sup>.

93. Ο αποκλεισμός από την πρόσβαση σε πελάτες μπορεί να λάβει διάφορες μορφές. Η νέα οντότητα δύναται να αποφασίσει να προμηθευτεί το σύνολο των εισροών της από το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης που δραστηριοποιείται στην ανάντη αγορά, να μειώσει τις αγορές της από ανταγωνιστές της αγοράς προηγούμενης βαθμίδας ή να αγοράζει από τους τελευταίους με δυσμενέστερους όρους<sup>90</sup>.

94. Κατά την εξέταση της ικανότητας της νέας οντότητας να αποκλείσει την πρόσβαση σε αγορές επόμενης οικονομικής βαθμίδας, η Επιτροπή ελέγχει εάν υφίστανται επαρκείς εναλλακτικές λύσεις στην κατάντη αγορά για τους ανταγωνιστές στην ανάντη αγορά<sup>91</sup>. Για να αποτελεί πρόβλημα ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες, πρέπει η κάθετη συγκέντρωση να αφορά εταιρία που αποτελεί σημαντικό πελάτη με μεγάλη ισχύ στην αγορά επόμενης βαθμίδας<sup>92</sup>. Εάν, αντιθέτως, υπάρχει επαρκώς μεγάλη βάση πελατών που δύναται να στραφούν σε ανεξάρτητους προμηθευτές, δεν είναι πιθανό να δημιουργηθούν αντι-ανταγωνιστικές ανησυχίες<sup>93</sup>. Τυχόν αποκλειστικές συμβάσεις μεταξύ της συγχωνευμένης επιχείρησης και άλλων επιχειρήσεων επόμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να περιορίσει την ικανότητα αντιπάλων προηγούμενου σταδίου να επιτύχουν επαρκή όγκο πωλήσεων<sup>94</sup>.

<sup>89</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 58. Βλ. υπόθεση M.8444 – ArcelorMittal/Iva, σκ. 1067-1070, όπου η Επιτροπή απέκλεισε τις ανησυχίες για αποκλεισμό πρόσβασης σε πελάτες από την αγορά διανομής χάλυβα, καθώς τα μέρη δεν ήταν σε καμία περίπτωση σημαντικοί πελάτες, ενώ αρκετοί προμηθευτές εξυπηρετούσαν απευθείας τους τελικούς πελάτες, παρακάμπτοντας τους διανομείς. Βλ. και M.8858 – BOEING / SAFRAN / JV (AUXILIARY POWER UNITS), σκ. 71-92, όπου παρά το μερίδιο της Boeing άνω του 50% στις κατάντη αγορές μεγάλων εμπορικών αεροσκαφών, η Επιτροπή απέκλεισε τις ανησυχίες περί αποκλεισμού πελατών στην αγορά προμήθειας βοηθητικών μονάδων ισχύος («APU»), μεταξύ άλλων, επειδή: (i) άλλοι κατασκευαστές APU θα εξακολουθούσαν να είναι σε θέση να προμηθεύουν σημαντικό μέρος της αγοράς, (ii) η νεοσύστατη κοινοπραξία δεν θα ήταν σε θέση να καλύψει το σύνολο της ζήτησης της Boeing, η οποία δεν είχε συνάψει καμία μακροπρόθεσμη συμφωνία αποκλειστικότητας με την κοινοπραξία

<sup>90</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 60. Βλ. ενδεικτικά υπόθεση M.1683 – The Coca-Cola Company/Kar-Tess Group, σκ. 32-37. Βλ. επίσης, υπόθεση M.4389 – WLR / BST, σκ. 33-35.

<sup>91</sup> Βλ. υπόθεση M.9316 – PEAB / Yit's Paving And Mineral Aggregates Business, σκ. 167-170, 222-224, όπου η Επιτροπή δεν διέγνωσε ανησυχίες αποκλεισμού πρόσβασης σε πελάτες, καθώς η ισχυρή θέση των συγχωνευόμενων μερών στον τομέα του έτοιμου σκυροδέματος αντιπροσώπευε λιγότερο από το 10% του συνολικού πελατολογίου των ανταγωνιστών στον τομέα των αδρανών υλικών. Βλ. και υπόθεση M.9685 – VOLVO / DAIMLER / JV, σκ. 56-57, όπου η Επιτροπή απέκλεισε τον κίνδυνο αποκλεισμού πρόσβασης σε πελάτες, καθώς οι λοιποί κατασκευαστές φορτηγών ανέρχονταν περίπου στο 60-70 % της αγοράς του ΕΟΧ για κυψέλες καυσίμου που χρησιμοποιούνται σε βαρέα φορτηγά, οι οποίες μάλιστα είχαν επίσης εφαρμογές στους σιδηροδρόμους, τη ναυτιλία και την αεροναυπηγική.

<sup>92</sup> Βλ. Κατευθυντήριες Γραμμές για την αξιολόγηση μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, σημεία 58, 60-61.

<sup>93</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 61.

<sup>94</sup> Κατευθυντήριες Γραμμές για την αξιολόγηση μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, υποσημ. 61.

95. Ως προς το κίνητρο αποκλεισμού πρόσβασης σε πελάτες εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο μια τέτοια πρακτική θα ήταν επικερδής<sup>95</sup>. Είναι δε μεγαλύτερο όσο περισσότερο αναμένεται ότι το τμήμα της καθετοποιημένης επιχείρησης που δραστηριοποιείται στις αγορές προηγούμενης ή/και επόμενης βαθμίδος θα επωφεληθεί από τα υψηλότερα επίπεδα τιμών στις αγορές αυτές ως αποτέλεσμα της στρατηγικής αποκλεισμού. Όσο δε μεγαλύτερο είναι το μερίδιο αγοράς της καθετοποιημένης επιχείρησης στην αγορά επόμενης βαθμίδος τόσο ευρύτερη είναι η βάση πωλήσεων, επί της οποίας θα επωφεληθεί από αυξημένα περιθώρια κέρδους.

96. Αποκλείοντας την ανταγωνιστική πρόσβαση σε σημαντική βάση πελατών για τα προϊόντα των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας και τίθενται εκτός αγοράς, η συγκέντρωση ενδέχεται να μειώσει την ικανότητά τους να ασκήσουν ανταγωνισμό στο εγγύς μέλλον<sup>96</sup>. Ως εκ τούτου, οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας είναι πιθανό να αποκτήσουν ανταγωνιστικό μειονέκτημα, για παράδειγμα υπό μορφή αυξημένου κόστους εισροών. Με τη σειρά του, το γεγονός αυτό ενδέχεται να επιτρέψει στη νέα οντότητα να αυξήσει επικερδώς τις τιμές ή να μειώσει τη συνολική παραγωγή στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας.

97. Η συγκέντρωση ενδέχεται να παρεμποδίζει σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, όταν ένα επαρκώς μεγάλο μερίδιο της παραγωγής επηρεάζεται από τη μείωση εσόδων που προκύπτει από την κάθετη συγκέντρωση. Εάν εξακολουθούν να δραστηριοποιούνται ανταγωνιστές στην αγορά προηγούμενης βαθμίδας που δεν επηρεάζονται ουσιαστικά, ο ανταγωνισμός από τις εν λόγω επιχειρήσεις μπορεί να αποτρέψει την αύξηση των τιμών στην ανάντη αγορά και κατ' επέκταση στην αγορά επόμενης βαθμίδας.

#### **VIII.1.4 Συντονισμένα αποτελέσματα**

98. Μια κάθετη συγκέντρωση μπορεί να διευκολύνει τις επιχειρήσεις στις αγορές προηγούμενης ή επόμενης βαθμίδας να συμφωνήσουν στους όρους συντονισμού, όταν μειώνει τον αριθμό των αποτελεσματικών ανταγωνιστών. Οι κάθετες συγκεντρώσεις ενδέχεται να αυξήσουν τον βαθμό συμμετρίας μεταξύ των επιχειρήσεων, αλλά και το επίπεδο διαφάνειας στην αγορά<sup>97</sup>. Για να είναι βιώσιμος ο συντονισμός, πρέπει να πληρούνται τρεις προϋποθέσεις: i) οι επιχειρήσεις να μπορούν να ελέγχουν επαρκώς την τήρηση των όρων του συντονισμού, ii) να υπάρχουν αξιόπιστοι αποτρεπτικοί μηχανισμοί που μπορούν να ενεργοποιηθούν σε περίπτωση παρέκκλισης, iii) οι αντιδράσεις τρίτων (ανταγωνιστών και πελατών) να μην είναι ικανές να θέσουν σε κίνδυνο τα προσδοκώμενα αποτελέσματα του συντονισμού<sup>98</sup>.

#### **VIII.2 Αξιολόγηση αποτελεσμάτων στην παρούσα Συγκέντρωση**

99. Όπως προελέγχθη, οι καθέτως επηρεαζόμενες αγορές που προκύπτουν στην παρούσα συναλλαγή, ενόψει του ύψους του μεριδίου αγοράς που κατέχουν τα Μέρη στις αγορές που

<sup>95</sup> Υπόψη ότι μια τέτοια συμπεριφορά δύναται να ελεγχθεί και ως παράνομη: ΕπΑντ 830/2023, σκ. 117.

<sup>96</sup> Βλ. απόφαση Ευρωπαϊκής Επιτροπής Μ.553, RTL/Veronica/Endemol, παρ. 98-105.

<sup>97</sup> Κατευθυντήριες Γραμμές για την αξιολόγηση μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 82-84. Βλ. σχετικά και υπόθεση Μ.3314 – Air Liquide/Messer.

<sup>98</sup> Κατευθυντήριες Γραμμές για την αξιολόγηση μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 81-88.

δραστηριοποιούνται, είναι οι ακόλουθες<sup>99</sup>:

– Η αγορά παραγωγής και προμήθειας BWC και συναφών αναλωσίμων και ανταλλακτικών<sup>100</sup>, ως αγορά εισροής, στην οποία δραστηριοποιείται η OBL με μερίδιο αγοράς [0-5]%, αποτελεί κάθετη αγορά (προγενέστερου σταδίου) ως προς την αγορά εμπορίας των προϊόντων αυτών προς τελικούς πελάτες (ιδωμένης της τελευταίας ως δέσμης προϊόντων και υπηρεσιών που περιλαμβάνουν και τη συντήρηση των προϊόντων) στην οποία δραστηριοποιείται η RAINBOW WATERS με μερίδιο αγοράς ~ [35-45]% το 2025.

– Η αγορά παραγωγής και προμήθειας BFC και συναφών αναλωσίμων και ανταλλακτικών<sup>101</sup>, ως αγορά εισροής, στην οποία δραστηριοποιείται η OBL με μερίδιο αγοράς [5-10]%, αποτελεί κάθετη αγορά (προγενέστερου σταδίου) ως προς την αγορά εμπορίας των προϊόντων αυτών προς τελικούς πελάτες (ιδωμένης της τελευταίας ως δέσμης προϊόντων και υπηρεσιών που περιλαμβάνουν και τη συντήρηση των προϊόντων) στην οποία δραστηριοποιείται η RAINBOW WATERS με μερίδιο αγοράς ~ [25-35]%<sup>102</sup> το 2025.

100. Δοθέντων των ανωτέρω, εξετάζεται κατωτέρω κατά πόσο η εξεταζόμενη Συγκέντρωση ενδέχεται να οδηγή σε κάθετες επιπτώσεις μη συντονισμένης συμπεριφοράς που αφορούν σε αποκλεισμό ανταγωνιστών από την πρόσβαση είτε σε εισροές είτε σε πελάτες, στις προαναφερόμενες αγορές λαμβάνοντας υπόψη τα πιο πάνω αξιολογικά κριτήρια.

<sup>99</sup> Βλ. σχετικά με τον ορισμό των «επηρεαζόμενων αγορών» και των αγορών «στις οποίες η γνωστοποιούμενη συγκέντρωση ενδέχεται να έχει σημαντικές επιπτώσεις», το σημείο 25 στοιχείο ζ) και το τμήμα 6.3 του παραρτήματος Ι του εκτελεστικού κανονισμού (ΕΕ) 2023/914 της Επιτροπής, της 20ής Απριλίου 2023, για την εφαρμογή του κανονισμού συγκεντρώσεων (Εκτελεστικός Κανονισμός συγκεντρώσεων) (ΕΕ L 119 της 5.5.2023, σ. 22), καθώς και την Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με την απλοποιημένη εξέταση ορισμένων συγκεντρώσεων βάσει του κανονισμού συγκεντρώσεων (ΕΕ C 160 της 5.5.2023, σ. 1), σημεία 5 και 8 (εφεξής Ανακοίνωση). Σύμφωνα με τα ανωτέρω, «επηρεαζόμενες αγορές» είναι όλες οι σχετικές αγορές στις οποίες οι δραστηριότητες των μερών αλληλεπικαλύπτονται οριζόντια ή είναι κάθετα συνδεδεμένες και οι οποίες δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για εξέταση υπό την απλοποιημένη διαδικασία βάσει του σημείου 5 της σχετικής Ανακοίνωσης. Στην ως άνω Ανακοίνωση, μεταξύ των διαζευκτικώς αναφερόμενων όρων για την υπαγωγή στην απλοποιημένη διαδικασία στην περίπτωση κάθετων συγκεντρώσεων περιλαμβάνεται η περίπτωση όπου τα ατομικά και συνδυασμένα μερίδια αγοράς όλων των μερών που συμμετέχουν στη συγκέντρωση: αα) είναι χαμηλότερο από 30 % στις αγορές προηγούμενου και επόμενου σταδίου, ββ) είναι χαμηλότερο από 30 % στην αγορά προηγούμενου σταδίου και τα μέρη που συμμετέχουν στη συγκέντρωση και δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενου σταδίου κατέχουν αγοραστικό μερίδιο μεγαλύτερο του 30 % των εισροών προηγούμενου σταδίου.

<sup>100</sup> Όπως προαναφέρθηκε, η διάκριση της αγοράς παραγωγής και προμήθειας εξοπλισμού επεξεργασίας πόσιμου νερού, ανά ειδικότερο τύπο προϊόντος, μπορεί να μείνει ανοιχτή, ωστόσο για τις ανάγκες της παρούσας αξιολόγησης λαμβάνεται υπόψη το δυσμενέστερο για τα Μέρη σενάριο της διάκρισης των αγορών ανά τύπο εξοπλισμού.

<sup>101</sup> Όπως προαναφέρθηκε η διάκριση της αγοράς παραγωγής και προμήθειας εξοπλισμού επεξεργασίας πόσιμου νερού, ανά ειδικότερο τύπο προϊόντος, μπορεί να μείνει ανοιχτή, ωστόσο για τις ανάγκες της παρούσας αξιολόγησης λαμβάνεται υπόψη το δυσμενέστερο για τα Μέρη σενάριο της σχετική διάκρισης των αγορών.

<sup>102102</sup> Όπως προαναφέρθηκε, στις αγορές προηγούμενου (παραγωγή) και επόμενου (εμπορία) σταδίου που αφορούν τον εξοπλισμό UTS, τα Μέρη διατηρούν μικρά, έως και αμελητέα μερίδια αγοράς. Συγκεκριμένα, στην ανάντη αγορά (παραγωγή και προμήθεια UTS και συναφών ανταλλακτικών και αναλωσίμων) η Γνωστοποιούσα διατηρεί αμελητέο μερίδιο αγοράς της τάξης του [0-5]%, ενώ, κατάντη (εμπορία των προϊόντων, ως δέσμη με υπηρεσίες συντήρησης) η Εταιρεία - Στόχος παρουσιάζει μερίδιο αγοράς [10-15]% και κατατάσσεται στην τρίτη κατά σειρά θέση στον ανταγωνισμό, μετά την «[...]» με μερίδιο [25-35]% και την «[...]» με [15-25]% (Πίνακας 4). Δεν προκύπτει, επομένως, εν προκειμένω κάθετα επηρεαζόμενη αγορά, και παρέλκει περαιτέρω ανάλυση των αποτελεσμάτων της υπό κρίση συγκέντρωσης στις κάθετα συνδεδεμένες αγορές που αφορούν τα UTS.



## VIII.2.1 Αξιολόγηση κάθετων επιπτώσεων μη συντονισμένης συμπεριφοράς

### VIII.2.1.1 Αγορά παραγωγής και προμήθειας BWC (και συναφών αναλωσίμων/ανταλλακτικών – εφεξής προϊόντα ή και εξοπλισμός BWC) και αγορά εμπορίας προϊόντων BWC (και υπηρεσιών συντήρησής τους)

#### *ι) Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε εισροές*

101. Αναφορικά με τις ως άνω καθέτως επηρεαζόμενες αγορές προηγούμενης και επόμενης βαθμίδας που αφορούν στον εξοπλισμό BWC εκτιμάται δεν συντρέχουν οι προϋποθέσεις για τον αποκλεισμό των ανταγωνιστών της νέας οντότητας στις αγορές επόμενης βαθμίδας από την πρόσβαση σε εισροές για τους ακόλουθους λόγους:

102. Η νέα οντότητα δεν θα έχει την ικανότητα να επηρεάσει τη διαθεσιμότητα των εν λόγω προϊόντων για τους ανταγωνιστές της στην αγορά επόμενης βαθμίδας.

103. Κατά πρώτον στην ανάντη αγορά, η οποία έχει διεθνή διάσταση για τους λόγους που προεξετέθησαν (βλ. ανωτέρω Ενότ. 0), η δραστηριοποιούμενη OBL (όμιλος CULLIGAN) διαθέτει μερίδιο αγοράς [0-5]% (βλ. ανωτέρω, Πίνακας 1), ποσοστό που δεν της προσδίδει σημαντική, αλλά αντίθετα ιδιαίτερα περιορισμένη, ισχύ στην σχετική αγορά. Το χαμηλό μερίδιο της νέας οντότητας στην ανάντη αγορά υποδηλώνει την ύπαρξη πλείστων άλλων εναλλακτικών πηγών προμήθειας για τα εν λόγω προϊόντα, αλλά και ισχυρού ανταγωνισμού που ασκείται στο επίπεδο αυτό. Πράγματι, όπως προκύπτει από τα στοιχεία του φακέλου, ο ανταγωνισμός στην αγορά παραγωγής είναι έντονος, με ισχυρούς διεθνείς παίκτες που προέρχονται από την Ασία και την Αμερική, οι οποίοι ανταγωνίζονται τους ευρωπαϊούς κατασκευαστές και διαθέτουν ευχερώς τα προϊόντα τους στην Ελλάδα<sup>103</sup>. Τούτων δοθέντων το ενδεχόμενο αποκλεισμού των ανταγωνιστών στην αγορά επόμενης βαθμίδας (αγορά εμπορίας) από πρόσβαση σε εισροές μπορεί να αποκλεισθεί, αφού απουσιάζει η προϋπόθεση της ισχύος στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας (αγορά παραγωγής), καθώς οι εισροές με προϊόντα της Γνωστοποιούσας δεν μπορεί να θεωρηθούν κρίσιμες για την αγορά επόμενης βαθμίδας<sup>104</sup>.

104. Σημειωτέον ότι η CULLIGAN δεν είναι σημαντικός προμηθευτής για κανέναν από τους βασικούς ανταγωνιστές της Εταιρείας – Στόχου στην αγορά εμπορίας, αλλά ούτε και για την ίδια την RAINBOW WATERS, οι οποίοι δεν προμηθεύτηκαν συστήματα BWC από την Εξαγοράζουσα κατά τα τρία τελευταία έτη<sup>105</sup>. Συνεπώς δεν αναμένεται η Συγκέντρωση καθαυτή να έχει κάποια επίπτωση ως προς την πρόσβαση των ανταγωνιστών σε εισροές.

105. Περαιτέρω, σύμφωνα με τις απαντήσεις των ανταγωνιστών της νέας οντότητας στην κατάντη αγορά, τα προϊόντα BWC των διάφορων προμηθευτών δεν παρουσιάζουν μεγάλες διαφοροποιήσεις μεταξύ τους, ενώ δεν πρόκειται για προϊόντα υψηλής τεχνολογίας, παρά

<sup>103</sup> Βλ. π.χ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2007/30.03.2026 απάντηση της [...], αναφορικά με τη δραστηριοποίηση ξένων εταιρειών όπως η [...] και η [...]. Βλέπε επίσης και Πίνακα 9 «Κύριοι προμηθευτές της RAINBOW WATERS» αναφορικά με εναλλακτικούς προμηθευτές σε προϊόντα BWC και BFC.

<sup>104</sup> Όπως αναφέρει και η Γνωστοποιούσα, πρόκειται για μια αγορά με τυποποιημένα και εν πολλοίς παραπλήσια τεχνικά προϊόντα (βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, παρ. 113). Συγχρόνως, οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις της Εταιρείας - Στόχου δεν αντλούν τις εισροές τους από την CULLIGAN (βλ. παραπάνω παρ. 59).

<sup>105</sup> Βλ. ανωτέρω υπό «VII.Γ.2 Αγορές RAINBOW WATERS» καθώς και την πληθώρα των προμηθευτών της RAINBOW WATERS όπως καταγράφονται στον Πίνακα 9 με τίτλο «Κύριοι προμηθευτές της RAINBOW WATERS».

μάλλον για τυποποιημένα προϊόντα<sup>106</sup>. Τα δε αναλώσιμα και ο λοιπός εξοπλισμός (π.χ. φιάλες) είναι συμβατός με τα προϊόντα **BWC** διαφορετικών εργοστασίων παραγωγής, ενώ υπάρχουν πολλά κανάλια διάθεσής τους (π.χ. απευθείας από τον κατασκευαστή, από μεταπωλητές, από ανεξάρτητους τρίτους). Συνεπώς, ακόμη κι αν η Γνωστοποιούσα αποφάσιζε να προμηθεύει με τα προϊόντα αυτά αποκλειστικά τη νέα οντότητα (δηλ. το κάθετο τμήμα της στην αγορά επόμενης βαθμίδας, όπου δραστηριοποιείται η RAINBOW WATERS), οι ανταγωνιστές της στην εμπορία **BWC** εγχώριες επιχειρήσεις που προμηθεύονται από την CULLIGAN μπορούν ευχερώς να μετακινηθούν για την προμήθεια τους σε άλλο κατασκευαστή, χωρίς σημαντικό κόστος, όπως αναφέρουν αρκετοί προμηθευτές και πελάτες<sup>107</sup>.

106. Εξάλλου, από τα διαθέσιμα στοιχεία που αντλούνται από τις απαντήσεις των ανταγωνιστών της νέας οντότητας στην αγορά επόμενης βαθμίδας, προκύπτει ότι στην αγορά υπάρχουν πράγματι αρκετές εναλλακτικές πηγές προμήθειας<sup>108</sup> και οι ανταγωνιστές στην αγορά επόμενης βαθμίδας προμηθεύονται από περισσότερους του ενός προμηθευτές, είτε από εμπόρους/εισαγωγείς, είτε κάποιοι και απευθείας από τους διεθνείς κατασκευαστές, τόσο τον βασικό εξοπλισμό, όσο και τα αναλώσιμα ή ανταλλακτικά τους. Η προμήθεια από πολλαπλές πηγές είναι συνήθης πρακτική στην εν λόγω αγορά<sup>109</sup>, τόσο για την Εταιρεία – Στόχο<sup>110</sup>, όσο και για τους ανταγωνιστές της<sup>111</sup>. Περαιτέρω, δεν προκύπτουν δεσμευτικοί όροι αποκλειστικής προμήθειας ή μακροχρόνιες και δεσμευτικές συνεργασίες από το σύνολο σχεδόν των απαντήσεων των ανταγωνιστών<sup>112</sup>.

107. Συνεπώς μια ενδεχόμενη στρατηγική αποκλεισμού των ανταγωνιστών της νέας οντότητας στην αγορά επόμενης βαθμίδας, από την προμήθεια τους με προϊόντα της CULLIGAN, δεν θα μπορούσε να επιφέρει δυσμενείς επιπτώσεις στις τιμές ή σε άλλες παραμέτρους του ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές BWC.

*ii) Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε πελάτες*

108. Αναφορικά με τυχόν αποκλεισμό ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στις αγορές προηγούμενης βαθμίδας από την πρόσβαση σε πελάτες, αυτός δεν εκτιμάται ως πιθανός, δεδομένων των εξής διαπιστώσεων:

109. Η νέα οντότητα δεν θα έχει την ικανότητα να επηρεάσει την πρόσβαση των ανταγωνιστών της στην ανάντη αγορά από επαρκή πελατειακή βάση, καθώς η Εταιρεία – Στόχος δεν αποτελεί σημαντικό πελάτη των ανταγωνιστών της στην αγορά προηγούμενης βαθμίδας.

110. Καταρχάς, όπως προεκτέθηκε, στην κατάντη, εγχώρια αγορά εμπορίας εξοπλισμού BWC, η Εταιρεία-Στόχος κατείχε το 2025 μερίδιο αγοράς [35-45]%<sup>113</sup>, ενώ ο αμέσως επόμενος

<sup>106</sup> Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης παρ. 113 επ., καθώς και ανωτέρω παρ. 56 και 57.

<sup>107</sup> Σχετικά με το κόστος μετάβασης σε άλλο προμηθευτή βλέπε ανωτέρω παρ. 58.

<sup>108</sup> Βλ. σχ. απάντηση της εταιρείας [...].

<sup>109</sup> Βλ. σχ. την απάντηση της εταιρείας [...].

<sup>110</sup> Βλ. σχ. ανωτέρω τις πληροφορίες του Πίνακα 9 «Κύριοι προμηθευτές της [...]».

<sup>111</sup> Βλ. π.χ. την απάντηση της εταιρείας [...].

<sup>112</sup> Βλ. π.χ. τις απαντήσεις των εταιρειών [...].

<sup>113</sup> Σημειώνεται ότι τα μερίδια της Εταιρείας - Στόχου παρουσιάζονται σταθερά, με μια πολύ [...] την τελευταία τριετία της τάξης του [0-5]%. Συγχρόνως, τα μερίδια των ανταγωνιστών της εμφανίζονται ομοίως [...] κάποιων εξ αυτών (βλ. παραπάνω παρ. 70).

ανταγωνιστής («[...]») [25-35]%. Στην αγορά δραστηριοποιούνται δύο ακόμα ανταγωνιστές με μικρότερα μερίδια αγοράς (η εταιρεία «[...]» με [5-10]% και η εταιρεία «[...]» με [5-10]%), αλλά και αρκετοί ακόμα παίκτες με μερίδια της τάξης του [0-5]% (βλ. Πίνακας 2).

111. Συνεπώς, πέραν της κατά τ' άλλα σημαντικής παρουσίας της εταιρείας-στόχου στην κατάντη αγορά, υφίσταται ήδη μια επαρκώς μεγάλη βάση πελατών, η οποία αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς ([55-65]% της αγοράς), και η οποία, και μετά τη συναλλαγή, μπορεί να απορροφήσει τις εισροές των πολυάριθμων ανταγωνιστών της νέας οντότητας, οι οποίοι δραστηριοποιούνται ήδη στην προμήθεια των προϊόντων BWC στην ελληνική αγορά (ανάντη αγορά).

112. Περαιτέρω, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι τα ανωτέρω σημαντικά μερίδια της Εταιρείας - Στόχου στην εγχώρια αγορά εμπορίας δεν αντικατοπτρίζουν την αγοραστική της δύναμη, καθώς τα προαναφερόμενα μερίδια προέρχονται κυρίως, από τις εγχώριες πωλήσεις της στην αγορά δέσμης προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της, οι οποίες περιλαμβάνουν, σε ποσοστό ανώτερο του [45-55]%, τις πωλήσεις αναλωσίμων, δηλ. μεγάλων φιάλων πόσιμου νερού που παράγει η ίδια (μέσω της ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ), καθώς και την παροχή υπηρεσιών συντήρησης του εν λόγω εξοπλισμού<sup>114</sup>. Συνεπώς, ως προς ένα πολύ μεγάλο μέρος της δραστηριότητάς της νέας οντότητας στην αγορά επόμενης βαθμίδας, η οποία αφορά σε αναλώσιμα/συντήρηση BWC και η οποία αντανάκλαται στα προαναφερόμενα μερίδια αγοράς της RAINBOW WATERS στην κατάντη αγορά, δεν αναμένεται αλλαγή των όρων ανταγωνισμού συνεπεία της υπό κρίση συγκέντρωσης, μέσω της αλλαγής της πελατειακής βάσης των ανταγωνιστών της νέας οντότητας στην αγορά προηγούμενης βαθμίδας.

113. Ιδιαίτερως, δε, δέον να ληφθεί υπόψη ότι οι προμήθειες της RAINBOW WATERS σε εξοπλισμό BWC δεν αντιπροσωπεύουν [...], όπου δραστηριοποιείται η Εξαγοράζουσα και οι ανταγωνιστές της<sup>115</sup>.

114. Συνεπώς, ενόψει της περιορισμένης αγοραστικής ισχύος της RAINBOW WATERS σε προμήθεια του εν λόγω εξοπλισμού BWC και των μεριδίων της στην εγχώρια αγορά, οποιαδήποτε προσπάθεια της νέας οντότητας να προμηθεύσει η ίδια κατ' αποκλειστικότητα το τμήμα της που θα δραστηριοποιείται στην αγορά επόμενης βαθμίδας, θα άφηνε ανεπηρέαστους τους ανταγωνιστές της, ως προς την αποδοτικότητα και την δραστηριότητα στην ανάντη αγορά, καθώς σε περίπτωση απώλειας της ζήτησης της RAINBOW WATERS, υπάρχει επαρκής ζήτηση και πελατειακή βάση, στην Ελλάδα και διεθνώς, στην οποία μπορούν να στραφούν οι ανταγωνιστές της νέας οντότητας.

115. Σημειώνεται δε περαιτέρω ότι οι συμβάσεις τις οποίες συνάπτουν οι δραστηριοποιούμενοι εγχώριοι πελάτες με τους ανταγωνιστές της Γνωστοποιούσας, στην Ελλάδα και διεθνώς, δεν περιέχουν ρήτρες αποκλειστικότητας ή αντίστοιχες συμφωνίες<sup>116</sup>.

<sup>114</sup> Βλ. ανωτέρω Πίνακα 10, Διάρθρωση πωλήσεων της RAINBOW WATERS.

<sup>115</sup> Βλ. ανωτέρω Πίνακα 9, Διάρθρωση αγορών της RAINBOW WATERS. Η Εξαγοράζουσα υπολογίζει τις σχετικές αγορές εκ μέρους της RAINBOW WATERS σε ποσοστό 1% επί των συνολικών σε διεθνές επίπεδο (βλ. Γνωστοποίηση παρ. 123). Το ποσοστό αυτό ενδέχεται να είναι και μικρότερο εάν υπολογιστεί ότι η CULLIGAN δεν έχει έσοδα στην Ελλάδα από πωλήσεις BWC (βλ. Πίνακας 5 ανωτέρω), ενώ υπενθυμίζεται ότι η RAINBOW WATERS κατέχει για το 2025 ένα ποσοστό [35-45]% συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών συντήρησης και των ανταλλακτικών, όταν η παγκόσμια αγορά υπολογίζεται άνω των 14 δις δολαρίων (βλ. Γνωστοποίηση, Παράρτημα 5.4 Χάρτες Αγοράς EMEA 2024, Ελλάδα).

<sup>116</sup> Βλ. ως ανωτέρω, απαντήσεις των εταιρειών [...].

Αντιστοίχως, ούτε η Γνωστοποιούσα διατηρεί συμβάσεις με όρους αποκλειστικότητας με τους πελάτες της στην κατάντη αγορά, καθώς κατά κύριο λόγο εκτελεί μεμονωμένες παραγγελίες, χωρίς να υφίστανται μακροπρόθεσμες συμφωνίες<sup>117</sup>.

116. Συγχρόνως η Γνωστοποιούσα αναφέρει ότι δεν αποτελεί πρόθεσή της η αντικατάσταση των μηχανημάτων τρίτων τα οποία ήδη εμπορεύεται και συντηρεί η Εταιρεία - Στόχος με δικά της, επιλογή που σε κάθε περίπτωση δεν θα είχε επιχειρηματική λογική, καθώς το μεγαλύτερο μέρος του τζίρου που αναμένεται από την αγορά επόμενης βαθμίδας προέρχεται από την παροχή υπηρεσιών και αναλωσίμων. Αντιθέτως, πρόκειται να συνεχίσει τη δραστηριότητα της Εταιρείας - Στόχου, συντηρώντας τον εξοπλισμό ανταγωνιστών προμηθευτών<sup>118</sup>.

117. Στην αγορά κατασκευής BWC θα παραμείνει πληθώρα ισχυρών ανταγωνιστών, με διεθνή παρουσία, ασκώντας πίεση σε πιθανές κινήσεις επέκτασης ή αύξησης των τιμών ή μείωσης της παραγωγής εκ μέρους της Γνωστοποιούσας, λειτουργώντας αποτρεπτικά προς μια ενδεχόμενη αύξηση τιμών από τη συγχωνευμένη οντότητα. Εξάλλου η περιορισμένη παρουσία της Γνωστοποιούσας στη διάθεση BWC στην ελληνική αγορά δεν δύναται να λειτουργήσει ως κίνητρο αύξησης τιμών στα προϊόντα της.

118. Εκ των ανωτέρω συνάγεται ότι η γνωστοποιηθείσα συγκέντρωση δεν αναμένεται να περιορίσει τον ανταγωνισμό στη σχετική αγορά BWC διά του αποκλεισμού πρόσβασης των ανταγωνιστών σε πελάτες, αντιθέτως δύναται να λειτουργήσει επωφελώς, ενισχύοντας τον ανταγωνισμό και οδηγώντας τους λοιπούς ανταγωνιστές σε αναδιοργάνωση<sup>119</sup>.

119. Συνεπώς, ενόψει των ανωτέρω διαπιστώσεων, αξιολογείται ότι η παρούσα συναλλαγή δεν πρόκειται να επιφέρει μη συντονισμένα αποτελέσματα και να εμποδίσει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στις καθέτως συνδεδεμένες αγορές που αφορούν στον εξοπλισμό των BWC.

#### **VIII.2.1.2 Αγορά παραγωγής και προμήθειας BFC (και συναφών αναλωσίμων/ανταλλακτικών – εφεξής προϊόντα ή και εξοπλισμός BFC) και αγορά εμπορίας προϊόντων BFC (και υπηρεσιών συντήρησής τους)**

##### *ι) Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε εισροές*

120. Αναφορικά με τις ως άνω καθέτως επηρεαζόμενες αγορές προηγούμενης και επόμενης βαθμίδας που αφορούν στον εξοπλισμό **BFC** εκτιμάται ότι δεν συντρέχουν εν προκειμένω οι προϋποθέσεις για τον τυχόν αποκλεισμό των ανταγωνιστών της νέας οντότητας στις αγορές επόμενης βαθμίδας από την πρόσβαση σε εισροές για τους ακόλουθους λόγους:

121. Η νέα οντότητα δεν θα έχει την ικανότητα να επηρεάσει τη διαθεσιμότητα των εν λόγω προϊόντων για τους ανταγωνιστές της στην αγορά επόμενης βαθμίδας.

122. Όπως ισχύει για τις αναλυθείσες προηγούμενες αγορές που αφορούν τον εξοπλισμό BWC, η Γνωστοποιούσα διατηρεί στην αγορά παραγωγής και προμήθειας εξοπλισμού **BFC** μερίδιο αγοράς μόλις [5-10]% και αντιμετωπίζει ισχυρό ανταγωνισμό στην διεθνή αυτή αγορά όπου δραστηριοποιείται (Πίνακας 1). Το μερίδιο αυτό αγοράς δεν της προσδίδει σημαντική,

<sup>117</sup> Βλ. υπ' αριθ. πρωτ. 2198/03.04.2025 απαντητική επιστολή, παρ. 16.

<sup>118</sup> Έντυπο Γνωστοποίησης, παρ. 125.

<sup>119</sup> Βλ. σχ. την απάντηση της εταιρείας [...] η οποία διανέμει εκτός άλλων στην αγορά τα προϊόντα της ανταγωνίστριας της Γνωστοποιούσας κατασκευάστρια εταιρεία [...].

αλλά αντίθετα ιδιαίτερα περιορισμένη, ισχύ στην σχετική αγορά.

123. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, στην αγορά παραγωγής του εξοπλισμού BFC, ο ανταγωνισμός είναι έντονος, με ισχυρούς διεθνείς παίκτες που προέρχονται διαθέτουν ευχερώς τα προϊόντα τους στην Ελλάδα<sup>120</sup>. Συνεπώς, υφίστανται άλλες εναλλακτικές πηγές προμήθειας για τα εν λόγω προϊόντα και -συνακόλουθα - το ενδεχόμενο αποκλεισμού των ανταγωνιστών στην αγορά επόμενης βαθμίδας (αγορά εμπορίας) από πρόσβαση σε εισροές μπορεί να αποκλεισθεί, αφού απουσιάζει η προϋπόθεση της ισχύος στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας (αγορά παραγωγής)<sup>121</sup>.

124. Επισημαίνεται, ότι όπως τονίσθηκε και σε σχέση με την αγορά εφοδιασμού BWC, όπως αναφέρει και η Γνωστοποιούσα και επιβεβαιώνουν οι ανταγωνιστές<sup>122</sup>, ο εξοπλισμός επεξεργασίας νερού BFC, αφορά σε μια αγορά με τυποποιημένα και εν πολλοίς παραπλήσια τεχνικά προϊόντα, χωρίς ουσιαστικές διαφοροποιήσεις, ενώ όσα αναφέρθηκαν προηγουμένως σχετικά με τη διαπιστωθείσα συμβατότητα προϊόντων ανταλλακτικών διαφορετικών κατασκευαστών με τον εξοπλισμό BWC και την έλλειψη σχέσεων αποκλειστικής προμήθειας<sup>123</sup>, ισχύουν ομοίως και για τα προϊόντα BFC. Οι σχετικές διαπιστώσεις συνηγορούν υπέρ της διαπίστωσης ευχερούς μεταστροφής σε εναλλακτικούς προμηθευτές στις επίμαχες αγορές BFC και της έλλειψης ισχύος της Γνωστοποιούσας στην αγορά των επίμαχων εισροών.

125. Περαιτέρω, ο ανταγωνισμός είναι επίσης ισχυρός στην κατάντη αγορά, όπου δραστηριοποιείται η Εταιρεία - Στόχος, η οποία καλύπτει μόνο το [...] % της συνολικής αγοράς (για το 2025), με το υπόλοιπο [...] % να καλύπτεται από πληθώρα ανταγωνιστών (είτε μεγάλων είτε μικρών).

126. Οι εισροές με προϊόντα BFC της Γνωστοποιούσας είναι βέβαια σημαντικές για την [...] <sup>124</sup>, καθώς αντιπροσωπεύουν κατά τα έτη 2023-2025 ποσοστό [...] αντίστοιχα των συνολικών προμηθειών της RAINBOW WATERS. Ωστόσο, αναφορικά με τους ανταγωνιστές της Εταιρείας - Στόχου, λαμβάνοντας υπόψη τη διάρθρωση των πωλήσεων της CULLIGAN (μόλις το [...] % των συνολικών πωλήσεων της απορροφάται από τους ανταγωνιστές της RAINBOW WATERS), καθώς και τα μερίδια αγοράς της RAINBOW WATERS ([...] % για το 2025), εκτιμάται ότι οι εισροές από τη νέα οντότητα δεν μπορεί να θεωρηθούν κρίσιμες για την αγορά επόμενης βαθμίδας<sup>125</sup>.

127. Συνεπεία των ανωτέρω δεν προκύπτουν ανησυχίες περί αποκλεισμού ανταγωνιστών

<sup>120</sup> Βλ. π.χ. την υπ' αριθ. πρωτ. 2007/30.03.2026 απάντηση της [...], αναφορικά με τη δραστηριοποίηση ξένων εταιρειών όπως η [...] και η [...]. Βλέπε επίσης και Πίνακα 9 «Κύριοι προμηθευτές της RAINBOW WATERS» αναφορικά με εναλλακτικούς προμηθευτές σε προϊόντα BWC και BFC..

<sup>121</sup> Βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, παρ. 113. Συγχρόνως, οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις της Εταιρείας - Στόχου δεν αντλούν τις εισροές τους από την CULLIGAN (βλ. παραπάνω παρ. 59).

<sup>122</sup> Βλ. ανωτέρω Ενότητα VI.

<sup>123</sup> Ως ανωτέρω, απαντήσεις των εταιρειών [...]

<sup>124</sup> Βλ. σχ. Πίνακας 6 «Διάρθρωση πωλήσεων CULLIGAN 2023-2025» και Πίνακας 8 «Ποσοστό (επί των συνολικών αγορών) των προϊόντων επεξεργασίας νερού που προμηθεύτηκε η RAINBOW WATERS από την CULLIGAN (με βάση τον όγκο), 2023 – 2025».

<sup>125</sup> Όπως αναφέρει και η Γνωστοποιούσα, πρόκειται για μια αγορά με τυποποιημένα και εν πολλοίς παραπλήσια τεχνικά προϊόντα (βλ. Έντυπο Γνωστοποίησης, παρ. 113). Συγχρόνως, οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις της Εταιρείας - Στόχου δεν αντλούν τις εισροές τους από την CULLIGAN (βλ. παραπάνω Πίνακα 6 όπου η CULLIGAN πραγματοποίησε μόλις το [...] % των πωλήσεων της BFC προς άλλους πελάτες για το έτος 2025).

από την πρόσβαση σε εισροές στις αγορές που αφορούν τον εξοπλισμό BFC.

*ii) Αποκλεισμός από την πρόσβαση σε πελάτες*

128. Η νέα οντότητα αξιολογείται ότι δεν θα έχει την ικανότητα να επηρεάσει την πρόσβαση των ανταγωνιστών της στην ανάντη αγορά σε επαρκή πελατειακή βάση, καθώς η Εταιρεία – Στόχος δεν αποτελεί σημαντικό πελάτη των ανταγωνιστών της στην αγορά προηγούμενης βαθμίδας.

129. Ειδικότερα, όπως προαναφέρθηκε, στην αγορά εμπορίας εξοπλισμού BFC η Εταιρεία - Στόχος παρουσίασε το 2025 μερίδιο αγοράς [25-35]%, ακολουθούμενη από την [...] με [25-35]% και τη [...] με [10-156]%. Στην αγορά δραστηριοποιούνται διάφοροι άλλοι ανταγωνιστές με μερίδια της τάξης του [0-5]% οι οποίοι καλύπτουν περίπου το υπόλοιπο [15-25]% της αγοράς συνολικά (Πίνακας 3). Δηλαδή, και στην εξεταζόμενη αγορά θα παραμείνει μετά τη συναλλαγή ένα πολύ μεγάλο ποσοστό της αγοράς το οποίο α) προμηθεύεται ήδη από ανταγωνιστές της CULLIGAN και β) υφίσταται ικανός αριθμός πελατών που θα αντιπροσωπεύει το [...] % του συνόλου και επομένως επαρκής πελατειακή βάση, στην οποία μπορούν αν χρειαστεί να στραφούν οι ανταγωνιστές της νέας οντότητας. Από την άλλη πλευρά, κατά τα έτη αναφοράς, η RAINBOW WATERS ήδη δεν προβαίνει σε μεγάλες αγορές από τους ανταγωνιστές της Εξαγοράζουσας στη σχετική αγορά, παρά προμηθεύεται κυρίως εξοπλισμό BFC από την CULLIGAN<sup>126</sup>.

130. Περαιτέρω, όπως επισημάνθηκε και σε σχέση με τα BWC, το ανωτέρω μερίδιο της Εταιρείας - Στόχου στην εγχώρια αγορά εμπορίας BFC δεν αντικατοπτρίζει την αγοραστική της δύναμη στην ανάντη αγορά, καθώς αντανakλά κυρίως, την παροχή υπηρεσιών συντήρησης του εν λόγω εξοπλισμού<sup>127</sup>. Συνεπώς, ως προς ένα πολύ μεγάλο μέρος της δραστηριότητάς της νέας οντότητας στην αγορά επόμενης βαθμίδας, δεν αναμένεται αλλαγή των όρων ανταγωνισμού συνεπεία της υπό κρίση συγκέντρωσης.

131. Επιπλέον, λαμβάνεται υπόψη ότι οι προμήθειες της RAINBOW WATERS σε εξοπλισμό BFC δεν αντιπροσωπεύουν παρά ένα μικρό ποσοστό σε σχέση με το σύνολο των προμηθειών που λαμβάνουν χώρα στην διεθνή αγορά του προηγούμενου σταδίου, όπου δραστηριοποιείται η Εξαγοράζουσα και οι ανταγωνιστές της<sup>128</sup>.

132. Συνεπώς, ενόψει της περιορισμένης αγοραστικής ισχύος της RAINBOW WATERS σε προμήθεια του εν λόγω εξοπλισμού και των μεριδίων της στην εγχώρια αγορά, σε περίπτωση απώλειας της ζήτησης από το τμήμα της νέας οντότητας που δραστηριοποιείται στην αγορά επόμενης βαθμίδας δεν θα επηρεάσει τους ανταγωνιστές της στην ανάντη αγορά, καθώς υπάρχει επαρκής πελατειακή βάση, στην Ελλάδα και διεθνώς, στην οποία μπορούν να στραφούν.

<sup>126</sup> Βλ. Πίνακας 7 ανωτέρω.

<sup>127</sup> Βλ. ανωτέρω Πίνακας 3 και υποσ. 67.

<sup>128</sup> Βλ. ανωτέρω Πίνακα 9, Διάρθρωση αγορών της RAINBOW WATERS. Η Εξαγοράζουσα υπολογίζει τις σχετικές αγορές εκ μέρους της RAINBOW WATERS σε ποσοστό [...] % επί των συνολικών σε διεθνές επίπεδο (Βλ. Γνωστοποίηση παρ. 123). Το ποσοστό αυτό ενδέχεται να είναι και μικρότερο εάν υπολογιστούν το σύνολο των εσόδων στην Ελλάδα για την CULLIGAN ανέρχεται περίπου στα [...] εκατομμύρια ευρώ (ενώ υπενθυμίζεται ότι η RAINBOW WATERS κατέχει για το 2025 ένα ποσοστό [...] % συμπεριλαμβανομένων των υπηρεσιών συντήρησης και των ανταλλακτικών), όταν η παγκόσμια αγορά υπολογίζεται άνω των [...] δολαρίων (βλ. Γνωστοποίηση, Παράρτημα 5.4 Χάρτες Αγοράς EMEA 2024, Ελλάδα).

133. Επιπλέον, όπως και στην αγορά που αφορούσε τα προϊόντα BWC, η απουσία αποκλειστικότητας (όχι μόνο μεταξύ της Γνωστοποιούσας και των ανταγωνιστών της RAINBOW WATERS, αλλά και συνολικά μεταξύ των ανάντη και κατάντη δραστηριοποιούμενων), θα επιτρέψει στις επιχειρήσεις του προηγούμενου σταδίου να συνεχίσουν να διοχετεύουν ικανοποιητικά τα προϊόντα τους στην κατάντη αγορά, χωρίς να δύναται να επηρεαστεί ο όγκος πωλήσεων ή οι τιμές τους συνέπεια της ελεγχόμενης συναλλαγής. Εκ των ανωτέρω, προκύπτει ότι η νέα οντότητα δεν έχει την ικανότητα να αποκλείσει την πρόσβαση σε αγορές επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Κατά τα λοιπά, οι παρατηρήσεις που επιχειρήθηκαν για την αγορά BWC ισχύουν κατ' αναλογία. Η παρούσα συναλλαγή δεν πρόκειται να επιφέρει μη συντονισμένα αποτελέσματα και να εμποδίσει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην αγορά των BFC.

#### **VIII.2.2 Αξιολόγηση ως προς τις επιπτώσεις συντονισμένης συμπεριφοράς στις προαναφερόμενες αγορές**

134. Στην παρούσα συγκέντρωση εκτιμάται ότι δεν τίθεται ζήτημα πρόκλησης κάθετων επιπτώσεων συντονισμένης συμπεριφοράς για τους ακόλουθους λόγους:

135. Δεν προκύπτει καμία ουσιώδης μεταβολή των συνθηκών ανταγωνισμού ως αποτέλεσμα της υπό κρίση συναλλαγής που θα μπορούσε να καταστήσει ευκολότερο, σταθερότερο ή αποτελεσματικότερο έναν ενδεχόμενο συντονισμό των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων.

136. Συγκεκριμένα δεν αυξάνεται ο βαθμός συμμετρίας μεριδίων μεταξύ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις αγορές προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, ενώ επίσης ο αριθμός, ο βαθμός συγκέντρωσης και τα μερίδια των ήδη δραστηριοποιούμενων παικτών δεν αναμένεται να μεταβληθούν συνεπεία της συγκέντρωσης σε καμία από τις καθέτως επηρεαζόμενες αγορές<sup>129</sup>.

137. Ως εκ τούτου δεν συντρέχει περίπτωση αύξησης του επιπέδου διαφάνειας της αγοράς<sup>130</sup> και δεν διευκολύνεται ο συντονισμός μεταξύ των υπολοίπων επιχειρήσεων συνεπεία της συγκέντρωσης με αποτέλεσμα να παρέλκει περαιτέρω αξιολόγηση ενός τέτοιου ενδεχόμενου συντονισμού.

138. Εξάλλου δεν υφίστανται διαρθρωτικοί δεσμοί μεταξύ της νέας οντότητας και των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις αγορές προηγούμενης και επόμενης βαθμίδας.

139. Ενόψει των ανωτέρω, εκτιμάται ότι η σκοπούμενη συναλλαγή δεν θα επιφέρει συντονισμένα αποτελέσματα στις υπό κρίση αγορές, στις οποίες αφορούν οι εξεταζόμενες κάθετες σχέσεις.

140. Λαμβάνοντας υπόψη την ανωτέρω αξιολόγηση επιπτώσεων ως προς τον ενδεχόμενο αποκλεισμό ανταγωνιστών από εισροές ή πελάτες, συνεπεία της προτεινόμενης συναλλαγής, εκτιμάται ότι η υπό εξέταση Συγκέντρωση δεν αναμένεται να παρεμποδίσει σημαντικά τον ανταγωνισμό στις ως άνω επηρεαζόμενες αγορές προηγούμενης και επόμενης βαθμίδας που αφορούν τον εξοπλισμό σε προϊόντα επεξεργασίας νερού BWC και BFC.

<sup>129</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, παρ. 83.

<sup>130</sup> Ο.π., παρ. 86.



## ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΑΥΤΟΥΣ

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού, σε Τμήμα, ομόφωνα εγκρίνει, κατ' άρθρο 8 παρ. 3 του ν. 3959/2011, την υπ' αρ. 1504/12.03.2026 γνωστοποιηθείσα συγκέντρωση που αφορά στην απόκτηση αποκλειστικού ελέγχου, κατά την έννοια του άρθρου 5 παρ. 2 περ. (β) του ν. 3959/2011 από την εταιρεία με την επωνυμία «Osmosis Buyers Limited» επί της εταιρείας με την επωνυμία «ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΑΓΑΘΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ» και της εταιρείας με την επωνυμία «ΡΟΗ ΑΓΑΘΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» δεδομένου ότι η εν λόγω συγκέντρωση, παρ' ότι εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής της παρ. 1 του άρθρου 6 του ν. 3959/2011, δεν προκαλεί σοβαρές αμφιβολίες, ως προς το συμβατό αυτής με τις απαιτήσεις λειτουργίας του ανταγωνισμού στις επιμέρους αγορές στις οποίες αφορά.

Η απόφαση εκδόθηκε την 15η Μαΐου 2026.

Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Η Προεδρεύουσα

ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ

