

DECYZJA KOMISJI

z dnia 26 października 2004 r.

uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem i zasadami funkcjonowania Porozumienia EOG

(sprawa COMP/M.3436 – Continental/Phoenix)

(notyfikowana jako dokument nr C(2004) 4219)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2006/896/WE)

(JEDYNI TEKST W JĘZYKU NIEMIECKIM JEST AUTENTYCZNY)

rozporządzeniem Rady (EWG) Nr 4064/89 z dnia 21 grudnia 1989r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾ (rozporządzenie w sprawie połączeń), w szczególności art. 8 ust. 2 tego rozporządzenia. Jawna wersja pełnego tekstu decyzji jest dostępna w oryginalnym języku sprawy oraz w językach roboczych Komisji na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.

I. TRANSAKCJA

- (1) W dniu 12 maja 2004 r. do Komisji wpłynęło zgłoszenie planowanej koncentracji, zgodnie z którą przedsiębiorstwo Continental AG nabywa w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia o połączeniach kontrolę nad całością przedsiębiorstwa Phoenix AG w drodze publicznego przetargu ogłoszonego w dniu 26 kwietnia 2004 r.

1. Strony

- (2) Continental AG („Continental”) jest wiodącym producentem opon, hamulców, układów zawieszenia oraz innych gumowych produktów technicznych, przeznaczonych głównie dla przemysłu motoryzacyjnego.
- (3) Phoenix AG („Phoenix”) również specjalizuje się w produkcji gumowych produktów technicznych (np. układów zawieszenia, układów antywibracyjnych, przewodów i taśm przenośnikowych), ale nie prowadzi działalności w dziedzinie produkcji opon. Siedziby obydwu spółek znajdują się w Niemczech.

2. Operacja

- (4) Continental planuje nabycie wyłącznej kontroli w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia o połączeniach nad całym Phoenix. Transakcja została zgłoszona Komisji w dniu 12 maja 2004 r.; w dniu 28 czerwca Continental nabyło 75,51 % akcji Phoenix w drodze przetargu publicznego.

II. WŁAŚCIWE RYNKI

- (5) Koncentracja prowadzi do częściowego horyzontalnego pokrywania się kilku rynków asortymentowych w dziedzinie gumowych produktów technicznych. Komisja

zidentyfikowała potencjalne problemy związane z konkurencją na czterech rynkach:

- resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych;
- resorów pneumatycznych do samochodów osobowych;
- resorów pneumatycznych do pojazdów szynowych;
- ciężkich taśm przenośnikowych z linkami stalowymi.

1. Resory pneumatyczne do pojazdów użytkowych (OEM/OES)

- (6) Obydwie strony prowadzą działalność w dziedzinie produkcji resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych⁽²⁾. Resory pneumatyczne zwykle składają się z gumowego mieszka i metalowej płytki wykonanej ze stali. Są one wykorzystywane w pojazdach użytkowych w celu zredukowania drgań pomiędzy osią i podwoziem oraz w celu dostosowania podwozia do zróżnicowanych obciążeń⁽³⁾. Mimo iż Continental proponuje wyznaczenie rynku obejmującego wszystkie typy układów zawieszenia dla pojazdów użytkowych (stalowe sprężyny śrubowe, płaskie resory wielopłytkowe i resory pneumatyczne), badania rynkowe potwierdzają stanowisko Komisji, że resory pneumatyczne stanowią odrębny rynek asortymentowy. Badania potwierdzają również rozróżnienie na *resory pneumatyczne sprzedawane producentom pojazdów (OES/OEM)* i *resory pneumatyczne sprzedawane na niezależny rynek części zamiennych (IAM)*. Dalszy podział na mniejsze rynki (np. dla resorów pneumatycznych do ciężarówek/autobusów z jednej strony i do przyczep/osi z drugiej strony) nie zostało poparte badaniami rynkowymi i w żadnym wypadku nie zmieniłoby oceny wpływu na konkurencję.

⁽²⁾ Phoenix wprowadza na rynek swoje resory pneumatyczne OES/OEM do ciężarówek i autobusów w ramach spółki joint venture („Vibracoustic”) z niemieckim producentem części Freudenberg (patrz: sprawa M.1778 – Freudenberg/Phoenix/JV). Vibracoustic nie posiada jednak własnej produkcji resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych, lecz sprzedaje resory wyprodukowane przez Phoenix.

⁽³⁾ Zmieniając ciśnienie powietrza resorów pneumatycznych, można regulować wysokość podwozia.

⁽¹⁾ Dz.U. L 395 z 30.12.1989r., str. 1; ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) Nr 1310/97: (Dz.U. L 180 z 9.7.1997r., str. 1).

- (7) Jeśli chodzi o rynek geograficzny, Continental argumentuje, że rynek geograficzny dla resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych ma zakres ogólnosiwiatowy. Badania rynkowe wykazują jednak, że warunki rynkowe dla resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych w Europie znacznie się różnią od pozostałych regionów. Ze względu na różne wymagania techniczne (np. większe ciężarówki) i różne preferencje klientów (resory europejskie są technicznie bardziej zaawansowane), resory wykorzystywane w ciężarówkach amerykańskich nie mogą być wykorzystywane w Europie i odwrotnie. W efekcie brak jest znaczącego oddziaływania konkurencyjnego na rynek europejski ze strony podmiotów spoza Europy. Jedynie jedna spółka (amerykańskie przedsiębiorstwo Firestone) eksportuje aktualnie resory pneumatyczne do Europy. Resory te są przeznaczone specjalnie na rynek europejski. Zawierają one metalowe komponenty, które są kupowane w Europie, wysyłane do USA, wbudowywane w resory pneumatyczne, a następnie wysyłane z powrotem do Europy. Inna niekorzystna kwestia związana z kosztami wynika z taryf i kosztów transportu. Przywóz ten stanowił ok. 12 % w 2003 r., ale prawdopodobnie zmniejszy się znacznie w najbliższej przyszłości, ponieważ Firestone jest w trakcie budowy zakładu produkcyjnego w Polsce, który będzie gotowy do produkcji w 2005 r. Dlatego zdaniem Komisji, właściwym rynkiem dla resorów pneumatycznych dla OEM/OES jest Europa.
- (8) Jeśli chodzi o resory pneumatyczne sprzedawane przez niezależnych dealerów na rynku części zamiennych (IAM), kwestia właściwego rynku geograficznego może pozostać otwarta, ponieważ badania rynkowe wykazały, że nie wystąpią żadne zagrożenia dla konkurencji na rynku IAM.

2. Resory pneumatyczne do samochodów osobowych

- (9) Zarówno Continental, jak i Phoenix/Vibracoustic produkują również resory pneumatyczne do samochodów osobowych. W samochodach osobowych resory (moduł mieszkowy/płytkowy) stanowią część bardziej zaawansowanego układu resorowania pneumatycznego, składającego się z resoru pneumatycznego i innych części składowych (np. system ciśnieniowy, jednostki sterujące, itp.). Działalność Continental i Phoenix pokrywa się wyłącznie w obszarze resorów pneumatycznych. Resory pneumatyczne stanowią aktualnie produkt niszowy, wykorzystywany głównie w samochodach luksusowych. Badania rynkowe potwierdziły, że resory pneumatyczne do samochodów osobowych muszą być oceniane odrębnie w stosunku do pozostałych typów resorów (np. resorów stalowych). Dalsza segmentacja klientów na rynku pneumatycznych resorów samochodowych nie wydaje się jednak właściwa (np. „limuzyny”, „samochody rekreacyjno-terenowe typu SUV” i „półciężarówki”), gdyż proces produkcji oraz klienci w tych trzech segmentach są podobni.
- (10) Continental twierdzi, że zakres rynku jest ogólnosiwiatowy. Jednakże badania rynkowe poparły definicję europejskiego rynku geograficznego. Faktycznie, obecnie istnieje tylko jeden pozaeuropejski dostawca – Gates z USA – działający w Europie. Import stanowił zaledwie ok. [5–10 (*)] % w 2003 r. Ostatnio przedsiębiorstwo Gates otworzyło nowy zakład do produkcji resorów pneumatycznych w Aachen/Niemcy w celu bezpośredniej obsługi rynku

europejskiego. W rzeczywistości większość klientów nie jest skłonna kupować importowanych resorów pneumatycznych. Wynika to głównie z faktu, że rozwój resorów pneumatycznych do samochodów osobowych wymaga ścisłej współpracy pomiędzy klientami, ponieważ resory pneumatyczne są produktami technologicznie wrażliwymi. Ponadto w rozwój całego układu resorowania pneumatycznego zaangażowani są również inni dostawcy części składowych, którzy zwykle są zlokalizowani w Europie. W efekcie większość producentów samochodów woli zaopatrywać się u dwóch producentów europejskich (Phoenix/Vibracoustic lub Conti).

3. Resory pneumatyczne do pojazdów szynowych

- (11) Obydwie strony produkują również elementy zawieszenia do pojazdów szynowych. Continental i w tym przypadku proponuje zdefiniowanie jednego rynku asortymentowego dla wszystkich typów różnych układów zawieszenia i antywibracyjnych, wykorzystywanych w pojazdach szynowych (np. resory stalowe, układy hydrauliczne, resory pneumatyczne, części gumowo-metalowe). Jednakże badania rynkowe potwierdziły pogląd Komisji, że pomocnicze układy resorowania pneumatycznego (gumowy mieszek plus części gumowo-metalowe) stanowią wyraźny rynek asortymentowy, odrębny w stosunku do innych części zawieszenia podstawowego i pomocniczego. Związane jest to z faktem, że większość klientów kupuje resory pneumatyczne osobno, poza innymi częściami zawieszenia oraz z tym, że know-how dotyczące produkcji resorów pneumatycznych znacznie się różni od know-how dla innych produktów. W przeciwieństwie do obszaru pojazdów użytkowych w przypadku elementów zawieszenia pojazdów szynowych nie występuje rynek IAM.
- (12) Continental twierdzi, że zakres rynku jest ogólnosiwiatowy. Badania rynkowe poparły raczej definicję europejskiego rynku geograficznego, gdyż większość klientów europejskich utrzymuje stosunki handlowe z europejskimi wytwórcami. Definicja rynku geograficznego może jednak pozostać otwarta, ponieważ nawet na rynku o zasięgu europejskim transakcja nie doprowadziłaby do dominującej pozycji Continental i Phoenix.

4. Ciężkie taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi

- (13) Phoenix i Continental specjalizują się również w produkcji taśm przenośnikowych. Taśmy przenośnikowe, wytwarzane z gumy, tkaniny lub PCW są przeznaczone do transportowania towarów. Istnieją trzy podstawowe rodzaje taśm przenośnikowych: lekkie taśmy przenośnikowe, ciężkie taśmy przenośnikowe i taśmy specjalne. Ciężkie taśmy przenośnikowe są wykorzystywane do transportowania ciężkich towarów, takich jak węgiel, rudy, żwir czy piasek. Wyróżnić można dwa typy ciężkich taśm przenośnikowych: taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi i tekstylne taśmy przenośnikowe. Strony mają szczególnie silną pozycję w obszarze taśm przenośnikowych z linkami stalowymi. Continental argumentuje, że obydwa typy (tekstylne i z linkami stalowymi) należą do tego samego rynku związanego z ciężkimi taśmami przenośnikowymi. Ten opis rynku nie został jednakże potwierdzony wynikami badań rynkowych.

(*) Części oryginalnej decyzji są pominięte w tym streszczeniu, w celu zapewnienia nieujawniania informacji poufnych; części te są umieszczone w nawiasach kwadratowych.

- (14) Pod względem taśmy tekstylne i taśmy z linkami stalowymi wymagają zupełnie innego procesu produkcyjnego, ponieważ taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi są wytwarzane z gumy i stalowych lin, podczas gdy taśmy tekstylne są splatane z różnych warstw włókien technicznych. Ponadto konkurenci i klienci wyjaśniają, że obydwa rodzaje mają swoje osobne zakresy zastosowania ze względu na wyraźne różnice właściwości: taśmy tekstylne mogą być stosowane do lżejszych zastosowań (mniejsze odległości, mniejsze ładunki), natomiast transportowanie ciężkich ładunków na dłuższe odległości (np. do zastosowań odkrywkowych) wymaga bezwzględnie taśm przenośnikowych z linkami stalowymi. Jest to związane z faktem, że taśmy tekstylne są o wiele bardziej elastyczne niż taśmy z linkami stalowymi i dlatego mogą służyć tylko na stosunkowo niewielkich odległościach. Mimo iż Continental słusznie twierdzi, że obydwa rodzaje taśm mogą mieć to samo zastosowanie, badania rynkowe wykazują, że tylko w 5–10 % zastosowań liny stalowe można zastąpić taśmami tekstylnymi. Zatem nie wydaje się, aby ciężkie taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi należały do tego samego rynku, co ciężkie tekstylne taśmy przenośnikowe, i należy je oceniać odrębnie.
- (15) Według Continental właściwy rynek geograficzny dla ciężkich taśm przenośnikowych ma zakres *ogólnosiwiatowy*. Jednakże wyniki badań rynkowych świadczą o zasięgu europejskim. Wynika to z faktu, że taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi są w wielu wypadkach dostosowywane do szczególnych zastosowań. Ponadto, ważną rolę odgrywają problemy związane z transportem i logistyką. W efekcie producenci spoza Europy odgrywają jedynie niewielką rolę na europejskim rynku taśm przenośnikowych z linkami stalowymi. Dlatego Komisja dokonała analizy sytuacji konkurencyjnej na podstawie rynku europejskiego.

III. OCENA

1. Resory pneumatyczne do pojazdów użytkowych (OEM/OES)

- (16) Continental i Phoenix miałyby łączny udział w rynku wynoszący [55–65] %. Głównymi konkurentami są CF Gomma [10–15] %, Firestone [10–15] % i Goodyear [5–10] %.
- (17) Tak wysoki udział w rynku byłby już sam w sobie wskaźnikiem dominującej pozycji⁽⁴⁾ Continental. Pozycja dominująca jest również prawdopodobna, ze względu na strukturę rynku: udział w rynku połączonego podmiotu będzie cztery razy wyższy niż następnego w kolejności konkurenta.
- (18) Potencjalnych problemów z konkurencją nie wyklucza sam w sobie fakt, że klientami połączonego podmiotu są – przynajmniej do pewnego stopnia – duże spółki motoryzacyjne. Wprawdzie niektórzy więksi producenci ciężarówek nie wyrazili wielu obaw dotyczących połączenia, za to liczni mniejsi producenci osi/przyczep obawiają się negatywnego wpływu transakcji na ceny.
- (19) Istnieją dodatkowe czynniki, które wzmacniają takie obawy. Po pierwsze, w przypadku wzrostu cen połączonego

podmiotu, klienci nie będą w stanie przenieść dużych zamówień do konkurentów. Wynika to nie tylko z tego, że w przypadku większości klientów każdy nowy dostawca musiałby przejść procedurę kwalifikacyjną. Co więcej, wszyscy konkurenci są ograniczeni pod względem wydajności. Zarówno CF Gomma, jak i Goodyear wykorzystują prawie całkowicie swoją wydajność. Nowy zakład produkcyjny Firestone w Polsce prawdopodobnie zostanie zapełniony bieżącymi umowami na dostawy.

- (20) Po drugie, transakcja połączyłaby dwie wiodące firmy na rynku OEM/OES. Faktycznie nie wydaje się, aby aktualna pozycja rynkowa Phoenix odzwierciedlała jej prawdziwy potencjał. Phoenix wniosła swoją działalność OEM/OES dotyczącą ciężarówek i autobusów do spółki joint venture z Freudenberg, Vibracoustic. Spółka joint venture skoncentrowała jednak swoje wysiłki rynkowe na resorach pneumatycznych do samochodów osobowych i osiągnęła raczej drugorzędą pozycję na rynku podzespołów do ciężarówek i autobusów. Phoenix jest zobowiązana umową do nieskładania ofert cenowych wytwórcom ciężarówek i autobusów. Jednakże Phoenix zdołała wynegocjować zawieszenie klauzuli kar umownych i mogła wziąć udział w dwóch ostatnich przetargach. W obydwu przypadkach zajęła drugie miejsce za Continental. Klienci plasują Phoenix obok Contitech, jeśli chodzi o umiejętności techniczne, a nawet wyżej pod względem cenowym.
- (21) Po trzecie, w przeciwieństwie do tego, co twierdzi Continental, badania rynkowe wykazały, że patenty są wykorzystywane do tego, by nie dopuścić konkurentów do świadczenia usług w charakterze drugiego dostawcy w ramach obowiązującej umowy na dostawy. Jeden z konkurentów poinformował Komisję, że zwłaszcza Continental wykorzystuje agresywnie zgłaszane prawa własności intelektualnej w celu wykluczenia konkurentów z przetargów.
- (22) Z wyżej wymienionych względów Komisja uważa, że proponowane przejęcie Phoenix przez Continental doprowadziłoby do pozycji dominującej połączonego podmiotu na rynku resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych w Europie.

2. Resory pneumatyczne do samochodów osobowych

- (23) Przejęcie Phoenix/Vibracoustic przez Continental połączyłoby dwóch jedyne europejskich producentów resorów pneumatycznych do samochodów osobowych. Udział w rynku połączonego podmiotu w Europie wyniósłby około [85–95] % za 2003 r. Mimo że wszyscy klienci zespołów resorów pneumatycznych są dużymi spółkami motoryzacyjnymi i posiadają zwykle dużą siłę nabywczą w stosunku do swoich dostawców, nawet niektórzy z nich wyrazili obawy dotyczące transakcji. Rzeczywiście, badania wykazały, że wielu producentów samochodów posiada wyłącznie jednego dostawcę resorów pneumatycznych. Połączenie wyeliminowałoby możliwość pobudzania przez wytwórców samochodów konkurencji między Continental

⁽⁴⁾ Należy zwrócić uwagę, że sprawa została zgłoszona zgodnie ze starym rozporządzeniem 4064/89.

i Phoenix, pozostawiając im wyłącznie jednego dostawcę działającego w Europie. Z drugiej strony Komisja znalazła dowody na to, że możliwe jest, iż w najbliższej przyszłości na rynek europejski wkroczą nowi uczestnicy rynku spoza Europy.

- (24) Pytanie czy transakcja doprowadziłaby do uzyskania pozycji dominującej na rynku resorów pneumatycznych do samochodów osobowych może pozostać otwarte, ponieważ Continental zobowiązała się ostatnio do zarzucenia działalności Phoenix na tym polu, poprzez sprzedaż udziału Phoenix w spółce joint venture Vibracoustic przedsiębiorstwu Freudenberg. Nabycie udziałów Phoenix w Vibracoustic przez Freudenberg eliminuje obawy zagrożenie dla konkurencji w obszarze resorów pneumatycznych do samochodów osobowych, ponieważ Phoenix działa na rynku resorów pneumatycznych do samochodów osobowych wyłącznie poprzez Vibracoustic.

3. Resory pneumatyczne do pojazdów szynowych

- (25) Badania rynkowe wykazały, że łączny udział Continental i Phoenix w rynku pomocniczych układów resorowania pneumatycznego wyniósłby około [55–65] %. Pozostali konkurenci (np. Paulstra, Schwab, Trelleborg czy Toyo) posiadaliby niewielkie udziały wynoszące 5 % lub mniej.
- (26) Pomimo tak stosunkowo wysokiego udziału w rynku Komisja doszła do wniosku, że nie można spodziewać się dominującej pozycji na rynku resorów pneumatycznych do pojazdów szynowych z dwóch głównych względów: Po pierwsze, wszyscy konkurenci (łącznie ze stronami postępowania) muszą kupować do 70 % części układów resorowania pneumatycznego od swoich konkurentów, którzy są wytwórcami gumowych mieszków lub części metalowych. Faktycznie, Continental był w stanie wykazać, że zwiększył ostatnio swoje dostawy gumowych mieszków do jednego z konkurentów w obszarze układów resorowania pneumatycznego, potwierdzając fakt, że wzajemne dostawy w tej branży są powszechną praktyką. Po drugie, istnieje wystarczająco wielu potencjalnych konkurentów na rynku, którzy mogliby niezależnie zapobiec podnoszeniu cen przez strony. Toyo i Sumitomo z Japonii znacznie wzmocniły swoją obecność w Europie poprzez swoje filie w Europie. Były one w stanie zyskać nowych klientów poprzez nowo utworzone filie i prawdopodobnie jeszcze bardziej wzmocnią swoją pozycję rynkową w najbliższej przyszłości. Biorąc pod uwagę długi okres użytkowania pociągów (do 30 lat), klienci będą mieli wystarczająco dużo czasu na ocenę nowych dostawców.
- (27) Dlatego Komisja uważa, że planowane przejście nie doprowadzi do wytworzenia pozycji dominującej na rynku resorów pneumatycznych do pojazdów szynowych.

4. Ciężkie taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi

- (28) Operacja połączyłaby dwóch wiodących dostawców europejskich. Rzeczywiście, szczegółowe badania rynkowe

doprowadziły do wniosku, że połączony udział w rynku Continental i Phoenix wyniósłby [>70] %. Pozostali konkurenci to Sempertrans [5–15] %, Bridgestone [0–5] % i kilku małych, głównie regionalnych dostawców z udziałami w rynku wynoszącymi mniej niż [0–5] %.

- (29) Transakcja zmniejsza w ten sposób ilość głównych konkurentów europejskich z czterech do trzech, przy czym dwaj pozostali (Sempertrans i Bridgestone) są bardzo mali w porównaniu z połączonym podmiotem. Z jednej strony badania rynkowe wykazały, że główni klienci (duże spółki energetyczne, takie jak RWE) posiadają z pewnością określoną siłę nabywcy, którą mogą wykorzystać w obronie konkurencji na rynku. Przyznają oni jednak, że posiadali tylko ograniczoną ilość – jeśli w ogóle – alternatywnych dostawców po połączeniu. Pozycja rynkowa połączonego podmiotu byłaby szczególnie silna w segmencie taśm dla przemysłu wydobywczego węgla brunatnego i taśm o szerokości większej niż 2,4 m. Klienci w branży wydobywania węgla brunatnego stanowią ponad 50 % całkowitego popytu na taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi. W przypadku niektórych szerokości taśm (>2,4 m), połączony podmiot osiągnąłby *de facto* pozycję monopolistyczną w Europie.
- (30) Z powyższych względów planowane przejście Phoenix przez Continental może doprowadzić do pozycji dominującej na rynku ciężkich stalowych taśm przenośnikowych w Europie.

5. Wniosek

- (31) W związku z tym w decyzji stwierdza się, że zgłoszona koncentracja wzbudza poważne wątpliwości co do jej zgodności ze wspólnym rynkiem w odniesieniu do rynków *resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych (OES/OEM) i ciężkich taśm przenośnikowych z linkami stalowymi*.

IV. ZOBOWIĄZANIA STRON

- (32) W celu ustosunkowania się do wyżej wymienionych obaw dotyczących konkurencji, strona zgłaszająca przedłożyła zobowiązania w dniu 1 października. Continental zobowiązuje się:
1. sprzedać 50 procentowy udział w Phoenix w Vibracoustic partnerowi w spółce joint venture, przedsiębiorstwu Freudenberg⁽⁵⁾;
 2. sprzedać zakład dostarczający całą produkcję Phoenix dotyczącą resorów pneumatycznych do samochodów osobowych (OES/OEM), zlokalizowany w Nyireggyha na Węgrzech, przedsiębiorstwu Freudenberg;
 3. sprzedać linię produkcyjną do ciężkich taśm przenośnikowych z linkami stalowymi o szerokości 3,2 m swojemu konkurentowi, Sempertrans.

(5) Należy zwrócić uwagę, że Freudenberg posiada opcję kupna 50 procentowego udziału Phoenix w Vibracoustic w przypadku przejścia Phoenix przez inne przedsiębiorstwo. Przy braku zobowiązania nie było jednak jasne, czy Freudenberg skorzystałby z opcji kupna czy nie.

Ocena zaproponowanych zobowiązań

Resory pneumatyczne do pojazdów użytkowych

- (33) Zbycie udziałów Phoenix w Vibracoustic da Freudenberg/Vibracoustic możliwość oferowania pełnego asortymentu resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych, łącznie z resorami do przyczep/osi i resorów na rynek IAM. Kontrolując Vibracoustic, Freudenberg może wykorzystać silny dział badań i rozwoju oraz doświadczony zespół dystrybucyjny, aby konkurować na rynkach resorów pneumatycznych. Przejmując produkcję resorów pneumatycznych Phoenix na Węgrzech, Freudenberg/Vibracoustic będzie posiadać swój własny zakład produkujący resory pneumatyczne, co umożliwi mu sprzedaż resorów pneumatycznych nie tylko klientom związanym z ciężarówkami/autobusami, ale również producentom przyczep/osi. Zbycie obejmuje również istniejące umowy na dostawy z klientami Phoenix.
- (34) Całkowita rezygnacja z działalności Phoenix na rynku resorów pneumatycznych dla pojazdów użytkowych (OES/OEM) eliminuje nakładania się udziałów na tym rynku.

Ciężkie taśmy przenośnikowe z linkami stalowymi

- (35) Zobowiązanie się do sprzedaży Sempertrans całej linii produkcyjnej do taśm przenośnikowych z linkami stalowymi o szerokości przekraczającej 2,4 m stanowi również odpowiednie rozwiązanie problemów dotyczących konkurencji na rynku ciężkich taśm przenośnikowych z linkami

stalowymi. W istocie, główne zagrożenie na tym rynku dotyczy segmentu taśm dla klientów z branży wydobywania węgla brunatnego. Nabywca Semperit/Sempertrans, wykwalifikowany już w produkcji niektórych rodzajów taśm w tym segmencie, nabywając wspomnianą linię produkcyjną, uzyska dostęp do technologii produkcyjnej związanej z szerokimi taśmami, stanowiącej kluczowy czynnik sukcesu na rynku taśm z linkami stalowymi. Badania rynkowe potwierdziły skuteczność tego zobowiązania, ponieważ wszyscy główni klienci sygnalizowali Komisji, że zbycie linii produkcyjnej uważają za skuteczny środek na pobudzenie konkurencji na rynku taśm z linkami stalowymi. Dlatego Komisja uważa, że operacja ta pozwoli zażegnać obawy związane z konkurencją na tym rynku.

V. WNIOSKI

- (36) W związku z tym w decyzji stwierdza się na podstawie zobowiązań złożonych przez Strony, że zgłoszona koncentracja nie doprowadzi do pozycji dominującej stron na rynkach resorów pneumatycznych do pojazdów użytkowych (OEM/OES), do samochodów osobowych, do pojazdów szynowych i na rynku ciężkich taśm przenośnikowych z linkami stalowymi, w wyniku której utrudniona zostałaby skuteczna konkurencja na wspólnym rynku lub jego znaczącej części. Połączenie powinno więc zostać uznane za zgodne ze wspólnym rynkiem i Porozumieniem EOG, z zastrzeżeniem pełnego wypełnienia zobowiązań zawartych w Załączniku na mocy art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 2 rozporządzenia o połączeniach i art. 57 Porozumienia EOG.