Resumé af Kommissionens afgørelse

af 4. oktober 2016

om en fusions forenelighed med det indre marked og EØS-aftalen

(Sag M.7801 — Wabtec/Faiveley Transport)

(meddelt under nummer C(2016) 6325)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2018/C 113/07)

Den 4. oktober 2016 vedtog Kommissionen en afgørelse i en fusionssag i medfør af Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ([1]) (»fusionsforordningen«), særlig artikel 8, stk. 2. En ikke-fortrolig, og eventuelt midlertidig, version af afgørelsens fulde ordlyd kan findes på engelsk på Generaldirektoratet for Konkurrences websted: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. **PARTERNE**

1. Westinghouse Air Brake Technologies Corporation (»Wabtec«) er en international virksomhed beliggende i USA, der beskæftiger sig med fremstilling og salg af jernbanemateriel og levering af tjenesteydelser til jernbanesektoren. Wabtec er markedets førende virksomhed på det amerikanske kontinent.

2. Faiveley Transport S.A. (»Faiveley«) er en fransk virksomhed, der beskæftiger sig med fremstilling og salg af integrerede systemer og tjenesteydelser til jernbanesektoren. Virksomhedens aktiviteter er koncentreret om det europæiske marked.

3. Wabtec benævnes herefter »den anmeldende part«, mens Wabtec og Faiveley tilsammen benævnes »parterne«.

II. **TRANSAKTIONEN**

4. Transaktionen består i, at Wabtec som defineret i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), gennem opkøb af aktier erhverver indirekte enekontrol over hele Faiveley (»transaktionen«).

III. **EU-DIMENSION**

5. Parterne har tilsammen en samlet omsætning på verdensplan, der overstiger 2 500 mio. EUR ([2]) (Wabtec 2 292 mio. EUR og Faiveley 1 048 mio. EUR). Den samlede omsætning for begge berørte virksomheder overstiger 100 mio. EUR, og hver virksomheds samlede omsætning overstiger 25 mio. EUR i hvert af landene Tyskland, Frankrig, Italien og Det Forenede Kongerige. Hver af de berørte virksomheder har en omsætning på EU-plan på over 100 mio. EUR (Wabtec […] mio. EUR, og Faiveley […] mio. EUR), men de opnår ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning på EU-plan inden for en og samme medlemsstat.

6. Fusionen har derfor en EU-dimension i henhold til artikel 1, stk. 3, i fusionsforordningen.

IV. **SAGSFORLØB**

7. Den 4. april 2016 modtog Kommissionen anmeldelsen i sagen.

8. Den 12. maj 2016 vedtog Kommissionen en afgørelse efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), om at indlede proceduren.

9. Den 17. juni 2016 vedtog Kommissionen efter aftale med den anmeldende part en afgørelse efter fusionsforordningens artikel 10, stk. 3, om at forlænge fristen for vedtagelse af den endelige afgørelse med 20 dage.

([1]) EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1.

([2]) Omsætningen er beregnet i overensstemmelse med artikel 5 i fusionsforordningen og Kommissionens konsoliderede meddelelse om jurisdiktion (EUT C 95 af 16.4.2008, s. 1).

10. Den 8. juli 2016 blev fristen for vedtagelse af en endelig afgørelse afbrudt i overensstemmelse med artikel 10, stk. 4, i fusionsforordningen og artikel 9 i Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 ([1]) om gennemførelse af fusionsforordningen. Fristafbrydelsen ophørte den 13. juli 2016.

11. Den 25. juli 2016 afgav den anmeldende part et antal tilsagn til Kommissionen (»de første tilsagn«).

12. Den 25. juli 2016 iværksatte Kommissionen en markedstest for at undersøge, om de første tilsagn kunne løse de konkurrenceproblemer, som Kommissionen havde påvist.

13. Den 16. august 2016 afgav den anmeldende part de reviderede tilsagn til Kommissionen (»de endelige tilsagn«).

V. **RELEVANTE PRODUKTMARKEDER** ([2])

a. **Originaludstyrsmarked (»OEM«) og selvstændigt eftermarked (»IAM«)**

14. I togindustrien foregår handelen generelt på to niveauer: i) salg til originaludstyrsfabrikanter (»OEM'er«), herunder både producenter af rullende materiel og producenter af delsystemer, og ii) salg på det selvstændige eftermarked (»IAM«) til jernbaneselskaber.

15. I overensstemmelse med resultaterne af en tidligere sag ([3]) konkluderede Kommissionen, at eftersom IAM i store træk følger og afspejler situationen på OEM-markedet, er det hensigtsmæssigt at vurdere markederne for togsystemer og togdelsystemer på OEM-niveauet. Imidlertid har Kommissionen vurderet IAM-niveauet separat for de komponenters vedkommende, som skal udskiftes regelmæssigt i et togs levetid (f.eks. friktionsmaterialer og bremseskiver).

b. **Pneumatiske friktionsbremsesystemer og delsystemer heraf**

16. Der findes en række forskellige tekniske metoder til at bremse eller standse et tog, f.eks. friktionsbremser, magnetiske bremser og dynamiske bremser. Kun friktionsbremser er relevante for vurderingen af transaktionen.

17. I overensstemmelse med resultaterne i en tidligere sag ([4]) konkluderede Kommissionen, at fremstilling og salg af hele friktionsbremsesystemer til jernbanekøretøjer udgør et særskilt marked (i modsætning til andre bremsetyper), og at der kan skelnes mellem pneumatiske og hydrauliske systemer.

18. Kommissionen konkluderede endvidere, at markedet for hele friktionsbremsesystemer sandsynligvis i det mindste er opdelt i elektroniske (»elektropneumatiske«) og ikke-elektroniske bremsesystemer, og at det ikke kan udelukkes, at yderligere differentiering er relevant alt efter typen af det berørte rullende materiel (højhastighedstog, regionaltog, undergrundstog osv.). Kommissionen traf imidlertid ikke en afgørelse om dette spørgsmål, da resultatet af vurderingen af konkurrencen var det samme ved alle alternativer.

19. Desuden konkluderede Kommissionen, at der findes særskilte markeder for delsystemer af pneumatiske friktionsbremsesystemer: i) bogiebremser, ii) bremsekontroller og iii) lufttilførselsenheder. Kommissionen bemærkede endvidere, at der ville gøre sig lignende overvejelser gældende for bremsekontroller med hensyn til at sondre mellem elektroniske og ikke-elektroniske som for de hele pneumatiske bremsesystemer. Bogiebremser, skivebremser ([5]) og klodsbremser ([6]) udgør nemlig sandsynligvis særskilte markeder. Kommissionen traf imidlertid ikke en afgørelse om de nøjagtige produktmarkedsdefinitioner, da resultatet af vurderingen af konkurrencen var det samme ved alle alternativer.

([1]) Kommissionens forordning (EF) nr. 802/2004 af 21. april 2004 om gennemførelse af Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (EUT L 133 af 30.4.2004, s. 1).

([2]) Ud over de markeder, der er beskrevet i dette afsnit, overlapper parternes aktiviteter hinanden med hensyn til i) togdøre, ii) energimålere og iii) event-recordere. Imidlertid vil parternes markedsandele inden for togdøre og energimålere i EØS tilsammen forblive under 20 % og giver dermed ikke anledning til påvirkede markeder. Med hensyn til event-recordere vil parternes kombinerede markedsandele ved én alternativ markedsafgrænsning nå op på [20-30] %, men stigningen i markedsandele vil fortsat blot være [0-5] procentpoint. Disse markeder vil derfor ikke blive drøftet yderligere i dette notat.

([3]) M.7538 — Knorr-Bremse/Vossloh, betragtning 36.

([4]) M.7538 — Knorr-Bremse/Vossloh, betragtning 48. Spørgsmålet blev i sidste ende ikke afgjort.

([5]) En skivebremse består af en bremseskive og en bremsekaliber, som typisk omfatter en bremsecylinder, et bremsetøj og en justeringsanordning. En skivebremse udløser bremsevirkningen ved at trykke et friktionsmateriale (kaldet »bremsepuden«) mod bremseskiven, som enten er monteret på en af bogiens aksler eller på et hjul.

([6]) En klodsbremse består typisk af en bremsecylinder, et bremsetøj, en justeringsanordning og en bremseklodsholder. En klodsbremse udløser bremsevirkningen ved at trykke et friktionsmateriale (kaldet »bremsesko« eller »bremseklods«) direkte mod løbefladens overflade.

c. **Strømaftagere og kontaktstykker**

20. En strømaftager er det udstyr, der bruges til at overføre elektrisk strøm fra køreledninger til et køretøj, der kører i spor ([1]). Oven på strømaftageren er der placeret et kontaktstykke med henblik på den faktiske kontakt med køreledningen.

21. Kommissionen konkluderede, at de relevante marked enten skulle være fremstilling og salg af strømaftagere til alle tre typer rullende materiel, eller at markedet skulle segmenteres efter typen af det berørte rullende materiel. Markedsundersøgelsen tydede på, at navnlig strømaftagere til højhastighedstog kan udgøre et særskilt marked (i modsætning til f.eks. strømaftagere til eldrevne fjern- og regionaltogsæt). Kommissionen traf imidlertid ikke en afgørelse om dette spørgsmål, da resultatet af vurderingen af konkurrencen var det samme ved alle alternativer.

22. Desuden konkluderede Kommissionen, at der findes et særskilt marked for kontaktstykker.

d. **Friktionsmaterialer**

23. Friktionsbremsesystemer får et tog til at tage farten af eller standse ved at omdanne kinetisk energi til varme. Friktionsmaterialer er væsentlige dele i et sådant bremsesystem, idet de ved at blive trykket mod en bremseskive eller løbeflade tilvejebringer den fornødne friktion til at omdanne energien.

24. Friktionsmaterialer til togsystemer er primært enten organiske eller sintrede ([2]). De optræder også i to primære udformninger, nemlig enten bremsepuder til skivebremser (trykkes mod en bremseskive) eller bremsesko/-klodser til klodsbremser (trykkes direkte mod en løbeflade).

25. Kommissionen konkluderede, at der findes særskilte produktmarkeder for i) organiske puder, ii) sintrede puder, iii) organiske klodser og iv) sintrede klodser. Hvert af disse markeder bør også segmenteres i OEM-salg og IAM-salg. Kommissionen lod spørgsmålet om, hvorvidt et marked for sintrede puder burde segmenteres yderligere i stive og bøjelige puder og i pucker og puder, stå ubesvaret.

e. **Bremseskiver**

26. Bremseskiver er komponenter i en mekanisk bogiebremse. Bremsepuder trykkes ind mod bremseskiverne og sørger for, at kinetisk energi omdannes til varme for at tage farten af eller standse toget.

27. Kommissionen konkluderede, at bremseskiver udgør et særskilt marked. Markedet bør også segmenteres i OEM-salg og IAM-salg.

VI. **GEOGRAFISK RELEVANTE MARKEDER**

28. Kommissionen konkluderede, at de relevante geografiske markeder for alle de af transaktionen berørte produkter er sammenfaldende med EØS.

VII. **VURDERING**

a. **Væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence**

29. Kommissionen er nået frem til den konklusion, at transaktionen i betydelig grad ville hindre den effektive konkurrence på

i) IAM-markedet for sintrede bremsepuder

ii) IAM-markedet for sintrede bremseklodser.

30. Den effektive konkurrence på disse markeder ville i betydelig grad blive hæmmet af transaktionen af følgende primære grunde:

31. For det første ville parternes kombinerede markedsandele være høje: [60-70] % inden for sintrede puder med en stigning på [10-20] procentpoint og [90-100] % inden for klodser med en stigning på [0-5] procentpoint. De resterende konkurrenter ville udgøre et fåtal — i praksis Federal Mogul og Knorr-Bremse — og de ville være betydeligt mindre. Desuden stammer Knorr-Bremses salg delvist fra salg af sintrede materialer fremstillet af Wabtec til Knorr-Bremse.

([1]) I visse systemer, f.eks. typisk undergrundstog, kan der anvendes andre tekniske løsninger såsom strømskinner med tilhørende kontaktstykker. Transaktionen vedrører kun strømaftagere til køreledninger.

([2]) Tidligere blev der også i vidt omfang brugt støbejern, men det er ved at blive erstattet af sintrede og organiske materialer på grund af f.eks. støjregulering.

32. For det andet er parterne nære konkurrenter. De er ofte godkendte leverandører til de samme flåder af rullende materiel, og de ligger i skarp konkurrence om større projekter. F.eks. indgav parterne for nylig bud i talrige runder med konstant faldende priser i konkurrence med hinanden i forbindelse med et udbud lanceret af det franske jernbaneselskab SNCF om levering af sintrede bremsepuder til TGV-flåden.

33. For det tredje presser leverandørerne af organiske friktionsmaterialer ikke i betydelig grad leverandørerne af sintrede materialer. Det er sjældent forekommende og teknisk besværligt at skifte mellem sintrede og organiske friktionsmaterialer.

34. For det fjerde er der massive hindringer for adgang. Udvikling af sintrede friktionsmaterialer kræver betydelige investeringer, og da produkterne er centrale sikkerhedskomponenter i et tog, er de omfattet af strenge lovkrav. At nye konkurrenter opnår adgang til markedet efter transaktionen, forekommer usandsynligt.

35. For det femte har flere markedsdeltagere — herunder jernbaneselskaber, producenter af rullende materiel, konkurrenter inden for friktionsmaterialer og en konkurrent inden for bremsesystemer — udtrykt bekymring. De har anført, at transaktionen ville indskrænke konkurrencen og øge priserne på disse markeder.

b. **Ingen væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence**

Hele friktionsbremsesystemer

36. Parternes aktiviteter inden for hele friktionsbremsesystemer overlapper kun hinanden, hvis man ser på det potentielle segment for godsvogne/(ikke-elektro)pneumatiske friktionssystemer. Men de kombinerede markedsandele ligger fortsat under 20 %, hvorfor der ikke opstår påvirkede markeder.

37. Med hensyn til passagersegmentet retter efterspørgslen i EØS sig mod elektropneumatiske bremsesystemer, som er blevet en de facto-standard i alle nye projekter med rullende materiel til passagerbefordring. Parternes aktiviteter overlapper ikke hinanden med hensyn til sådanne bremsesystemer i EØS, idet Wabtec mangler den type elektronisk bremsekontrol, der kræves i EØS, og derfor ikke kan udbyde dem ([1]).

38. Efter fase I-undersøgelsen var Kommissionen ikke desto mindre bekymret over, at Wabtec kunne have været en potentiel ny aktør på markedet for hele (elektro)pneumatiske friktionsbremsesystemer, hvor Knorr-Bremse i øjeblikket er klar markedsleder (med mindst [70-80] % af markedet), og Faiveley er den eneste konkurrent. Wabtec havde været i færd med at udvikle to elektroniske bremsekontrolsystemer, […] og […], og der var dokumentation for, at Wabtec havde haft til hensigt at lancere dem i EØS. Efter fase II-undersøgelsen konkluderede Kommissionen imidlertid, at dens bekymringer ikke var fuldt underbyggede, og at det ikke kunne fastslås, således som det kræves i lovgivningen, at der forelå væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence. Grundene hertil var primært følgende:

39. For det første ville Wabtecs produkt […] være teknisk og kommercielt uegnet til EØS. Produktet var blevet udviklet som et USA-ledet projekt uden hensyntagen til de tekniske krav på EØS-markedet, og det var også for […] sammenlignet med konkurrenternes produkter. Wabtecs interne dokumenter viste yderligere, at man hos Wabtec internt ikke troede på produktet.

40. For det andet ville […] ganske vist sandsynligvis være teknisk og kommercielt mere på højde med de produkter, som konkurrenterne i øjeblikket sælger i EØS, men det befinder sig stadig på et tidligt udviklingstrin og vil kræve en betydelig, yderligere konstruktionsmæssig indsats at færdiggøre.

41. For det tredje er den tekniske innovation på markedet dynamisk og ikke kun stigende i modsætning til, hvad Kommissionen fandt i fase I. Under fase II-undersøgelsen oplyste Faiveley Kommissionen, at virksomheden lancerer et nyt bremsekontrolprodukt i 2016. Produktet er teknisk og kommercielt betydeligt mere avanceret end Faiveleys aktuelle produkter. Kommissionen konkluderede, at en sådan udvikling ville gøre det endnu vanskeligere for Wabtec at trænge ind på markedet, da Wabtec ikke blot ville skulle nå op på det aktuelle markedsniveau, men også følge med de eksisterende konkurrenters nyskabelser. Det blev sandsynliggjort, at f.eks. […] ville blive forældet og kræve betydelig fornyelse i konstruktionen, hvilket gjorde produktets markedsadgang mindre sikker og i hvert fald forsinket i forhold til det forventede.

([1]) Wabtec sælger elektroniske bremsekontroller uden for EØS, f.eks. i USA. Men lovkravene og kundeforventningerne er strengere og væsentligt anderledes i EØS.

42. For det fjerde udøver leverandører af delsystemer et konkurrencepres. Selv om disse leverandører ikke kan tilbyde hele friktionsbremsesystemer, har mange producenter af rullende materiel kapacitet til at integrere delsystemer i hele friktionsbremsesystemer og har førhen brugt dette i forhandlinger.

43. For det femte har et antal markedsdeltagere udtrykt en vis bekymring med hensyn til hele friktionsbremsesystemer, mens andre har haft den opfattelse, at transaktionen kunne være positiv i den forstand, at den satte Faiveley i stand til at konkurrere skarpere med den klare markedsleder Knorr-Bremse.

Delsystemer til friktionsbremsesystemer

44. Kommissionen konkluderede, at transaktionen ikke ville give anledning konkurrencemæssige problemer i forbindelse med delsystemer til friktionsbremsesystemer.

45. Med hensyn til mekaniske bogiebremser overlapper parternes aktiviteter hinanden inden for levering af skivebremser, hvor de opnår en kombineret markedsandel på ca. [30-40] %. De primære konkurrenter, Knorr-Bremse og Dako, er fortsat stærke. Et flertal af producenterne af rullende materiel mente også, at de ville have tilstrækkelige alternativer selv efter transaktionen.

46. Med hensyn til bremsekontrollerne konkluderede Kommissionen, at de samme overvejelser gør sig gældende her som for hele (elektro)pneumatiske friktionsbremsesystemer.

47. Med hensyn til lufttilførselssystemer overlapper parternes aktiviteter ikke hinanden i EØS, idet Wabtec ikke udbyder sådanne systemer i øjeblikket. Kommissionen fandt heller ikke dokumentation for, at Wabtec er en potentiel ny aktør på dette marked.

Strømaftagere og kontaktstykker

48. Inden for strømaftagere når parternes kombinerede markedsandele op på [30-40] %, hvis man ser på alle typer rullende materiel under ét. For visse potentielle delsegmenter ville markedsandelen være højere, f.eks. [40-50] % inden for højhastighedstog og [60-70] % inden for lokomotiver. Ikke desto mindre konkluderede Kommissionen af nedenstående hovedårsager, at transaktionen ikke giver anledning til konkurrencemæssige problemer med hensyn til strømaftagere.

49. For det første konkluderede Kommissionen, at markedsandelene alene ikke er fuldstændig beskrivende for markedsdeltagernes stilling. Det skyldes f.eks. det lave antal udbud pr. år (især inden for højhastighedstog) og den deraf følgende volatilitet i markedsandelene. Desuden afhænger salgsmængderne og dermed markedsandelene ikke så meget af producenten af strømaftagerne, men meget mere af, om den platform på toget (standardiserede tog solgt i serier, typisk for f.eks. lokomotiver), hvorpå strømaftagerne monteres, er velfungerende.

50. For det andet forekommer parterne ikke at være meget nære konkurrenter, og kun i de færreste udbud optræder de begge. De synes at være stærke inden for strømaftagere til forskellige typer rullende materiel, idet Faiveley fokuserer på højhastighedstog, mens Wabtec er stærkere inden for f.eks. fjerntog.

51. For det tredje vil en række konkurrenter fortsat være til stede (f.eks. Schunk, Contact, Richard, EC Engineering og Sécheron). Selv de mindre konkurrenter synes motiverede for og i stand til at udvikle deres produkter yderligere og dermed øge deres tilstedeværelse i alle de forskellige potentielle segmenter.

52. For det fjerde forekommer producenter af rullende materiel at spille en betydelig rolle inden for strømaftagere. De har nemlig førhen samarbejdet med leverandører af strømaftagere om at udvikle strømaftagere til nye tog, og mange af dem anførte, at de kunne påbegynde egen intern produktion eller yde støtte til leverandører af strømaftagere, hvis det var nødvendigt. Generelt synes producenter af rullende materiel at være købestærke.

53. Endelig bemærker Kommissionen, at kontaktstykkerne ikke ville give anledning til horisontale overlapninger, idet Faiveley ikke producerer dem. Kommissionen konkluderede endvidere, at transaktionen ikke ville give anledning til vertikale problemer. Dette skyldes primært det forhold, at i) Wabtecs markedsandel inden for kontaktstykker fortsat er lav og under [10-20] %, hvilket tyder på manglende evne til input-afskærmning, og at ii) parterne allerede dækker [50-60] % af deres forbrug af kontaktstykker ved indkøb hos Wabtec. En række betydelige leverandører ville forblive på markedet, herunder Schunk, sammen med en række uafhængige leverandører uden egen produktion af strømaftagere (f.eks. Morgan og Mersen).

Vertikale forbindelser skabt af friktionsmaterialer

54. Transaktionen giver anledning til vertikale forbindelser mellem i) upstream-forsyningen af friktionsmaterialer (OEM) og ii) downstream-forsyningen af bremsesystemer (samt bogiebremser). Af nedenstående årsager konkluderede Kommissionen, at de vertikale forbindelser ikke giver anledning til væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence.

55. Med hensyn til input-afskærmning konkluderede Kommissionen, at den fusionerede enhed hverken ville have evnen eller incitamentet til at afskærme, og at input-afskærmning sandsynligvis ikke ville få en væsentlig skadelig virkning for konkurrencen downstream.

56. Navnlig ville den fusionerede enhed mangle evnen til at afskærme sine downstream-konkurrenter, idet den primære konkurrent — og den eneste, som ville være berørt af afskærmning — nemlig Knorr-Bremse, har produktionskapacitet til friktionsmaterialer (via sit ICER-joint venture) og kunne øge produktionen. Kommissionen bemærkede også, at Knorr-Bremse har indgået en aftale med Wabtec om, at […], hvilket giver Knorr-Bremse tid til at udvikle sin egen produktion.

57. Kommissionen konkluderede endvidere, at den fusionerede enhed ville mangle incitament til at indlede input-afskærmning, da den sandsynligvis ikke ville kunne øge sit downstream-salg nok til at dække sin tabte upstream-fortjeneste.

58. Sluttelig ville de endelige tilsagn, der skulle fjerne betænkeligheder med hensyn til horisontal konkurrence inden for sintrede friktionsmaterialer, også tilvejebringe en potentiel alternativ forsyningskilde for downstream-konkurrenter.

59. Med hensyn til kundeafskærmning, som primært ville vedrøre organiske friktionsmaterialer, konkluderede Kommissionen, at den fusionerede enhed hverken ville have evnen eller incitamentet til at afskærme, og at kundeafskærmning sandsynligvis ikke ville få en væsentlig skadelig virkning for konkurrencen downstream.

60. Navnlig ville den fusionerede enhed mangle evnen til at gennemføre kundeafskærmning, idet parterne ikke er de vigtigste kunder hos OEM-leverandører af friktionsmaterialer (den samlet set største kunde er Knorr-Bremse med ca. [70-80] % af downstream-markedet). Desuden sælges op til 95 % af friktionsmaterialerne på IAM og ikke OEM. Da IAM-salget ikke forekommer at være fuldstændig afhængigt af OEM-salget, kunne den fusionerede enheds leverandører, f.eks. Federal Mogul, fortsætte med at sælge på IAM, der udgør langt størstedelen af det samlede marked. Med hensyn til organiske materialer bruges desuden stadig oftere to leverandører, og det er lettere med organiske end med sintrede materialer. Derfor kunne kunderne imødegå enhver afskærmningsstrategi ved at vælge to leverandører.

61. Kommissionen konkluderede yderligere, at den fusionerede enhed ville mangle incitament til at gennemføre kundeafskærmning, da den sandsynligvis hverken ville kunne opnå nogen betydende gevinst ved en sådan strategi på upstream-markedet (på grund af Federal Moguls stærke stilling og tilstedeværelsen af andre leverandører af organiske friktionsmaterialer) eller på downstream-markedet (bl.a. på grund af Knorr-Bremses stærke stilling).

Bremseskiver

62. Parternes aktiviteter overlapper hinanden inden for levering af bremseskiver på IAM i EØS. Ikke desto mindre konkluderede Kommissionen, at overlapningen ikke giver anledning til væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence.

63. Navnlig forbliver parternes kombinerede markedsandel beskeden ([30-40] %), og der vil fortsat være et antal alternative konkurrenter, såsom Ibre og Kovis, på markedet. De fleste jernbaneselskaber anførte også, at de fortsat ville have tilstrækkelige alternative leverandører efter transaktionen.

VIII. **TILSAGN**

a. **Beskrivelse af de endelige tilsagn**

64. For at afhjælpe ovennævnte konkurrenceproblemer på markederne for sintrede friktionsbremsepuder og -klodser/-sko i EØS afgav den anmeldende part de endelige tilsagn den 16. august 2016. De endelige tilsagn omfattede ændringer, der skulle tage højde for resultaterne af den markedstest, som Kommissionen foretog vedrørende de første tilsagn.

65. I sine endelige tilsagn foreslår den anmeldende part at afhænde hele Faiveleys friktionsmaterialeforretning, Faiveley Transport Gennevilliers (»FTG«), til en egnet køber (»den frasolgte virksomhed«). FTG er den tidligere Carbon Lorraine-forretning, som Faiveley købte i 2008.

66. Den frasolgte virksomhed vil omfatte alle FTG's materielle og immaterielle aktiver og det samlede personale. Det salgsarbejde, der i øjeblikket foregår i andre af Faiveleys datterselskaber, vil blive flyttet til FTG, og den fusionerede enhed vil i en overgangsfase henvise kunder til den frasolgte virksomhed, når de efterspørger friktionsmaterialer, der i øjeblikket fremstilles af FTG. Den fusionerede enhed vil også lægge en del af produktionen af den mængde TGV-bremsepuder, som Wabtec leverer til SNCF efter at have vundet over Faiveley i et nyligt udbud (med forbehold af SNCF's samtykke), ud i underentreprise til den frasolgte virksomhed.

67. Den anmeldende part forpligter sig yderligere til at sikre, at: i) køberen efter ønske vil kunne overtage FTG's koncerninterne gæld til en fastsat maksimal pris, at ii) salgs- og købsaftalen omfatter en incitamentsordning møntet på køberen, så denne finder det fordelagtigt at investere i den frasolgte virksomhed, og iii) at køberen vil være i stand til at sælge internationalt til kunderne i jernbanesektoren.

b. **Vurdering af de endelige tilsagn**

68. Kommissionen konkluderede, at de endelige tilsagn er tilstrækkelige og egnede til at afhjælpe de konkurrenceproblemer, som Kommissionen har påvist. Navnlig vil tilsagnene fjerne alle overlapninger mellem parterne inden for levering af sintrede bremsepuder og -klodser/-sko.

69. De endelige tilsagn rummer tilstrækkelige foranstaltninger til at tage hensyn til de tilbagemeldinger, der er modtaget i forbindelse med markedstesten af de første tilsagn. Navnlig er der medtaget foranstaltninger til i) at styrke den frasolgte virksomheds kapitalstruktur ved til køberen på gunstige betingelser at overføre den fulde koncerninterne gæld, som FTG i øjeblikket har til Faiveley, ii) at give køberen de korrekte incitamenter til at investere i den frasolgte virksomhed og iii) at kræve, at den frasolgte virksomhed overtages af andre, som har den fornødne adgang til de internationale jernbanekunder.

70. Endelig bemærkede Kommissionen, at den frasolgte virksomhed havde været en rentabel konkurrent inden for sintrede friktionsmaterialer forud for den vertikale integration med Faiveley. Derfor vurderede Kommissionen, at den frasolgte virksomhed kunne blive en rentabel selvstændig forretning uden at blive vertikalt integreret, og at den ville fortsætte med at udøve samme grad af konkurrencepres på markedet for sintrede friktionsmaterialer efter transaktionen.

71. I sit udkast til afgørelse er Kommissionen derfor nået frem til den konklusion, at transaktionen som ændret ved de endelige tilsagn, der er indgivet af den anmeldende part, ikke ville føre til væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence med hensyn til produktion og levering af sintrede bremsepuder eller -klodser/-sko.

IX. **KONKLUSION OG FORSLAG**

72. Udkastet konkluderer, at den anmeldte fusion under forudsætning af fuldstændig overholdelse af de endelige tilsagn ikke i betydelig grad vil hindre den effektive konkurrence på det indre marked eller en væsentlig del heraf. Fusionen bør derfor erklæres forenelig med det indre marked og EØS-aftalen efter fusionsforordningens artikel 2, stk. 2, og artikel 8, stk. 2, og EØS-aftalens artikel 57.