Zusammenfassung des Beschlusses der Kommission

vom 4. Oktober 2016

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen

(Sache M.7801 — Wabtec/Faiveley Transport)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen C(2016) 6325)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2018/C 113/07)

Am 4. Oktober 2016 hat die Kommission in einem Fusionskontrollverfahren nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1]*, insbesondere Artikel 8 Absatz 2, einen Beschluss erlassen. Eine nichtvertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts des Beschlusses kann in englischer Sprache auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter folgender Adresse eingesehen werden: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.*

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

1. Westinghouse Air Brake Technologies Corporation („Wabtec“) ist ein in den USA ansässiges internationales Unternehmen, das Eisenbahnausrüstung herstellt und vertreibt und im Eisenbahnsektor Dienstleistungen erbringt. Es ist der Marktführer auf dem amerikanischen Kontinent.

2. Faiveley Transport S.A. („Faiveley“) ist ein in Frankreich ansässiges Unternehmen, das für den Eisenbahnsektor integrierte Systeme herstellt und vertreibt und Dienstleistungen erbringt. Seine Tätigkeiten konzentrieren sich auf den europäischen Markt.

3. Wabtec wird im Folgenden als der „Anmelder“ bezeichnet und Wabtec und Faiveley gemeinsam werden als „beteiligte Unternehmen“ bezeichnet.

II. DIE TRANSAKTION

4. Die Transaktion besteht darin, dass Wabtec im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung durch Erwerb von Anteilen die indirekte alleinige Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Faiveley übernimmt (die „Transaktion“).

III. UNIONSWEITE BEDEUTUNG

5. Die beteiligten Unternehmen erzielen gemeinsam einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 2,500 Mrd. EUR [2] (Wabtec 2,292 Mrd. EUR; Faiveley 1,048 Mrd. EUR). Der gemeinsame Gesamtumsatz der beteiligten Unternehmen beträgt mehr als 100 Mio. EUR und der Gesamtumsatz jedes Unternehmens liegt in jedem der folgenden Länder über 25 Mio. EUR: Deutschland, Frankreich, Italien und Vereinigtes Königreich. Jedes der Unternehmen erzielt einen unionsweiten Umsatz von über 100 Mio. EUR (Wabtec […] Mio. EUR; Faiveley […] Mio. EUR), aber sie erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihres unionsweiten Gesamtumsatzes in einem und demselben Mitgliedstaat.

6. Demzufolge hat der Zusammenschluss nach Artikel 1 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung unionsweite Bedeutung.

IV. DAS VERFAHREN

7. Am 4. April 2016 ging die Anmeldung für den geplanten Zusammenschluss bei der Kommission ein.

8. Am 12. Mai 2016 erließ die Kommission einen Beschluss zur Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung.

9. Am 17. Juni 2016 erließ die Kommission mit Zustimmung des Anmelders einen Beschluss nach Artikel 10 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung zur Verlängerung der Frist für den Erlass eines abschließenden Beschlusses um 20 Tage.

---

[1] ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

[2] Der Umsatz wurde nach Artikel 5 der Fusionskontrollverordnung und der konsolidierten Mitteilung der Kommission zu Zuständigkeitsfragen (ABl. C 95 vom 16.4.2008, S. 1) berechnet.

10. Am 8. Juli 2016 wurde die Frist für den Erlass eines abschließenden Beschlusses nach Artikel 10 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung und Artikel 9 der Durchführungsverordnung zur Fusionskontrollverordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission ([1]) ausgesetzt. Die Aussetzung endete am 13. Juli 2016.

11. Am 25. Juli 2016 unterbreitete der Anmelder der Kommission Verpflichtungsangebote (im Folgenden die „ersten Verpflichtungsangebote").

12. Am 25. Juli 2016 leitete die Kommission einen Markttest ein, um zu prüfen, ob diese ersten Verpflichtungsangebote dazu geeignet waren, die wettbewerbsrechtlichen Bedenken der Kommission auszuräumen.

13. Am 16. August 2016 unterbreitete der Anmelder der Kommission überarbeitete Verpflichtungsangebote (im Folgenden die „endgültigen Verpflichtungen").

V. **SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE** ([2])

a) **Originalausrüstungsmarkt („OAM") und unabhängiger Anschlussmarkt („UAM")**

14. In der Eisenbahnindustrie findet der Handel im Allgemeinen auf zwei Ebenen statt: i) Verkauf an Hersteller von Originalausrüstung („OAM"), zu denen sowohl Hersteller von rollendem Material als auch Hersteller von Subsystemen gehören, und ii) Verkäufe an Bahnbetreiber im unabhängigen Anschlussmarkt („UAM").

15. Da der UAM im Großen und Ganzen der Situation auf dem OAM folgt und entspricht, gelangte die Kommission im Einklang mit ihren Feststellungen zu einer früheren Sache ([3]) zu dem Schluss, dass es angemessen ist, die Märkte für Bahnsysteme und Subsysteme auf OAM-Ebene zu bewerten. Jedoch hat die Kommission die UAM-Ebene für Komponenten, die während des Lebenszyklus eines Zuges regelmäßig ersetzt werden müssen (wie Bremsbeläge und Bremsscheiben), getrennt bewertet.

b) **Druckluft-Reibungsbremssysteme und ihre Subsysteme**

16. Es gibt eine Reihe verschiedener technischer Lösungen, um einen Zug zu verlangsamen oder zum Halten zu bringen, wie Reibungsbremsen, Magnetbremsen und Widerstandsbremsen. Für die Bewertung der Transaktion sind nur Reibungsbremsen von Bedeutung.

17. Im Einklang mit den Feststellungen zu einer früheren Sache ([4]) gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass die Herstellung und der Vertrieb von kompletten Druckluft-Reibungsbremssystemen für rollendes Material (im Gegensatz zu anderen Bremsarten) einen gesonderten Markt darstellen und dass man zwischen Druckluftsystemen und hydraulischen Systemen einen Unterschied machen kann.

18. Weiterhin kam die Kommission zu dem Schluss, dass der Markt für komplette Reibungsbremssysteme vermutlich eine Differenzierung zumindest zwischen elektronisch gesteuerten („elektro-pneumatischen") und nicht elektronisch gesteuerten Systemen aufweist und dass es nicht ausgeschlossen werden kann, dass je nach der Art des betreffenden rollenden Materials (z. B. Hochgeschwindigkeits-, Regional- oder U-Bahn) eine weitere Differenzierung stattfinden könnte. Jedoch kam die Kommission zu dieser Frage zu keinem Schluss, da das Ergebnis der wettbewerbsrechtlichen Würdigung bei allen Alternativen gleich blieb.

19. Zudem gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass es für die Subsysteme der Druckluft-Reibungsbremssysteme gesonderte Märkte gibt: i) Drehgestellbremsen, ii) Bremssteuerungen und iii) Luftversorgungseinheiten. Die Kommission hat weiterhin darauf hingewiesen, dass bei Bremssteuerungen für elektronisch und nicht elektronisch gesteuerte Bremsen ähnliche Überlegungen wie für die kompletten Druckluft-Reibungsbremssysteme gelten, denn Drehgestellbremsen, Scheibenbremsen ([5]) und Laufflächenbremsen ([6]) bilden gesonderte Märkte. Jedoch kam die Kommission zu keinem Schluss zu den genauen Produktmarktdefinitionen, da das Ergebnis der wettbewerbsrechtlichen Würdigung bei allen Alternativen gleich blieb.

([1]) Verordnung (EG) Nr. 802/2004 der Kommission vom 21. April 2004 zur Durchführung der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 133 vom 30.4.2004, S. 1).

([2]) Zusätzlich zu den in diesem Teil beschriebenen Märkten überschneiden sich die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen in den Bereichen i) Bahntüren, ii) Verbrauchsmesser und iii) Ereignisdatenspeicher. Jedoch werden die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen in Bezug auf Bahntüren und Verbrauchsmesser im EWR unter 20 % bleiben, sodass nicht mit Auswirkungen auf die Märkte zu rechnen ist. Was die Ereignisdatenspeicher betrifft, werden die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen bei einer alternativen Marktabgrenzung [20-30] % erreichen, aber die Erhöhung des Marktanteils wird bei nur [0-5] % bleiben. Deshalb werden diese Märkte hier nicht länger behandelt.

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

([4]) M.7538 — *Knorr-Bremse/Vossloh*, Rn. 48. Letztendlich wurde im Beschluss die Frage offen gelassen.

([5]) Eine Scheibenbremse besteht aus einer Bremsscheibe und einer Bremszangeneinheit, die in der Regel aus einem Bremszylinder, einem Bremsgestänge und einem Gestängesteller besteht. Eine Scheibenbremse verursacht das Bremsen durch den Druck von einem Bremsbelag, (der Bremsklotz heißt), auf die Bremsscheibe, die entweder an einer Achse des Drehgestells oder an einem Rad angebracht ist.

([6]) Eine Laufflächenbremse besteht in der Regel aus einem Bremszylinder, einem Bremsgestänge, einem Gestängesteller und einem Bremsschuhhalter. Eine Laufflächenbremse verursacht das Bremsen durch den Druck von einem Bremsbelag, (der Bremsklotz oder Bremsschuh heißt), direkt auf die Oberfläche der Radlauffläche.

c) **Stromabnehmer und Schleifstücke**

20. Ein Stromabnehmer ist die Ausrüstung, die für die Übertragung von elektrischem Strom von Freileitungen (Oberleitungen) zu einem Schienenfahrzeug verwendet wird ([1]). Auf der Stromabnehmerwippe wird ein Schleifstück zum Kontakt mit der Oberleitung angebracht.

21. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass der relevante Markt die Herstellung und der Vertrieb von Stromabnehmern für alle Typen von rollendem Material sein sollte, oder aber dass der Markt je nach Typ des betreffenden rollenden Materials segmentiert werden sollte. Der Marktuntersuchung zufolge gibt es Anzeichen dafür, dass besonders die Stromabnehmer für Hochgeschwindigkeitszüge einen gesonderten Markt darstellen könnten (zum Beispiel im Gegensatz zu Stromabnehmern für elektrisch betriebene Fernverkehr- und Regionalzüge.) Jedoch kam die Kommission in dieser Frage zu keinem Schluss, da das Ergebnis der wettbewerbsrechtlichen Würdigung bei allen Alternativen gleich blieb.

22. Die Kommission ist darüber hinaus zu dem Schluss gelangt, dass es einen gesonderten Markt für Schleifstücke gibt.

d) **Bremsbeläge**

23. Die Reibungsbremssysteme bringen einen Zug dazu, langsamer zu fahren oder zu halten, indem sie Bewegungsenergie in Wärme umwandeln. Bremsbeläge sind wichtige Bestandteile eines solchen Bremssystems, welche, wenn sie auf eine Bremsscheibe oder eine Radlauffläche gedrückt werden, die notwendige Reibungskraft für die Energieumwandlung bieten.

24. Es gibt zwei unterschiedliche Hauptzusammensetzungen von Bremsbelägen für Eisenbahneinwendungen: organisch und gesintert ([2]). Sie haben auch zwei Hauptformen: Bremsbeläge für Scheibenbremsen (die auf eine Bremsscheibe gedrückt werden) und Bremsschuhe/klötze für Laufflächenbremsen (die direkt auf eine Radlauffläche gedrückt werden).

25. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass es gesonderte Produktmärkte gibt für: i) organische Beläge; ii) gesinterte Beläge; iii) organische Bremsklötze; und iv) gesinterte Bremsklötze; Jeder dieser Märkte sollte auch nach OAM- und UAM-Verkäufen unterteilt werden. Die Kommission ließ offen, ob der Markt für gesinterte Beläge weiter in harte und elastische Beläge sowie Scheiben und Beläge unterteilt werden sollte.

e) **Bremsscheiben**

26. Die Bremsscheiben sind Bestandteile einer mechanischen Drehgestellbremse. Die Bremsbeläge werden auf die Bremsscheiben gedrückt und verursachen die Umwandlung von Bewegungsenergie in Wärme, um die Geschwindigkeit des Zuges zu vermindern oder ihn zum Halten zu bringen.

27. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass die Bremsscheiben einen gesonderten Markt bilden. Dieser Markt sollte auch nach OAM- und UAM-Verkäufen unterteilt werden.

VI. **RÄUMLICH RELEVANTER MARKT**

28. Die Kommission kam zu dem Schluss, dass die räumlich relevanten Märkte für alle von der Transaktion betroffenen Produkte der Transaktion EWR-weit abzugrenzen sind.

VII. **WÜRDIGUNG**

a) **Erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs**

29. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass die Transaktion den wirksamen Wettbewerb in folgenden Märkten erheblich beeinträchtigen würde:

i) UAM gesinterte Bremsbeläge

ii) UAM gesinterte Bremsklötze

30. In diesen Märkten würde der wirksame Wettbewerb durch die Transaktion aus folgenden Hauptgründen erheblich beeinträchtigt werden.

31. Erstens wäre der gemeinsame Marktanteil der beteiligten Unternehmen hoch: [60-70] % gesinterte Beläge, mit einer Erhöhung von [10-20] Prozentpunkten, und [90-100] % Klötze, mit einer Erhöhung von [0-5] Prozentpunkten. Die restlichen Wettbewerber wären wenig — praktisch nur Federal Mogul und Knorr-Bremse — und erheblich kleiner. Außerdem stammen die Verkäufe von Knorr-Bremse teilweise von Verkäufen gesinterter Materialien von Wabtec an Knorr-Bremse.

([1]) Bei manchen Anwendungen wie üblicherweise in der U-Bahn können andere technische Lösungen wie Dritte-Schiene-Abnehmerschuhe verwendet werden. Die Transaktion bezieht sich nur auf Oberleitungs-Stromabnehmer.

([2]) Früher wurde auch Gusseisen in großem Maße verwendet, aber es ist durch organische und gesinterte Materialien, zum Beispiel aufgrund von Lärmverordnungen, ersetzt worden.

32. Zweitens sind die beteiligten Unternehmen nahe Wettbewerber. Sie sind oft zugelassene Lieferanten für die gleichen Flotten rollenden Materials und sie stehen in aggressivem Wettbewerb für größere Projekte. Zum Beispiel haben die beteiligten Unternehmen kürzlich zahlreiche Runden von ständig abnehmenden Preisen eingereicht, als sie in einer von der französischen Eisenbahngesellschaft SNCF organisierten Ausschreibung für die Lieferung von gesinterten Bremsbelägen für ihre TGV-Hochgeschwindigkeitszüge gegeneinander geboten haben.

33. Drittens schränken die Lieferanten von organischen Bremsbelägen die Lieferanten von gesinterten Materialien nicht bedeutend ein. Der Umstieg von gesinterten zu organischen Bremsbelägen ist selten und aus technischer Sicht problematisch.

34. Viertens sind die Markteintrittsschranken hoch. Die Entwicklung von gesinterten Bremsbelägen erfordert beträchtliche Investitionen und da die Produkte wesentliche Bestandteile für die Sicherheit eines Zuges sind, unterliegen sie strengen regulatorischen Anforderungen. Der Einstieg von neuen Wettbewerbern nach der Transaktion erscheint unwahrscheinlich.

35. Fünftens haben verschiedene Teilnehmer — darunter Zugbetreiber, Hersteller von rollendem Material, Wettbewerber für Bremsbeläge und ein Wettbewerber für Bremssysteme — Bedenken geäußert. Sie machten geltend, dass die Transaktion eine Einschränkung des Wettbewerbs und höhere Preise in den entsprechenden Märkten zur Folge haben würde.

b) **Nicht erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs**

Komplette Reibungsbremssysteme

36. Die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen im Bereich der kompletten Reibungsbremssysteme überschneiden sich nur, wenn das potenzielle Segment von Güterwagen/(nicht elektrischen) Druckluft-Reibungsbremssystemen bewertet wird. Jedoch bleibt der gemeinsame Marktanteil unter 20 % und so ergeben sich keine betroffenen Märkte.

37. Bezüglich der Anwendungen für den Personenbahnverkehr betrifft die Nachfrage im EWR elektro-pneumatische Bremssysteme, die faktisch bei allen neuen Personenschienenfahrzeuge-Projekte zum Standard geworden sind. Die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen überschneiden sich in Bezug auf diese Bremssysteme im EWR nicht, da Wabtec nicht über die im EWR erforderliche Art von elektronischer Bremssteuerung verfügt und sie demzufolge nicht anbieten kann ([1]).

38. Nach der ersten Phase der Untersuchung hatte die Kommission dennoch Bedenken, ob Wabtec ein potenzieller Bewerber im Markt für komplette (elektro-)pneumatische Reibungsbremssysteme sein könnte, wo gegenwärtig Knorr-Bremse der eindeutige Marktführer (mit mindestens [70-80] % des Marktes) und Faiveley der einzige Wettbewerber ist. Wabtec hat zwei elektronische Bremssteuerungssysteme, […] und […], entwickelt und hatte offensichtlich vor, sie in den EWR einzuführen. Nach der zweiten Phase der Untersuchung kam die Kommission allerdings zu dem Schluss, dass ihre Bedenken nicht vollständig begründet waren und dass eine erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs rechtlich nicht hinreichend belegt werden könnte. Das ist hauptsächlich auf folgende Gründe zurückzuführen:

39. Erstens wäre das Produkt […] von Wabtec technisch und kommerziell für den EWR ungeeignet. Das Produkt war für die USA entwickelt worden, ohne dass die technischen Anforderungen des EWR-Marktes berücksichtigt worden wären, und es war auch im Vergleich zu den Produkten der Wettbewerber zu […]. Weiterhin zeigten die internen Dokumente von Wabtec, dass das Unternehmen intern nicht an das Produkt glaubte.

40. Zweitens, obwohl […] wahrscheinlich aus technischer und kommerzieller Sicht den Produkten ebenbürtig wäre, die die Wettbewerber gegenwärtig im EWR verkaufen, befindet es sich in der ersten Phase seiner Entwicklung und es sind wesentliche weitere Bemühungen zur Vervollständigung seiner Gestaltung nötig.

41. Drittens, im Gegensatz zu den Befunden der Kommission in der ersten Phase ist die technische Innovation auf dem Markt dynamisch und nicht bloß inkrementell. Während der Untersuchung der zweiten Phase teilte Faiveley der Kommission mit, dass es 2016 ein neues Bremssteuerungsprodukt einführen wird. Das Produkt ist technisch und kommerziell wesentlich fortgeschrittener als die gegenwärtigen Produkte von Faiveley. Die Kommission gelang zu dem Schluss, dass eine solche Entwicklung den Einstieg von Wabtec noch schwieriger machen würde, da es nicht nur den heutigen Stand auf dem Markt erreichen, sondern auch den neuen Entwicklungen der heutigen Wettbewerber gerecht werden müsste. Es wäre zum Beispiel wahrscheinlich, dass […] überholt wäre und eine wesentliche Neugestaltung nötig wäre, wodurch sein Markteintritt unsicherer würde und auf jeden Fall später als erwartet erfolgen würde.

([1]) Wabtec bietet elektronische Bremssteuerungen außerhalb des EWR, zum Beispiel in den USA, an. Jedoch sind die regulatorischen Anforderungen und die Kundenerwartungen im EWR sehr verschieden und viel strenger.

42. Viertens üben die Lieferanten von Subsystemen Wettbewerbsdruck aus. Während diese Lieferanten keine kompletten Reibungsbremssysteme anbieten können, sind viele Hersteller von rollendem Material in der Lage, Subsysteme in komplette Reibungsbremssysteme zu integrieren und haben das in der Vergangenheit als ein Verhandlungsmittel benutzt.

43. Fünftens, während einige Marktteilnehmer Bedenken zu den kompletten Reibungsbremssystemen äußerten, meinten andere eher, dass die Transaktion positiv sein könnte, weil sie Faiveley die Möglichkeit geben würde, härter gegen den eindeutigen Marktführer Knorr-Bremse zu konkurrieren.

Subsysteme der Reibungsbremse

44. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass die Transaktion keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken bezüglich der Reibungsbremse-Subsysteme geben würde.

45. Im Bereich der mechanischen Drehgestellbremsen überschneiden sich die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen bei der Lieferung von Scheibenbremsen, bei der sie einen gemeinsamen Marktanteil von ungefähr [30-40] % erreichen. Allerdings bleiben die anderen Hauptwettbewerber, Knorr-Bremse und Dako, stark. Die Mehrheit von den Herstellern von rollendem Material meinte auch, dass sie auch nach der Transaktion hinreichende Alternativen haben würde.

46. Was die Bremssteuerungen anbelangt kam die Kommission zu dem Schluss, dass für sie die gleichen Überlegungen wie für die kompletten (elektro-)pneumatischen Reibungsbremssysteme gelten.

47. Was die Luftzufuhrsysteme betrifft, überschneiden sich die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen im EWR nicht, da Wabtec gegenwärtig keine solchen Systeme anbietet. Die Kommission fand auch keine Belege dafür, dass Wabtec ein potenzieller Bewerber für diesen Markt ist.

Stromabnehmer und Schleifstücke

48. Bei den Stromabnehmern erreichen die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Unternehmen für alle Typen von rollendem Material zusammen [30-40] %. Für einige potenzielle Teilsegmente wäre der Marktanteil höher, zum Beispiel [40-50] % für Hochgeschwindigkeitszüge und [60-70] % für Lokomotiven. Trotzdem gelang die Kommission aus folgenden Hauptgründen zu dem Schluss, dass die Transaktion keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken bezüglich der Stromabnehmer gibt.

49. Erstens kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Marktanteile an sich nicht genügen, um die Marktmacht der beteiligten Unternehmen zu beschreiben. Das ist beispielsweise auf die niedrige Anzahl von Ausschreibungen pro Jahr (besonders für Hochgeschwindigkeitszüge) und die daraus entstehende Volatilität bei den Marktanteilen zurückzuführen. Zudem hängen das Umsatzvolumen und demzufolge die Marktanteile weitgehend nicht von dem Hersteller des Stromabnehmers, sondern von dem Erfolg der Zugplattform (normierte, in Baureihen verkaufte Züge, z. B für Lokomotiven typisch) ab, auf denen die Stromabnehmer installiert sind.

50. Zweitens scheinen die beteiligten Unternehmen keine nahen Wettbewerber zu sein und meistens beteiligten sie sich nicht an denselben Ausschreibungen. Sie scheinen bei Stromabnehmern für unterschiedliche Typen von rollendem Material stark zu sein, wobei Faiveley sich auf Hochgeschwindigkeitszüge konzentriert, während Wabtec zum Beispiel bei Fernverkehrszügen stärker ist.

51. Drittens wird eine Anzahl von Wettbewerbern (wie Schunk, Contact, Richard, EC Engineering und Sécheron) verbleiben. Selbst die kleinen Wettbewerber scheinen die Motivation und die Fähigkeit zu besitzen, ihre Produkte weiter zu entwickeln und auf diese Weise ihre Präsenz in den verschiedenen potenziellen Segmenten zu stärken.

52. Viertens scheinen die Hersteller von rollendem Material bei Stromabnehmern eine wichtige Rolle innezuhaben. Sie haben in der Vergangenheit mit Stromabnehmerlieferanten zusammengearbeitet, um Stromabnehmer für neue Züge zu entwickeln, und viele darunter gaben an, dass sie, falls erforderlich, eine betriebsinterne Herstellung beginnen oder Stromabnehmerlieferanten unterstützen könnten. Im Allgemeinen scheinen die Hersteller von rollendem Material Kaufkraft zu besitzen.

53. Schließlich weist die Kommission darauf hin, dass Schleifstücke keine horizontalen Überschneidungen verursachen würden, da Faiveley keine produziert. Die Kommission gelangte ferner zu dem Schluss, dass die Transaktion keinen Anlass zu vertikalen Bedenken geben würde. Dies ist in erster Linie auf die Tatsache zurückzuführen, dass i) der Marktanteil von Wabtec an Schleifstücken gering, unter [10-20] %, bleibt, was ein Zeichen für Unfähigkeit zur Abschottung von den Einsatzmitteln ist, und ii) die beteiligten Unternehmen schon [50-60] % ihrer Schleifstücknachfrage von Wabtec beziehen. Eine Anzahl von wichtigen Lieferanten würde auf dem Markt verbleiben, darunter Schunk sowie eine Anzahl von unabhängigen Lieferanten ohne eigene Stromabnehmerproduktion (wie Morgan und Mersen).

Von Bremsbelägen entstehende vertikale Verbindungen

54. Die Transaktion schafft vertikale Verbindungen zwischen i) der vorgelagerten Lieferung von Bremsbelägen (OAM) und ii) der nachgelagerten Lieferung von Bremssystemen (sowie von Drehgestellbremsen). Die Kommission gelangte aus folgenden Gründen zu dem Schluss, dass diese vertikalen Verbindungen nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führen.

55. Bezüglich der Abschottung von den Einsatzmitteln kam die Kommission zu dem Schluss, dass das zusammengeschlossene Unternehmen weder die Fähigkeit noch den Anreiz zur Abschottung haben würde und dass die Abschottung von den Einsatzmitteln voraussichtlich keine spürbaren nachteiligen Auswirkungen auf den nachgelagerten Wettbewerb haben würde.

56. Insbesondere würde das zusammengeschlossene Unternehmen nicht zur Abschottung seiner nachgelagerten Wettbewerber fähig sein, da der Hauptwettbewerber — und der einzige für eine Abschottung in Frage kommender Wettbewerber — Knorr-Bremse eine Bremsbeläge-Produktionskapazität hat und die Produktion (durch sein Gemeinschaftsunternehmen ICER) erhöhen könnte. Die Kommission wies außerdem darauf hin, dass Knorr-Bremse mit Wabtec eine Vereinbarung getroffen habe, nach der […], was Knorr-Bremse Zeit für die Entwicklung der eigenen Produktion einräumt.

57. Die Kommission kam ferner zu dem Schluss, dass das zusammengeschlossene Unternehmen keinen Anreiz zur Abschottung von den Einsatzmitteln hätte, da es unwahrscheinlich wäre, dass es seinen nachgelagerten Umsatz so sehr erhöhen könnte, dass es die Verluste von vorgelagerten Gewinnen ausgleichen könnte.

58. Schließlich würden die endgültigen Verpflichtungen — die die Bedenken bezüglich eines horizontalen Wettbewerbs bei gesinterten Bremsbelägen auflösen sollen — auch eine potenzielle alternative Lieferquelle für die nachgelagerten Wettbewerber darstellen.

59. Bezüglich der Abschottung von Kunden, die nur organische Bremsbeläge betreffen würde, kam die Kommission zu dem Schluss, dass das zusammengeschlossene Unternehmen weder die Fähigkeit noch den Anreiz zur Abschottung haben würde und dass die Kundenabschottung voraussichtlich keine spürbaren nachteiligen Auswirkungen auf den nachgelagerten Wettbewerb haben würde.

60. Insbesondere wäre das zusammengeschlossene Unternehmen nicht zur Kundenabschottung fähig, da die beteiligten Unternehmen nicht die wichtigsten Kunden der OAM-Bremsbelägelieferanten sind (der wichtigste Kunde überhaupt ist Knorr-Bremse mit ca. [70-80] % des nachgelagerten Marktes). Zudem werden mehr als 95 % der Bremsbeläge auf dem UAM und nicht auf dem OAM verkauft. Da der UAM-Umsatz nicht vollständig von dem OAM-Umsatz abhängig zu sein scheint, könnten Lieferanten des zusammengeschlossenen Unternehmens wie Federal Mogul weiterhin an den UAM verkaufen, der den weitgehend größten Teil des ganzen Marktes ausmacht. Die mehrgleisige Beschaffung ist auch für organische Materialien häufiger und leichter als für gesinterte Materialien. Daher könnten die Kunden jeder Abschottungsstrategie durch mehrgleisige Beschaffung entgegenwirken.

61. Die Kommission kam ferner zu dem Schluss, dass das zusammengeschlossene Unternehmen keinen Anreiz zur Kundenabschottung hätte, da es wahrscheinlich nicht in der Lage wäre, davon auf dem vorgelagerten (wegen der starken Position von Federal Mogul und dem Vorhandensein von anderen Lieferanten von organischen Bremsbelägen) oder dem nachgelagerten Markt (unter anderem wegen der starken Position von Knorr-Bremse) wesentlichen Nutzen zu ziehen.

Bremsscheiben

62. Die Aktivitäten der beteiligten Unternehmen überschneiden sich bei der Lieferung von Bremsscheiben in dem UAM des EWR. Trotzdem gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass diese Überschneidung nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führt.

63. Insbesondere bleibt der gemeinsame Marktanteil der beteiligten Unternehmen bescheiden ([30-40] %) und eine Anzahl von alternativen Wettbewerbern wie Ibre und Kovis wird auf dem Markt bleiben. Die Mehrzahl der Eisenbahnbetreiber hat auch erklärt, dass sie nach der Transaktion weiterhin genügend alternative Lieferanten haben würde.

VIII. **VERPFLICHTUNGEN**

a) **Beschreibung der endgültigen Verpflichtungen**

64. Um die vorgenannten Wettbewerbsbedenken in den Märkten des EWR für gesinterte Bremsbeläge und -schuhe/klötze auszuräumen, unterbreitete der Anmelder am 16. August 2016 endgültige Verpflichtungen. Diese endgültigen Verpflichtungen beinhalteten Änderungen zur Berücksichtigung der Ergebnisse des Markttests der Kommission bezüglich der ersten Verpflichtungsangebote.

65. In den endgültigen Verpflichtungen schlägt der Anmelder vor, den gesamten Geschäftszweig der Bremsbeläge von Faiveley, Faiveley Transport Gennevilliers („FTG“) an einen geeigneten Käufer zu veräußern („zu veräußerndes Geschäft“). FTG ist das ehemalige Unternehmen Carbon Lorraine, das Faiveley 2008 erworben hat.

66. Das zu veräußernde Geschäft wird alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte von FTG und sein gesamtes Personal umfassen. Die Geschäftsbeziehungen, für die gegenwärtig andere Tochterunternehmen von Faiveley zuständig sind, werden an FTG übertragen und das zusammengeschlossene Unternehmen wird für eine Übergangszeit Kundenanfragen nach Bremsbelägen, die gegenwärtig von FTG produziert werden, an das zu veräußernde Geschäft weiterleiten. Das zusammengeschlossene Unternehmen wird auch einen Teil des Volumens der Bremsbeläge für TGV, die Wabtec an SNCF liefert, nachdem es kürzlich eine Ausschreibung gegen Faiveley gewann, an das zu veräußernde Geschäft (mit der Einwilligung von SNCF) als Unterauftrag vergeben.

67. Weiterhin verpflichtet sich der Anmelder, sicherzustellen, dass: i) der Käufer nach eigener Wahl die Möglichkeit haben wird, die konzerninternen Verbindlichkeiten von FTG zu einem festgesetzten Höchstpreis zu übernehmen; ii) der Kaufvertrag ein Anreizprogramm einschließen wird, um den Käufer anzuregen, Investitionen in das zu veräußernde Geschäft zu tätigen; und iii) der Käufer die Möglichkeit haben wird, auf internationaler Ebene an Kunden aus der Eisenbahnindustrie zu verkaufen

b) **Bewertung der endgültigen Verpflichtungen**

68. Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass die endgültigen Verpflichtungen angemessen und geeignet sind, die von ihr festgestellten wettbewerbsrechtlichen Bedenken auszuräumen. Insbesondere werden die Verpflichtungen alle Überschneidungen zwischen den beteiligten Unternehmen in Bezug auf die Lieferung von gesinterten Bremsbelägen und -klötzen/schuhen beseitigen.

69. Die endgültigen Verpflichtungen beinhalten angemessene Maßnahmen, damit das Feedback von dem Markttest der ersten Verpflichtungsangebote berücksichtigt wird. Insbesondere sind Maßnahmen zu Folgendem enthalten: i) zur Verbesserung der Kapitalstruktur des zu veräußernden Geschäfts durch eine für den Käufer vorteilhafte Übertragung aller gegenwärtigen konzerninternen Verbindlichkeiten von FTG an Faiveley, ii) zu einer geeigneten Anregung des Käufers, in das zu veräußernde Geschäft zu investieren, und iii) zu der Anforderung, dass das zu veräußernde Geschäft von jemandem gekauft wird, der angemessenen Zugang zu internationalen Eisenbahnkunden hat.

70. Schließlich wies die Kommission darauf hin, dass das zu veräußernde Geschäft vor seiner vertikalen Integration mit Faiveley ein lebensfähiger Wettbewerber im Markt für gesinterte Bremsbeläge war. Daher vertrat die Kommission die Auffassung, dass das zu veräußernde Geschäft ein lebensfähiges Einzelunternehmen ohne vertikale Integration sein kann und nach der Transaktion weiterhin den gleichen Wettbewerbsdruck auf den Markt für gesinterte Bremsbeläge ausüben wird.

71. Aus diesem Grunde kam die Kommission in ihrem Beschlussentwurf zu dem Schluss, dass die Transaktion in der durch die von dem Anmelder eingereichten endgültigen Verpflichtungen geänderten Form keine erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs bezüglich der Herstellung und Lieferung von gesinterten Bremsbelägen und -klötzen/schuhen verursachen würde.

IX. **SCHLUSSFOLGERUNG UND VORSCHLAG**

72. Die Kommission gelangt in ihrem Beschlussentwurf zu dem Ergebnis, dass der geplante Zusammenschluss vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der endgültigen Verpflichtungen den wirksamen Wettbewerb weder im gesamten Binnenmarkt noch in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindern würde. Folglich sollte der Zusammenschluss nach Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens als mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt werden.