

## A BIZOTTSÁG HATÁROZATA

(2004. október 26.)

egy vállalati összefonódásnak a Közös Piaccaal és az EGT-megállapodással való összeegyeztethetőségéről

(COMP /M.3436 – Continental/Phoenix)

(az értesítés a C(2006) 4219. számú dokumentummal történt)

(EGT vonatkozású szöveg)

(Csak a német nyelvű szöveg hiteles)

(2006/896/EK)

A Bizottság 2004. október 26-án határozatot fogadott el egy egyesülési ügyben a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 1989. december 21-i 4064/89/EGK tanácsi rendelet <sup>(1)</sup>, és különösen e rendelet 8. cikkének (3) bekezdése szerint. A határozat teljes szövegének nem bizalmas változata az ügy hiteles nyelvén és a Bizottság munkanyelvein megtalálható a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján, az alábbi címen: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)

## I. AZ ÜGYLET

- (1) 2004. május 12-én a Bizottsághoz bejelentés érkezett egy tervezett összefonódásról, amely szerint a Continental AG részvénytársaság egy 2004. április 26-án bejelentett nyilvános ajánlat útján az egyesülési rendelet 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében megszerzi a Phoenix AG részvénytársaság feletti irányítást.

## 1. A felek

- (2) A Continental AG (a továbbiakban: Continental) gumibroncsok, fékek, felfüggesztési rendszerek és más műszaki gumitermékek vezető előállítója, főként gépjárműipari felhasználásra.
- (3) A Phoenix AG (a továbbiakban: Phoenix) szintén műszaki gumitermékekre specializálódott (pl. felfüggesztési rendszerek, rezgéscsillapító rendszerek, tömlők és szállítószalagok), de gumibroncs-gyártással nem foglalkozik. Mindkét vállalat székhelye Németországban található.

## 2. A művelet

- (4) Az egyesülési rendelet 3. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében a Continental a teljes Phoenix fölött át kívánja venni az ellenőrzést. Az ügyletet 2004. május 12-én jelentették be a Bizottságnak; június 28-án a Continental nyilvános ajánlat útján megszerezte a Phoenix részvényeinek 75,51 %-át.

## II. ÉRINTETT PIACOK

- (5) Az összefonódás számos műszaki gumitermék piacán horizontális átfedéseket eredményez. A Bizottság négy piacon azonosított lehetséges versenyproblémákat.

- haszongépjárművek légrugói;
- személygépkocsik légrugói;
- vasúti járművek légrugói;
- nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok.

1. **Haszongépjárművek légrugói (eredeti alkatrészgyártók, Original Equipment Manufacturers – OEM / eredeti alkatrész-beszállítók, Original Equipment Suppliers – OES)**

- (6) Mindkét fél foglalkozik haszongépjárművek számára légrugó-gyártással <sup>(2)</sup>. A légrugók általában egy gumitömlőből és egy acéllemezből állnak. Haszongépjárművekben arra használatosak, hogy csökkentsék a tengely és az alváz közötti rezgést, és az alvázat a különböző terheléshez igazítsák <sup>(3)</sup>. Jóllehet a Continental azt javasolja, hogy a haszongépjárművek minden felfüggesztőrendszer-típusát (spirális acélrugók, összetett laprugók és légrugók) minősítsék egyetlen piaccá, a piac vizsgálata a Bizottság álláspontját erősítette meg, amely szerint a légrugók külön termékpiacnak minősülnek. A vizsgálat ezen kívül megerősítette a *járműgyártóknak (OES/OEM) eladott légrugók és a független utópiacnak (Independent Aftermarket – IAM) eladott légrugók közötti megkülönböztetést*. A piac vizsgálata nem támasztotta alá kisebb piacok meghatározását (pl. egyrészt tehérgépkocsik/buszok légrugói, másrészt pótkocsik/tengelyek légrugói), és ez egyébként sem befolyásolná a versenyhelyzet vizsgálatát.

<sup>(1)</sup> HL L 395., 1989.12.30., 1. o.; legutóbb az 1310/97/EK rendelettel módosítva: HL L 180., 1999.7.9., 1. o.

<sup>(2)</sup> A Phoenix tehérgépjárművek és buszok számára készített OES/OEM légrugóit egy, a német *Freudenberg* alkatrészgyártóval létrehozott közös vállalat útján értékesíti (lásd M.1778 ügy – *Freudenberg/Phoenix/JV*). A *Vibracoustic* vállalat viszont maga nem gyárt légrugókat haszongépjárművekhez, hanem a *Phoenix* által gyártott rugókat forgalmazza.

<sup>(3)</sup> A légrugóban található levegő nyomásának változtatásával szabályozható az alváz magassága.

- (7) A földrajzi piaccal kapcsolatosan a Continental úgy érvel, hogy a haszongépjárművek légrugóinak földrajzi piaca az egész világra kiterjed. A piac vizsgálata viszont azt mutatta, hogy a haszongépjárművek légrugóinak európai piaca jelentősen különbözik a többi régiótól. A különböző műszaki feltételek (pl. nagyobb tehergépkocsik) és az ügyfelek különböző elvárásai (az európai rugók műszakilag bonyolultabbak) miatt az Egyesült Államokban használatos tehergépkocsik rugói nem használhatók Európában és fordítva. Ennek következtében Európán kívülről nem érkezik jelentős versenyhatás az európai piacra. Jelenleg mindössze egyetlen vállalat (Firestone, USA) exportál légrugókat Európába. Ezeket a légrugókat kimondottan az európai piacra tervezik, Európában vásárolt fém alkatrészeket tartalmaznak, amelyeket az Egyesült Államokba szállítanak, beépítik a légrugókba, és azután visszaszállítják Európába. A vámtarifák és a szállítási költségek további költséghátrányt okoznak. Jóllehet ez a behozatal 2003-ban 12 %-ot tett ki, a közeljövőben valószínűleg jelentősen csökkenni fog, mivel a Firestone jelenleg termelőüzemet épít Lengyelországban, amely 2005-re készen fog állni a termelésre. Ezért a Bizottságnak az a véleménye, hogy az OEM/OES-eknek gyártott légrugók érintett piaca Európa.
- (8) Az utópiacra független kereskedők által eladott légrugók tekintetében az érintett földrajzi piac kérdését nyitva lehet hagyni, mivel a piac vizsgálata azt mutatta, hogy a független utópiacra nem lesz ok a versenyhelyzet miatti aggodalomra.

## 2. Személygépkocsik légrugói

- (9) Mind a Continental, mind pedig a Phoenix/Vibracoustic gyárt légrugókat személygépkocsikhoz. A személyautókban a légrugók (gumitömlő/lemez egység) egy bonyolultabb légrugózási rendszer részei, amely egy légrugóból és más összetevőkből áll (pl. légnomás-szabályozó rendszer, vezérlőegységek stb.). A Continental és a Phoenix tevékenysége kizárólag a légrugók esetében fedi egymást. Jelenleg a légrugó részi termék, főként luxus-gépjárművekben használják. A piac vizsgálata megerősítette, hogy a személygépkocsik légrugóit a többi rugótípustól (pl. acélrugók) elkülönülten kell nyilvántartani. Ennek ellenére nem tűnik megfelelőnek a gépkocsik légrugó-piacának ügyfélcsoportok szerinti továbbosztása (pl. „limuzinok”, „terepjárók” és „kisteherautók”), mivel mindhárom szegmensben hasonló a gyártási folyamat és a felhasználók.
- (10) A Continental azt az álláspontot képviseli, hogy a piac az egész világra kiterjed. A piac vizsgálata ennek ellenére egy európai piacmeghatározást támaszt alá. Valójában jelenleg mindössze egyetlen nem-európai szállító – Gates, USA – tevékenykedik Európában. Az import 2003-ban mindössze [5-10\* (\*)] %-ot tett ki. A Gates nemrég új légrugó-gyártást nyitott Aachenben (Németország), annak érdekében, hogy

az európai piacot Európából lássa el. A legtöbb ügyfél valójában nem vásárol szívesen importált légrugókat. Ennek legfőbb oka, hogy a személygépkocsik légrugóinak fejlesztése szoros együttműködést igényel az ügyfelek között, mivel a légrugók technológiailag érzékeny termékek. Ráadásul egy teljes légrugó-rendszer kifejlesztése más alkatrész-szállítókat is érint, amelyek általában európai székhelyűek. Végeredményben a legtöbb gépkocsigyártó a két európai gyártót részesíti előnyben (Phoenix/Vibracoustic vagy Continental).

## 3. Vasúti járművek légrugói

- (11) Mindkét fél gyárt vasúti járművekhez tartozó felfüggesztési termékeket is. A Continental újfent azt javasolja, hogy minden fajta, vasúti járművekben használt felfüggesztési és rezgéscsillapító rendszer (pl. acélrugók, hidraulikus rendszerek, légrugók, gumi-acél részek) egyetlen piacként legyen meghatározva. A piac vizsgálata viszont a Bizottság nézetét erősítette meg, mely szerint a másodlagos légrugó-rendszerek (gumitömlő és gumi-acél részek) saját termékpiacot alkotnak, elkülönülve a többi elsődleges és másodlagos felfüggesztési alkatrésztől. Ennek legfőbb oka, hogy a legtöbb ügyfél a többi felfüggesztési résztől elkülönülten szerzi be a légrugókat, és a légrugók gyártásához szükséges szakismeret jelentősen különbözik az egyéb termékekhez szükségessétől. A haszongépjárművek piacától eltérően a vasúti felfüggesztési termékeknek nincs független utópiaca.
- (12) A Continental azt az álláspontot képviseli, hogy a piac az egész világra kiterjed. A piac vizsgálata ezzel szemben egy európai piacmeghatározást támaszt alá, hiszen a legtöbb európai ügyfél európai gyártókkal áll üzleti kapcsolatban. A földrajzi piac-meghatározás kérdése viszont nyitva hagyható, hiszen az ügylet még egy összeurópai piacon sem vezetne a Continental és a Phoenix erőfölényéhez.

## 4. Nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok

- (13) A Phoenix és a Continental szállítószalagok gyártására is specializálódott. A gumiból, textilből vagy PVC-ből készült szállítószalagok áruszállításra szolgálnak. A szállítószalagoknak három fő kategóriája van: könnyű szállítószalagok, nehéz szállítószalagok és speciális szalagok. A nehéz kategóriájú szalagokat nehéz áruk szállítására használják, mint például szén, érc, sóder vagy homok. A nehéz kategóriájú szállítószalagoknak két fő típusát lehet megkülönböztetni: acélbetétes szállítószalagok és textilbetétes szállítószalagok. A felek különösen az acélbetétes szállítószalagok piacán erősek. A Continental úgy érvel, hogy mindkét típus (textilbetétes és acélbetétes szalagok) ugyanahhoz a piachoz, vagyis a nehéz szállítószalagok piacához tartozik. A piacnak ezt a meghatározását viszont nem támasztotta alá a piaci vizsgálat eredménye.

(\*) Az eredeti határozat bizalmas információkat tartalmazó részei nem szerepelnek ebben az összefoglalóban; ezeket a részeket szögletes zárójel jelzi.

- (14) Kínálati oldalról a textilbetétes és az acélbetétes szalagok jelentősen különböző gyártási folyamat során készülnek, hiszen az acélbetétes szalagokat gumiból és acélsodronyból készítik, míg a textilbetétes szalagok különböző műszál-retegekből vannak szöve. A versenytársak és az ügyfelek ráadásul kifejtették, hogy nyilvánvalóan különböző termékjellemzőik következtében mindkét típusnak megvan a megfelelő alkalmazási területe: míg a textilbetétes szalagokat kisebb méretekben használják (rövid távolságok, kisebb terhek); nehéz terhek nagy távolságra történő szállítása (pl. külszíni bányászati alkalmazás) egyértelműen acélbetétes szállítószalagot kíván. Ennek oka, hogy a textilbetétes szalagok sokkal nyúlékonyabbak az acélsodrony-szalagoknál, és ezért csak viszonylag kis távolságok legyőzésére képesek. Jóllehet a Continental jogosan bizonygatja, hogy néhány alkalmazási területen mindkét szalagtípus használható, a piac vizsgálata azt mutatja, hogy az acélsodronyos alkalmazások mindössze 5-10 %-a helyettesíthető textilbetétes szalagokkal. Ennek megfelelően úgy tűnik, hogy a nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok nem ugyanahhoz a piachoz tartoznak, mint a nehéz kategóriájú textilbetétes szállítószalagok, és így külön kell nyilvántartani őket.
- (15) A Continental szerint a nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok érintett piaca globális kiterjedésű. A piac vizsgálatának eredménye ellenben egyértelműen egy európai kiterjedésű piac mellett szól. Ennek oka, hogy az acélbetétes szállítószalagokat számos esetben az egyedi alkalmazásra szabják. Ráadásul a szállítási és logisztikai nehézségek is fontos szerepet játszanak. Ennek eredményeképp az európai acélbetétes szállítószalag-piacon csekély a nem-európai gyártók szerepe. A Bizottság ezért az európai piac alapján elemezte a versenyhelyzetet.

### III. ÉRTÉKELÉS

#### 1. Haszongépjárművek légrugói (OEM / OES)

- (16) Ezen a piacon [55-65] % lenne a Continental és a Phoenix együttes piaci részesedése. Fő versenytársaik a CF Gomma [10-15] %, a Firestone [10-15] % és a Goodyear [5-10] %.
- (17) Az ilyen magas piaci részesedés már önmagában is a Continental erőfölényét<sup>(4)</sup> jelezné. Az erőfölény a piac szerkezetének szemügyre vételével is valószínű: az egyesült vállalat piaci részesedése négyszer nagyobb lesz, mint a hozzá legközelebb álló versenytársáé.
- (18) Az esetleges versenyproblémákat nem lehet csupán azzal a ténnyel kizárni, hogy az egyesült vállalat ügyfelei – legalábbis bizonyos mértékig – nagy gépjárműipari vállalatok. Jóllehet igaz, hogy néhány nagyobb tehergépkocsi-gyártó nem támasztott komoly aggályt az egyesüléssel kapcsolatban, számos kisebb tengely/pótkocsi-gyártó tart az ügylet árakra gyakorolt negatív hatásától.
- (19) Léteznek további tényezők is, amelyek az ilyen versennyel kapcsolatos aggályokat alátámasztják. Először is az egyesült vállalat árainak emelkedése esetén az ügyfelek nem lesznek képesek nagy mennyiségű megrendelést könnyedén a versenytársakhoz átcsoportosítani. Ennek oka nem csak az, hogy a legtöbb ügyfélnél minden új beszállítónak minősítési eljárás kell átmennie. Ezen kívül minden versenytárs kapacitása korlátozott. Mind a CF Gomma mind pedig a Goodyear szinte teljes kapacitáson működik. A Firestone új, lengyelországi gyárát valószínűleg le fogják kötni a jelenleg is meglévő beszállítói szerződések.
- (20) Másodszor az ügylet az OEM/OES piac két vezető vállalatát egyesítené. A Phoenix jelenlegi piaci pozíciója valójában nem tükrözi tényleges potenciálját. A Phoenix tehergépkocsikkal és buszokkal foglalkozó OEM/OES üzletágát a Freudenberggel közös vállalatába, a Vibracousticba helyezte át. A közös vállalat marketing erőfeszítéseit viszont a személygépkocsik légrugóira összpontosította, a tehergépkocsik és buszok piacán elég csekély szerepet játszik. A Phoenixet szerződés kötelezi, hogy tartózkodjék a tehergépkocsi- és buszgyártók árajánlat-kérelmi eljárásain való részvételtől. A Phoenixnek viszont tárgyalásokkal sikerült elérnie a büntetőzáradék felfüggesztését, és így újabban két versenytárgyaláson is részt tudott venni. Mindkét alkalommal második helyen végzett a Continental után. Az ügyfelek szerint a Phoenix műszaki képességekben majdnem olyan jó, mint a Contitech, áraiban pedig még jobb is.
- (21) Harmadszor – épp ellenkezőleg azzal, amit a Continental állít – a piac vizsgálata kimutatta, hogy a szabványokat arra használják, hogy a versenytársakat megakadályozzák, hogy második beszállítóként belépjenek egy már folyamatban lévő szállítási szerződésbe. Egy versenytárs elmondása szerint különösen a Continental használja agresszív módon arra a megszerzett szellemi tulajdonjogokat, hogy versenytársait kizárja a versenytárgyalásokból.
- (22) Mindezen okok miatt a Bizottság úgy véli, hogy a Phoenix Continental általi tervezett átvétele az európai haszongépjárművek légrugó-piacán az egyesült vállalat erőfölényéhez vezetne.

#### 2. Személygépkocsik légrugói

- (23) A Phoenix/Vibracoustic Continental általi átvétele a két egyedüli európai, személygépkocsik számára légrugókat gyártó vállalat egyesülését jelentené. Az egyesült vállalat piaci részesedése Európában [85-95] % körül lenne. Jóllehet a légrugó-modulok felhasználói gépjárműipari nagyvállalatok, és általában rendelkeznek némi vásárlói hatalommal beszállítóik fölött, az ügylet kapcsán még néhány nagy ügyfél is aggályt támasztott. A vizsgálat valóban azt mutatta, hogy számos gépkocsi-gyártónak csak egyetlen légrugó-beszállítója van. Az egyesülés elvonná a gépkocsi-gyártóknak azon lehetőségét, hogy a Continental és a

<sup>(4)</sup> Meg kell jegyezni, hogy az ügylet a régi 4064/89/EGK rendelet alapján jelentették be.

Phoenix közötti versenyt ösztönözzék, hiszen mindössze egyetlen beszállító maradna Európában. Másrészt a Bizottság bizonyítékokat talált arra vonatkozóan, hogy a közeljövőben esetleg új, Európán kívüli piaci szereplők lépnek be az európai piacra.

- (24) Annak eldöntése nyitva hagyható, hogy az ügylet a személygépkocsik légrugó-piacán erőfölényhez vezetne-e, mivel a Continental nemrég úgy nyilatkozott, hogy leválasztja a Phoenixnek az e piacon végzett tevékenységeit oly módon, hogy a Phoenixnek a Vibracoustic közös vállalatban lévő részesedését eladja a Freudenbergnek. Ha a Freudenberg megszerzi a Phoenix részesedését a Vibracousticban, az megszünteti versenyügyi aggályokat a személygépkocsik légrugó-piacán, hiszen a Phoenix itt kizárólag a Vibracoustic révén van jelen.

### 3. Vasúti járművek légrugói

- (25) A piac vizsgálata rámutatott, hogy a Continental és a Phoenix együttes piaci részesedése a másodlagos légrugó-rendszereknél körülbelül [55-65] % lenne. A többi versenytárs (pl. a Paulstra, a Schwab, a Trelleborg vagy a Toyo) csak csekély, 5 %-os vagy az alatti részesedéssel bír.

- (26) A Bizottság a viszonylag magas piaci részesedés ellenére is arra a következtetésre jutott, hogy a vasúti légrugók piacán nem várható erőfölény két főbb ok miatt: Először is a légrugó-rendszerek részeinek legfőljebb 70 %-át minden versenytársnak (ideértve a feleket is) a többi versenytárostól kell megvásárolnia, akik vagy a gumitömlőnek vagy a fém alkatrészeknek a gyártói. A Continental valóban képes volt bemutatni, hogy újabban növelte gumitömlő-szállítását egy légrugó-rendszereket gyártó versenytársa számára, ami alátámasztja azt a tényt, hogy az iparágban bevett gyakorlat a kölcsönös beszállítás. Másodszor elegendő lehetséges versenytárs van a piacon, aki elejét veheti, hogy a felek önállóan emeljék az árakat. Európai leányvállalatai révén a japán Toyo és Sumitomo jelentősen megerősítette európai jelenlétét. Képesek voltak újonnan létrehozott leányvállalataik révén új üzleteket szerezni Európában, és a közeljövőben igen nagy valószínűséggel tovább fogják erősíteni piaci pozíciójukat. A vasúti járművek hosszú élettartamának (legfőljebb 30 év) köszönhetően az ügyfeleknek elegendő ideje lesz az új beszállítók minősítésére.

- (27) A Bizottság ezért úgy véli, hogy a tervezett átvétel nem fog a vasúti légrugók piacán erőfölény létrejöttéhez vezetni.

### 4. Nehéz kategóriájú acélbetétes szállítoszalagok

- (28) A művelet Európa két vezető beszállítóját egyesítené. A piac részletes vizsgálata valóban arra a következtetésre jutott,

hogy a Continental és a Phoenix együttes piaci részesedése [70 % fölött] lenne. Versenytárs a Sempertrans [5-15 %], a Bridgestone [0-5 %] és néhány kicsi, javarészt regionális beszállító [5 % alatti] piaci részesedéssel.

- (29) Az ügylet így négyről háromra csökkenti a főbb európai versenytársak számát, és az egyesült vállalathoz képest a két másik (a Sempertrans és a Bridgestone) rendkívül kicsi lesz. Egyrészt a piac vizsgálata kimutatta, hogy a fő ügyfeleknek – nagy energiaszolgáltató vállalatok, mint például az RWE – valóban van némi vásárlói hatalmuk, amelyet a piaci verseny védelmében fel fognak használni. Ugyanakkor elismerik, hogy az egyesülést követően csak korlátozott számú alternatív beszállítójuk lesz, ha egyáltalán lesz ilyen. Az egyesült vállalat piaci pozíciója különösen erős lesz lignitbányászathoz használt szalagok és a 2,4 m-nél szélesebb szalagok szegmensében. Az acélbetétes szállítoszalagok teljes keresletének több mint 50 %-át a lignitbányászattal foglalkozó ügyfelek teszik ki. Néhány szalagszélesség esetében (a 2,4 m fölöttieknél) az egyesült vállalat éppenséggel valószínűleg monopólium helyzetet fog élvezni Európában.

- (30) A fent említett okok miatt a Phoenix Continental általi tervezett átvétele a nehéz kategóriájú acélbetétes szállítoszalagok európai piacán valószínűleg erőfölényhez vezet.

### 5. Következtetés

- (31) A határozat ezért arra a következtetésre jut, hogy a bejelentett összefonódás erős kétségeket támaszt a Közös Piaccaal való összeegyeztethetőség terén, tekintettel a *haszongépjárművek légrugóinak (OES/OEM)* és a *nehéz kategóriájú acélbetétes szállítoszalagok* piacára.

### IV. A FELEK ÁLTAL ELŐTERJESZTETT KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁSOK

- (32) A fent említett versenyügyi aggályokra válaszként a bejelentő fél október 1-jén benyújtotta vállalásait. A Continental vállalja, hogy

1. eladja a Phoenix 50 %-os részesedését a Vibracousticban a Freudenbergnek<sup>(5)</sup>, a közös vállalatban részes másik partnernek;
2. eladja a Phoenix teljes, Nyíregyházán található személygépkocsi-légrugótermelését (OES/OEM) a Freudenbergnek.
3. eladja egyik 3,2 m-es, nehéz kategóriájú acélbetétes szállítoszalagot előállító gyártósorát versenytársának, a Sempertransnak.

<sup>(5)</sup> Meg kell jegyezni, hogy a Freudenbergnek vételi opciója van a Phoenix 50 %-os részesedésére a Vibracousticban, amennyiben egy harmadik vállalat átveszi a Phoenixet. A vállalás hiányában ugyanakkor nem volt egyértelmű, hogy a Freudenberg élne-e ezzel az opcióval.

*Az előterjesztett kötelezettségvállalások értékelése*

## Haszongépjárművek légrugói

- (33) A Phoenix részesezésétől megfosztott Vibracoustic lehetővé teszi a Freudenberg/Vibracousticnak, hogy a haszongépjárművek légrugóinak teljes körét kínálhassa, ideértve a pótkocsik/tengelyek rugóit és az IAM piacra készült rugókat is. A Vibracoustic ellenőrzésével a Freudenbergnek a légrugó-piacon való versenyzéshez erős kutatás-fejlesztési potenciál valamint egy tapasztalt értékesítői csapat fog rendelkezésére állni. A Phoenix magyarországi gyártásának megszerzésével a Freudenberg/Vibracousticnak saját gyára lesz, amely lehetővé teszi, hogy ne csak kisteherautóval és buszokkal foglalkozó ügyfeleknek forgalmazzon légrugókat, hanem pótkocsi- és tengelygyártóknak is. A vagyoni jog átadása magába foglalja a Phoenix-ügyfelekkel fennálló beszállítói szerződéseket is.

- (34) A Phoenix haszongépjárművek légrugó-piacán (OES/OEM) kifejtett tevékenységeinek teljes átadása kiküszöböli az átfedéseket a piacon.

## Nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok

- (35) Az a kötelezettségvállalás, hogy a Sempertransnak eladásra kerül egy teljes, 2,4 m-nél szélesebb acélbetétes szállítószalagokat előállító gyártósor, egyben a nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok piacán fennálló versenyproblémáknak is megfelelő orvoslása. Alapjában véve ezen a

piacon a fő aggályok a lignitbányászattal foglalkozó ügyfelek szegmenséhez kötődnek. Az átvevő Semperit/Sempertrans – amely néhány szalagjával már minősítésre került ebben a szegmensben – az átadás révén hozzá fog férni a széles szalagok gyártási technológiájához, ami kulcsfontosságú az acélbetétes szállítószalagok piacán történő sikerek eléréséhez. A piaci teszt megerősítette a kötelezettségvállalás hatékonyságát, hiszen minden főbb ügyfél azt jelezte a Bizottságnak, hogy egy gyártósor átadását megfelelő eszköznek tekinti a verseny ösztönzésére az acélbetétes szállítószalagok piacán. A Bizottság ezért úgy véli, hogy az átadás meg fogja szüntetni a piacon fennálló aggályokat.

## V. KÖVETKEZTETÉS

- (36) A határozat ezért arra a következtetésre jut, hogy a felek által indítványozott kötelezettségvállalások alapján a bejelentett összefonódás a haszongépjárművek (OEM/OES), a személygépkocsik és a vasúti járművek légrugó-piacán, valamint a nehéz kategóriájú acélbetétes szállítószalagok piacán nem vezet a felek erőfölényéhez, aminek eredményeképp a közös piacon, vagy annak jelentős részén jelentősen akadályozva lenne a hatékony verseny. Az egyesülés ezért összeegyeztethető a közös piaccal és az EGT-megállapodással, feltéve, hogy teljes mértékig összhangban áll az egyesülési rendelet 2. cikkének (2) bekezdésében, 8. cikkének (2) bekezdésében, és az EGT-megállapodás 57. cikkében található kötelezettségekkel, amelyek a mellékletben megtalálhatók.