



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DKK-1.421.33.2022.ES

Warszawa, 21 lutego 2023 r.

DECYZJA nr DKK – 37/2023

Na podstawie art. 18 ust. 1 w związku z art. 13 ust. 1 oraz ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. z 2021 r., poz. 275), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego na wniosek SAF-Holland SE z siedzibą w Bessenbach, Niemcy, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **wydaje zgodę na dokonanie koncentracji**, polegającej na przejęciu przez SAF-Holland SE z siedzibą w Bessenbach, Niemcy, kontroli nad Haldex AB z siedzibą w Landskorona, Szwecja.

UZASADNIENIE

24 czerwca 2022 r. wpłynęło do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: „Prezes Urzędu”, „Prezes UOKiK”, lub „organ antymonopolowy”) zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, polegającej na przejęciu przez SAF-Holland SE z siedzibą w Bessenbach, Niemcy (dalej: „SAF-Holland” lub „Zgłaszający”) kontroli nad Haldex AB z siedzibą w Landskorona, Szwecja (dalej: „Haldex”).

W związku z tym, iż spełnione zostały niezbędne przesłanki, uzasadniające zgłoszenie zamiaru koncentracji, tj.:

- łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekroczył równowartość 1 mld euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. z 2021 r., poz. 275 - dalej „ustawa o ochronie konkurencji” lub „ustawa antymonopolowa”), przy czym łączny obrót na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej tych przedsiębiorców przekroczył równowartość 50 mln euro, tj. kwotę określoną w art. 13 ust. 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej,

- przejęcie kontroli nad przedsiębiorcą przez innego przedsiębiorcę jest jednym ze sposobów koncentracji określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2 ustawy antymonopolowej,
- w przedmiotowej sprawie nie występuje żadna okoliczność z katalogu przesłanek wyłączających obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji, wymienionych w art. 14 ustawy antymonopolowej,

zostało wszczęte postępowanie antymonopolowe w niniejszej sprawie, o czym, zgodnie z art. 61 § 4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (Dz. U. z 2022 r., poz. 2000), Prezes Urzędu powiadomił SAF-Holland pismem z 8 lipca 2022 r.

Postanowieniem nr DKK-145/2022 z 30 września 2022 r. Prezes Urzędu przedłużył postępowanie w niniejszej sprawie o 4 miesiące z uwagi na konieczność zweryfikowania sposobu określenia rynków wspólnych dla uczestników koncentracji oraz ustalenia rynków powiązanych wertykalnie.

Aktywny uczestnik koncentracji

SAF-Holland – stoi na czele Grupy SAF-Holland. Akcje SAF-Holland są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych we Frankfurcie, SDAX, Niemcy. 100% akcji tej spółki znajduje się w wolnym obrocie. Żaden z akcjonariuszy nie posiada kontrolnego pakietu akcji. Akcjonariuszami posiadającymi ponad 5% głosów na wza Haldex są następujące podmioty:

- TimeSquare Capital (5,19%),
- DWS Investment (5,12%),
- Kempen Oranje Participaties (5,07%),
- Union Investments Privatefonds (5,04%).

Grupa SAF-Holland produkuje i dystrybuje systemy oraz komponenty związane z podwoziami, głównie do przyczep, samochodów ciężarowych, autobusów i pojazdów rekreacyjnych. W Europie SAF-Holland sprzedaje producentom sprzętu oryginalnego (OEM) pod markami: SAF, Holland, Neway, KLL, Smart, V. Orlandi i York, następujące grupy produktów:

- układy przyczep, w tym: układy osi do przyczep i zawieszenia, sworznie królewskie do układów przyczep, podwozia do przyczep o dużej masie, urządzenia sprzęgające (np. zaczepy holownicze, dyszle i specyficzne rozwiązania sprzęgające dla zastosowań komercyjnych i wojskowych), prowadnice kulkowe, które stanowią połączenie między ramą pojazdu a wózkiem, sprzęt i oprogramowanie do zarządzania przyczepami



(namierzania przyczepy, monitorowania masy wózka, ciśnienia w oponach, systemu EBS i skuteczności hamowania),

- układy pojazdów z napędem, w tym: sprzęgi siodłowe do układów pojazdów z napędem oraz zawieszenia do samochodów ciężarowych (zawieszenia zespołów napędowych).

Grupa SAF-Holland prowadzi 22 zakłady produkcyjne i montażowe zlokalizowane na sześciu kontynentach. W Polsce Grupa SAF-Holland prowadzi działalność za pośrednictwem spółki zależnej SAF-Holland Polska sp. z o.o. z siedzibą w Pile, która sprzedaje osie i układy zawieszenia przyczep i naczep. Spółka ta prowadzi także sprzedaż części zamiennych do przyczep oraz serwis samochodów ciężarowych i przyczep.

Grupa SAF-Holland osiągnęła w 2021 r. obrót na poziomie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro na świecie w tym ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro w Polsce.

Pasywny uczestnik koncentracji

Haldex – jest spółką stojącą na czele Grupy Haldex. Akcje Haldex są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych Nasdaq w Sztokholmie, Mid Cap. Żaden z akcjonariuszy nie posiada kontrolnego pakietu akcji. Do akcjonariuszy posiadających ponad 5% głosów na wza tej spółki należą:

- SAF-Holland SE (20,42%)¹,
- Kite Lake Capital management LLP (10,06%),
- AFA Försäkring (6,75%),
- Fjärde AP-fonden (6,38%),
- Athanase Industrial Partners (5,53%).

Grupa Haldex jest dostawcą komponentów do układów hamulcowych i układów zawiesznień pneumatycznych do pojazdów użytkowych (samochodów ciężarowych, przyczep i autobusów). Portfolio produktów Grupy Haldex obejmuje dwie linie produktów, mianowicie hamulce zasadnicze (produkty hamulcowe do zestawów kołowych) i zawieszzenia/sterowniki pneumatyczne (produkty poprawiające bezpieczeństwo i właściwości jezdne układów hamulcowych oraz dynamikę układu hamulcowego). W szczególności, na linii produkcyjnej dedykowanej hamulcom i ich komponentom produkowane są następujące wyroby:

- nastawniki rozpięzaka będące centralną częścią hamulca bębnowego, automatycznie regulujące odległość między okładziną hamulcową a bębniem hamulcowym,

¹ Wg stanu na dzień zgłoszenia zamiaru koncentracji.

- hamulce tarczowe (Grupa Haldex produkuje kompletne hamulce tarczowe zarówno dla samochodów ciężarowych, jak i przyczep),
- pneumatyczne siłowniki hamulcowe i komory hamulcowe zarówno do hamulców bębnowych, jak i tarczowych.

Natomiast linia dedykowana zawieszoniom i sterownikom pneumatycznym służy do wytwarzania następujących wyrobów:

- elektronicznych układów hamulcowych (tzw. EBS) wraz z komponentami, które elektronicznie sterują układem hamulcowym oraz układów przeciwblokujących (tzw. ABS) do przyczep, które zapobiegają blokowaniu kół podczas hamowania,
- produktów do układu zawieszenia, w szczególności zaworów stosowanych do podnoszenia i obniżania wysokości pokładu pojazdów oraz podnoszenia lub obniżania jednej lub więcej osi w zależności od obciążenia pojazdu,
- innych produktów (rozdzielaczy, osuszaczy powietrza i sterowników hamulców ręcznych).

Grupa Haldex posiada zakłady produkcyjne w Szwecji, Brazylii, Chinach, na Węgrzech, w Indiach, USA i Meksyku oraz centra dystrybucji we Francji, USA i Kanadzie. Na rynku wtórnym Grupa Haldex oferuje części zamienne i usługi dla dystrybutorów, warsztatów i dużych firm logistycznych. Do klientów Grupy Haldex należą producenci ciężkich samochodów ciężarowych, autobusów i przyczep, producenci osi do tego typu pojazdów a także warsztaty obsługujące rynek wtórny.

W Polsce Grupa Haldex prowadzi działalność za pośrednictwem Haldex sp. z o.o. z siedzibą w Kowalu. Przedmiotem działalności tej spółki jest magazynowanie i sprzedaż komponentów motoryzacyjnych, zarówno na rynek IAM, jak i OEM. Działalność handlowa tej spółki obejmuje obsługę klienta oraz wsparcie techniczne. Ponadto, za pośrednictwem Haldex Europe SAS z siedzibą we Francji, Grupa Haldex sprzedaje pneumatyczne elementy układu hamulcowego i zawieszenia, części zamienne do tych produktów, oraz produkty do uzdatniania powietrza (osuszacze i wkłady do osuszaczy powietrza, separatory oleju, hamulce tarczowe i klocki do hamulców tarczowych oraz automatyczne regulatory hamulców.

Grupa Haldex osiągnęła w 2021 r. obrót na poziomie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro na świecie, w tym ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro w Polsce.

Opis koncentracji



Planowana koncentracja została zgłoszona w trybie art. 13 ust. 1 i ust. 2 pkt 2 *ustawy o ochronie konkurencji* i polega na przejściu przez SAF-Holland kontroli nad Haldex. SAF-Holland zamierza nabyć wszystkie pozostające w wolnym obrocie akcje i prawa głosu w notowanej na giełdzie Haldex, w drodze warunkowej oferty publicznej skierowanej do wspólników spółki Haldex. Odpowiednia oferta została złożona w dniu 8 czerwca 2022 r. Po dokonaniu koncentracji SAF-Holland będzie posiadać ponad 90% akcji i praw głosów w Haldex, uzyskując w ten sposób wyłączną kontrolę nad tym przedsiębiorcą oraz pośrednią kontrolę nad jej spółkami zależnymi.

Rynki właściwe, na które koncentracja wywiera wpływ

W myśl art. 4 pkt 9 *ustawy o ochronie konkurencji* przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. A zatem rynek ten wyznaczają zasadniczo dwa elementy: towar (*rynek produktowy*) i terytorium (*rynek geograficzny*).

Stosownie do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2014 r. w *sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców* (Dz. U. z 2018 r., poz. 367 – dalej także jako „Rozporządzenie w sprawie zgłaszania zamiaru koncentracji przedsiębiorców”):

- rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie **horyzontalnym**, jest każdy rynek produktowy, na którym zaangażowani są co najmniej dwaj przedsiębiorcy uczestniczący w koncentracji (rynków wspólne) i gdzie koncentracja prowadzi do uzyskania łącznego udziału w rynku geograficznym w wysokości większej niż 20%,
- rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie **wertykalnym**, jest każdy rynek właściwy, jeżeli działa na nim co najmniej jeden przedsiębiorca uczestniczący w koncentracji i jest on równocześnie rynkiem zakupu lub sprzedaży (poprzedni lub następny szczebel obrotu), na którym działa którykolwiek z pozostałych przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji (rynek powiązany wertykalnie), oraz udział przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji na którymkolwiek z tych rynków przekracza 30%, bez względu na to, czy aktualnie istnieje powiązanie typu dostawca-odbiorca między tymi przedsiębiorcami,

- rynkiem właściwym, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie **konglomeratowym**, jest każdy rynek produktowy, na którym między przedsiębiorcami uczestniczącymi w koncentracji nie istnieją żadne powiązania horyzontalne i wertykalne oraz w którym którykolwiek z przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji posiada więcej niż 40% udziału w jakimkolwiek rynku właściwym obejmującym terytorium Polski lub jego część.

Mając na względzie definicję rynku właściwego oraz kryteria wyznaczania rynków właściwych, na które koncentracja wywiera wpływ, zawarte w rozporządzeniu w sprawie *zgłaszania zamiaru koncentracji przedsiębiorców*, organ antymonopolowy uznał, iż:

A) Przedmiotowa koncentracja nie wywiera wpływu w **układzie horyzontalnym**

Jak już wyżej wskazano, Grupa SAF-Holland produkuje i dystrybuje systemy oraz komponenty związane z podwoziami, głównie do przyczep, samochodów ciężarowych, autobusów i pojazdów rekreacyjnych. W Europie SAF-Holland sprzedaje producentom sprzętu oryginalnego (OEM) układy osi i układy pojazdów z napędem.

Układy przyczep obejmują:

- układy przyczep, tj. układy osi do przyczep i zawieszenia: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje układy osi do przyczep o dużej masie o różnych modelach i specyfikacjach. Układy osi, w zależności od konfiguracji podwozia przyczepy i dodatkowych specyfikacji takich jak tonaż osi, mogą obejmować zawieszenie i układy hamulcowe (tarczowe lub bębnowe). Grupa SAF-Holland nie wprowadza jednak na rynek układów zawieszenia lub układów hamulcowych do ciężarówek/przyczep jako samodzielnych produktów, lecz wyłącznie jako integralne części swoich układów osiowych,
- sworznie królewskie do układów przyczep: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje sworznie królewskie do układów przyczep, zaprojektowane z uwzględnieniem właściwości metalurgicznych, dobranych pod kątem konkretnych zastosowań produktu,
- podwozia: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje różne modele wytrzymałych podwozi do przyczep o dużej masie,
- urządzenia sprzęgające: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje różne urządzenia sprzęgające np. zaczepy holownicze, dyszle i specyficzne rozwiązania sprzęgające dla zastosowań komercyjnych i wojskowych,



- prowadnice kulkowe: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje prowadnice kulkowe, które stanowią połączenie między ramą pojazdów a wózkiem,
- usługi zarządzania przyczepą: Grupa SAF-Holland oferuje również rozwiązania sprzętowe i oprogramowanie do zarządzania przyczepami za pośrednictwem swojej spółki zależnej Axcend Ltd. Zarządzanie przyczepą jest wykorzystywane m.in. do namierzania przyczepy, a także do monitorowania masy wózka, ciśnienia w oponach, systemu EBS i skuteczności hamowania.

Układy pojazdów z napędem obejmują:

- sprzęgi siodłowe: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje różne modele wielofunkcyjnych i wysokowydajnych sprzęgów siodłowych, które stanowią połączenie pomiędzy naczepą a samochodem ciągnącym, ciągnikiem siodłowym, przyczepą prowadzącą lub wózkiem do układów pojazdów z napędem,
- zawieszania do samochodów ciężarowych: Grupa SAF-Holland produkuje i sprzedaje zawieszania pneumatyczne do stosowania w wieloosiowych samochodach ciężarowych typu Heavy Duty (lecz tylko poza Europą).

Grupa Haldex jest dostawcą komponentów do układów hamulcowych i układów zawiesznień pneumatycznych do pojazdów użytkowych (samochodów ciężarowych, przyczep i autobusów). W szczególności portfolio produktów Grupy Haldex obejmuje hamulce zasadnicze i ich komponenty oraz zawieszania/sterowniki pneumatyczne.

Do produktów z kategorii układów hamulcowych wytwarzanych przez Grupę Haldex należą:

- nastawniki rozpięka: Grupa Haldex produkuje i sprzedaje nastawniki rozpięka, które są centralną częścią hamulca bębnowego i automatycznie regulują odległość między okładziną hamulcową a bębniem hamulcowym,
- hamulce tarczowe: Grupa Haldex produkuje i sprzedaje hamulce tarczowe zarówno do samochodów ciężarowych, jak i przyczep,
- siłowniki: Grupa Haldex produkuje i sprzedaje pneumatyczne siłowniki hamulcowe i komory hamulcowe, zarówno do hamulców bębnowych, jak i tarczowych.

Wytwarzane przez Haldex produkty zaliczone do kategorii zawiesznień i sterowników pneumatycznych obejmują:



- elektroniczny układ hamulcowy (EBS) i układ przeciwblokujący (ABS): Grupa Haldex produkuje i sprzedaje EBS-y (i ich komponenty takie jak okablowanie), które elektronicznie sterują układem hamulcowym. Produkuje i sprzedaje również ABS-y do przyczep, które zapobiegają blokowaniu kół podczas hamowania,
- produkty do układu zawieszenia: Grupa Haldex produkuje i sprzedaje zawory kontrolne zawieszenia pneumatycznego, które służą do automatycznej kontroli wysokości pojazdu (tj. do podnoszenia i obniżania wysokości pokładu pojazdu oraz podnoszenia lub obniżania jednej lub więcej osi w zależności od obciążenia pojazdu),
- inne produkty: Grupa Haldex produkuje rozdzielacze, osuszacze powietrza i sterowniki hamulców ręcznych.

Dodatkowo Zgłaszający wskazał, że Grupa SAF-Holland i Grupa Haldex prowadzą działalność w zakresie sprzedaży w kanale OEM/OES zawiesznień pneumatycznych. Jednakże produkty sprzedawane przez uczestników koncentracji pod tą nazwą nie są zamienne z punktu widzenia klienta. Układy zawieszenia Haldex obejmują jedynie zawory do przyczep, które są stosowane do sterowania podnoszeniem i opuszczaniem pojazdów lub jednej lub więcej osi. Natomiast SAF-Holland produkuje i sprzedaje zawieszzenia do pojazdów ciężarowych i przyczep, które są stosowane w układach podwozia i osi. W związku z tym, zawieszzenia pneumatyczne Haldex i SAF-Holland mają zupełnie inne przeznaczenie z technicznego punktu widzenia i nie mogą być nabywane przez klientów do tego samego celu. Dlatego też działalność uczestników koncentracji w tym zakresie nie pokrywa się horyzontalnie.

W dotychczasowych decyzjach dotyczących koncentracji na rynku komponentów i części motoryzacyjnych Komisja Europejska oraz Prezes UOKiK nie definiowali jednolitego rynku dostaw części samochodowych, lecz uznawali poszczególne produkty samochodowe lub grupy produktów za odrębne rynki właściwe.² Zdaniem Prezesa

² Decyzje Komisji Europejskiej: z 26 października 2014 r. w sprawie COMP/M.7401 – *Blackstone/Alliance BV/Alliance Automotive Group*; Decyzja Komisji Europejskiej, 29 listopada 2007, COMP/M.4878, para. 9 – *Continental/Siemens VDO*, z 6 marca 2007 r. w sprawie COMP/M.4456 – *Mahle/Dana EPG* (łożyska korbowodów i pierścienie tłokowe), z 12 października 2005 r. w sprawie COMP/M.3972 – *TRW Automotive/Dalphi Metal Espana* (poduszki powietrzne i kierownice), z 18 października 2002 r. w sprawie COMP/M.2939 – *JCI/Bosch/VB Autobatterien JV* (akumulatory rozruchowe), z 29 października 2001 r. w sprawie COMP/M.2535 – *Sogefi/Filtrauto* (filtry), Decyzja Prezesa UOKiK nr DKK-81/2012, s. 5.



UOKiK, pomimo istnienia pewnej substytucyjności strony podażowej w zakresie produkcji poszczególnych części, z punktu widzenia klienta poszczególne części pełnią specyficzne, odmienne funkcje, a zatem tworzą odrębne rynki produktowe³.

Rynek części samochodowych często podlega dalszej segmentacji z podziałem na części przeznaczone do samochodów osobowych oraz lekkich pojazdów użytkowych z jednej strony oraz średnie i ciężkie pojazdy użytkowe (dalej: „MHCV”) z drugiej strony⁴. Komisja Europejska rozważała również, czy rynek komponentów do MHCV powinien być dalej rozdzielony na rynek komponentów do ciężarówek i autobusów z jednej strony i komponentów do przyczep z drugiej, ale ostatecznie pozostawiła tę kwestię otwartą⁵.

Komisja Europejska w ramach rynku układów hamulcowych wyróżniała także hamulce pneumatyczne i hamulce hydrauliczne, przy czym tylko te pierwsze mogą być stosowane w pojazdach MHCV o masie całkowitej powyżej 6-7,5 tony⁶. W odniesieniu do pneumatycznych układów hamulcowych Komisja Europejska wyróżnia ponadto następujące rynki⁷:

- systemy dostarczania/obsługi powietrza, a w tym sprężarki powietrza, osuszacze powietrza oraz inne części systemów obsługi,
- hamulce zasadnicze, a w tym hamulce bębnowe oraz hamulce tarczowe,
- sterowanie hamulcami i podwoziem, a w tym ABS, ASR oraz EBS.

Wskazać również należy, że Komisja Europejska i Prezes UOKiK rozróżniają dystrybucję części samochodowych w zależności od kanału dystrybucji, tj. z rozróżnieniem na kanał OEM/OES (ang. *Original Equipment Manufacturers* – przeznaczony dla producentów oryginalnego wyposażenia/ang. *Original Equipment Services* – przeznaczony dla autoryzowanych dostawców usług wsparcia) z jednej strony i niezależny rynek wtórny IAM (ang. *Independent Aftermarket*) z drugiej, ponieważ

³ Decyzja Prezesa UOKiK z 16 sierpnia 2021 r. nr DKK-81/2012, s. 5.

⁴ Decyzje Komisji Europejskiej: z 23 stycznia 2020 r. w sprawie M.9383, para. 9–13 – *ZF/WABCO*, z 23 lipca 2012 r. w sprawie COMP/M.6537 para. 10 – *Faurecia/Plastal*, Decyzja Prezesa UOKiK z 16 kwietnia 2019 r. nr DKK-88/2019, s. 7, Decyzja Prezesa UOKiK z 22 kwietnia 2015 r. nr DKK-66/2016, s. 7.

⁵ Decyzja Komisji Europejskiej z 23 stycznia 2020 r. w sprawie M.9383, para. 14–19 – *ZF/WABCO*.

⁶ Decyzje Komisji Europejskiej z 23 stycznia 2020 r. w sprawie M.9383, para. 286 – *ZF/WABCO*; Decyzja Komisji Europejskiej, 14 grudnia 1998 roku, IV/M.1342, para. 12–13 – *Knorr-Bremse/Bosch*.

⁷ Decyzje Komisji Europejskiej: z 23 stycznia 2020 r. w sprawie M.9383, para. 286 – *ZF/WABCO*, z 14 grudnia 1998 r. w sprawie IV/M.1342, para. 14–22 – *Knorr-Bremse/Bosch*.

struktury dystrybucji, procedury zamówień i wymagania klientów są dla nich odmienne⁸. Zgłaszający uważa, że kwestia dokładnej definicji rynku może pozostać otwarta.

W odniesieniu do zasięgu geograficznego rynków komponentów samochodowych Zgłaszający opierając się na decyzjach Komisji Europejskiej i Prezesa UOKiK wskazał, że właściwym rynkiem geograficznym dla produkcji i dostaw wyposażenia pojazdów w kanale OEM/OES, jest rynek obejmujący co najmniej obszar EOG⁹.

W odniesieniu do rynku dystrybucji w kanale IAM w zakresie wyposażenia pojazdów, zarówno Komisja Europejska, jak i Prezes UOKiK w poprzednich decyzjach przyjmowali, iż rynek ten ma wymiar krajowy¹⁰. Jednakże w odniesieniu do układów hamulcowych, Komisja Europejska - pozostawiając ostatecznie otwartą kwestię dokładnej definicji rynku - zauważyła również, że charakter sprzedawanego produktu jest taki sam niezależnie od państwa członkowskiego i wydaje się, iż nie istnieją bariery handlowe dla sprzedaży transgranicznej¹¹.

Wcześniej Prezes UOKiK uznawał, że właściwym rynkiem geograficznym dla wyposażenia pojazdów jest EOG. Za takim określeniem rynku przemawiają następujące czynniki: (i) koszty transportu na terenie EOG nie są znaczące, a odległość pomiędzy lokalizacją zakładów, w których produkowane są podzespoły, a odbiorcami części samochodowych jest w EOG coraz mniejsza, (ii) nie istnieją - przynajmniej na terenie EOG - normy techniczne, bariery regulacyjne ani żadne inne przeszkody w handlu międzypaństwowym. W związku z tym wymiana handlowa w EOG jest znacząca, a warunki konkurencji (zwłaszcza w zakresie cen) są podobne¹². Zgodnie z tymi argumentami istnieją pewne przesłanki świadczące o tym, że właściwe rynki w kanale IAM mogą obejmować co najmniej EOG. Jednakże w przypadku niniejszej koncentracji,

⁸ Decyzje Komisji Europejskiej: z 29 czerwca 2005 r. w sprawie COMP/M.3789, para. 8 – *Johnson Controls/Robert Bosch/Delphi SLI*, z 14 grudnia 1998 r. w sprawie IV/M.1342, para. 21 – *Knorr-Bremse/Bosch*, z 15 października 1993 r. w sprawie IV/M.337, para. 25 – *Knorr-Bremse/Allied Signal*; Decyzja Prezesa UOKiK z 16 sierpnia 2012 r. nr DKK-81/2012; s. 5, z 22 kwietnia 2015 r. nr DKK-66/2016; s. 7.

⁹ Decyzje Komisji Europejskiej: z 14 grudnia 1998 r. w sprawie IV/M.1342, para. 23 – *Knorr-Bremse/Bosch*, z 15 października 1993 r. w sprawie IV/M.337, para. 30 – *Knorr-Bremse/Allied Signal*, Decyzja Prezesa UOKiK z 16 sierpnia 2012 r. nr DKK-81/201, s. 6;

¹⁰ Decyzja Komisji Europejskiej z 12 maja 2011 r. w sprawie COMP/M.6063 – *Itochu/Speedy*, Decyzja Prezesa UOKiK z 3 października 2017 r. nr DKK-155/2017, p. 9.

¹¹ Decyzje Komisji Europejskiej: z 14 grudnia 1998 r. w sprawie IV/M.1342, para. 24 – *Knorr-Bremse/Bosch*, z 15 października 1993 r. w sprawie IV/M.337, para. 31 – *Knorr-Bremse/Allied Signal*.

¹² Decyzja Prezesa UOKiK z 3 października 2017 r. nr DKK-155/2017, p. 9.



w ocenie Prezesa Urzędu, kwestia dokładnego określenia rynku w aspekcie geograficznym może pozostać otwarta. Nawet bowiem w najwęższym zakresie geograficznym rynku IAM, którym byłby rynek krajowy, w przypadku planowanej transakcji nie występują żadne obawy związane z konkurencją.

Z analizy działalności Grupy SAF-Holland i Grupy Haldex wynika, że w niniejszej sprawie rynki wspólne, na których działają obaj uczestnicy koncentracji obejmują sprzedaż:

- 1) elektronicznych układów hamulcowych (EBS) dla przyczep w kanale OEM/OES obejmującym terytorium EOG,
- 2) klocków hamulcowych do hamulców tarczowych w kanale IAM obejmującym terytorium EOG,
- 3) zestawów naprawczych do hamulców tarczowych w kanale IAM obejmującym terytorium EOG,
- 4) hamulców tarczowych w kanale IAM obejmującym terytorium EOG.

Ad. 1)

Elektroniczny układ hamulcowy steruje układem hamulcowym poprawiając czas reakcji hamulców i skracając drogę hamowania. Zgłaszający wskazał, że Grupa Haldex prowadzi działalność w zakresie produkcji i sprzedaży elektronicznych układów hamulcowych dla przyczep w kanale OEM/OES. Grupa SAF-Holland sama nie produkuje żadnych systemów EBS, a jedynie okazjonalnie i w niewielkim zakresie odsprzedaje układy EBS produkcji WABCO Holding Inc. (USA), które stanowią konkurencję dla układów EBS produkowanych przez Grupę Haldex.

Zgłaszający wskazał, że Grupa Haldex zajmuje się wyłącznie produkcją EBS-ów do przyczep a nie do samochodów ciężarowych, zatem najwęższym możliwym właściwym ujęciem rynku produktowego jest wyodrębnienie rynku EBS-ów do przyczep.

Grupa SAF-Holland szacuje, że w 2020 r. całkowita wielkość rynku sprzedaży EBS-ów do przyczep w kanale OEM/OES w EOG wyniosła *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. W 2021 r. całkowita wielkość tego rynku wyniosła *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro.



W 2020 r. Grupa Haldex sprzedała w EOG *[tajemnica przedsiębiorstwa]* EBS-ów o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* tych systemów osiągając obrót w wysokości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. Szacunkowy udział Grupy Haldex w tym rynku w 2020 r. wyniósł ok. *[5 – 10]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[5 – 10]* % w ujęciu wartościowym. W 2021 r. udział ten wyniósł odpowiednio ok. *[10 – 15]* % i ok. *[5 – 10]* %.

Powtórzyć w tym miejscu należy, że Grupa SAF-Holland nie prowadzi działalności w zakresie produkcji EBS. Zazwyczaj nie prowadzi również sprzedaży tych produktów. EBS-y nie są bowiem częścią układów osi produkowanych przez Grupę SAF-Holland. Są one oddzielnie kupowane przez producentów OEM od dostawców takich jak np. Grupa Haldex. Jak wspomniano wcześniej w 2020 r. i w 2021 r. Grupa SAF-Holland odsprzedawała systemy EBS firmy WABCO Holdings Inc. (USA), które konkurują z systemami EBS Grupy Haldex. Wielkość tej sprzedaży zarówno w 2020 r. jak i w 2021 r. była niewielka, bowiem obejmowała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* EBS-ów rocznie o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. Te ograniczone działania Grupy SAF-Holland w zakresie EBS-ów skutkują horyzontalnym pokrywaniem się działalności, które jest marginalne ze względu na udziały uczestników koncentracji w EOG. Grupa SAF-Holland szacuje, że jej udział w rynku sprzedaży EBS w kanale OEM/OES w EOG w 2020 r. i w 2021 r. kształtował się na tym samym poziomie i wyniósł ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[0 – 5]* % w ujęciu wartościowym. Do głównych konkurentów uczestników koncentracji działających na tym rynku należą Knorr-Bremse AG (Niemcy) z udziałem oszacowanym przez uczestników koncentracji na poziomie ok. *[20 – 30]* % oraz WABCO Holdings Inc. (USA) z udziałem wynoszącym ok. *[50-60]* %.

Odnosząc się do działalności uczestników koncentracji na tym rynku w Polsce wskazać należy, że udział Grupy Haldex w rynku sprzedaży EBS-ów wyniósł ok. *[10 – 15]* % w 2021 r. w ujęciu ilościowym a Grupy SAF-Holland ok. *[0 – 5]* %. Głównymi konkurentami na tym rynku są Knorr-Bremse AG (Niemcy) z udziałem na poziomie ok. *[50 – 60]* % oraz WABCO Holdings Inc. (USA) z ok. *[30 – 40]* % udziałem rynkowym.

Łączny udział uczestników koncentracji w rynku EBS-ów sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG, jak również w Polsce, nie przekroczył progu 20%. Z powyższych względów rynek sprzedaży EBS w kanale OEM/OES, bez względu na wymiar geograficzny nie stanowi rynku, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie horyzontalnym.



Ad. 2)

Klocki hamulcowe wraz z tarczami hamulcowymi i zaciskami są częściami zamiennymi i stanowią komponent hamulców tarczowych.

Grupa SAF-Holland, jak i Grupa Haldex sprzedają klocki hamulcowe do hamulców tarczowych na rynku IAM. Jednakże ani Grupa SAF-Holland ani Grupa Haldex nie produkują klocków hamulcowych we własnym zakresie, lecz pozyskują je od podmiotów trzecich, aby następnie sprzedawać je pod własną marką w kanale IAM. Te podmioty trzecie sprzedają klocki hamulcowe również pod własną marką na rynku IAM i są tym samym konkurentami uczestników niniejszej koncentracji. Szacunkowa wielkość rynku klocków hamulcowych sprzedanych w kanale IAM w EOG w 2020 r. to ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. to *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. W 2020 r. Grupa SAF-Holland sprzedała w kanale IAM w EOG *[tajemnica przedsiębiorstwa]* klocków o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* klocków hamulcowych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro, co stanowi udział w rynku EOG wynoszący w 2020 r. ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i wartościowym oraz ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[5 – 10]* % w ujęciu wartościowym w 2021 r. Natomiast Grupa Haldex w 2020 r. sprzedała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* tych klocków o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro, zaś w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro, a jej udział w tym rynku w 2020 r. wyniósł ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[0 – 5]* % w ujęciu wartościowym oraz ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[0 – 5]* % w ujęciu wartościowym w 2021 r. Głównymi konkurentami uczestników koncentracji na tym rynku w EOG są Knorr-Bremse AG (Niemcy) z udziałem rynkowym wynoszącym ok. *[20 – 30]* %, WABCO Holdings Inc (USA) z ok. *[10 – 15]* % udziałem rynkowym oraz Meritor, Inc (USA) z udziałem na poziomie ok. *[5 – 10]* %.

W Polsce w 2020 r. udział Grupy SAF-Holland w rynku klocków hamulcowych sprzedanych w kanale IAM wyniósł ok. *[5 – 10]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[5 – 10]* % w ujęciu wartościowym (przy sprzedaży na poziomie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* klocków hamulcowych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro), a w 2021 r. ok. *[10 – 15]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[5 – 10]* % w ujęciu wartościowym (przy sprzedaży na poziomie *[tajemnica przedsiębiorstwa]* klocków hamulcowych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro). Z kolei udział Grupy

Haldex w 2020 r. wyniósł ok. [0 – 5] % w ujęciu ilościowym i ok. [0 – 5] % w ujęciu wartościowym (przy sprzedaży na poziomie [tajemnica przedsiębiorstwa] klocków hamulcowych o wartości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro) a w 2021 r. odpowiednio ok. [0 – 5] % i ok. [0 – 5] % (przy sprzedaży na poziomie [tajemnica przedsiębiorstwa] klocków hamulcowych o wartości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro). W Polsce uczestnicy koncentracji konkurują w tym zakresie m.in. z TMD Friction Services GmbH sp. z o.o. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie (ok. [10-15] % udział w rynku) oraz TRW Automotive Aftermarket Parts & Services z siedzibą w Warszawie (ok. [10-15] %).

Planowana koncentracja nie doprowadzi do zwiększenia udziałów SAF-Holland w rynku klocków hamulcowych do hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale IAM w EOG i w Polsce, wskazującego na wpływ transakcji na ten rynek w układzie horyzontalnym.

Ad. 3)

Zarówno Grupa SAF-Holland, jak i Grupa Haldex sprzedają w kanale IAM w EOG zestawy naprawcze do hamulców tarczowych montowanych w przyczepach. Zestawy naprawcze do hamulców tarczowych służą do naprawy lub wymiany określonych części hamulca tarczowego (np. klocków hamulcowych lub członu oporowego). W przeciwieństwie do Grupy Haldex, Grupa SAF-Holland nie produkuje samodzielnie zestawów naprawczych do hamulców tarczowych, lecz nabywa niezbędne części od podmiotów trzecich, zestawia je i sprzedaje w pakiecie.

Uczestnicy koncentracji szacują, że w 2020 r. łączna wielkość zestawów naprawczych do hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale IAM w EOG to [tajemnica przedsiębiorstwa] sztuk o wartości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] a w 2021 r. [tajemnica przedsiębiorstwa] sztuk o wartości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro. W 2020 r. Grupa SAF-Holland sprzedała w kanale IAM w EOG [tajemnica przedsiębiorstwa] zestawów naprawczych o wartości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro a w 2021 r. [tajemnica przedsiębiorstwa] zestawów naprawczych o wartości ok. euro [tajemnica przedsiębiorstwa], co dało jej udział w rynku w 2020 r. na poziomie ok. [0 – 5] % w ujęciu ilościowym i wartościowym a w 2021 r. ok. [0 – 5] % zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym.

Grupa Haldex sprzedała w kanale IAM w EOG [tajemnica przedsiębiorstwa] zestawów naprawczych o wartości ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro a w 2021 r.



[tajemnica przedsiębiorstwa] zestawów naprawczych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro, co dało jej udział w rynku w 2020 r. na poziomie ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i wartościowym a w 2021 r. odpowiednio ok. *[0 – 5]* % w obu ujęciach.

Szacunkowy łączny udział uczestników koncentracji w rynku sprzedaży zestawów naprawczych do hamulców tarczowych IAM w EOG wyniósł w 2020 r. ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i wartościowym. W 2021 r. udziały te kształtowały się na poziomie ok. *[0 – 5]* %.

Planowana koncentracja nie doprowadzi do zwiększenia udziałów SAF-Holland na w rynku zestawów naprawczych do hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale IAM w EOG, wskazującego na wpływ transakcji na ten rynek w układzie horyzontalnym.

Ad. 4)

Zarówno Grupa Haldex jak i Grupa SAF-Holland sprzedają hamulce tarczowe w kanale IAM w EOG, zatem działają na tym samym szczeblu dystrybucji. Zgłaszający wskazał, że szacunkowa wielkość tego rynku w ujęciu ilościowym wyniosła *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk w 2020 r. oraz *[tajemnica przedsiębiorstwa]* w 2021 r. Wartość tego rynku wyniosła szacunkowo ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro w 2020 r. i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro w 2021 r.

Udział Haldex w tym segmencie rynku sprzedaży bezpośredniej w ujęciu ilościowym wyniósł ok. *[0 – 5]* % w 2020 r. (*[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk sprzedanych bezpośrednio na rynek IAM) oraz ok. *[0 – 5]* % w 2021 roku (*[tajemnica przedsiębiorstwa]* sprzedanych sztuk). W ujęciu wartościowym udział ten wyniósł w 2020 i 2021 r. ok. *[0 – 5]* % przy sprzedaży o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro w 2020 r. i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro w 2021 r.

Grupa SAF-Holland w 2020 r. sprzedała na tym rynku *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk hamulców tarczowych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. Udział Grupy SAF-Holland wyniósł w 2020 r. ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[0 – 5]* % w ujęciu wartościowym a w 2021 r. ok. *[0 – 5]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[0 – 5]* % w ujęciu wartościowym.

Łączny udział uczestników koncentracji w tym rynku zarówno w 2020 r. jak i w 2021 r. nie przekroczył progu 20%. Zatem nie jest to rynek, na który koncentracja wywiera wpływ

w układzie horyzontalnym.

B) Koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym na rynek nastawników rozpieraka do hamulców bębnowych sprzedawanych w kanale OEM/OES na terytorium EOG

Zgłaszający wskazał, że niektóre produkty wytwarzane i sprzedawane przez Grupę Haldex, tj. hamulce tarczowe, siłowniki i nastawniki rozpieraka, są wykorzystywane przez Grupę SAF-Holland jako komponenty do produkowanych i dostarczanych przez nią układów osiowych do przyczep przeznaczonych na rynek niższego szczebla (składający się z producentów samochodów ciężarowych i przyczep/naczep). Zgłaszający wyjaśnił, że Grupa SAF-Holland oferuje układy osiowe przyczep/naczep z hamulcami tarczowymi lub bębnowymi, co oznacza, że wprowadzona do obrotu oś jest już wyposażona w odpowiedni układ hamulcowy i stanowi kompleksowy układ osiowy przyczepy/naczepy. Produkty wytwarzane i sprzedawane przez Grupę Haldex, tj. hamulce tarczowe, siłowniki oraz nastawniki rozpieraka są włączane do układów osi przyczep na dalszym etapie procesu ich montażu.

Relacje wertykalne pomiędzy uczestnikami koncentracji dotyczą czterech rynków produktowych, na których Grupa Haldex działa od strony sprzedażowej, a które są rynkami zaopatrzenia dla Grupy SAF-Holland. Rynki te obejmują:

- 1) sprzedaż hamulców tarczowych do samochodów ciężarowych i przyczep przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG,
- 2) sprzedaż siłowników przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG,
- 3) sprzedaż nastawników rozpieraka (do hamulców bębnowych) przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG,
- 4) sprzedaż zestawów naprawczych do hamulców tarczowych przez Grupę Haldex w kanale IAM w EOG.

Ad. 1) Rynek hamulców tarczowych

Grupa Haldex prowadzi działalność w zakresie produkcji i sprzedaży hamulców tarczowych zarówno do samochodów ciężarowych, jak i do przyczep. Grupa SAF-Holland nabywa hamulce tarczowe od producentów takich jak Grupa Haldex i montuje je w swoich osiach do przyczep. To, jaki hamulec tarczowy jest stosowany w osiach do przyczep SAF-Holland, zależy ostatecznie od wyboru dokonanego przez danego producenta OEM. Według



szacunków uczestników koncentracji całkowita wielkość rynku dostaw hamulców tarczowych w kanale OEM/OES w EOG wyniosła w 2020 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk. Wartość tego rynku w 2020 r. wyniosła ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. W 2020 r. Grupa Haldex sprzedała na tym rynku *[tajemnica przedsiębiorstwa]* hamulce tarczowe o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro, co odpowiada udziałowi w rynku wynoszącemu ok. *[5 – 10]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[5 – 10]* % w ujęciu wartościowym. W 2021 r. Grupa Haldex sprzedała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* hamulców tarczowych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro, co odpowiada udziałowi w rynku wynoszącemu ok. *[10 – 15]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[10 – 15]* % w ujęciu wartościowym. Głównymi konkurentami Grupy Haldex na tym rynku w EOG są Knorr-Bremse AG (Niemcy) z ok. *[30 – 40]* % udziałem rynkowym, BPW Bergischen Aschen KG (Niemcy) z ok. *[15 – 20]* % udziałem oraz WABCO Holdings, Inc (USA) z udziałem na poziomie ok. *[10 – 15]* %.

Grupa SAF-Holland nabyła w 2020 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* hamulców tarczowych o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* hamulców o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. Jej udział w rynku hamulców tarczowych dostarczanych w kanale OEM/OES w EOG od strony popytowej (jako nabywcy) wyniósł w 2020 r. ok. *[10 – 15]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[10 – 5]* % w ujęciu wartościowym. W 2021 r. udział ten wyniósł odpowiednio ok. *[15 – 20]* % i ok. *[5 – 10]* %.

Udziały uczestników koncentracji w rynku hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG od strony popytowej i podażowej nie przekroczył progu 30%, zatem nie jest to rynek, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

Ad. 2) Rynek siłowników

Grupa Haldex produkuje i sprzedaje w kanale OEM/OES siłowniki hamulców pneumatycznych. Ich nabywcami są m.in. producenci samochodów ciężarowych oraz przyczep/naczep. Siłowniki stanowią wkład do układów hamulcowych tarczowych i bębnowych. Grupa SAF-Holland wykorzystuje te siłowniki do budowy osi przyczep. Zgłaszający wskazał, że obecnie Grupa SAF-Holland nie kupuje żadnych siłowników od Grupy Haldex a ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % siłowników do hamulców tarczowych nabywa od *[tajemnica przedsiębiorstwa]* i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % siłowników do hamulców bębnowych nabywa od *[tajemnica przedsiębiorstwa]*. W związku z tym relacja

wertykalna pomiędzy uczestnikami koncentracji na tym rynku ma jedynie potencjalny charakter.

Uczestnicy koncentracji szacują, że łączna wielkość rynku siłowników hamulców pneumatycznych sprzedawanych w kanale OEM/OES na terenie EOG wyniosła ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** sztuk o wartości ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** euro w 2020 r. i **[tajemnica przedsiębiorstwa]** sztuk o wartości ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** euro w 2021 r. W 2020 r. Grupa Haldex sprzedała **[tajemnica przedsiębiorstwa]** siłowników o wartości **[tajemnica przedsiębiorstwa]** euro a w 2021 r. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** jednostek o wartości **[tajemnica przedsiębiorstwa]** euro, co odpowiada udziałowi w rynku na poziomie ok. **[0 – 5]** % w ujęciu ilościowym i wartościowym w 2020 r. i na poziomie ok. **[0 – 5]** % w ujęciu ilościowym i ok. **[0 – 5]** % w ujęciu wartościowym w 2021 r. Jak już wyżej wskazano, producenci przyczep zaopatrują się w siłowniki sprzedawane przez Grupę Haldex jako wkład do tarczowych i bębnowych układów hamulcowych. W przypadku Grupy SAF-Holland siłowniki są ostatecznie wykorzystywane do montażu w osiach do przyczep i nie są sprzedawane jako samodzielne produkty.

Największymi konkurentami Grupy Haldex na tym rynku są TSE Brakes, Inc (USA) z ok. **[40 – 50]** % udziałem, WABCO Holdings, Inc (USA) z ok. **[30 – 40]** % udziałem oraz Knorr-Bremse AG (Niemcy) z udziałem na poziomie ok. **[10 – 15]** %.

Grupa SAF-Holland nabyła w 2020 r. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** siłowników o wartości **[tajemnica przedsiębiorstwa]** euro a w 2021 r. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** jednostek o wartości **[tajemnica przedsiębiorstwa]** euro, co odpowiada udziałowi w rynku na poziomie ok. **[5 – 10]** % w ujęciu ilościowym i wartościowym w 2020 r. i ok. **[10 – 15]** % w ujęciu ilościowym i ok. **[10 – 15]** % w ujęciu wartościowym w 2021 r.

Udział uczestników koncentracji w rynku siłowników w EOG sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG, zarówno od strony popytowej (po stronie Grupy SAF-Holland) jak i podażowej (od strony Grupy Haldex) nie przekroczył progu 30%, zatem nie jest to rynek, na który koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym.

Ad. 3) Rynek nastawników rozpięra

Z informacji zawartych w zgłoszeniu wynika, że planowana koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym na rynek sprzedaży nastawników rozpięra w kanale OEM/OES w EOG, na którym udział Grupy Haldex od strony podażowej w 2020 r. i w 2021 r. znacznie przekroczył próg 30%, zaś udział Grupy SAF-Holland od strony popytowej przekroczył ten próg w 2020 r.



Zgłaszający wskazał, że Grupa Haldex sprzedaje na rynku OEM/OES nastawniki rozpieraka, które stanowią wkład do układów hamulcowych. Układ hamulcowy składa się z dwóch części: układu uruchamiającego, który tworzy i kontroluje siłę hamowania poprzez połączenie pedału hamulca z samym hamulcem, oraz hamulca zasadniczego, który stosuje siłę hamowania do koła. Oba te elementy są produkowane oddzielnie, w dużej mierze przez różnych producentów i są również nabywane oddzielnie przez producentów pojazdów. Komisja Europejska rozróżniła odrębne rynki produktowe dla układów uruchamiających i hamulców zasadniczych. Następnie zwróciła uwagę na rozróżnienie rynków produktowych układów hamulcowych do pojazdów użytkowych, przyczep i pojazdów terenowych, które spełniają znacząco różne funkcje i których konstrukcja hamulców jest znacząco różna pod względem technicznym. Jeśli chodzi o nastawniki rozpieraka są one centralną częścią hamulca bębnowego i automatycznie regulują odległość między okładziną hamulcową a bębniem hamulcowym. Wskazać w tym miejscu należy, że Grupa Haldex sama nie sprzedaje żadnych hamulców bębnowych w EOG i w regionie EMEA. Sprzedaje natomiast nastawniki rozpieraka producentom samochodów ciężarowych (OEM) i producentom przyczep/naczep (takim jak SAF-Holland). Zgłaszający wskazał, że podstawowa specyfikacja i funkcja nastawników rozpieraka jest taka sama dla samochodów ciężarowych i przyczep/naczep. Wprawdzie konstrukcja nastawników rozpieraka jest inna dla samochodów ciężarowych i przyczep/naczep, co jest związane z różnym miejscem ich montażu, ale mechanizm wewnętrzny działania nastawników w samochodach ciężarowych i przyczepach/naczepach jest taki sam. Zazwyczaj miejsce w samochodach ciężarowych, w które wbudowane są nastawniki rozpieraka, jest węższe niż miejsce przeznaczone na ten element w przyczepach. W związku z tym instalacja różni się pod względem możliwości umieszczenia nastawnika rozpieraka w danym pojeździe. Niemniej w aspekcie produktowym nastawniki rozpieraka montowane w samochodach ciężarowych i przyczepach/naczepach należą do tego samego rynku właściwego. Grupa SAF-Holland nabywa nastawniki rozpieraka w celu ich montażu wyłącznie w swoich własnych układach osiowych przyczep/naczep.

Zgłaszający wyjaśnił, że układy osiowe przyczep/naczep, które w zależności od konfiguracji podwozia przyczepy/naczepy i dodatkowych specyfikacji, takich jak tonaż osi, mogą obejmować zawieszenie i układy hamulcowe (tarczowe lub bębnowe). Grupa SAF-Holland oferuje układy osiowe przyczep/naczep z hamulcami tarczowymi lub bębnowymi, co oznacza, że wprowadzane do obrotu osie są już wyposażone w odpowiedni układ hamulcowy i stanowią kompleksowy układ osiowy, przy czym nastawniki rozpieraka są przede wszystkim produktem wejściowym dla hamulców bębnowych i pośrednim dla

systemów osi. Grupa SAF-Holland nie wprowadza jednak na rynek układów hamulcowych do ciężarówek/przyczep jako samodzielnych produktów, a jedynie jako integralną część swoich układów osiowych. Jednocześnie nastawniki rozpięra są wytwarzane i sprzedawane przez Grupę Haldex są włączane do układów osiowych Grupy SAF-Holland na dalszym etapie procesu ich montażu. Nastawniki rozpięra i hamulce tarczowe są bezpośrednimi elementami hamulców zasadniczych. Mogą one być dystrybuowane na rynku jako samodzielny produkt w postaci kompletnego układu hamulców tarczowych (w przypadku hamulców tarczowych) lub kompletnego układu hamulców bębnowych (w przypadku nastawników rozpięra). Mogą być również sprzedawane producentom układów osiowych, takim jak SAF-Holland, który integruje je ze swoimi układami osiowymi przyczep.

Zgłaszający wskazał, że układy hamulcowe przeznaczone dla przyczep różnią się od układów hamulcowych dla pojazdów ciężarowych tylko tym, że mają mniej elementów, ponieważ zasilanie sprężonym powietrzem dla przyczep jest dostarczane przez główny układ pojazdu ciężarowego. Układy przyczepy i ciężarówki muszą być kompatybilne.

Uczestnicy koncentracji szacują, że całkowita wielkość rynku sprzedaży nastawników rozpięra w EOG w 2020 r. wyniosła *[tajemnica przedsiębiorstwa]* jednostek o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sztuk o wartości ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. W 2020 r. Grupa Haldex sprzedała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* jednostek nastawników rozpięra o wartości *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* jednostki o wartości *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. Odpowiada to udziałowi w rynku od strony podażowej wynoszącemu ok. *[60 – 70]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[70 – 80]* % w ujęciu wartościowym w 2020 r. i ok. *[70 – 80]* % w ujęciu ilościowym i wartościowym w 2021 r.

Z kolei Grupa SAF-Holland zakupiła łącznie w 2020 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* nastawników rozpięra (z tego *[tajemnica przedsiębiorstwa]* jednostek od Grupy Haldex i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* od firmy *[tajemnica przedsiębiorstwa]*) o wartości *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro a w 2021 r. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* nastawników rozpięra (z tego *[tajemnica przedsiębiorstwa]* jednostek od Grupy Haldex i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* od firmy *[tajemnica przedsiębiorstwa]*) o wartości *[tajemnica przedsiębiorstwa]* euro. Jej udział w omawianym rynku od strony popytowej wyniósł w 2020 r. ok. *[20 – 30]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[20 – 30]* % w ujęciu wartościowym a w 2021 r. *[20 – 30]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[15 – 20]* % w ujęciu wartościowym. Z powyższych informacji wynika, że w latach 2020-2021 większość nastawników rozpięra nabywanych przez Grupę SAF-Holland pochodziła od Grupy Haldex – w ujęciu ilościowym było to



[tajemnica przedsiębiorstwa] % w 2020 r. i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2021 r. W odniesieniu do całkowitej wielkości tego rynku w EOG, nastawniki rozpięraaka pozyskiwane przez Grupę SAF-Holland od innych producentów niż Grupa Haldex, stanowiły jedynie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2020 r. i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % całkowitej wielkości rynku nastawników rozpięraaka sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG.

Największym konkurentem Grupy SAF-Holland w zakresie dostaw nastawników rozpięraaka w kanale OEM/OES w EOG jest BPW Bergische Achsen KG (Niemcy) z szacunkowym udziałem na poziomie ok. *[15 – 20]* %. Pozostałe nastawniki rozpięraaka sprzedawane w EOG pochodzą od WABCO Holdings Inc (USA), Knorr-Bremse AG (Niemcy) oraz MEI Brakes Limited (Wielka Brytania), których łączny udział wg szacunków Zgłaszającego kształtował się na poziomie ok. *[5 – 10]* %, oraz dostawców azjatyckich (m.in. Zhejiang Vie Science & Technology z Chin), których łączny szacunkowy udział wyniósł ok. *[0 – 5]* %. Według uczestników koncentracji wskazani przedsiębiorcy dysponują istotną siłą rynkową, umożliwiającą im wywieranie znaczącej presji rynkowej na Grupę Haldex. W konsekwencji istnienie alternatywnych dostawców nastawników rozpięraaka w EOG stanowi istotną przeciwwagę dla pozycji rynkowej Grupy Haldex na tym rynku.

Zgłaszający wskazał także, że nastawniki rozpięraaka są dostarczane przez Grupę Haldex na terenie EOG wyłącznie bezpośrednio na rynek OEM i producentom przyczep, którzy instalują je w zakupionych przez siebie hamulcach bębnowych (pochodzących od różnych producentów). Nadmienić w tym miejscu należy, że Grupa Haldex nie sprzedaje hamulców bębnowych w EOG. Z kolei Grupa SAF-Holland wykorzystuje nastawniki rozpięraaka tylko do montażu w układach osi do przyczep.

Z informacji zawartych w zgłoszeniu wynika, że Grupa SAF-Holland była *[tajemnica przedsiębiorstwa]* odbiorcą pod względem ilości i wartości nastawników rozpięraaka nabywanych od Grupy Haldex.

Poniżej przedstawiono głównych odbiorców nastawników rozpięraaka sprzedawanych przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG w latach 2020-2021.

Tabela nr 1 Główni odbiorcy Grupy Haldex w zakresie nastawników rozpięraaka sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG w 2020 r. i 2021 r.

Nazwa odbiorcy	2020 r		2021 r.	
	Udział zakupów w łącznej	Udział zakupów w łącznej ilości	Udział zakupów w łącznej	Udział zakupów w łącznej ilości

	wartości sprzedaży Grupy Haldex	sprzedaży Grupy Haldex	wartości sprzedaży Grupy Haldex	sprzedaży Grupy Haldex
MAN Truck & Bus SE, Niemcy	<i>[tajemnica przedsiębiorstwa]</i>			
SAF-Holland GmbH, Niemcy				
Daimler Truck AG, Niemcy				
Scania CV AB, Szwecja				
SAE SMB Industries, Francja				

Zródło: Dane Grupy Haldex

Z powyższego zestawienia wynika, że udział zakupów Grupy SAF-Holland w łącznej sprzedaży nastawników rozpięrków zrealizowanej przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG wyniósł w 2020 r. ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym, a w 2021 r. odpowiednio ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* %. Oprócz Grupy SAF-Holland odbiorcami nastawników rozpięrków sprzedawanych przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG w latach 2020 - 2021, działających na tym samym poziomie rynku, co Grupa SAF-Holland, były również m.in. takie podmioty jak: *[tajemnica przedsiębiorstwa]* – której udział zakupów w sprzedaży ogółem nastawników rozpięrków zrealizowanej przez Grupę Haldex wyniósł w 2020 r. ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym a w 2021 r. odpowiednio ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* %. Pozostali istotni odbiorcy to *[tajemnica przedsiębiorstwa]* – z ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % udziałem w zakupach w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym w 2020 r. i odpowiednio ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2021 r., oraz *[tajemnica przedsiębiorstwa]* – z udziałem jej zakupów na poziomie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym w 2020 r. i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym w 2021 r. Do mniejszych odbiorców Grupy Haldex w tym zakresie należała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* – z udziałem jej zakupów na poziomie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym w 2020 r. i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym w 2021 r.



W ocenie Zgłaszającego inni niż Grupa SAF-Holland odbiorcy nastawników rozpięrków dostarczanych przez Grupę Haldex są profesjonalnymi, doświadczonymi, dużymi międzynarodowymi organizacjami o dużej sile nabywczej i silnej presji cenowej, wobec czego planowana koncentracja nie spowoduje ograniczenia konkurencji po stronie nabywców nastawników rozpięrków.

Zgłaszający wskazał, że na rynku nastawników rozpięrków w EOG odczuwalna jest tendencja spadkowa, na którą wskazują dane dotyczące ich sprzedaży na przestrzeni lat 2012-2022. W związku z powyższym Prezes UOKiK przeanalizował zmiany wielkości i wartości rynku w ostatnich 10 latach i obliczył jakie były procentowe zmiany tych wielkości i wartości liczone rok do roku.

Tabela nr 2 Wielkość i wartość rynku nastawników rozpięrków (stanowiących wkład do układów hamulcowych – bębnowych) sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG w latach 2012-2022

Rok	Wielkość rynku (w jednostkach naturalnych)	Zmiana wielkości sprzedaży (procentowa r/r)	Wartość rynku (w euro)	Zmiana wartości sprzedaży (procentowa r/r)
2012				
2013				
2014				
2015				
2016				
2017				
2018				
2019				
2020				
2021				
2022				

Zródło: Szacunki Zgłaszającego.

Jak wynika z informacji zawartych w powyższej tabeli sprzedaż nastawników rozpięrków do hamulców bębnowych montowanych w pojazdach użytkowych w EOG wzrosła o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % zarówno w ujęciu ilościowym jak i wartościowym w 2013 r. w porównaniu do 2012 r. W latach 2014-2015 sprzedaż rozpięrków spadała w obu ujęciach. Stosunkowo duży spadek sprzedaży, o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %, nastąpił w 2015 r. w porównaniu do 2014 r. W 2016 r. w porównaniu do 2015 r. sprzedaż wzrosła o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %, po czym w 2017 r. w porównaniu do 2016 r. nastąpił

spadek sprzedaży o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. W 2018 r. w porównaniu z 2017 r. sprzedaż nieznacznie wzrosła o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. Natomiast w 2019 r. w porównaniu z 2018 r. sprzedaż spadła o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %, a w 2020 r. w porównaniu do 2019 r. spadek sprzedaży wyniósł ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. W 2021 r. w porównaniu do 2020 r. wzrost sprzedaży w ujęciu ilościowym był niewielki – ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %, natomiast w ujęciu wartościowym wyniósł ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** %. W 2022 r. w porównaniu do 2021 r. odnotowano spadek sprzedaży nastawników rozpięrków o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % w obu ujęciach.

Jednak w dłuższej perspektywie czasowej (2022 r. w porównaniu do 2012 r.) zauważalne jest istotne zmniejszenie sprzedaży na tym rynku, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym. Sprzedaż w 2022 r. w porównaniu do 2012 r. spadła o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % w ujęciu ilościowym i ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % w ujęciu wartościowym.

Poniżej przedstawiono także informacje dotyczące sprzedaży nastawników rozpięrków w kanale OEM/OES zrealizowanej przez Grupę Haldex w EOG w latach 2012-2022.

Tabela nr 3 Wielkość i wartość sprzedaży nastawników rozpięrków (stanowiących wkład do układów hamulcowych – bębnowych) sprzedanych przez Grupę SAF-Holland w kanale OEM/OES w EOG w latach 2017-2021

Rok	Sprzedaż (w jednostkach naturalnych)	Zmiana wielkości sprzedaży (procentowa r/r)	Sprzedaż (w euro)	Zmiana wartości sprzedaży (procentowa r/r)
2012				
2013				
2014				
2015				
2016				
2017				
2018				
2019				
2020				
2021				
2022				

Zródło: Dane podane przez Zgłaszającego.

Z analizy informacji zawartych w powyższej tabeli wynika, że Grupa Haldex odnotowała w 2021 r. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** sprzedaży nastawników rozpięrków w ujęciu ilościowym o ok. **[tajemnica przedsiębiorstwa]** % w ujęciu ilościowym i ok.



[tajemnica przedsiębiorstwa] % w ujęciu wartościowym w porównaniu do 2012 r. Co prawda, w 2021 r. jej sprzedaż *[tajemnica przedsiębiorstwa]* w ujęciu ilościowym w porównaniu do 2020 r., ale w ujęciu wartościowym Grupa Haldex odnotowała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* %. Natomiast w dłuższej perspektywie czasowej Grupa SAF-Holland w 2022 r. w porównaniu do 2012 r. odnotowała *[tajemnica przedsiębiorstwa]* sprzedaży nastawników rozpieraka o ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* w ujęciu ilościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* w ujęciu wartościowym.

Zgłaszający wskazał również, że hamulce bębnowe, których elementem są nastawniki rozpieraka, stanowią obecnie jedynie ok. 10% hamulców stosowanych w układach osiowych przyczep zaś 90% stanowią hamulce tarczowe. Na duży udział hamulców tarczowych w układach osiowych wskazuje także proporcja zakupu układów osiowych z hamulcami tarczowymi w stosunku do zakupów układów osiowych z hamulcami bębnowymi największych klientów Grupy SAF-Holland w EOG tj. Grupy Wielton, Polska (95% stanowiły hamulce tarczowe, 5% bębnowe), Kögel Trailer GmbH, Niemcy (100% hamulce tarczowe, brak hamulców bębnowych), Lecitrailer S.A., Hiszpania (98% hamulce tarczowe, 2% hamulce bębnowe), Chereau SAS, Francja (100% hamulce tarczowe, brak hamulców bębnowych), System Trailers Fahrzeugbau GmbH, Niemcy (90% hamulce tarczowe, 10% hamulce bębnowe).

W ocenie Zgłaszającego, rynek hamulców bębnowych, w których montowane są nastawniki rozpieraka, znajduje się pod istotną presją konkurencyjną wywieraną przez rynek hamulców tarczowych. Co do zasady, hamulce tarczowe i bębnowe spełniają taką samą funkcję w samochodach ciężarowych i przyczepach, tj. realizują hamowanie pojazdów. Jednakże technologia hamulców bębnowych jest starsza niż technologia hamulców tarczowych. Ponadto, technologia hamulców bębnowych jest mniej skuteczna, co przejawia się w szczególności w dłuższej drodze hamowania i mniejszej niezawodności hamulców bębnowych w porównaniu z tarczowymi. Ponadto hamulce tarczowe oferują większą stabilność przy dużych prędkościach i znacznie lepszą odporność na zanikanie siły hamowania. Zgłaszający wskazał także, że ceny hamulców bębnowych są wyższe od cen hamulców tarczowych średnio o ok. 10-15%. Wynika to z mniejszej wielkości produkcji hamulców bębnowych jak również z tego, że komponenty hamulców bębnowych są bardziej złożone pod względem technicznym i w konsekwencji są droższe. Jednakże z perspektywy przedsiębiorstw działających na rynku niższego szczebla, ograniczona podaż lub znacznie wyższe ceny nastawników rozpieraka mogą prowadzić do przejścia na alternatywne rozwiązanie technologiczne (hamulce tarczowe zamiast bębnowych), bowiem podmioty

działające na rynku niższego szczebla dysponują wystarczającymi zasobami, by dokonać takich zmian w sytuacji hipotetycznych, niekorzystnych dla nich zmian na rynku OEM/OES nastawników rozpięra. Malejący udział hamulców bębnowych (względem liczby układów osiowych) świadczy o dokonującej się stopniowo substytucji, a zatem o możliwościach i opłacalności wyboru alternatywnego rozwiązania technologicznego.

Powołując się na raport opublikowany przez Global Market Insight¹³, Zgłaszający wskazał, że wielkość rynku samochodowych hamulców tarczowych będzie rosła w latach 2022-2028, biorąc pod uwagę zmieniające się wymogi bezpieczeństwa motoryzacyjnego i normy rządowe. Z uwagi na fakt, iż kilka krajów na świecie, w tym Indie, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania, przyjmują bardziej rygorystyczne przepisy dotyczące hamowania, koncentracja na wydajności produktów spowodowała przełomy technologiczne. Europejski przemysł motoryzacyjny hamulców tarczowych rozwija się w szybkim tempie, ponieważ automatyczne awaryjne hamowanie jest obowiązkowe od maja 2022 r. we wszystkich pojazdach w krajach UE. Bezpieczna skuteczność hamowania jest ważnym aspektem praktyki prowadzenia pojazdu zarówno w warunkach normalnych, jak i awaryjnych, ponieważ kierowcy przestrzegają wysokich standardów testowania hamulców samochodowych. Ze względu na zwiększoną stabilność produktu przy dużych prędkościach i znacznie lepszą odporność na zanikanie siły hamowania, segment pojazdów użytkowych zaczął szeroko zastępować hamulce bębnowe (pneumatycznymi) układami hamulców tarczowych. Według typu, udział w rynku hamulców tarczowych z tłokami przeciwbieżnymi będzie rósł w znaczącym tempie do 2028 r., ze względu na wysoki stopień sterowności i stabilności związany z tymi rozwiązaniami. Z uwagi na to, że hamulce bębnowe montowane są jedynie w mniej niż 10% układów osiowych, z dalszą tendencją spadkową, rynek nastawników rozpięra ma coraz mniejsze znaczenie i w najbliższych latach będzie się nadal kurczył. Ze względu na bardzo mały udział hamulców bębnowych w EOG (w 2022 r. <10% wszystkich układów hamulcowych stosowanych w sektorze pojazdów użytkowych) oraz ich dalsze zmniejszające się znaczenie, pozycja rynkowa Grupy Haldex nie przyczyni się do wzmocnienia pozycji rynkowej SAF-Holland w znaczącym stopniu.

Poza tym zdolność do zamknięcia dostępu do czynnika produkcji jest dodatkowo ograniczona przez znaczącą przeciwstawną siłę rynkową klientów. Oprócz Grupy SAF-Holland istnieją przedsiębiorstwa o znaczącej pozycji rynkowej i zasobach, które mogą

¹³ Automotive Disc Brake Market Size, COVID-19 Impact Analysis, Regional Outlook, Application Development Potential, Price Trends, Competitive Market Share & Forecast, 2022–2028. Link: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/automotive-disc-brake-market>.

rozwijać współpracę z innymi dostawcami nastawników rozpieraka, zapewniając im stabilne perspektywy rozwoju produkcji.

Zgłaszający powołując się na wyjaśnienia Prezesa UOKiK w sprawie oceny zgłoszonych koncentracji wskazał także, że *czynnikiem zmniejszającym prawdopodobieństwo wystąpienia negatywnych skutków koncentracji jest malejący charakter rynku*¹⁴. Tendencja spadkowa rynku obniża również opłacalność strategii dyskryminujących konkurentów, w tym zwłaszcza zamknięcia dostępu do czynników produkcji, gdyż obecne lepsze perspektywy osiągania zysku (wyższy popyt niż oczekiwany w przyszłości) zostałyby poświęcone na rzecz przyszłych niższych zysków.

Zdaniem Zgłaszającego, nawet gdyby zamknięcie dostępu do czynnika produkcji było w ogóle możliwą strategią dla uczestników koncentracji, strategia taka powodowałaby problemy w zakresie konkurencji tylko wtedy, gdyby dotyczyła ważnego czynnika produkcji dla produktu na rynku niższego szczebla. Dzieje się tak na przykład, gdy dany nakład stanowi istotny czynnik kosztowy w stosunku do ceny produktu przetworzonego¹⁵. Nastawników rozpieraka nie można jednak w ocenie Zgłaszającego uznać za ważny komponent w którymkolwiek produkcie wytwarzanym przez uczestników koncentracji, ponieważ koszt nastawnika rozpieraka stanowi jedynie około 10 % kosztów całego produktu (zarówno układu osiowego z hamulcami bębnowymi, jak i hamulca bębnowego).

Podsumowując, w ocenie Zgłaszającego wszelkie działania uczestników koncentracji związane z zamknięciem dostępu do rynku czynnika produkcji są bardzo mało prawdopodobne, a ich ewentualne wystąpienie nie spowodowałoby istotnych szkód dla konkurencji na rynku OEM/OES nastawników rozpieraka. W szczególności podlegająca połączeniu działalność uczestników koncentracji nie będzie miała wystarczającej siły rynkowej i bodźców ekonomicznych, aby ograniczyć konkurencję poprzez działania dyskryminacyjne polegające na zamknięciu dostępu do czynnika produkcji.

C) W niniejszej sprawie nie wstępują rynki, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym

¹⁴ Decyzja Prezesa UOKiK nr DOK - 44/07.

¹⁵ Komisja Europejska, Wytyczne w sprawie oceny niehoryzontalnych połączeń przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia Rady w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, pkt 34 (2008/C 265/07).

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że w niniejszej koncentracji nie występują rynki właściwe, na których uczestnicy koncentracji posiadają udziały przekraczające próg 40% na terytorium Polski.

Ocena skutków planowanej koncentracji

Rodzaj decyzji Prezesa Urzędu w postępowaniach antymonopolowych w sprawach koncentracji jest uzależniony od tego, czy koncentracja prowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji, czy też do takiego istotnego ograniczenia nie prowadzi. Jeżeli w wyniku koncentracji konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej, Prezes Urzędu, w drodze decyzji, wydaje zgodę na jej dokonanie (art. 18 ustawy antymonopolowej). Jeżeli natomiast w wyniku koncentracji dochodzi do istotnego ograniczenia konkurencji, ale istnieje możliwość zniwelowania tego negatywnego wpływu poprzez nałożenie określonych zobowiązań na stronę (strony) postępowania i te zobowiązania strona (strony) przyjmie, Prezes Urzędu wydaje tzw. decyzję warunkową (art. 19 ustawy o ochronie konkurencji). W przypadku natomiast, kiedy koncentracja prowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji i brak jest możliwości zniwelowania tego negatywnego wpływu poprzez nałożenie określonych zobowiązań na stronę (strony) postępowania lub strona (strony) nie chce przyjąć takich zobowiązań, Prezes Urzędu zobligowany jest generalnie do wydania decyzji zakazującej dokonania koncentracji (art. 20 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji). Wyjątkiem będzie sytuacja, kiedy taka koncentracja spełnia przesłanki z art. 20 ust. 2 ustawy antymonopolowej, to znaczy, gdy odstępianie od zakazu dokonania koncentracji jest uzasadnione, w szczególności, gdy koncentracja przyczyni się do rozwoju ekonomicznego lub postępu technicznego lub może wywrzeć pozytywny wpływ na gospodarkę narodową.

Podstawowym celem postępowania antymonopolowego w sprawach koncentracji jest zatem ustalenie, czy w wyniku zrealizowania zamierzonej transakcji dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku właściwym. Przykładem takiego istotnego ograniczenia konkurencji jest powstanie lub umocnienie pozycji dominującej. Zgodnie z art. 4 pkt 10 ustawy o ochronie konkurencji przez pozycję dominującą rozumie się pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów; domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku przekracza 40%. Należy jednakże podkreślić, że o ile



powstanie lub umocnienie pozycji dominującej będzie zawsze prowadziło do ograniczenia konkurencji na rynku, to do ograniczenia konkurencji może dojść także w przypadkach, kiedy w wyniku koncentracji nie powstaje lub nie umacnia się pozycja dominująca. Samo stwierdzenie „istotne ograniczenie konkurencji” wykracza zatem poza kwestię powstania lub umocnienia pozycji dominującej i ma szersze znaczenie. Obejmuje bowiem sytuacje, kiedy w wyniku dokonanej koncentracji konkurencja zostaje poważnie ograniczona, a nie wiąże się to z powstaniem pozycji dominującej – może to mieć miejsce przykładowo na rynkach oligopolistycznych.

Powyższe oznacza, że koncentracja jest dopuszczalna wówczas, gdy nie przeszkadza znacząco skutecznej konkurencji na rynku właściwym, w szczególności w wyniku powstania lub umocnienia pozycji dominującej. Jeżeli natomiast w jej wyniku konkurencja na rynku zostanie istotnie ograniczona organ antymonopolowy zakazuje jej dokonania.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że koncentracja nie wywiera wpływu na żaden rynek w układzie horyzontalnym. W sprawie występują rynki wspólne, tj. rynek elektronicznych układów hamulcowych (EBS) do przyczep sprzedawanych w kanale OEM/OES, rynek klocków hamulcowych do hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale IAM, rynek zestawów naprawczych do hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale IAM oraz rynek hamulców tarczowych sprzedawanych w kanale IAM, dla których rynki właściwe w aspekcie geograficznym obejmują EOG, ale na żadnym z nich udział uczestników koncentracji nie przekracza progu 20%.

Planowana koncentracja wywiera wpływ w układzie wertykalnym na rynek sprzedaży nastawników rozpięzaka w kanale OEM/OES na terytorium EOG.

Powtórzyć w tym miejscu należy, że udział Grupy Haldex w tym rynku od strony podażowej w 2020 r. wyniósł ok. [60 – 70] % w ujęciu ilościowym i ok. [70 – 80] % w ujęciu wartościowym a w 2021 r. ok. [70 – 80] % w obu ujęciach. Natomiast udział Grupy SAF-Holland w tym rynku od strony popytowej w 2020 r. wyniósł ok. [20 – 30] % w ujęciu ilościowym i ok. [20 – 30] % w ujęciu wartościowym a w 2021 r. [20 – 30] % w ujęciu ilościowym i ok. [15 – 20] % w ujęciu wartościowym.

W ocenie Prezesa Urzędu, pomimo wysokiego udziału Grupy Haldex w rynku sprzedaży nastawników rozpięzaka w kanale OEM/OES w EOG od strony podażowej i stosunkowo wysokiego udziału Grupy SAF-Holland jako nabywcy tych nastawników, nie ma podstaw do uznania, że planowana koncentracja doprowadzi do istotnego ograniczenia konkurencji na tym rynku w układzie wertykalnym.



Po pierwsze, koncentracja nie wpłynie negatywnie na konkurentów Grupy Haldex, tj. pozostałych dostawców nastawników rozpieraka. Uzasadniając powyższe stanowisko Prezes Urzędu wziął pod uwagę fakt, iż Grupa SAF-Holland już obecnie nabywa zdecydowaną większość (*[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2020 r. i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2021 r.) nastawników rozpieraka od Grupy Haldex i koncentracja nie spowoduje zatem istotnej zmiany w tych relacjach. Jak już wskazano w punkcie B niniejszej decyzji, pozostałe dostawy nastawników rozpieraka do Grupy SAF-Holland (*[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2020 r. i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2021 r.) pochodziły od *[tajemnica przedsiębiorstwa]*. W przypadku ewentualnego ograniczenia zakupu nastawników rozpieraka przez Grupę SAF-Holland od dostawców zewnętrznych, *[tajemnica przedsiębiorstwa]* nie powinien mieć problemów ze sprzedażą swoich produktów do innych odbiorców, którzy stanowią *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % rynku. Ponadto w odniesieniu do całkowitej wielkości rynku nastawników rozpieraka w EOG, nastawniki rozpieraka zakupione przez Grupę SAF-Holland od innych producentów niż Grupa Haldex, stanowiły jedynie *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2020 r. i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2021 r. całkowitych dostaw na tym rynku.

Po drugie, w ocenie Prezesa Urzędu nie ma także podstaw do uznania, że koncentracja wpłynie negatywnie na konkurentów Grupy SAF-Holland, tj. odbiorców nastawników rozpieraka, działających na tym samym szczeblu obrotu, co Grupa SAF-Holland. Jak już wyżej wskazano Grupa SAF-Holland w latach 2020-2021 zajmowała pozycję *[tajemnica przedsiębiorstwa]* pod względem ilościowym i wartościowym nabywcy nastawników rozpieraka (strona popytowa) sprzedawanych przez Grupę Haldex a jej udział w tym rynku od strony popytowej wyniósł w 2020 r. ok. *[30 – 40]* % w ujęciu ilościowym i ok. *[20 – 30]* % w ujęciu wartościowym a w 2021 r. odpowiednio ok. *[20 – 30]* % i ok. *[15 – 20]* %. Powtórzyć w tym miejscu należy, że w latach 2020-2021 r. największym odbiorcą nastawników rozpieraka sprzedawanych przez Grupę Haldex w EOG pozostawała *[tajemnica przedsiębiorstwa]*, której udział zakupów w sprzedaży ogółem nastawników rozpieraka zrealizowanej przez Grupę Haldex wyniósł w 2020 r. ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym a w 2021 r. odpowiednio ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* %. Pozostali istotni odbiorcy to *[tajemnica przedsiębiorstwa]* z ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % udziałem w zakupach w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym w 2020 r. i odpowiednio ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w 2021 r. oraz *[tajemnica przedsiębiorstwa]* z udziałem na poziomie ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]*



% w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym w 2020 r. i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym w 2021 r. Do mniejszych odbiorów Grupy Haldex w tym zakresie należała *[tajemnica przedsiębiorstwa]*. Podkreślić należy, że łączne zakupy zrealizowane przez ww. przedsiębiorców stanowiły w 2020 r. ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % sprzedaży ogółem Grupy Haldex w zakresie nastawników rozpierała w ujęciu wartościowym i *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym. W 2021 r. ich zakupy stanowiły odpowiednio ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu wartościowym i ok. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % w ujęciu ilościowym sprzedaży zrealizowanej przez Grupę Haldex. Zatem popyt na nastawniki rozpierała wygenerowany łącznie przez ww. przedsiębiorców znacząco przewyższał popyt generowany przez Grupę SAF-Holland, który odpowiadał za ok. *[20 - 30]* % rynku od strony popytowej. Dostawy Grupy Haldex stanowiły ok. *[70 - 80]* % tego rynku od strony podażowej, przy czym dostawy od podmiotów innych niż Grupa Haldex stanowiły mniej niż *[tajemnica przedsiębiorstwa]* % nastawników rozpierała sprzedawanych w kanale OEM/OES w EOG.

Powyższe dane wskazują, że ewentualne ograniczenie sprzedaży lub pogorszenie warunków sprzedaży nastawników rozpierała konkurentom Grupy SAF-Holland wiązałoby się z istotnym spadkiem przychodów ze sprzedaży Grupy Haldex, który, aby był opłacalny, musiałby prowadzić do znaczącego wzrostu przychodów Grupy SAF Holland na rynku niższego szczebla. Taka sytuacja miałaby zaś miejsce wówczas, gdyby konkurenci tego podmiotu na skutek zachowania Grupy Haldex wyszli z rynku lub też ich oferta stałaby się względnie mało atrakcyjna. Należy zaś podkreślić, że pozostali odbiorcy nastawników rozpierała sprzedawanych przez Grupę Haldex w EOG, tj. *[tajemnica przedsiębiorstwa]* są podmiotami należącymi do dużych grup kapitałowych o dużej sile nabywczej, mogącymi wywierać silną presję cenową. Trwała eliminacja tych podmiotów z rynku w wyniku ewentualnego zawyżania im cen lub odmowy dostępu do nastawników rozpierała wydaje się mało prawdopodobna. Podmioty te wydają się mieć odpowiedni potencjał by utrzymać się na rynku w przypadku zaburzenia dostaw nastawników rozpierała jednocześnie zapewniając konkurentom Grupy Haldex gwarancje zbytu towarów, jeśli podjęliby oni działania prowadzące do zwiększenia działalności w tym zakresie. Podjęcie przez Grupę SAF-Holland działań mających prowadzić do ich eliminacji prawdopodobnie byłoby więc nieopłacalne, bowiem prowadziłyby do utraty zysków ze sprzedaży znacznej części produktów nie gwarantując zysków na rynku niższego szczebla. W efekcie nie wydaje się, aby scenariusz



podejmowania prób wykluczenia konkurentów Grupy SAF-Holland działających na rynkach niższego szczebla po koncentracji był realny.

Po trzecie, na rynku nastawników rozpieraka, których produkcja nie wymaga zaawansowanej technologii, istnieją inni dostawcy, w szczególności tacy jak BPW Bergischen Achsen KG, Niemcy (Niemcy) z szacunkowym udziałem w rynku na poziomie ok. [15 – 20] %, czy WABCO Holdings Inc (USA), Knorr-Bremse AG (Niemcy) oraz MEI Brakes Limited, Wielka Brytania (z łącznym szacunkowym udziałem w rynku na poziomie ok. [5- 10] %) oraz dostawcy azjatyccy, m.in Zhejiang Vie Science & Technology z Chin (których łączny udział szacowany jest na poziomie ok. [0 – 5] %).

Nastawniki rozpieraka produkowane przez WABCO Holdings Inc., Knorr-Bremse AG oraz dostawców azjatyckich mogą być bez ograniczeń stosowane w hamulcach bębnowych różnych producentów. Nie podlegają one żadnej ochronie patentowej i nie wymagają zaawansowanej technologii do ich wytwarzania i wprowadzania na rynek, dlatego występuje wysoka elastyczność po stronie podaży. Nie ma także przeszkód dla rozwoju lub produkcji ich zamienników. Producentami takich produktów są przede wszystkim przedsiębiorstwa tureckie i chińskie. Możliwość wejścia na rynek nastawników rozpieraka w przypadku znacznego wzrostu cen i marż nastawników rozpieraka wytwarzanych i sprzedawanych przez Grupę Haldex jest więc ważnym czynnikiem presji konkurencyjnej. Z tego względu zmiany cen czy poziomu produkcji nastawników rozpieraka Grupy Haldex mające prowadzić do eliminacji z rynku konkurentów Grupy SAF-Holland poprzez ograniczenie im dostępu do czynników produkcji lub podnoszenie ich kosztów wydają się mało prawdopodobne. Grupa Haldex powinna bowiem brać pod uwagę realną możliwość istotnego zwiększenia udziałów rynkowych jej aktualnych konkurentów sprzedających nastawniki rozpieraka w kanale OEM/OES w EOG, jak również dodatkowych dostaw na rynek EOG od innych producentów sprzedających obecnie te nastawniki na innych rynkach geograficznych, co byłoby zarówno technicznie wykonalne, jak i ekonomicznie uzasadnione w perspektywie możliwych rosnących korzyści skali w przemyśle wytwórczym w połączeniu z bardziej atrakcyjnymi marżami (po zamknięciu lub ograniczeniu dostępu do czynników produkcji). W przypadku odmowy dostaw można zaś się spodziewać, że nabywcy nastawników rozpieraka zaczną w większym stopniu korzystać z produktów wytwarzanych przez konkurentów, co może prowadzić do ich rozwoju. Wielkość i pozycja rynkowa nabywców nastawników rozpieraka da alternatywnym producentom gwarancję możliwości rozwoju, wobec czego w przypadku podejmowania prób przejęcia rynku niższego szczebla, można się spodziewać, że konkurenci lub potencjalni konkurenci na rynku nastawników rozpieraka wykorzystają tę okoliczność do



zwiększenia swoich udziałów w rynku. Zatem w ocenie Prezesa Urzędu w związku z niniejszą koncentracją ryzyko podjęcia przez Grupę SAF-Holland jakichkolwiek dyskryminujących działań jest niewielkie, gdyż ryzyko związane z takimi działaniami wydaje się bardziej istotne niż możliwe do uzyskania korzyści z takiego zachowania.

Po czwarte, rynek nastawników rozpięra do hamulców bębnowych sprzedawanych w kanale OEM/OES znajduje się pod presją konkurencyjną ze strony hamulców tarczowych. Powtórzyć w tym miejscu należy, że za alternatywny rodzaj układu hamulcowego spełniający taką samą funkcję hamowania jak hamulce bębnowe, uznać należy hamulce tarczowe. Decyzja o wyborze konkretnego rozwiązania zależy głównie od zastosowania pojazdu. Kluczowe aspekty w tym zakresie to środowisko, warunki drogowe i konserwacja. Szczególnie trudne warunki (zimy, wilgotny albo pusty klimat, złe warunki drogowe, itp.) oraz duży tonaż pojazdów przemawiają zwykle za zastosowaniem hamulców bębnowych. Z tego względu są one nadal stosowane, jednakże z tendencją spadkową. Jednocześnie jednak technologia hamulców bębnowych jest starsza i mniej skuteczna niż technologia hamulców tarczowych, które są nowocześniejsze i bardziej wydajne. Przejawia się to w szczególności w dłuższej drodze hamowania i mniejszej niezawodności (mniejsza skuteczność przy wysokich temperaturach) hamulców bębnowych w porównaniu do hamulców tarczowych. Ponadto hamulce tarczowe oferują większą stabilność produktu przy dużych prędkościach i znacznie lepszą odporność na zanikanie siły hamowania. Z uwagi na wskazane powyżej zalety technologiczne hamulców tarczowych producenci pojazdów w przeważającej mierze stosują hamulce tarczowe, które stanowią ok. 90% hamulców stosowanych w układach osiowych. Pozostałe 10% stanowią hamulce bębnowe. Podkreślić w tym miejscu należy, że udział układów osiowych z hamulcami bębnowymi (których elementem są nastawniki rozpięra) montowanymi w układach osiowych sprzedanych przez Grupę SAF-Holland w EOG w 2021 r. wyniósł ok. 11% (w 2018 r. udział ten wynosił ok. 18%). Analogiczny udział układów osiowych z hamulcami tarczowymi sprzedanych przez Grupę SAF-Holland w EOG w 2021 r. wyniósł ok. 89% (w 2018 r. wyniósł ok. 82%). Na duży udział hamulców tarczowych w układach osiowych wskazuje także proporcja zakupu układów osiowych z hamulcami tarczowymi w stosunku do zakupów układów osiowych z hamulcami bębnowymi największych klientów Grupy SAF-Holland w EOG tj. Grupy Wielton, Polska (95% stanowiły hamulce tarczowe, 5% bębnowe), Kögel Trailer GmbH, Niemcy (100% hamulce tarczowe, brak hamulców bębnowych), Lecitrailer S.A., Hiszpania (98% hamulce tarczowe, 2% hamulce bębnowe), Chereau SAS, Francja (100% hamulce tarczowe, brak hamulców bębnowych), System Trailers Fahrzeugbau GmbH, Niemcy (90% hamulce

tarczowe, 10% hamulce bębnowe). W związku z tym trudno się spodziewać, aby wzrost cen nastawników rozpieraka doprowadził do trwałego wyjścia z rynku konkurentów Grupy SAF-Holland, dla których i tak kluczowymi produktami są układy osiowe oparte o hamulce tarczowe.

Należy także zauważyć, że rynek nastawników rozpieraka montowanych w hamulcach bębnowych to stosunkowo niewielki rynek (ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] euro w 2020 r. i [tajemnica przedsiębiorstwa] euro w 2021 r.), zwłaszcza w porównaniu z rynkiem hamulców tarczowych stanowiących alternatywne rozwiązanie stosowane przez producentów układów osiowych, oszacowanym przez Zgłaszającego na poziomie [tajemnica przedsiębiorstwa] euro w 2020 r. i [tajemnica przedsiębiorstwa] euro w 2021 r. Z uwagi na to, że hamulce bębnowe montowane są jedynie w mniej niż 10% układów osiowych, w dodatku z tendencją spadkową rynek nastawników rozpieraka ma coraz mniejsze znaczenie i w najbliższych latach będzie się nadal kurczył. Ewentualne zaburzenia na rynku dostaw nastawników rozpieraka mogłyby przyspieszyć ten proces, co byłoby niekorzystane dla wyników finansowych Grupy Haldex.

Ze względu na bardzo mały udział hamulców bębnowych w EOG (w 2022 r. <10% wszystkich układów hamulcowych stosowanych obecnie w sektorze pojazdów użytkowych) oraz ich dalsze zmniejszające się znaczenie, nie ma podstaw do uznania, że planowana koncentracja wywrze negatywne skutki na rynku, w szczególności wzmocni w istotny sposób pozycję rynkową uczestników koncentracji w wyniku planowanej transakcji.

Z perspektywy przedsiębiorstw działających na rynku niższego szczebla w stosunku do rynku nastawników rozpieraka, tj. na rynku układów osiowych do przyczep w których są one montowane, ograniczona podaż lub znacznie wyższe ceny nastawników rozpieraka mogą prowadzić do przejścia na alternatywne rozwiązanie technologiczne, tj. hamulce tarczowe zamiast bębnowych, które wg Zgłaszającego są tańsze średnio o ok. 10-15%. W efekcie działania, które miałyby doprowadzić do eliminacji z rynku konkurentów Grupy SAF-Holland mogłyby doprowadzić do znaczącego ograniczenia sprzedaży nastawników przyspieszając zmianę technologii hamulców używanych w układach osiowych. Straty związane z taką zmianą prawdopodobnie byłyby większe niż ewentualne korzyści związane z potencjalnym wzrostem udziału Grupy SAF-Holland w sprzedaży układów osiowych z hamulcami bębnowymi.

Domniemywać należy przy tym, że podmioty prowadzące działalność na rynku układów osiowych dysponują wystarczającymi zasobami, by dokonać takich zmian w sytuacji



ewentualnych niekorzystnych dla nich zmian cen na rynku OEM/OES nastawników rozpieraka stosowanych w hamulcach bębnowych i przestawić się na hamulce tarczowe.

Z raportu opublikowanego przez Global Market Insight¹⁶ wynika, że wielkość rynku samochodowych hamulców tarczowych będzie prawdopodobnie rosnąć w latach 2022-2028, na co mają wpływ zmieniające się wymogi bezpieczeństwa motoryzacyjnego i normy rządowe związane z przyjmowaniem bardziej rygorystycznych przepisów dotyczących hamowania. Europejski przemysł motoryzacyjnych hamulców tarczowych rozwija się w szybkim tempie, ponieważ automatyczne awaryjne hamowanie jest obowiązkowe od maja 2022 r. we wszystkich pojazdach w krajach UE. Bezpieczna skuteczność hamowania jest ważnym aspektem praktyki prowadzenia pojazdu zarówno w warunkach normalnych, jak i awaryjnych, ponieważ kierowcy przestrzegają wysokich standardów testowania hamulców samochodowych. Ze względu na zwiększoną stabilność produktu przy dużych prędkościach i znacznie lepszą odporność na zanikanie siły hamowania, segment pojazdów użytkowych zaczął szeroko zastępować hamulce bębnowe (pneumatycznymi) układami hamulców tarczowych. Według typu, udział w rynku hamulców tarczowych z tłokami przeciwbieżnymi będzie rósł w znaczącym tempie do 2028 r., ze względu na wysoki stopień sterowności i stabilności związany z tymi rozwiązaniami. Przewidywany jest zatem spadek sprzedaży hamulców bębnowych, a co za tym idzie także nastawników rozpieraka, które są montowane w tych hamulcach. Wspomniane powyżej zmiany w przepisach będą miały wpływ na obserwowaną już obecnie tendencję spadkową rynku nastawników rozpieraka w EOG. Zmniejsza to prawdopodobieństwo wystąpienia negatywnych skutków planowanej koncentracji na rynku nastawników rozpieraka w układzie wertykalnym, zarówno po stronie podażowej jak i popytowej.

Dodatkowo wskazać należy, że strategia zamknięcia przez uczestników koncentracji dostępu do czynnika produkcji powodowałaby problemy w zakresie konkurencji tylko wtedy, gdyby dotyczyła ważnego czynnika produkcji dla produktu na rynku niższego szczebla. Dzieje się tak na przykład, gdy dany nakład stanowi istotny czynnik kosztowy w stosunku do ceny produktu przetworzonego¹⁷. Nastawników rozpieraka nie można jednak uznać za ważny komponent w którymkolwiek produkcie wytwarzanym przez uczestników koncentracji,

¹⁶ Automotive Disc Brake Market Size, COVID-19 Impact Analysis, Regional Outlook, Application Development Potential, Price Trends, Competitive Market Share & Forecast, 2022–2028. Link: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/automotive-disc-brake-market>.

¹⁷ Komisja Europejska, Wytyczne w sprawie oceny niehoryzontalnych połączeń przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia Rady w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, pkt 34 (2008/C 265/07).

ponieważ koszt nastawnika rozpieraka stanowi jedynie około 10% kosztów całego produktu (hamulców bębnowych).

W odniesieniu do pozostałych rynków, na których pomiędzy uczestnikami koncentracji występują powiązania typu dostawca-odbiorca, tj. rynku hamulców tarczowych i siłowników sprzedawanych przez Grupę Haldex w kanale OEM/OES w EOG oraz rynku zestawów naprawczych do hamulców tarczowych sprzedawanych przez Grupę Haldex w kanale IAM w EOG, z uwagi na udziały uczestników niniejszej koncentracji w tych rynkach zarówno od strony podażowej jak i popytowej, nie przekraczające progu 30%, planowana koncentracja nie wywiera wpływu w układzie wertykalnym.

Ponadto w niniejszej sprawie nie występują rynki, na które koncentracja wywiera wpływ w układzie konglomeratowym obejmującym terytorium Polski.

Reasumując należy stwierdzić, iż planowana koncentracja spełnia przesłanki określone w art. 18 ustawy o ochronie konkurencji.

Wobec powyższego, orzeczono jak w sentencji.

Pouczenie:

Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy o *ochronie konkurencji* w związku z art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (j.t. Dz. U. z 2021 r., poz. 1805 ze zm.) – od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie miesiąca od dnia jej doręczenia.

Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt 9 w związku z art. 32 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o *kosztach sądowych w sprawach cywilnych* (j.t. Dz. U. z 2021 r., poz. 2257 ze zm.), odwołanie od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów podlega opłacie stałej w kwocie 1000 zł.

Zgodnie z art. 103 ustawy o *kosztach sądowych w sprawach cywilnych* sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niebędącej osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli wykazała, że nie ma dostatecznych środków na ich uiszczenie.



Zgodnie z art. 105 ust. 1 zd. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych należy zgłosić na piśmie lub ustnie do protokołu w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

Stosownie do treści art. 117 § 1, § 3 i § 4 Kodeksu postępowania cywilnego strona zwolniona przez sąd od kosztów sądowych w całości lub części, może domagać się ustanowienia adwokata lub radcy prawnego. Osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, której ustawa przyznaje zdolność sądową, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli wykaze, że nie ma dostatecznych środków na poniesienie kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego.

Wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego strona zgłasza wraz z wnioskiem o zwolnienie od kosztów sądowych lub osobno, na piśmie lub ustnie do protokołu, w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

*Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Ochrony Konkurencji i Konsumentów*

DYREKTOR
Departamentu Kontroli Koncentracji
Robert Kamiński

Otrzymuje:

SAF-Holland SE, Niemcy

