



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

## VERSENYTANÁCS

---

VJ-89/2005/70.

Ikt.sz.: AM/181/2006/2.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a **Siemens Termelő, Szolgáltató és Kereskedelmi Rt.** (Budapest) kérelmező, illetve a **Moeller Electric Kereskedelmi Kft.** (Budapest) kérelmezett vállalkozások összefonódásának engedélyezése tárgyában, kérelemre indult eljárásban, nyilvános tárgyaláson meghozta az alábbi

### **h a t á r o z a t á t**

A Versenytanács engedélyezi, hogy a Siemens Termelő, Szolgáltató és Kereskedelmi Rt. megszerezze a Moeller Electric Kereskedelmi Kft. tokozott sínrendszerek üzletágát.

A Versenytanács kötelezi a kérelmezőt, hogy jelen határozat kézhezvételétől számított tizenöt napon belül fizessen be további nyolcmillió forint eljárási díjat a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037571-00000000 számú eljárási díj számlájára.

Vele szemben 2.600.000,-Ft, azaz kétmillióhatszázézer forint versenyfelügyeleti bírságot szab ki, amelyet a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül a GVH 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételi számla javára köteles megfizetni.

A határozat felülvizsgálatát a kézhezvételtől számított 30 napon belül a Fővárosi Bíróságnak címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtható keresettel lehet kérni.

## Indokolás

### I.

- 1) A Siemens AG (Németország) mint vevő 2004. február 16-án Adásvételi és Átruházási Szerződést kötött a Moeller GmbH (Németország), a Moeller Produktion International GmbH (Németország), a Moeller Vertrieb International (Németország), a Moeller Electric GmbH (Németország) és a Moeller Holding GmbH (Németország) vállalkozásokkal, mint eladókkal az eladók tulajdonában álló "sínelosztó-rendszerek" üzletág megvásárlásáról.
- 2) Az adásvétel részben közvetlenül valósul meg azzal, hogy az eladók által közvetlenül tulajdonolt vállalkozásokat, illetve üzletágakat az eladók eladják, részben közvetett módon, a nem közvetlenül az eladók tulajdonában álló vagyontárgyak esetében. A megállapodás szerint amennyiben az elidegeníteni kívánt üzletághoz tartozó vagyontárgyak nem az eladó, hanem leányvállalatai tulajdonában vannak, felkéri azokat az átruházásra a teljesítési határnappal. Azokat az üzletághoz tartozó vagyontárgyakat, amelyek nem közvetlenül az eladók tulajdonában vannak, tételesen megadja a szerződés. Ezen felsorolásban szerepel többek között a kérelmezett Moeller Electric Kft. tokozott sín üzletágába tartozó összes eszköz berendezés és vagyoni jog. Ezen szerződés alapján került sor a jelen eljárás tárgyát képező Egység Átruházási Szerződés megkötésére a kérelmező Siemens Termelő, Szolgáltató és Kereskedelmi Rt. (a továbbiakban: Siemens Rt.) és a Moeller Electric Kft. között, amelyet 2005. január 21-én írt alá a kérelmező és a kérelmezett.
- 3) A 2005. január 21-én aláírt szerződéssel összefüggésben a kérelmező összefonódás engedélyezése tárgyában 2005. június 6-án nyújtott be kérelmet a Gazdasági Versenyhivatalhoz. A vizsgáló által elrendelt hiánypótlásnak – hosszabbítási kérelemmel módosított határidőt követően – az ügyfél 2005. szeptember 15-én tett eleget.

### II.

#### A kérelmező

- 4) A Siemens Rt. a Siemens AG és az általa közvetlenül vagy közvetve irányított vállalkozások által alkotott vállalkozáscsoport (a továbbiakban együtt: Siemens-csoport) tagja. A Siemens-csoport a világ közel 200 országában van jelen az információ és kommunikáció, az automatizálás és irányítás, az építési technológiák, a villamosenergia-termelés, a szállítás és elosztás, az orvosi szolgáltatások, a világítástechnika, valamint az ingatlanfinanszírozás területén. A kérelmező társaság az sokoldalú termelő, technológiai és szolgáltató társaság. A kérelmező az elsődleges üzleti területeket felölelő üzletágak széles skálájából épül fel, ahol minden üzletágnak megvannak a saját részlegei. A Siemens Rt. az alábbi termék- és szolgáltatás piacokon van jelen: általános gépek, villamos motorok, áramfejlesztők, áramelosztók, szabályozó készülékek, kábelek, akkumulátorok, világítóeszközök, villamos termékek, elektromikai alkatrészek, ipari híradástechnikai termékek, híradástechnikai fogyasztási cikkek, orvosi műszerek, mérőműszerek, ipari folyamatirányító rendszerek, épületgépészet, építés, út-közmű építés, egyéb építés és

szerezés. A Siemens cégcsoport irányítási láncát a Vj-89/2005/1/19. számú dokumentum tartalmazza.

#### A kérelmezett

5) A kérelmezett üzletághoz tartozó eszközök, berendezések és jogosultságok tulajdonosa, a Moeller Electric Kereskedelmi Kft. (a továbbiakban: Moeller Kft.) magyar cégbejegyzésű társaság. A Moeller csoport stratégiájának fókuszában az ipari- és épületautomatizálás alap üzletágak állnak. A társaság elsősorban a villamos készülékek, ipari automatizálás és épületautomatizálás piacain van jelen. A Moeller cégcsoport irányítási láncát a Vj-89/2005/6/2. számon található dokumentum tartalmazza.

### III.

6) A Tpv. 1. § (1) bekezdése értelmében a természetes és a jogi személyek, valamint a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságnak a Magyar Köztársaság területén tanúsított piaci magatartása a Tpv. hatálya alá tartozik kivéve, ha törvény eltérően rendelkezik. A Tpv. hatálya alá tartozik a vállalkozás külföldön tanúsított magatartása is, ha annak hatása a Magyar Köztársaság területén érvényesülhet. A GVH-hoz kérelmet benyújtó Siemens Rt. magyar cégbejegyzésű vállalkozás. A kérelmezett üzletágot tulajdonában tartó Moeller Kft. szintén magyar cégbejegyzésű vállalkozás (kérelmezett cégmásolata az iratanyagban Vj-89/2005/1/4. számon található). Mind a kérelmező, mind a kérelmezett vállalkozás-csoportjának több tagja is végez üzleti tevékenységet a magyar piacon közvetlenül (realizál árbevételt), ezért a vizsgálat tárgyát adó tranzakció a Tpv. hatálya alá tartozik.

7) A Tpv. 24. § (1) szerint a vállalkozások összefonódásához a Gazdasági Versenyhivataltól engedélyt kell kérni, ha valamennyi érintett vállalkozáscsoport [26. § (5) bekezdés], valamint az érintett vállalkozáscsoportok tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevétele együttesen a tizenöt milliárd forintot meghaladja, és az érintett vállalkozáscsoportok között van legalább két olyan vállalkozáscsoport, melynek az előző évi nettó árbevétele a vállalkozáscsoport tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások nettó árbevételével együtt ötszázmillió forint felett van. A 27. § (1) szerint a 24. § (1) bekezdése alkalmazásában a nettó árbevétel számítása során nem kell számításba venni az érintett vállalkozásoknak (26. §) vagy azok részeinek egymás közötti forgalmát, illetve a (4) bekezdés alapján vállalkozásrész esetében az azt értékesítő vállalkozás által az értékesített eszközök és jogok hasznosításával elért előző évi nettó árbevételt kell figyelembe venni.

8) A vizsgálati jelentés alapján megállapítható, hogy a Tpv. 26. § (3) bekezdés c) pontja alapján a kérelmező vállalkozás csoporthoz tartozó, közvetett résztvevők nettó árbevétele meghaladja a tízmilliárd forintot, illetve a vállalkozás-rész (vállalkozáshoz kapcsolódó közvetett résztvevőkével együttes) előző évi nettó árbevétele az ötszázmillió forintot meghaladta.

9) A Tpv. 23. § (1) bekezdése szerint vállalkozások összefonódása (koncentrációja) jön létre, ha

- a) ha két vagy több előzőleg egymástól független vállalkozás összeolvad, vagy egyik a másikba beolvad, vagy *a vállalkozás része a vállalkozástól független másik vállalkozás részévé válik,*
- b) egy vállalkozás vagy több vállalkozás közösen közvetlen vagy közvetett irányítást szerez további egy vagy több, tőle független vállalkozás egésze vagy része felett, vagy
- c) több, egymástól független vállalkozás közösen hoz létre általuk irányított olyan vállalkozást, amely egy önálló vállalkozás valamennyi funkcióját tartósan képes ellátni.

10) A jelen eljárás tárgyát képező tranzakció keretében a Moeller Kft. átadja a tokozott sínrendszerek üzletágát alkotó gépeket, berendezéseket és egyéb vagyoni jogokat, amely a Tpv. 23. § (5) bekezdése alapján vállalkozásrésznek minősül. A vállalkozásrész ezáltal a Siemens Rt. részévé válik, amely tranzakció a Tpv. 23. § (1) bekezdés a) pontja értelmében vállalkozások összefonódásának minősül. Tekintettel arra, hogy a Tpv. 24. § (1) bekezdése szerinti küszöbszámokat az érintett vállalkozás-csoportok nettó árbevételei elérték, az összefonódás engedélyköteles.

#### IV.

11) Kérelmező álláspontja szerint a kérelmező az üzletág megvásárlásával piaci erőfölénybe nem kerül, a kérelmező versenytársai rendelkeznek az érintett termékkörrel, azt saját maguk állítják elő. A kérelem tárgyát képező tranzakció a Siemens felzárkózását segíti elő, a kérelmező tényleges piaci részesedését a tranzakció nem növeli. Kérelmező külön kiemelte, hogy a Siemens versenytársai a termékkörben 30% feletti részesedéssel bírnak, míg a kérelmezett Moeller üzletág évek óta stabilan 20% körüli piaci részesedéssel rendelkezik.

12) A kérelmező a vertikális versenyhatások kapcsán kiemelte, hogy a valóban fennálló vertikális hatások mellett is egyszerűsített eljárásban engedélyezhetőnek tartja az összefonódást, mivel a kérelmezett piacon van az összefonódásban résztvevő legnagyobb vállalkozás-csoporthoz hasonló piaci részesedésű versenytárs vállalkozás. Emellett kérelmező álláspontja szerint az összefonódás a lehetséges verseny csökkenését sem eredményezi, éppen ellenkezőleg, az összefonódás eredményeként a verseny erősödése várható egy újabb, komplett szolgáltatást nyújtó vállalkozás megjelenésével a piacon.

13) Álláspontja szerint a sínrendszere, illetve a kábel+kábel-tálca terméktípusok között fennáll a keresleti helyettesíthetőség, illetve a nagykereskedők felől nézve a kínálati helyettesíthetőség is. A keresleti helyettesíthetőség vonatkozásában nem tartja mérvadónak a Bizottság Schneider/Legrand ügyben kifejtett álláspontját, mivel az egy korábbi időszakot (1996-2000) vizsgált, és nem terjedt ki Magyarország területére. A kínálati helyettesíthetőséget pedig az alapozza meg, hogy a projekt tendereken nagykereskedők is indulhatnak, amelyek pedig szükség szerint tudják beszerezni az egyik vagy a másik terméktípust. Mindezek alapján az érintett termékpiacot a kábel + tokozott sínrendszerek együttesen alkotják, amelyen viszont a kérelmezők együttes részesedése nem éri el a Közlemény szerinti küszöbértékeket. Álláspontja szerint az összefonódásnak nincs portfólió hatása.

14) A Közlemény III.3. "Információs feltételek" pontjának alkalmazását az ügyfélre nézve méltánytalannak tartja, mert olyan körülmény miatt "bünteti" a GVH a kérelmezőt, amely rajta kívül álló, nevezetesen az érintett piac objektív jellemzője (a piaci részesedések nehéz meghatározhatósága). Mindezek alapján kérte, hogy a Versenytanács jelen esetben tekintsen el a Közlemény a pontjában foglaltak alkalmazásától, és indítványozta, hogy az összefonódást egyszerűsített eljárásban engedélyezhetőnek minősítse.

15) A kérelem késedelmes benyújtásával kapcsolatban előadta, hogy az eljárási díjat a kérelmező már 2005. március 31-én átutalta a GVH számlájára, amely körülmény azt mutatja, hogy a kérelmezőnek határozott törekvése volt a törvényi előírásoknak való lehető legrövidebb határidőn belüli megfelelés.

16) Előadta továbbá, hogy valójában már 2004-ben megkezdték a felkészülést az engedélyezési eljárásokra, hiszen 2004-ben zajlottak azok a szerződéses aktusok, amelyek a németországi anyavállalatok között zajlottak. Ezeknek németországi engedélyezési eljárásának befejezését követően kerülhetett csak sor a magyarországi érdekelt vállalkozások között a Részvényátadási Szerződés aláírására. Az ügyvédi iroda csak ezt követően szerzett erről tudomást és kezdte gyűjteni a szükséges anyagokat, benne a hitelességi nyilatkozatot is, és kezdte a bejelentési űrlapot is kitölteni. Végül is általa is hiányosnak tartott bejelentési űrlapot adott be júniusban, amelynek elsődleges oka a kérelmezett magatartása volt.

17) A fentiekre tekintettel kérte a késedelemre megállapított bírságot 38 napos időtartamra vonatkozóan megállapítani.

## V.

18) A Tptv. 14. § (1) bekezdése értelmében az érintett piacot a megállapodás tárgyát képező áru és földrajzi terület figyelembevételével kell meghatározni. Ugyanezen § (2) bekezdése alapján a megállapodás tárgyát alkotó árun túlmenően figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. A (3) bekezdés rögzíti, hogy földrajzi piac az, amelyen kívül a) a fogyasztó nem, vagy számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

### Az érintett termékpiac

19) A kérelmezők által csatolt megállapodás és egyéb dokumentumok alapján a versenyfelügyeleti eljárásban érintett termékként azonosítható a tokozott sínrendszer termékek és szolgáltatások. A tokozott sín erőáramú készülékek összekötésére, az energia átvitelére szolgál. A termék alkalmas arra, hogy mind a különösen magas áramerősséget (egészen 5000 Amperig) mind az alacsony feszültséget (1 kV-ig) átvigye a rendeltetési helyre (a végfogyasztóig).

20) Tokozott síncsatornákkal kapcsolatos előírásokat az MSZ EN 60439-2 szabvány tartalmazza, melynek definíciója a következő: "Gyűjtősíneket tartalmazó vezetőrendszer formájában kialakított, tipizált berendezés, amelyben a sínek egymástól megfelelő távolságra szigetelőanyag alátámasztással vannak a csatornában, vályúban vagy hasonló burkolatban elhelyezve." A síncsatornák használhatók villamos berendezések (kapcsolószekrények) összekötésére, kapcsolószekrények táplálására (transzformátorok és kapcsolószekrények közti átkötés), áramelosztásra (ipari technológiák mellé, alelosztó szekrények táplálására), illetve világítási rendszerek táplálására (épületszerkezetre vagy álmennyezet felé elhelyezve).

21) A síncsatorna terméket a *felhasználás célja* szerint tehát négy különböző csoportba lehet sorolni. Az első a nagy áramerősségű rendszer, amelyben a tokozott sín a magasfeszültségű, középfeszültségű transzformátort köti össze a fő elosztó/kapcsolószekrényvel. Általában ez egy rövid (maximum néhány 10 méteres) szakasz, amelyben 1600–5000 Amperes áramerősség folyik. Az ezt követő csoportba az áram szállítására kiépített tokozott sín tartozik, ami a fő elosztó/kapcsolószekrénytől továbbítja a lényegesen alacsonyabb áramerősségű áramot (400-1600 Amper) a külön elosztókig. Ezen hálózat lényegesen hosszabb is lehet, akár 100 méter vagy azt meghaladó. Azonban a tokozott sín termék leggyakrabban alkalmazott csoportjai a világításra céljára áramot szolgáltató tokozott sín és az alacsony áramerősséget a végfelhasználóhoz (pl. gépsor egy berendezéséhez) továbbító sínek. A fényrendszereknek áramot szállító sínek 16 és 40 Amper közöttiek, hosszuk pedig 30 méterig terjed. Az alacsony áramerősségű tokozott sín 40 és 100 Amper közötti.

22) A fentebb meghatározott érintett termékek és szolgáltatások más termékekkel és szolgáltatásokkal való helyettesíthetőségét vizsgálva megállapítható, hogy a termék rendeltetési célja szerint – villamos energia továbbítása, átvitele két vagy több pont között – helyettesíthető, tekintettel arra, hogy a villamos energia kábelek, vezetékek, azok különböző hálózatai, rendszerei szintén a villamos töltések áramlását biztosítják. A tokozott sín termék magasabb műszaki értéket képvisel, mint a hagyományos kábeles átkötés.

23) A keresleti és kínálati helyettesíthetőség vizsgálata az összefonódás értékelése szempontjából azért bír jelentőséggel, mivel a koncentráció növekedés más megítélés alá esik, amennyiben egy kisebb, mintha egy jelentősen nagyobb méretű piacon valósul meg.

24) Mind a két termék villamos áram továbbítására szolgál. A funkcionalitást és a rendeltetési célt tekintve alapvetően felcserélhető termékekről van szó. Ki kell emelni, hogy a sínrendszerek jellemzően magasabb áramerősség (1000 Amper felett) már egyszerűbb megoldást kínálnak az áram továbbítására. A kábelezés ezekben az esetekben azt jelenti, hogy párhuzamosan több kábelt kell kiépíteni. Ez pedig részben drága, részben sok helyet foglal. A két termék keresleti oldali elhatárolását erősíti az a tény, hogy már a villamos hálózat tervezésének fázisában eltérő kezelést igényel a két termék. Különböző transzformátorokra, elosztókra, elágazásokra van szükség.

25) A piaci szereplők által beküldött válaszok alapján az a döntés, hogy egy konkrét beruházásban tokozott sín vagy kábel terméket használnak, nagyban függ a kiépítendő épület jellegétől és az abban kialakítandó villamos hálózat sajátosságaitól. Általánosságban a tokozott sín termékre a nagyobb flexibilitást hozták fel előnyként. Ez a flexibilitás abban jelentkezik, a villamos áramot igénylő berendezések elhelyezése szabadabban alakítható. A

tokozott sín rendszer az egy légtérben elhelyezett áram fogyasztó berendezéseket hatékonyabban képes kiszolgálni. Különösen igaz ez, amennyiben nagyobb számú áramfogyasztó kerül egy helyiségbe. Ebben az esetben a kábelezéssel gondot okoz a módosítások kivitelezése, mert amennyiben egy gépet kicserélnék, külön hálózati munkákra van szükség. Tokozott sín esetében egy ilyen csere könnyen kivitelezhető.

26) A sín rendszerek magasabb árkategóriába tartoznak. Ez pedig azt jelenti, hogy jellemzően egy bizonyos áramerősség alatt (1000 A) a beruházók inkább a kábelezést választják, kivéve, ha az áramvételezés rugalmas alakíthatósága olyan fontos, hogy a beruházó számára magasabb árat is megér. Ez azt eredményezi, hogy a sín rendszereket tipikusan olyan vállalkozások választják (mint pl. az autógyártás) ahol fontos az, hogy esetleg újabb gépek, gépsorok üzembe állítása esetén a termelés ne álljon le, ne legyen szükség bonyolult és költséges újabb kábelhálózatok kiépítésére. Jellemzően Nyugat-Európában a sín rendszerek egy másik felhasználási területe a magasabb (8 emeletet meghaladó méretű) toronyházak építése, amelyekben a hagyományos kábelezés helyett megéri a sín rendszereket kiépíteni. Ebben az esetben azonban a tokozott sín csupán az úgynevezett felmenő ág energia ellátását biztosítja, vagyis egy azonos szinten a villamos energia továbbítását már jellemzően kábelezéssel oldják meg.

27) A két termék közötti árkülönbség jelentős, a sín rendszerek 20-35%-al drágábbak, mint a kábelezés. Ezzel szemben a szerelési költségek sokkal alacsonyabbak a sín rendszerek esetében. Ez a különbség pedig azt eredményezi, hogy kb. 1200 A feletti áramerősség esetén és egy bizonyos hosszúság elérése esetén a két termék összes költsége (beszerzés, tervezés, kivitelezés) kiegyenlíti egymást.

28) A kábelezés, illetve a sín rendszerek kiépítése a tartósságát és megbízhatóságát tekintve alapvetően azonos kategóriába tartozik. A megkérdozett piaci szereplők azonban kiemelték, hogy a rövidzárlatokkal szembeni ellenállást tekintve a tokozott sín messze jobb zárlati ellenállási mutatókkal rendelkezik (nagyobb a "zárlati szilárdsága"), így a folyamatos üzembiztonság terén a termék hatékonyabb, mint a kábelezés. Ezért a termék különösen alkalmas olyan épületek energiaellátásának biztosítására, melyek esetében a folyamatos üzembiztonság alapvető elvárás, pl. repülőterek, nagy bevásárlóközpontok, kórházak esetében. Ugyanakkor vannak olyan alkalmazási területek, ahol (pl. bányákenergia ellátása) a tokozott sín termék előnyei nem jelenhetnek meg és így kizárólag kábelezés útján lehetséges a villamos áram továbbítása, védőtálcás alkalmazással összekötve. A tokozott sín olyan termék, amelyben egyesül a kábel (mint villamos energia továbbítására szolgáló eszköz) és a kábeltartó tálca előnye. A kábeltartó tálca több, párhuzamos elektromos kábel befogadására alkalmas, szigetelt eszköz.

29) A tokozott sín termék alkalmazása mellett szóló érv, hogy 40%-al könnyebb (azonos hossz méretben), mint a kábel-tálca és kábel együtt és sokkal könnyebben fel lehet szerelni.

30) A két termék közötti technikai különbségek megjelennek azokban a műszaki standardokban is, melyek a termékekre vonatkoznak. A tokozott sín termékekre a fenti MSZ EN 60439-2 szabvány, az IEC 60439-2 és a Cenelec EN 60439-2 szabvány vonatkozik. A kábel tálcás kábelekre a Cenelec EN 10142 és EN 10088 szabványok érvényesek.

31) A fentiek alapján megállapítható, hogy a kábel (és kábel-tálca) és tokozott sín termék között ezért korlátozott keresleti oldali helyettesíthetőség áll fenn. A helyettesíthetőség

ugyanis erősen függ a felhasználás konkrét módjától, illetve az átviteli eszköz rendeltetési céljától. Általánosságban a tokozott sín magasabb minőségi szinten oldja meg az energia továbbítás feladatát, amelyet esetenként nem célszerű vagy gazdaságos az egyébként olcsóbb árú, de drágább beszerelési költségű kábellel helyettesíteni.

32) A kínálati helyettesíthetőség tekintetében ki kell emelni, hogy a két termék gyártása eltérő megoldást igényel. A kábel termék alapja fém kábel (jellemzően réz kábel), amelyet különböző műanyag bevonatokkal érintésvédelemmel látnak el. A kábel terméket jellemzően kábelgyártó vállalkozások állítják elő. Több kábel terméket kábel-tálcára lehet fektetni. Ennek a terméknek a gyártását jellemzően hengerelt fémárut gyártó vállalkozások végzik. A sín rendszerek tiszta fém vezető sínből állnak, amelyet nem műanyagba ágyaznak, hanem szigetelésüket más módon oldják meg (nikkel bevonat kerül rá, majd alumínium tokba kerül). A sín termékek műszaki fejlettségét jelzi, hogy ezekbe külön kapcsoló, elosztó egységek építhetők. Ahhoz, hogy egy vállalkozás erre a fejlettebb technológiára álljon rá, jelentős befektetések mellett külön gyártó berendezéseket szükséges kiépítenie. Európában csupán két olyan vállalkozás van, amely kábeleket, kábel tálcákat és sín rendszereket is gyárt; a Schneider és a Hager. A kínálati helyettesíthetőség oldaláról tehát nagyok az eltérések. Hasonló igaz az értékesítési csatornákra is. Míg a kábelezés esetén jellemző értékesítési forma a nagykereskedelem, addig a sín rendszerek esetén projekt beszerzések a tipikusak. Vagyis már a tervezési fázisban eldöntésre kerül, hogy sín rendszer kerül kiépítésre, megkeresik, esetleg megpályáztatják az ilyen termékek értékesítőit.

33) Az Európai Unió Bizottsága korábban egyetlen ügyben vizsgálta a tokozott sínrendszerek piacát. Ez az eljárás a COMP/M.2283 Schneider/Legrand összefonódás volt. A Bizottság lényegesen szélesebb körű, az EK-ra kiterjedő vizsgálata megállapította, hogy a kábel-tálca, kábel és a tokozott sín rendszerek külön termékpiacra tartoznak.

34) Mindezek alapján jelen eljárásban a korlátozott keresleti oldali helyettesíthetőség, és a kínálati oldali helyettesíthetőség terén fennálló különbözőségek azt eredményezik, hogy a két termék típus (sín rendszerek – kábel+kábel-tálca) külön érintett termékpiacokat alkotnak.

#### Az érintett földrajzi piac

35) A jelen eljárás tárgyát adó tranzakcióra – az 1. pontban leírtak szerint – a két érintett vállalkozás-csoport között lezajlott, több európai országot is érintő összefonódás részeként került sor. Az összefonódás – a tranzakcióban részes felek világméretű tevékenységi területére tekintettel – szélesebb kört érint, mint kizárólag a Magyar Köztársaság földrajzi kiterjedése. Az összefonódás az Európai Közösség fúziós rendelete szerint nem minősült engedélyköteles összefonódásnak. Ennek megfelelően a tranzakciót az Európai Közösség Bizottságához nem jelentették be. A tranzakciót – Magyarországon kívül – csak Ausztriában és Németországban jelentették be.

36) Az Európai Bizottság által korábban már vizsgált összefonódásokban nem foglalt állást egyértelműen az áramvezetők, kábelek, sín rendszerek piacának nemzeti vagy európai kiterjedése mellett (Pirelli/Siemens IV/M.1271, Pirelli/BICC COMP/M.1882). A Schneider/Legrand összefonódás értékelése során azonban a Bizottság kijelentette, hogy a tokozott sín termék piaca nemzeti piac. A Bizottság megállapította, hogy annak ellenére, hogy a nagy európai piaci szereplők minden EU tagállamban jelen vannak, a verseny mégis



nemzeti szinten folyik közöttük. Ennek legdöntőbb bizonyítéka, hogy a sín rendszerek árai a tagállamok között jelentős eltéréseket mutatnak. Az ugyanazon termékre vonatkozó ár különbségek mellett a Bizottság vizsgálata azt is megállapította, hogy az egyes tagállamokban ugyanazon piaci szereplők piaci részesedései között igen jelentős eltérések vannak. Döntően ezen két tényező (ár különbözőség és piaci részesedések jelentős eltérései), valamint a nemzeti értékesítési csatornák fontossága miatt a tokozott sín piacot a Bizottság nemzeti kiterjedésűnek ítélte.

37) Továbbá, jelen versenyfelügyeleti eljárás kizárólag a magyar piac érintettsége okán foglalhat állást a tervezett tranzakcióról, ezért (is) az érintett földrajzi piac a Magyar Köztársaság területe.

## VI.

38) A Tptv. 30. § (1) bekezdése számba veszi, hogy az engedély iránti kérelem elbírálásakor az összefonódással járó előnyök és hátrányok mérlegelésekor mely körülményeket, aspektusokat kell különösen vizsgálni:

- a) az érintett piacok szerkezetét; az érintett piacokon fennálló vagy lehetséges versenyt, a beszerzési és az értékesítési lehetőségeket; a piacr lépés és a piacról történő kilépés költségeit, kockázatait, valamint műszaki, gazdasági és jogi feltételeit; az összefonódás várható hatását az érintett piacokon folyó versenyre;
- b) az érintett vállalkozások piaci helyzetét és stratégiáját, gazdasági és pénzügyi képességét, üzleti magatartását, bel-és külpiazi versenyképességét, illetve ezek várható változásait;
- c) az összefonódásnak a szállítókra, a közbeeső és a végső fogyasztókra gyakorolt hatását.

39) A Tptv. 30. § (2) bekezdése alapján a Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha az összefonódás nem hoz létre, vagy nem erősít meg olyan gazdasági erőfölényt, amely akadályozza a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását, fejlődését az érintett piacon vagy annak jelentős részén.

40) A Versenytanács kialakult gyakorlata szerint az összefonódás horizontális, vertikális, portfólió-, és konglomerátum hatásait vizsgálja a Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Versenytanács elnökének 1/2003. számú közleményében (a továbbiakban: Közlemény) foglaltak szerint.

### Az érintett piac általános értékelése

41) A tokozott sín rendszerek egy lehetséges, az értékesítéshez tapadó szolgáltatásokat csoportosítási alapként megjelenítő csoportosítás szerinti piaca három alpiacra bontható; adott egyrészt maguknak a berendezéseknek és alkatrészeknek, mint fizikai termékeknek a piaca, másrészt adott az ezen berendezéseket felszereléssel és installációval együtt értékesítő piac, harmadrészt pedig a szerviz szolgáltatások piaca.

42) Önmagában a berendezések értékesítése még nem fedi le a teljes piacot. A fogyasztók gyakran ugyanis nem berendezéseket vásárolnak, hanem teljesen kiépített sín rendszereket. Ugyanakkor vannak olyan piaci szereplők, amelyek nem jelennek meg ily módon a piacon, azaz nem vállalják a kiépítést és a telepítést, azaz csak gyártanak és tervezéssel-kivitelezéssel foglalkozó vállalkozásoknak értékesítenek. Ilyen vállalkozás a piacon a kérelmezett is.

43) Egy másik csoportosítás a termék alapvető jellemzőiből indul ki. A tokozott sín villamos áram továbbítására szolgáló eszköz. Azonban a villamos áram továbbításához először transzformálni szükséges azt. Majd tokozott sínben nagy- vagy középvezetési elosztó- vagy kapcsolóhoz (majd esetlegesen középvezetési végfogyasztóhoz) történő továbbítása után már kisfeszültségen a végső elosztóhoz kerül eljuttatásra a termék. Tehát a tokozott sín egy teljes rendszernek, amely magába foglalja a transzformátorokat, kapcsolókat, elosztókat, stb. csupán egy, kétségkívül fontos eleme. A termékpiac ily módon történő meghatározásában komplett villamos energia ellátó rendszerek piaca kerül vizsgálatra, mely piacnak egyik rész piaca a tokozott sín termékek piaca. Tekintettel arra, hogy a kérelmező ezen a szélesen definiált piacon jelen van, elosztó és transzformátor termékeket is gyárt és értékesít, ezért az összefonódás részletes vizsgálata során szükséges erre a széles piacra tekintettel lenni, különösen a vertikális és a portfólió hatás elemzésében.

44) Az érintett termékpiac Magyarországon még a kifejlődés fázisában van, nem beszélhetünk tehát érett, kiforrott piacról. A tokozott sín rendszerek potenciális vevőinek jelentős része még nem ismeri a terméket vagy nem ismerte fel a termékben rejlő lehetőségeket és más megoldással (jellemzően kábelezéssel) oldja meg a villamos áram eljuttatását a rendeltetési helyre. A piac ilyen kialakulási stádiumával magyarázható az, hogy sok gyártó és márka (Pogliano, Zucchini, Graziado) nem fejt ki érdemi piaci tevékenységet. A termékpiac növekedése esetén, tehát amennyiben a keresleti oldal felélénkül, ezek a vállalkozások is aktívabb piaci tevékenységet fognak folytatni.

#### Az érintett vállalkozások piaci pozíciói – horizontális versenyhatások

45) Az érintett vállalkozások piaci pozíciójának és a koncentrációnak az érintett piacokra gyakorolt hatásának a felméréséhez az érintett termékekből származó értékesítés adatai nyújthatnak segítséget. A piac teljes méretére vonatkozóan csak becslések állnak a vizsgálat rendelkezésére, amelyek alapján a teljes magyarországi sínrendszer piac 700–1300 millió Forint lehet évente. A piac jellegéből adódik, hogy évek között igen nagy lehet az eltérés, mivel a sín rendszerek megrendelése nagyban függ az ezeket alkalmazó ipari, erőművi és nagyméretű kommunális beruházások aktuális helyzetétől. A piac keresleti oldalán ezek a nagyobb ipari végfelhasználók, irodaépületek beruházói állnak. Megkülönböztethető a végfelhasználó, illetve a továbbértékesítői oldala a vevői piacnak. A továbbértékesítők között olyan vállalkozások vannak, amelyek a termékeket beépítik a komplett rendszerbe, amit eladnak a végfelhasználónak (pl. iparcsarnok komplett kiépítése).

46) A tokozott sín piacon jelen levő vállalkozások és becsült piaci részesedésük a következők:

Schneider Electric (35-45%)

Moeller Electric (28-35%)

Zucchini (7-14%)

Scrack (2%)

EAE (8-10%)

47) Az érintett termékpiacot kibővítve az elosztókra a piaci részesedések a következőképpen alakulnak:

Schneider Electric (60%)

Siemens (18%)

Moeller Electric (12%)

ABB (6%)

48) Erre a piacra a tokozott sín termékek és a kisfeszültségű elosztó berendezések tartoznak. Amennyiben a piacot még tágabban vizsgáljuk és hozzáadjuk a közép- és magasfeszültségű elosztókat is, a kérelmező részesedése (8% körüli). Végül amennyiben a komplex termék piac kerül vizsgálatra, amelyre tehát a transzformátorok, elosztók, kapcsolók és a sín rendszerek is beletartoznak, akkor a kérelmező Siemens piaci részesedése kb. 2%-os.

49) A vizsgálat során megkérdezett versenytársak, vevők, illetve a termék tekintetében szakmai szövetségként megjelenő Magyar Elektrotechnikai Egyesület is kiemelte, hogy *a sín rendszerek magyarországi piacának méretére nem ismertek konkrét ellenőrizhető adatok*, csupán szakmai becslések. Ilyen becslést bocsátott kérelmező is a GVH rendelkezésére a Bejelentési Űrlapban. Ezt a körülményt az egyszerűsített- és teljes eljárásban engedélyezhető összefonódások megkülönböztetésének szempontjairól szóló 1/2003. közlemény III.3. pontja információs feltételként szerepelteti. A hivatkozott pont három kulcs eleme az objektivitás, egyértelműség és ellenőrizhetőség. A bizonytalansági tényező jelentőségét abban az esetben szükséges felértékelni, amennyiben a piaci szereplő piaci részesedése már felveti az erőfölényes pozíció esetleges fennállásának, kialakulásának, illetve az összefonódás következtében létrejövő jelentős versenykorlátozásnak a lehetőségét és nincs más forrásból származó, a piaci szereplőtől független adat, ezért az engedélyezhetőség kérdésében az információs feltétel döntő tényezővé válik. A kérelmező által rendelkezésre bocsátott adatokat megerősítette a kérelmező versenytársa is (ellenőrizhetőség és objektivitás). Az egyértelműség tekintetében fennálló bizonytalansági tényezőt a lehetséges egyéb versenykorlátozó hatásokkal összefüggésben kell értékelni.

50) A Közlemény szerint a horizontális versenyhatások vizsgálata szükséges, ha van olyan érintett piac (áru- és földrajzi piac kombináció), amelynek azonos – akár eladói, akár vevői – oldalán mindkét, az összefonódásban részt vevő vállalkozáscsoport jelen van. Ekkor az összefonódás következtében csökken az egymással versenyben álló vállalkozások száma, növekszik az összefonódás révén bővülő vállalkozáscsoport piaci részesedése. A horizontális versenyhatások elemzése során kiemelt figyelemmel kezelendő, hogy az összefonódás következtében a vállalkozáscsoport egyedül, vagy más vállalkozásokkal közösen erőfölényes helyzetbe kerülhet-e a piacon, illetve meglévő erőfölénye erősödhet-e.

51) Jelen versenyfelügyeleti eljárásban a horizontális hatások tekintetében megállapítható, hogy a kérelmező és a kérelmezett között nincs olyan termékpiac, amelynek azonos oldalán jelen lennének. A kérelmező Siemens nem gyártott sem sínrendszereket, sem kábeleket. Azonban a Siemens a projektjei során felhasznált ilyen termékeket és azokat tovább értékesítette a megrendelő felé. Vagyis a sín-, illetve kábel rendszerek piacának vevői oldalán a Siemens jelen volt az összefonódás előtt. Ez a tény ugyanakkor azt is jelenti, hogy horizontális koncentráció növekedés a sínrendszerek magyarországi földrajzi piacán nem történik. A Siemens megszerzi a Moeller tokozott sín üzletágát és ezzel a kérelmezett üzletág jelentette piaci részesedést.

52) A Közlemény III.2. pontja szerint: „Az összefonódásnak van horizontális és/vagy vertikális és/vagy portfólió hatása, de: a) nincs olyan érintett piac, amelyen a vállalkozás-csoportok együttes részesedése meghaladja a 20 százalékot; és nincs olyan, az összefonódásban érintett bármely két vállalkozás-csoportot (mint vevőt és eladót) összekötő érintett piac, amelyen akár az eladó, akár a vevő vállalkozás-csoport egyedüli piaci részesedése meghaladja a 25 százalékot; és nincs olyan a portfólió hatással érintett piac, amelyen valamelyik vállalkozás-csoport egyedüli piaci részesedése meghaladja a 25 százalékot.” Tekintettel arra, hogy az összefonódásnak van vertikális és portfólió hatása és a vonatkozó becsült piaci részesedések e küszöbszámok fölött vannak, az összefonódás engedélyezése nem lehetséges egyszerűsített, csak ún. teljes körű eljárás során annak ellenére, hogy horizontális versenykorlátozó hatások kialakulása nem valószínűsíthető.

### Vertikális hatások

53) A vertikális versenyhatások akkor alakulhatnak ki, ha van olyan érintett piac, amelyen az egyik vállalkozáscsoport eladóként, a másik vállalkozás csoport vevőként van jelen, vagyis abban az esetben vizsgálendő ez a szempont, ha az összefonódásban érintett vállalkozás csoportok a termelési – értékesítési lánc egymást követő fázisaiban tevékenykednek. Ebben az esetben mivel a köztük meglévő piaci kapcsolat vállalkozás csoporton belülivé válik, lehetőség nyílik a piacok közötti, illetve más, kapcsolódó piacra irányuló esetleges versenykorlátozó magatartások megvalósítására. Jelen versenyfelügyeleti eljárásban *a kérelmezett és a kérelmező piaci vertikális kapcsolatban állnak*, a kérelmező ugyanis vevője mind a kábel rendszereknek, mind a sín rendszereknek. Ezeket a termékeket a kérelmező beépíti projektjeibe és azokat tovább értékesíti. A kérelmezett ügylet révén a Siemens saját sín rendszereit alkalmazza majd projektjeiben. Az ügylet a kérelmező szempontjából az alsóbb szintű piacához (épületek, erőművi, ipari projektek komplett kivitelezése) egy felmenő (upstream) piaci szegmens integrálása.

54) A teljes körű vizsgálat egyik célja volt annak feltárása, hogy a Siemens a downstream piacon versenykorlátozásra alkalmas piaci hatalomra tesz-e szert azért, hogy az upstream piac egyik jelentős résztvevőjét integrálja. A downstream piac a legtágabb piac megközelítésben egy adott beruházás teljes elektromos hálózatának kiépítését jelenti. A vevő egy adott projekt keretében teljes villamos hálózat kiépítését rendeli meg, azaz transzformátorokat, elosztókat, kapcsolókat, sín rendszereket, kábelezt, stb. Az összefonódással a kérelmező az ennek a megrendeléseket teljesítéséhez szükséges egy résztermék gyártóját szerezte meg, mivel a sín rendszerek csupán egy elemét jelentik a komplex villamos hálózatnak. A vizsgálat által megkérdezett, érdemi választ adó vevők

megerősítették azt, hogy nem okozna versenyproblémát számukra egy esetleges áremelés a Moeller sín rendszerek tekintetében, ugyanis képesek azt más termékkel, más beszállítóval kiváltani. Egy jelentős és más gyártók részéről megjelenő áremelést pedig a kábelezéssel történő kiváltással oldanának meg.

55) A tokozott sín rendszereket jellemzően projekt beruházás keretében vásárolják meg a vevők, elosztó, kapcsoló, transzformátor, stb. berendezésekkel együttesen, komplex rendszerként. Tekintettel arra, hogy a beruházások volumene így jelentős, a vevői oldal a költségek minimalizálása érdekében versenyezteti a potenciális beszállítókat. Ezen a tág értelemben vett piacon a Siemens nem rendelkezik jelentős piaci hatalommal. A vevők számára az azonos műszaki tartalom (szabvány termékek) okán a sín rendszerek közötti választásban az egyes gyártók termékei tökéletesen kicserélhetőek. A termék piacon a kínálati oldalon kapacitás feleslegük vannak, számos gyártó (Zucchini, Pogliano, Graziadio) jelen van, ám érdemi kereslet híján mérsékelt piaci tevékenységet végez. A Moeller piacára új belépés is történt. A magyar piacon a 2003. évben jelent meg az "EAE" márka, mely egy török székhelyű vállalkozás terméke. A termék a sín csatorna műszaki megoldásában az EU szabványnak megfelel, árszintje pedig a Schneider és Moeller termékek alatti. Az új termék három év alatt kb. 10%-os piaci részesedést ért el a sín rendszerek piacán. Vagyis sem a Moeller, sem a Schneider piaci jelenléte nem volt elegendő arra, hogy ezt a versenytársat kiszorítsa. Sőt a kérelmezett jelentős piacvesztést szenvedett el.

56) A teljes körű vizsgálat sem tudott választ adni arra a kérdésre, hogy lehetséges-e a sín rendszerek vásárlóit csoportosítani. Tény, hogy a háztartások nem potenciális vevői a sín rendszereknek. A háztartási vevők nem képesek kihasználni a tokozott sín rendszerekben rejlő lehetőségeket. Rajtuk kívül azonban az ipari szektor vállalkozásai (bányák, energiatermelők, alapanyag gyártók egyéb ipari gyártó vállalkozások, gyártó, szerelő csarnokok), a szolgáltató szektor vállalkozásai (repülőterek, nagy kiterjedésű egyéb szolgáltatók – kórházak, logisztikai központok, stb.) vevői lehetnek a terméknek. Ezt a potenciális vevői réteget azonban a vizsgálat nem tudta értelmes eredményt hozó módon szegmentálni. Ennek döntő oka az, hogy a potenciális vevők egy jelentős része nem rendelkezik ismeretekkel a termékről. A vevők gyakran egy villamos energia *generálkivitelező*vel végeztetik a hálózat tervezését és kivitelezését, melynek során nagy hangsúlyt helyeznek a költségek alacsonyan tartásában. Ez pedig rendszerint nem ad lehetőséget a sín rendszerek beszerzésére, hanem elsősorban a "hagyományos" kábelezéses megoldás kivitelezését teszi lehetővé.

57) A vizsgálati jelentésekben foglaltak alapján megállapítható, hogy visszaélészerű, a versenyre káros magatartásokat a Siemens a sínrendszerekre alapozva nem képes véghezvinni a komplex projektek piacán (tehát amelyek a teljes villamos hálózat kiépítésére irányulnak), hiszen ott egyike az igen sokszereplős piacnak, nem élvez erőfölényes pozíciót. A kérelmező által megadott adatok valóságát nem kérdőjelezték meg a megkeresett harmadik fél versenytársak, illetve vevők, és nem jeleztek aggályokat az összefonódással kapcsolatban. Hasonló megállapítás tehető a sínrendszerek felmenő piacára vonatkozóan is, hiszen a Moeller piaci részesedésére támaszkodva nem képes felfelé versenyre káros piaci magatartást tanúsítani. Ennek bizonyítéka az utóbbi piaci részesedésének csökkenése, illetve az, hogy a terméket már ismerő vállalkozások számára a termék más

gyártók termékeivel kiváltható. A piaci hatalom hiányát jelzi az új versenytárs EAE belépése és rövid idő alatti jelentős piacszerzése is.

58) A fentiekre tekintettel jelen versenyfelügyeleti eljárásban káros vertikális versenyhatások nem prognosztizálhatóak.

#### A portfólió és konglomerátum hatások

59) A portfólió hatás vizsgálata abban az esetben kerül a versenyfelügyeleti eljárásban alkalmazott eszközök közé, amennyiben az összefonódással létrejövő vállalkozás-csoport által gyártott, illetve forgalmazott áruk köre kibővül. Ez különösen akkor járhat káros versenyhatásokkal, ha egymást kiegészítő (azonos vevők által vásárolt) áruk gyártói (forgalmazói) kerülnek egy vállalkozás csoportba. Ebben az esetben ugyanis, ha az egyik vállalkozás csoport valamely áru(k) piacán magas piaci részesedéssel rendelkezik, akkor az összefonódás következtében bővülő vállalkozás-csoport más áru(k) piacán képes lehet versenykorlátozó magatartás (pl. árukapcsolás) érvényesítésére.

60) A kérelmezett összefonódásban a portfólió hatás jelentkezik. A kérelmezett termékei, a tokozott sínek beleillenek a kérelmező tágabb termék portfóliójába, kiegészítik azt. A kérelmező elosztó, kapcsoló, vezérlő, transzformátor és egyéb termékek gyártásával és forgalmazásával (kivitelezésével) van jelen a magyar piacon. A rendelkezésre álló információk szerint a kérelmező szélesebb termék portfólióval rendelkezik, mint a kérelmezett, a kérelmezett összefonódás gazdasági racionalitása éppen az, hogy a kérelmező a kérelmezett tevékenységgel bővíteni, kiegészíteni szándékozik piacát. A vizsgálat rendelkezésre álló információk azt mutatják, hogy a komplex villamos beruházások piacán a kérelmezőnek nincsen magas piaci részesedése (2%), sőt a termékpiacot leszűkítve a kifeszültségű elosztókra sem jelentős a kérelmező piaci részesedése (18%). A magas piaci részesedés a kérelmezett oldaláról jelentkezik (28-35%).

61) A felmerülő lehetséges versenykorlátozás abban állhat, hogy a Siemens a tokozott sínek piacán fennálló magasabb piaci részesedésére támaszkodva versenykorlátozó magatartásba (pl. árukapcsolás) kezdene a szélesebb elosztó-kapcsoló-komplex beruházás piacon. Ennek a magatartási visszaélésnek a lehetőségét a piaci szereplők megkérdezése nem igazolta vissza. A sín rendszerek vásárlói a sín terméket képesek kiváltani más gyártó termékével, illetve magasabb áremelés esetén kábelezéssel. Ezért hiába magas a kérelmezett sínpiaci részesedése, ez nem eredményez számára piaci hatalmat a portfólió kibővülésének okán sem. A kérelmezett számára jelentkező legnagyobb kihívást az új piaci belépők generálják. Ezek egyike, az EAE már meg is jelent Magyarországon és rövid idő alatt jelentős részesedést ért el. Ám az EAE mellett számos kelet-ázsiai és kínai gyártó vállalkozás kapacitásai ismertek, amelyek műszaki színvonala kissé még elmarad a nyugat-európai gyártókétól, ám a magyar vonatkozásban kiemelten kezelt áraik tekintetében jelentős verseny előnyben vannak a jelen levő vállalkozásokkal szemben.

62) Az érintett földrajzi piacon – Magyarország területén – a kérelmező portfólióbővülése nem vet fel versenyjogi aggályokat.

63) Konglomerátum hatásról abban az esetben lehet szólni, ha összességében számottevően javul a vállalkozás csoport vagyoni – pénzügyi, illetve jövedelmi helyzete,

melynek révén – bár külön – külön egyik piacon sem jön létre vagy erősödik meg az erőfölény – felmerülhet bizonyos versenyt korlátozó stratégiák elkövetésének a lehetősége.

64) A versenyfelügyeleti eljárásban a konglomerátum hatás kapcsán a kérelmezett vállalkozások vagyoni – pénzügyi – jövedelmi pozícióinak javulása nem bizonyítható, hiszen a Moeller csoport tagja, a Moeller tokozott sín üzletága átkerül a szintén multinacionális, nagy tőkeerejű Siemens vállalkozáscsoportba. Ugyanakkor az érintett piacra jellemző az, hogy a kiélezett nemzetközi versengés miatt a szektor vállalkozásai jellemzően nagy tőkeerejű, többségében külföldi csoportok irányítása alatt álló vállalkozások, akik nagyságrendileg hasonló tőkével rendelkeznek.

#### Az összefonódás várható hatásai az érintett vállalkozások üzleti partnereire (szállítókra, a közbeeső és a végső fogyasztókra)

65) Az összefonódás eredményeképpen az érintett vállalkozások üzleti partnerei (melyek jelen esetben, mivel Magyarországon gyártás nem folyik, kizárólag a fogyasztókat jelentik) nem kerülnek hátrányosabb helyzetbe. A vevők vásárlóerejének elbírálásához szükséges további fontos elem, hogy a fogyasztók ésszerű időn belül képesek-e áttérni más szállítókhoz. A fentiek szerint azonban Magyarországon léteznek erős versenytársak, amelyekhez a vevők potenciálisan áttérhetnének.

66) Az összefonódás után a kérelmező vállalkozás-csoport nem képes a fogyasztók felé hátrányosabb stratégiát megvalósítani, anélkül, hogy piaci pozíciói megrendülésével ne kellene számolnia. A fent bemutatott érintett piacokat jellemző kiélezett versenyben csak úgy képes megőrizni, illetve erősíteni piaci pozícióit a vállalkozás-csoport, amennyiben a fogyasztók felé képes minél teljesebben az ő igényeiknek megfelelő szolgáltatásokat teljesíteni. Vagyis a kiélezett versenyben nem várható a fogyasztók felé semmilyen hátrányukra történő üzleti magatartás tanúsítása. A kiegészített vizsgálat során megkérdezett és a piacról kellő ismerettel rendelkező vevők az ügylet kapcsán nem vetettek fel aggályokat. A kérelmezett irányításának megváltozását nem érezték aggályosnak magukra.

## VII.

67) A versenyfelügyeleti eljárás alapjául szolgáló Egység Átruházási Szerződés kiegészítő versenykorlátozó, versenykizáró klauzulákat nem tartalmaz. Azonban a Siemens AG és a Moeller vállalatcsoport irányító vállalkozásai közötti Adásvételi és Átruházási Szerződés tartalmaz versenykorlátozó klauzulákat. A szerződés 16. pontja a "Versenytilalom" címet viseli és rögzíti, hogy a teljesítési határnaptól számított három évig az eladó kötelezettséget vállal, hogy az üzletág tárgyi és területi piacán a továbbiakban nem fejleszt gyárt és forgalmaz sínelosztó termékeket és minden olyan tevékenységgel felhagy amellyel közvetlenül vagy közvetve az átveendő társaságokkal a sínelosztó termékek üzletágában versenyezne

## VIII.

68) A fentebb ismertetett piacelemzés alapján a Versenytanács megállapította, hogy a kérelmezett összefonódás egyetlen érintett piacon sem hoz létre, illetve erősít meg a Tpvt. 22. §-ában foglaltakra tekintettel meghatározott olyan gazdasági erőfölényes helyzetet, amely akadályozná a hatékony verseny kialakulását, fennmaradását vagy fejlődését az érintett piacokon vagy azok jelentős részén, ezért a Tpvt. 30. § (2) bekezdése alapján az engedély nem tagadható meg. A Versenytanács a Tpvt. 77. § (1) bekezdés a) pontja alapján határoz a kérelemről.

69) A Tpvt. 30. § (5) bekezdése alapján az engedély kiterjed a kapcsolódó versenykorlátozásokra is.

## IX.

70) Az összefonódás engedélyezési eljárás alapjául szolgáló Egység Átruházási Szerződés (Unit Transfer Agreement) 2005. január 21-én kelt. Kérelmezőnek a Tpvt. 28.§ (2) bekezdésének megfelelően 2005. február 21-ig kellett volna benyújtania. Kérelmező az összefonódás engedélyezés iránti kérelmét 2005. június 6-án nyújtotta be. Ennek alapján megállapítható, hogy a kérelmet 104 napos késedelemmel nyújtották be.

71) A kérelmező által előadottak szerint a külföldi közvetlen résztvevők nehézkes és hosszadalmas adatszolgáltatása és a nagyszámú magyarországi érintett résztvevő adatainak beszerzése körüli nehézségek játszottak szerepet a kérelem késedelmes benyújtásában.

72) A Tpvt. 24.§ szerinti engedély iránti kérelem előterjesztésének elmulasztása esetére a Tpvt. 79. § rendelkezései irányadóak. Hivatkozott jogszabályhely szerint a bírság összege legfeljebb napi ötvenezer forint.

73) A Versenytanács a bírság napi összegének meghatározása során figyelembe vette az ügyfél terhére azt, hogy kérelmező vállalkozás egy olyan multinacionális piaci szereplő, amely számára nem ismeretlen a versenyjog, annak szabályai és alkalmazási köre. A kérelmező számos, a GVH által lefolytatott összefonódás engedélyezési eljárásnak volt alanya kérelmezőként, ezért a jogszabály megfelelő alkalmazásának elvárhatósági mércéje fennáll. A kérelmező által előadott akadályok nem alapozzák meg a késedelem kimentését, azok tényleges fennállása nem magyarázza meg a kérelem előterjesztésének jelentős késedelmét. Ezzel összefüggésben megjegyzi a Versenytanács, hogy az eredetileg benyújtott kérelem is hiányos volt, aminek okán hiánypótlást kellett elrendelni és amelynek teljesítéséhez az ügyfél még határidő halasztást is kapott. Az összefonódásban érintett résztvevők együttműködésének hiánya semmiképp nem olyan körülmény, ami kimentené a mulasztást. Nem minősül mentő körülménynek az, hogy az eljárási díjat a kérelmező jóval a kérelem benyújtását megelőzően befizette. Ez csak arra utal, hogy tisztában volt a törvényi kötelezettségének teljesítésére megszabott határidővel, amely alól halasztást nem kért, azt a GVH-nak nem indokolta. A GVH nem az eljárási díj beszedésében érdekelt, hanem abban, hogy az engedélyköteles összefonódások versenyfelügyeleti ellenőrzése minél



előbb, illetve a megfelelő alapossággal megtörténjen. Az ügyfél javára felhozható egyetlen körülmény az, hogy a kérelmet önként nyújtotta be, és nem volt szükség emiatt eljárást indítani vele szemben. Mindennek alapján a Versenytanács kiszabható maximum 50 százalékában állapította meg a bírság napi összegét 104 napos késedelmi időtartamra, a kérelmező ennek csökkentésére vonatkozó kérelmét elutasította.

## X.

74) A Versenytanács nem osztotta a kérelmező álláspontját arra vonatkozóan, hogy a Bizottság releváns piacra vonatkozó hivatkozott álláspontja azért nem releváns, mert egy korábbi időpontra és más területekre vonatkozóan került megfogalmazásra. A kérelmező ugyanis nem közölt semmi olyan információt, amelynek alapján a 2000 előtti, illetve a 2000 utáni (beleértve a jelenlegi) piacok között számottevő különbséget eredményeznének a helyettesíthetőség tekintetében. Az általa előadott körülmények a Versenytanács, illetve a Bizottság előtt is ismertek voltak. Annak pedig nincs jelentősége, hogy a Bizottság akkori vizsgálata Magyarországra nem terjedt ki. Sokkal inkább van viszont annak a bizottsági megállapításnak, hogy az érintett földrajzi piac inkább nemzeti jellegű, mert a jellemző árviszonyok között jelentős különbségek találhatók.

75) A kérelmező fenti álláspontját azzal összefüggésben fejtette ki, hogy az összefonódás egyszerűsített eljárásban is engedélyezhető lett volna. Ehhez kapcsolódóan hivatkozott a Közleményben fogalmazott információk feltételre. A Versenytanács felhívja a figyelmet arra, hogy a Közlemény az információk feltétel alkalmazását éppen azért fogalmazta meg a teljes körű eljárás szükségességének feltételeként, mert az egyszerűsített eljárást lehetővé tevő küszöbszámok piaci részesedéseken alapulnak. Ha nincsenek ilyen adatok vagy azok hitelességével és/vagy megbízhatóságával kapcsolatban kétség merül fel, akkor a küszöbszámok nem adhatnak egyértelmű üzenetet arra vonatkozóan, hogy az összefonódás nem okozhat semmiféle versenyproblémát. Jelen esetben ráadásul a teljeskörű eljárás elrendelését elsősorban azért tartotta szükségesnek a Versenytanács, mert a vertikális versenyhatásokkal járó összefonódás részletes vizsgálatát – Közlemény 14. pontjának ii.b. alpontja szerint – csak akkor lehet egyszerűsített eljárás alkalmazásával mellőzni, ha nincs olyan, az összefonódásban érintett bármely két vállalkozás-csoportot (mint vevőt és eladót) összekötő érintett piac, amelyen akár az eladó, akár a vevő vállalkozás-csoport egyedüli piaci részesedése meghaladja a 25 százalékot. A vizsgálati jelentés 6.3. pontja szerint az összefonódással érintett upstream piacon a kérelmezett vállalkozás piaci részesedése 28-35 %-os. Mindezek alapján a Versenytanács az ügyfél egyszerűsített eljárás alkalmazására vonatkozó indítványát elutasította.

76) A Közleményben foglaltakra tekintettel a Versenytanács az összefonódást a Tpv. 63. § (3) bekezdés b) pontja alapján engedélyezte. Ennek alapján, figyelemmel a Tpv. 62. § (1) bekezdésének második mondatára, az ügyfél – a már megfizetett kétfélmillió forinton felül – további nyolcmillió forint eljárási díjat köteles megfizetni.

77) A Versenytanács a fentebb kifejtettek alapján kétfélmillió hatszáz ezer forint versenyfelügyeleti bírság kiszabását rendelte el.

78) A határozat elleni jogorvoslatot a Tpvt. 83. §-ának (1) bekezdése biztosítja.

Budapest, 2006. február. 14.