



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levélcím: 1245, Budapest 5. Pf. 1036

Telefon: (06-1) 472-8865, **Fax:** (06-1) 472-8860

Ügyszám: Vj/115/2010.

Iktatószám: Vj/115-260/2010.

Betekinthető!

A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa

- a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH (Ignaz-Glaser-Str. 53, A-5111 Bürmoos),
- a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság (1118 Budapest, Brezno köz 11.),
- a VaLID DENTAL-MEDICAL Nagykereskedőház Korlátolt Felelősségű Társaság (1083 Budapest, Szigony u. 41.),
- a FRONT-DENT Fogászati Termék Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság (1094 Budapest, Ferenc tér 5.),
- a DENTAL-UNIO Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság (7694 Hosszúhetény, Hármashegy u. 14.),
- a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság (7623 Pécs, Nagyvárad u. 20.) és a
- az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társaság (1138 Budapest, Viza utca 7/b.)

eljárás alá vontak ellen gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalmának feltételezett megsértése miatt folyó versenyfelügyeleti eljárásban – tárgyalás tartását követően – meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t .

Az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH versenykorlátozó célú megállapodást kötött

- a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társasággal legalább 2008. márciusától 2009. májusáig,
- az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társasággal legalább 2008. novemberétől 2009. májusáig,

amikor a viszonteladási ár rögzítésére irányuló árstruktúra alkalmazásában állapodtak meg.

E jogsértés miatt az eljáró versenytanács kötelezi a

- a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH-t 10.600.000 Ft, azaz tízmillió-hatszáz ezer Forint,
- a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaságot 5.500.000 Ft, azaz ötmillió-ötszáz ezer Forint

bírság megfizetésére, amelyet a határozat kézbesítésétől számított harminc napon belül kötelesek megfizetni a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételei számlájára. Befizetéskor a közlemény rovatban feltüntetendő: az eljárás alá vont neve, a versenyfelügyeleti eljárás száma, a befizetés jogcíme (bírság). Ha a kötelezett a bírságfizetési kötelezettségének határidőben nem tesz eleget, késedelmi pótlékot köteles fizetni. A késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a Gazdasági Versenyhivatal megindítja a határozat végrehajtását.

A jogsértés megállapítása mellett az eljáró versenytanács megtiltja a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását.

Az eljáró versenytanács az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társasággal szemben mellőzi a bírság kiszabását.

A határozat felülvizsgálatát az ügyfelek a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérhetik a Versenytanácsnál benyújtott, vagy ajánlott küldeményként postára adott keresettel. A Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróság a pert tárgyaláson kívül bírálja el, a felek bármelyikének kérelmére azonban tárgyalást tart, mely kérelmet az ügyfél a keresetlevélben terjesztheti elő.

Az eljáró versenytanács meghozta továbbá az alábbi

végzést.

Az eljáró versenytanács a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társasággal, a VaLID DENTAL-MEDICAL Nagykereskedőház Korlátolt Felelősségű Társasággal, a FRONT-DENT Fogászati Termék Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társasággal, és a DENTAL-UNIO Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társasággal szemben a versenyfelügyeleti eljárást megszünteti.

Továbbá, a 2008. márciusa előtti és 2009. májusa utáni vizsgált magatartások tekintetében az eljáró versenytanács az eljárást megszünteti.

A végzés ellen a kézhezvételtől számított 5 munkanapon belül a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróságnak címzett, de a Versenytanácsnál benyújtandó vagy ajánlott küldeményként postára adott jogorvoslati kérelemnek van helye. A jogorvoslati kérelmet a Fővárosi Közigazgatási és Munkaügyi Bíróság nemperes eljárásban bírálja felül, amely során kizárólag okirati bizonyításnak van helye, azonban a bíróság a feleket a szükségeshez képest meghallgathatja.

Ha a jogorvoslatra jogosult az egybefoglalt határozat és végzés ellen is jogorvoslattal él, a határozat elleni jogorvoslat szabályait kell alkalmazni.

I n d o k o l á s

I.

AZ ELJÁRÁS MEGINDÍTÁSÁNAK KÖRÜLMÉNYEI, AZ ELJÁRÁS KITERJESZTÉSE

1. A 2010. november 23-án kelt, Vj-115/2010. számú ügyindító végzésben foglaltak szerint a Gazdasági Versenyhivatal észlelte, hogy a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH valószínűsíthetően meghatározta magyarországi forgalmazói számára termékeire vonatkozóan a viszonteladási ár mértékét, és ezzel a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11. §-a (2) bekezdésének a) pontjában foglalt tényállás megvalósításával valószínűsíthetően megsértette a Tpv. 11. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat. Mivel az eljárás alá vont vizsgált magatartása az Európai Unió különböző tagállamaiban jelenlévő vállalkozások gazdasági kapcsolatát, import-, illetve export tevékenységét érinti, alkalmas lehet az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: EUMSZ) 101. cikkének (1) bekezdése a) pontjának megsértésére is.
2. A versenyfelügyeleti eljárás vizsgálati szakaszában a begyűjtött információk alapján a Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) észlelte, hogy az eljárás alá vont vállalkozás disztribútoraiként tevékenykedő vállalkozások, így a
 - a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.,
 - a VaLID DENTAL-MEDICAL Nagykereskedőház Kft.,
 - a FRONT-DENT Fogászati Termék Kereskedelmi Kft.,
 - a DENTAL-UNIO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. és
 - a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Kft.részei lehetnek a W&H termékek viszonteladási árának meghatározását célzó árkalkulációs rendszer kialakításának és fenntartásának, azáltal, hogy egymással, és a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH-val egyeztetett árképzési rendszert alkalmazták a végfelhasználói árak mértékének kialakításakor, mely magatartás célja a W&H termékek forgalmazói közötti árverseny elkerülése. Ezért a GVH 2011. július 26-án kelt, Vj/115-103/2010. számú végzésével a versenyfelügyeleti eljárást a Tpv. 53. §-ának (3) bekezdése alapján kiterjesztette a fent említett vállalkozásokra.
3. A GVH az eljárás kiterjesztésével egyidejűleg 2011. július 29-én a Tpv. 65/A. §-ban foglaltak szerinti vizsgálati cselekményt – helyszíni rajtaütést – hajtott végre a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Kft., a VaLID DENTAL-MEDICAL Nagykereskedőház Kft., FRONT-DENT Fogászati Termék Kereskedelmi Kft. vállalkozások székhelyén.
4. Az eljáró versenytanács 2013. november 19-én kelt, Vj-115-204/2010. számú végzésével az iratokat a vizsgálónak visszaadta a Tpv. 72. §-a (1) bekezdésének b)

pontja alapján az arra hivatkozva, hogy az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társaság eljárásba vonása is indokolt. A vizsgálók az eljárást a Vj-115-205/2010.számú végzésükkel 2013. november 19-én kiterjesztették az UNIMET Kórháztechnikai Kft.-re, tekintettel arra, hogy az eljárás során beszerzett bizonyítékok alapján valószínűsíthetően részt vett a versenyfelügyeleti eljárásban vizsgált magatartásban és ezzel a Tpvt. 11. §-a (2) bekezdésének a) pontjában foglalt tényállás megvalósításával valószínűsíthetően megsértette a Tpvt. 11. §-ának (1) bekezdésében előírt tilalmat, továbbá az EUMSZ 101. cikke (1) bekezdésének a) pontját.

5. A vizsgálók 2013. november 20-án Vj-115-206/2010. számon kiegészítő vizsgálati jelentést terjesztettek az eljáró versenytanács elé, melyben értékelték az UNIMET Kórháztechnikai Kft. vizsgált magatartásban betöltött szerepét az eljárás során beszerzett irati bizonyítékok és a vállalkozás által tett nyilatkozatok alapján.

II.

AZ ELJÁRÁS TÁRGYA

6. A GVH annak vizsgálatára indított eljárást, hogy az eljárás alá vont W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH kötött-e olyan megállapodásokat forgalmazóival, mely alapján a termékei minimális viszonteladási árát kikötötték. Az eljárás megindítására azon körülmény adott okot, hogy a GVH birtokába kerültek olyan e-mail üzenetek, amelyek arra utaltak, hogy a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH azért tagadta meg termékeinek szállítását egy viszonteladójával szemben, mert az nem tartotta be az előírt árkalkulációs rendszert és alacsonyabb árakat ajánlott egyes megrendelőinek. Az ügyindítást megelőző eljárás során beszerzett információk azt valószínűsítették, hogy létezik valamiféle ár-koordinációs mechanizmus a gyártó és hazai disztribútorai között, továbbá azt is, hogy a gyártó szankcionálja, ha valamely partnere nem tartja magát az összehangolt árazási gyakorlathoz.
7. A későbbiekben az eljárás kiterjesztésre került a W&H Dentalwerk Bürmoos disztribútoraiként tevékenykedő vállalkozásokra, mivel a 2. és 4. pontban nevesített vállalkozások valószínűsíthetően részesei voltak a feltételezett jogsértésnek, tekintettel arra, hogy feltehető volt, hogy az érintett vállalkozások egymással, és a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH-val egyeztetett árképzési rendszert alkalmaznak a végfelhasználói áraik mértékének kialakításakor, mely magatartás célja a W&H termékek forgalmazói közötti árverseny elkerülése. A kiterjesztő végzés hivatkozott arra, hogy mivel a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Kft. minősített többségi befolyással rendelkezik a DENTAL-UNIO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. vállalkozásban, továbbá arra, hogy a két vállalkozás vezető tisztségviselője azonos, tehát a vállalkozások között irányítási viszony áll fenn, valószínűsíthető volt, hogy a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Kft. szintén részese volt a vizsgált magatartásnak.
8. A fentiek alapján az eljáró versenytanács az eljárás alá vontak fent ismertetett magatartását a 2003. és 2010. november 23. közötti időszak vonatkozásában értékeli.

III.

AZ ÉRINTETT VÁLLALKOZÁSOK

III.1. Eljárás alá vontak

III.1.1. A gyártó - W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH

9. Az 1958-ban alapított W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH (a továbbiakban: W&H) jogelődeit is figyelembe véve mintegy 120 éve tevékenykedik fogászati termékek gyártójaként, és egyúttal az ezekhez kapcsolódó szolgáltatásokat és szervizszolgáltatásokat is biztosítja az érintett termékekhez. A W&H termékeinek értékesítésére mintegy 90 országban sor kerül. A W&H fogászati műszereket, turbinákat és sebészeti elemeket gyárt fogorvosok részére a páciensek szájüregében végzett beavatkozások végrehajtásához. Gyárt továbbá a műszerek karbantartásához szükséges alkatrészeket, valamint fogtechnikusok részére csiszoló egységeket.¹ Ezen túl a vállalkozás az OEM kereskedelmi márkás termékek gyártója is.
10. Magyarországon a W&H végfelhasználók (fogorvosok és fogtechnikusok) részére eszközöket nem értékesít, kizárólag nagykereskedők számára történik árusítás.²
11. A W&H a termékei értékesítésével érintett országok többségében saját leányvállalata útján oldja meg a termékek forgalmazását; amely országban ilyen leányvállalata nincs, ott egy vagy több importőr (terjesztő) partnerrel (a továbbiakban: forgalmazó) való együttműködés útján történik a termékek értékesítése. Ezen utóbbiak gondozását ún. „area manager” végzi. Magyarország esetében a piacgondozási feladatokat a Dr. Gerd Wichmann KG (Ortolan Marketing Consultants GmbH) végezte a vizsgált időszakban.
12. A W&H-nak számos más vállalkozásban – elsősorban a W&H kereskedelmi képviselőjét ellátó leányvállalatban - van érdekeltsége.³
13. Gyártói tevékenységet az anyavállalaton kívül a vállalkozás W&H-Sterilization (Via Bolgara 2, I-24060 Brusaporto, Olaszország) nevű leányvállalata végez, amely kizárólag fogászati fertőtlenítő eszközöket és ezek tartozékait állítja elő. E termékeket nem a W&H anyavállalat értékesíti.
14. A vállalkozáscsoport termékeivel globálisan kiterjedt (mintegy 90 országot érintő) kereskedelmet folytat. A W&H magyarországi forgalmára vonatkozó, üzleti titkot képező adatokat a melléklet 2. számú táblázata tartalmazza.
15. A W&H 2012. szeptember 1. és 2013. augusztus 31. közti üzleti elért nettó árbevétele 90.635.791,21 €, azaz 26.357.490.225 Ft volt.⁴
16. A társaság nem tartozik egy vállalkozáscsoportba az eljárás alá vont más vállalkozásokkal.
17. A W&H-val szemben az elmúlt öt évben nem folyt versenyfelügyeleti eljárás.

¹ Vj/115-026/2010.

² Vj/115-026/2010.

³ Ezen vállalkozások felsorolását a Vj/115-014/2010. sz. irat 9. sz. melléklete tartalmazza.

⁴ Vj-115-242/2010.; a Forintra történő átváltást az eljáró versenytanács úgy számította ki, hogy a teljes üzleti évre vonatkozó adatot elosztotta tizenkettővel, és a 2012. évre eső hónapok átlagos forgalmi adatait a 2012. II. félévre meghatározott, a 2013. évre eső hónapok átlagos forgalmi adatait pedig 2013. I. félévére vonatkozó átlagos EURO középárfolyam alapján határozta meg. (<http://www.mnb.hu/Statiztika/statiztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vi-arfolyam>)

III.1.2. A disztribútorok

FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság⁵

18. A FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: FEJÉR-FOG) 2002. november 12-én alakult. A vállalkozás F.G. és F.M. tulajdonában van.
19. A vállalkozás fogászati eszközök kereskedelmével és szervizelésével üzletszerűen foglalkozó gazdasági társaság.
20. A vállalkozás megalakulása óta üzleti kapcsolatban áll a W&H-val, forgalmazza és szervizeli - Prémium Szerviz megállapodás alapján - a W&H által gyártott fogászati eszközöket. A W&H termékeket érintően értékesítési tevékenysége nagy- és kiskereskedelem, tehát az érintett termékeket viszonteladók részére, valamint végfelhasználók számára értékesíti.
21. A FEJÉR-FOG 2008-2011. közötti években elért nettó árbevételeinek 90%-a a W&H termékek értékesítéséből származott. Magyarországon a FEJÉR-FOG tekinthető a W&H termékek legjelentősebb disztribútorának, és jelenleg ő rendelkezik csak szerviznyújtási jogosultsággal.
22. A FEJÉR-FOG W&H-val bonyolított magyarországi forgalmára vonatkozó, üzleti titkot képező adatokat a melléklet 2. számú táblázata tartalmazza.
23. A FEJÉR-FOG 2012. évi nettó árbevétele 249.772.000 Ft volt.⁶
24. A társaság nem tartozik egy vállalkozáscsoportba az eljárás alá vont más vállalkozásokkal.
25. A FEJÉR-FOG-gal szemben az elmúlt öt évben nem folyt versenyfelügyeleti eljárás.

UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társaság

26. Az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: UNIMET) 1990-ben alakult és jelenleg két magánszemély tulajdonában van.
27. A vállalkozás kórháztechnikai eszközök valamint fogászati eszközök kereskedelmét végzi, és a W&H magyarországi megjelenésétől kezdődően a W&H termékek fő disztribútora volt (a FEJÉR-FOG előtt). Így jelentős részt vállalt a W&H márka magyarországi megismertetésében és elfogadásában.
28. Fő forgalmazói helyzete 2006-ban szűnt meg.
29. Az UNIMET W&H-val bonyolított magyarországi forgalmára vonatkozó adatokat a melléklet 2. számú táblázata tartalmazza.
30. Az UNIMET 2012. évi nettó árbevétele 37 354 000 Ft volt.
31. A társaság nem tartozik egy vállalkozáscsoportba az eljárás alá vont más vállalkozásokkal.
32. Az UNIMET-tel szemben az elmúlt öt évben nem folyt versenyfelügyeleti eljárás.

VaLID DENTAL-MEDICAL Nagykereskedőház Korlátolt Felelősségű Társaság⁷

⁵ Vj/115-015/2010.

⁶ A forgalmazók által elért nettó árbevételre vonatkozó adatokat a Vj-115-201/2010. számú irat tartalmazza.

33. A VaLID DENTAL-MEDICAL Nagykereskedőház Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: VaLID DENTAL) családi vállalkozás.
34. A vállalkozás importból származó fogorvosi és fogtechnikai anyagokat, eszközöket, gépeket értékesít kizárólag fogorvosok és fogtechnikusok részére. A vállalkozás közel 110 beszállító partner termékeit értékesíti a világ minden tájáról, és 12 céggel áll kizárólagos szakmai és kereskedelmi kapcsolatban. A vállalkozás az ország egész területén folytat értékesítési tevékenységet kis- és nagykereskedők részére vidéki telephelyek nélkül, központi bázisról. A W&H és a VaLID DENTAL között több évre visszanyúló kereskedelmi kapcsolat áll fenn, a W&H termékeinek értékesítése a VaLID DENTAL árbevételének 0-5 %-át tette ki. A vállalkozás fogászati termékek szervizelésével is foglalkozik, ugyanakkor a W&H termékeket érintően szerviztevékenységet nem, csak kereskedelmi tevékenységet folytat.
35. A társaság nem tartozik egy vállalkozáscsoportba az eljárás alá vont más vállalkozásokkal.

FRONT-DENT Fogászati Termék Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság⁸

36. A FRONT-DENT Fogászati Termék Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: FRONT-DENT) 1995 óta működik, a vállalkozás B.G. és B.Z. tulajdonában áll.
37. A vállalkozás fogászati gépekkel, anyagokkal, teljes körű fogorvosi és fogtechnikai anyag-és eszköz-ellátással foglalkozik. Három, korábban is működtetett saját üzletén kívül 2011 nyarán került sor a Mini-Dent Kft. tevékenységének átvételére, mely tranzakció folytán átvették a korábban Mini-Dent Kft. által üzemeltetett boltokat. Ezen kívül a vállalkozás internetes kereskedelmet is folytat (www.frontdent.hu). Néhány éve a fogászati termékek területén piacvezető kereskedőnek számít, mintegy 50 gyártó termékeit forgalmazza, és kínálatával teljes portfóliót kínál a fogorvosoknak és fogtechnikusoknak.
38. A W&H termékek forgalmazását 2001 óta végzi kis- és nagykereskedők részére, és a W&H termékek értékesítése a FRONT-DENT nettó árbevételéből nem meghatározó, 2008-2012 között [ÜZLETI TITOK, 0-5% közötti] volt. A FRONT-DENT-nek nincs szerviztevékenysége; a Vizuál-Dentál Szerviz Kft. nevű, a FRONT-DENT-tel egy vállalkozáscsoportba tartozó vállalkozás végzi a szervizszolgáltatásokat, azonban a W&H termékeket érintően a szerviztevékenység elenyésző, mert ennek speciális eszköz-beruházási igénye lenne⁹. A W&H termékeket érintően a garanciális és garancián túli szervizelés szervezését vállalja a cég a teljes körű ügyfélszolgálat érdekében.
39. A társaság nem tartozik egy vállalkozáscsoportba az eljárás alá vont más vállalkozásokkal.

DENTAL-UNIO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.¹⁰

40. A DENTAL-UNIO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.-t (a továbbiakban: DENTAL-UNIO) négy fogászati területen dolgozó, magyarországi vállalkozás hozta létre 2000-

⁷ Vj/115-016/2010. számú irat

⁸ Vj-115-18/2010., Vj-115-154/2010.

⁹ Vj/115-154/2010. számú irat

¹⁰ Vj/115-022/2010., Vj/115-153/2010

ben. A vizsgált időszakban a vállalkozásnak több tulajdonosa is volt. A vállalkozás hatályos cégmásolatából megállapítható, hogy a VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság legalább 2008 októberétől közvetlenül irányítja a DENTAL-UNIO-t, így legalább ebben az időszakban egy vállalkozáscsoportba tartoznak.

41. Az alapító tagok célja az volt, hogy berendezéseiket, import tevékenységüket, piacpolitikájukat koncentrálják, és minden előnyt kihasználva még jobb feltételekkel tudják a fogorvosi és fogtechnikai partnereik igényeit kielégíteni. Jelenleg a DENTAL-UNIO csoport 10 szaküzletből Magyarország egész területét képes fogászati és fogtechnikai eszközökkel ellátni.
42. A DENTAL-UNIO 2002 óta áll kapcsolatban a W&H-val és forgalmazza a W&H által gyártott fogászati eszközöket. A DENTAL-UNIO kb. 50 gyártó termékeit forgalmazza, ezek között a W&H termékek értékesítésének részaránya a vállalkozás forgalmából 2008-2011 között 0-10% közötti volt. A W&H termékeket érintően értékesítési tevékenysége kizárólag nagykereskedelem.
43. A DENTAL-UNIO szerviztevékenységet nem végez, azonban partnerei – köztük a DENTAL-UNIO tulajdonosai, a Victory-Dent Kft. és az Apex-Dentál Kereskedelmi és Szolgáltató Bt. – igen. Bár a többi – társult – partner nem folytat állandó szerviztevékenységet, azonban esetenként előfordul, hogy ilyen szolgáltatás elvégzését egyedi kérések alapján elvégzi. A partnerek szerviztevékenységével kapcsolatos alkatrész-ellátás jellemzően nem a DENTAL-UNIO-n keresztül történik.

VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság¹¹

44. A VICTORY-DENT Kereskedő és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság (a továbbiakban: VICTORY-DENT) két magánszemély tulajdonában van. A DENTAL-UNIO és a VICTORY-DENT egymástól nem független vállalkozások.
45. A VICTORY-DENT a DENTAL-UNIO értékesítési csoportjának viszonteladója. A vállalkozás fogászati eszközök, anyagok és berendezések kiskereskedelmével foglalkozik. A cég megközelítőleg 250 gyártó termékeit forgalmazza, számára nem a DENTAL-UNIO az egyetlen beszerzési forrás. Székhelye és üzlete Pécsen van. Elhelyezkedéséből adódóan a dél-magyarországi vevők (fogorvosok, fogtechnikusok) kiszolgálását végzi. Kisebb hangsúllyal a kereskedelmi tevékenysége által érintett eszközökre vonatkozó szervizszolgáltatást is nyújt. A W&H termékeket csak végfelhasználók részére értékesíti. A W&H termékek értékesítésének részaránya a vállalkozás forgalmából 0-5 % közötti.
46. A VICTORY-DENT beszerzéseinek többségét a DENTAL-UNIO-nál intézi, azonban a W&H eszközök szervizeléséhez szükséges alkatrész- és tartozék-, illetve segédanyag-igényt a FEJÉR-FOG-tól szerzi be.
47. A W&H-val közvetlen forgalmat nem bonyolított a vizsgált időszakban.

III.2. Eljárás alá nem vont, de jelen eljárással érintett vállalkozások

III.2.1. G.W. vállalkozásai, az Ortolan Marketing Consultants GmbH és a Dr. Gerd Wichmann KG

¹¹ Vj/115-153/2010. sz. irat

48. A Dr. Gerd Wichmann KG osztrák székhelyű vállalkozás, G.W. egyszemélyes vállalkozása volt.
49. G.W. évtizedek óta végez marketing tanácsadói tevékenységet, különböző nevű cégei keretében. Megalakulásától a tevékenységet az Ortolan GmbH nevű cége keretében végezte, amely vállalkozás ma már inaktív. 2003 óta a szolgáltatást a Dr. Gerd Wichmann KG nevű egyszemélyes vállalkozása keretében nyújtotta 2010. év végén történt nyugdíjba vonulásáig. Az Ortolan nevet egyébként a vállalkozás Dr. Gerd Wichmann KG működése alatt is használta. 2011 óta R.W. a Magyarországiért felelős területi manager a W&H-nál, mely feladatot munkaviszonyban tölti be.
50. A W&H és G.W. nyilatkozatai¹² szerint a felek között G.W. jogosítványairól, kötelezettségeiről és felelősségéről írásos megállapodás aláírására soha nem került sor, az együttműködés alapját szóbeli megállapodás képezte a felek közötti bizalmi viszonyra figyelemmel.
51. G.W. nyilatkozata¹³ szerint az ő feladata volt a W&H magyar piacra való bevezetése, kapcsolatok kiépítése. Amikor a rendszerváltás után csökkent az addig piaci túlsúllyal jellemezhető, egyébként a KaVo nevű műszereket gyártó vállalkozás partnereként tevékenykedő OMKER jelentősége, teret nyerhettek más fogászati márkák is. Ekkor volt lehetőség arra, hogy G.W. fő feladatát, a piacépítést a W&H termékeket érintően megkezdje.
52. G.W. közvetlen kapcsolatot tartott a magyarországi forgalmazókkal, rendszeres magyarországi utazásai alkalmával személyes konzultációkat tartott a piaci szereplőkkel, látogatta a fogászati kiállításokat (elsősorban Dental World, Hungarodent), tapasztalatairól és javaslatairól rendszeresen riportokban tájékoztatta a W&H akkori ügyvezetőjét (B.R.) és kereskedelmi igazgatóját (K.S.). Döntéseket a megbízatásához kapcsolódó kisebb jelentőségű kérdésekben hozhatott, stratégiai kérdésekben, árazással kapcsolatban nem, ezekkel kapcsolatban csupán javaslatot tehetett a W&H részére.¹⁴
53. Az Ortolan GmbH, illetve a Dr. Gerd Wichmann KG cégek tevékenysége marketing és kereskedelmi ügynöki szolgáltatás nyújtása volt, azaz a tevékenységük által érintett termékeket érintően saját számlás forgalmat nem bonyolítottak. Tevékenységükért a megbízótól tiszteletdíjat kaptak, amely pl. a W&H-val való kapcsolat esetén forgalomtól függő, W&H által negyedévente fizetett jutalék volt¹⁵. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a W&H termékeket érintően egyik vállalkozás sem realizált árbevételt Magyarországról.
54. A rendelkezésre álló dokumentumok szerint G.W. igen széles körben adott tanácsot a W&H részére a magyarországi piacot érintően, egyes W&H által kiadandó levelek és nyilatkozatok megszövegezésében is jelentős részt vállalt, és a W&H vezetése jellemzően magáévá tette G.W. a magyarországi piacra vonatkozó döntéseit, illetve döntési javaslatait.

¹² Vj-115-102/2010.; Vj-115-157/2010., Vj-115-168/2010.

¹³ Vj-115-102/2010.

¹⁴ Vj/115-102/2010.

¹⁵ Vj/115-157/2010.

IV.

A VIZSGÁLT PIAC JELLEMZŐI, AZ ÉRINTETT PIAC

IV.1. Az érintett piac meghatározása

55. A Tpv. 14. § (1) bekezdés alapján az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi piac figyelembevételével kell meghatározni. A megállapodás tárgyát alkotó árun kívül figyelembe kell venni a - felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel - ésszerűen helyettesítő árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. Földrajzi terület az, amelyen kívül a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.
56. A piac meghatározása lehetővé teszi a vállalkozások közötti verseny határainak azonosítását és meghatározását. A piac meghatározásának alapvető célja azoknak, a verseny által támasztott korlátoknak a rendszerezett módon történő azonosítása, amelyekkel az érintett vállalkozások szembenéznék. A piac meghatározásának az a célja, hogy beazonosítsa a vállalkozás azon tényleges versenytársait, amelyek képesek korlátozni e vállalkozások magatartását, és megakadályozni azokat abban, hogy a tényleges verseny kényszerítő erejétől függetlenül viselkedjenek.
57. Jelen versenyfelügyeleti eljárásban a GVH a W&H és a forgalmazó partnerei közötti, a W&H termékek továbbadási árának rögzítésére irányuló magatartást vizsgálja. Vertikális, árrögzítésre irányuló magatartás esetén az érintett piac meghatározásának az EUMSZ. szempontjából nincs jelentősége, a Tpv. szempontjából azonban releváns. Ennek oka, hogy a Bizottságnak az EKSz. 81. cikke¹⁶ (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű megállapodásokról szóló közleményének¹⁷ (a továbbiakban: „De minimis” közlemény) 1. és 5. pontja alapján az EUMSZ. 81. cikkének (1) bekezdése nem alkalmazható az olyan megállapodásokra, összehangolt magatartásokra és vállalkozások társulásai által hozott döntésekre (a továbbiakban együtt: megállapodás), melyek versenyre kifejtett hatása nem érzékelhető (csekély jelentőségű). A megállapodás csekély jelentősége azonban nem állapítható meg abban az esetben, ha a nem versenytársak közötti megállapodások tekintetében a vevő azon képességét korlátozzák, hogy meghatározza az eladási árat. Az EUMSZ. alapján tehát az eljárás alá vontak csekély piaci részesedése esetén sem állapítható meg, hogy a vizsgált magatartásra a felek piaci részesedése okán nem alkalmazható az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése. Más a helyzet azonban a Tpv. esetén, amely 13. §-a a vertikális árrögzítő megállapodások esetén is lehetővé teszi annak vizsgálatát, hogy egy megállapodás a felek alacsony, 10% alatti piaci részesedése okán a Tpv. 11. §-ában foglalt tilalom hatálya alá esik-e. A Tpv. 11. §-ának megsértésének vizsgálata szempontjából tehát jelentősége van a felek érintett piacon fennálló piaci részesedése meghatározásának.

¹⁶ EUMSZ. 101. cikke

¹⁷ A Bizottság közleménye az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81. cikke (1) bekezdés szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról (2001/C 368/07) [HL C368/13., 2001.12.22. 125-127 o.].

58. A jelen eljárásban vizsgált viszonteladási ármegkötés minden olyan termék nagykereskedelmi forgalmát érinthette, melyet a W&H gyárt és magyarországi forgalmazói értékesítenek. A W&H termékpalettájába különösen az alábbi termékek tartoznak a W&H nyilatkozata alapján¹⁸: kézidarabok (fogászati és szájsebészeti kézidarabok), szájsebészeti készülékek, egyéb berendezések, segédanyagok. Az előbbieken nevesített termékek mindegyike a fogorvosi illetve szájsebészeti praxisban felhasznált termék. A kézidarabok, szájsebészeti készülékek és egyéb berendezések magas műszaki színvonalú, jelentős innovációs igényű termékek, de a segédanyagok esetén is elvárt és jellemző a magas minőségi színvonal.

a) **Kézidarabok:**

- fogászati kézidarabok:

- ⇒ turbina (csak könyökformájú lehet, zománceltávolításra használják, a fog feltárását követően nem használják, használatával kezdődik a fogászati beavatkozás),
- ⇒ könyökdarab – lehet gyorsító, átvivő, lassító. A gyorsító könyökdarab helyettesítheti a turbinát, használata fogorvosi döntés kérdése. Körülbelül tíz éve minden fogorvos csak turbinát használt, mivel a gyorsító könyökdarab nagy súlyú eszköz. A könyökdarab segítségével tudja a fogorvos szabályozni a fűrője forgási teljesítményét lassítva vagy gyorsítva a fűrő forgását¹⁹,
- ⇒ egyenes darab (csak alakja különbözik a könyökdarabétól, eltérő alakja miatt a szájüreg más helyeihez biztosít jó hozzáférést, mint a könyökdarab).

- szájsebészeti kézidarabok: nem helyettesítői a fogászati kézidaraboknak

- ⇒ lassítóval (lassabb fordulatszámot lehetővé tévő áttételi lehetőség) rendelkezhetnek csak, anyaguk sokkal keményebb és tartósabb, vér- és tengervízálló, nincs légmeghajtásos változatuk,
- ⇒ kemény szájsebészeti kézidarab²⁰ (pl. állkapocs megfűrése, klasszikus sebészeti beavatkozásokhoz használják),
- ⇒ implantológiai szájsebészeti kézidarab (fogbeültetéshez, finomabb beavatkozásokhoz használják).

b) **Szájsebészeti készülékek:** ehhez csatlakoztathatók a szájsebészeti kézidarabok, asztali motor meghajtó elem, melynek fiziológiás pumpája van.

c) **Egyéb berendezések:** autoklávok, ultrahangos depurátor (fogkö eltávolító berendezés), fogtechnikai berendezés.

d) **Segédanyagok:** olajozó spray – helyettesíthető más gyártók termékével, jellemzően minden olyan gyártó kínálatában megtalálható, mely fogászati eszközöket is gyárt. Speciális összetevőkkel rendelkező, az egészségre teljesen

¹⁸ Vj-115-64/2010.

¹⁹ Vj-115-21/2010.

²⁰ A FRONT-DENT az eljárás során vitatta, hogy a W&H által megadott „kemény szájsebészeti kézidarab” mint kategória létezik, azonban a többi eljárás ezen csoportosítást nem vitatta, így az eljáró versenytanács elfogadta a gyártó W&H által meghatározott kategorizálást (ld. e tekintetben a Vj-115-64/2010. számú iratot).

ártalmatlan ún. fehér olaj, ezért csak fogászati termékek gyártói állítják elő, egyéb vegyipari cégek nem.

59. A fenti termékkategóriák végfelhasználói szempontból külön piacot alkotnak, tekintettel arra, hogy más-más célra használt, egymással nem helyettesíthető eszközökről van szó. Az eljáró versenytanács azonban ennek részletes vizsgálatát szükségtelennek tartotta, mert a vizsgált megállapodás szempontjából nem maguk a fogászati termékek minősülnek érintett terméknek, hanem a megállapodással lefedett fogászati termékekkel kapcsolatos nagykereskedelmi tevékenység, melyek vonatkozásában egységesen került alkalmazásra a vizsgált magatartás.
60. A fogászati termékek nagykereskedelmi tevékenységével kapcsolatban megállapítható, hogy a termékeket értékesítő forgalmazók számos, versenytársak által gyártott márkát tartanak kínálatukban.²¹ A vizsgálat során beszerzett nyilatkozatok alapján az is megállapítható, hogy a piacon a tradicionális, innovatív gyártók magasabb árfekvésű termékei mellett egyre nagyobb számban jelennek meg az olcsóbb, távol-keleti gyártmányok, amelyek térnyerése különösen jelentős olyan piaci szegmensekben (pl. OEP rendelők, rendelőintézetek, kórházak, klinikák), ahol nagyon fontos az ár.²² Ezen termékek piaci részesedésével kapcsolatban nem szerzett be adatot a vizsgálat. A tárgyaláson több eljárás alá vont is kifejtette, hogy a versenyfelügyeleti eljárás során megkérdezett fogorvosi rendelők a hazai fogorvosok körülbelül 10%-a tekintetében tekinthetők reprezentatívnak, a fogorvosok túlnyomó többsége tekintetében nincs a GVH-nak arra vonatkozó adata, hogy milyen termékeket vásárolnak.²³
61. A vizsgált megállapodás a W&H által Magyarország területén forgalmazott termékeket fedte le, így legszűkebb érintett földrajzi piac Magyarország területe. Az eljárás alá vontak szerint az utóbbi években megfigyelhető, hogy európai központi raktárból szállító multinacionális fogászati forgalmazók is megjelentek a magyar piacon. Nem áll rendelkezésre azonban adat a tekintetben, hogy az interneten megrendelt vagy külföldről vásárolt termékek aránya mennyire meghatározó a vizsgált nagykereskedelmi tevékenységen belül. Erre tekintettel az érintett földrajzi piac teljesen egzakt meghatározására nincs lehetőség.
62. Az eljáró versenytanács kialakult gyakorlata szerint az azonos jellegű áruk teljes választékának forgalmazására vonatkozó vertikális megállapodások megítélésekor az egyes választékokból való átlagos részesedésnek van jelentősége, függetlenül attól, hogy az egyes választékok a végső fogyasztó szempontjából azonos árupiachoz tartozónak minősülnek-e vagy sem.²⁴ Ebből következően a W&H termékek piaci részesedésének meghatározásakor azt kell megvizsgálni, hogy a W&H átlagos forgalma mekkora a vizsgálattal érintett termékek nagykereskedelmi piacán.
63. A vizsgálat számos a W&H termékeivel versenytárs márkák gyártóit (KaVo, NSK, Bien-Air, Sirona, Anthogyr, Micro Mega, Nouvag, MK-Dent, Carlo de Giorgi, Morita) kereste meg a magyar piacra vonatkozó forgalmuk beszerzése érdekében, hogy így

²¹ Az eljárás alá vontakra vonatkozó adatokon túl ezt támasztják alá pl. a V-115-46/2010., Vj-115-51/2010., Vj-115-58/2010., Vj-115-60/2010., Vj-115-58/2010. számú adatszolgáltatások.

²² Lásd pl. Vj-115-226/2010.

²³ Vj-115-235/2010.

²⁴ Lásd a Vj-81/2003. számú döntést.

megállapítható legyen a W&H magyarországi piaci részesedése.²⁵ Az adatok összehasonlítása alapján megállapítható, hogy a W&H termékek nagykereskedelmi forgalma 2009-ben körülbelül 29% lehetett a többi versenytársához viszonyítva. Ehhez képest az eljárás során a W&H azt nyilatkozta, hogy termékei piaci részesedésére vonatkozóan legfeljebb becsléssel rendelkezik, mely alapján saját piaci részesedését világviszonylatban kb. 10%-ban, magyarországi viszonylatban összességében 10%-ban határozta meg. (Hozzátette, hogy a turbinák, sebészeti gépek és eszközök esetében a részesedése picivel 10% fölötti, a többi termékcsoportban 10% alatti lehet a részesedése²⁶). Egyes forgalmazók szerint²⁷ a W&H piaci részesedése 10-20% közöttire becsülhető.

64. Az eljáró versenytanács – az előző pontban ismertetett adatokból kiindulva – csupán annak megállapítására szorítkozik, hogy a W&H piaci részesedése a magyar piacon 10% körüli. Mellőzi azonban a W&H és a forgalmazók piaci részesedésének pontosabb meghatározását, mert
- a beszerzett és számított piaci részesedési adatok nagymértékben eltérnek egymástól, és ennek oka feltáratlan;
 - nem áll rendelkezésre megbízható adat egyes piaci szereplőkre / beszerzési forrásokra és értékesítésük arányára vonatkozóan (pl. távol-keleti import, interneten / közvetlenül külföldön beszerzett termékek aránya, mértéke);
 - eljárás alá vont forgalmazók piaci részesedésével kapcsolatban egyáltalán nincs rendelkezésre álló adat.
65. Mindezek alapján nem állapítható meg pontosan, hogy a W&H-nak és forgalmazóinak piaci részesedése a vizsgált időszakban elérte-e a 10%-ot.

V.

A FELTÁRT TÉNYÁLLÁS

V.1. A W&H forgalmazási rendszerének sajátosságai

V.1.1. A forgalmazási rendszer jellemzői

66. A W&H vállalkozáscsoport által előállított termékek értékesítése az Európai Unió tagországaiban jellemzően saját kereskedelmi leányvállalaton keresztül történik,

²⁵ Lásd a Vj-115-86/2010.-Vj-115-94/2010. közötti és a Vj-115-96/2010. és Vj-115-98/2010. számú adatszolgáltatásokat. Ahol az adatszolgáltatások EURO-ban vagy svájci frankban adták meg az érintett vállalkozás magyarországi forgalmát, ott az eljáró versenytanács a 2009-es és 2010-es évre vonatkozó középárfolyamot vette figyelembe a forintba történő átszámítás folyamán. A W&H Vj-115-14/2010. számú adatszolgáltatásának 6. mellékletében adta meg a magyar piacra vonatkozó forgalmazási adatait. A W&H szeptembertől augusztusig tartó üzleti évre vonatkozó adatokat szolgáltatott, míg az adatszolgáltatásra kötelezett más vállalkozások januártól decemberig tartó teljes évre vonatkozó adatokat adtak meg. Az adatok összehasonlíthatósága érdekében az eljáró versenytanács a beadott adatok átlagolásával állapította meg a W&H januártól decemberig tartó teljes évre vonatkozó forgalmát. A részletes számítás ismertetését a Vj-115-203/2010. számú irat tartalmazza.

²⁶ Vj-115-072/2010.

²⁷ Lásd például a FEJÉR-FOG (Vj-115-135/2010.) és a DENTAL-UNIO (Vj-115-140/2010.) adatszolgáltatását.

Magyarországon azonban ilyen saját tulajdonú kereskedelmi vállalkozása a W&H-nak nincs²⁸.

67. Az összes többi országban egy vagy több importtörrel/értékesítő partnerrel dolgozott együtt a W&H²⁹. Ezekben az országokban úgynevezett területi menedzserek támogatják a disztribútorokat. Magyarországon ezt az Ortolan GmbH és a Dr. Gerd Wichmann KG (G.W.) töltötték be.
68. A W&H térhódítása a magyar piacon az 1980-as évek végén, 1990-es évek elején következett be. A magyarországi piaci megjelenéshez és az értékesítési csatornák kiépítéséhez a W&H az Ortolan GmbH (G.W) segítségét vette igénybe, aki Magyarországon 2010 decemberéig a W&H kereskedelmi képviselőjeként tevékenykedett.
69. A W&H vállalkozás magyarországi végfelhasználókat jellemzően nem szolgál ki termékeivel, azokat csak viszonteladók részére értékesíti.³⁰ A Magyarországon kialakított értékesítési rendszert az jellemzi, hogy mindenkor van egy fő disztribútornak tekinthető forgalmazó (korábban az UNIMET, jelenleg a FEJÉR-FOG), aki egyúttal általában a termékekkel kapcsolatos szervizszolgáltatások végzésére is szerződéssel, illetve felhatalmazással bír. Ezen kívül a W&H vállalkozás késztermékekkel (azaz eszközökkel, berendezésekkel, tartozékokkal) közvetlenül is kiszolgál más magyarországi viszonteladókat is, ezek száma 2002-ben volt a legnagyobb³¹, 2007-től folyamatosan csökken. Az UNIMET adatszolgáltatása szerint a 2002. és 2003. években a W&H termékeket forgalmazó vállalkozások számának bővítése a piacon azt eredményezte, hogy a kínálat meghaladta a piac igényeit³².
70. A W&H által gyártott késztermékeket a W&H-tól megvásároló viszonteladók más viszonteladóknak, vagy végfelhasználóknak (ezek jellemzően fogorvosok, fogklinikák) értékesítik tovább. Egyedül a DENTAL-UNIO értékesíti a W&H termékek által érintett üzletágába tartozó termékeket kizárólag viszonteladók részére, végfelhasználóknak viszont nem; ennek oka az, hogy a DENTAL-UNIO gyakorlatilag beszerzési társulásként, ezen belül annak nagykereskedő partnereként működik³³.
71. Az alkatrészek és az olajozó spray értékesítése ugyanakkor jellemzően a fő disztribútoron keresztül történik³⁴.
72. A W&H 2-3 éves gyakorisággal bocsát ki az általa gyártott termékekről egy ismertető anyagot, amelyben saját fogyasztói árát feltünteti, ezek az árak azonban a partnereket nem kötik³⁵.

V.1.2. A W&H fő forgalmazói, az UNIMET és a FEJÉR-FOG

²⁸ Vj-115-026/2010.

²⁹ Vj-115-026/2010.

³⁰ Az UNIMET Vj-115-226/2010. számú nyilatkozata szerint a W&H kisebb mértékben magyarországi végfelhasználókat is kiszolgált, azonban a W&H erre vonatkozó nyilatkozatot adott.

³¹ FEJÉR-FOG (Bp.), DENTAL-UNIO (Győr), MinDent Kft. (Miskolc), Dent-East Kft. (Bp.), FRONT-DENT, Dental-Trade Kft. (Bp.), Denti-System Kft. (Bp.), Happy-Dent (Bp.), Pannon-Dental Kft. (Veszprém), Szuperdent Bt. (Bp.), Bardex (Bp.), Wochna Medical (Bp.), DR'S Bt. (Bp.), Unimet(Bp.)

³² Vj-115-155/2010.

³³ Vj-115-153/2010.

³⁴ Vj-115-151/2010., Vj-115-152/2010., Vj-115-153/2010., Vj-115-154/2010.

³⁵ Vj-115-015/2010.

73. A W&H termékek magyarországi fő disztribútora 1992. óta a budapesti székhelyű Unimet volt³⁶. A felek közötti kereskedelmi kapcsolat alapja az érintett időszakot és a vizsgált magatartást érintően a 2006. október 31-én létrejött, Kunden-Rahmenvereinbarung (KRV) nevet viselő (Ügyféli Keretszerződés) megállapodás, amelyet megelőzően nem került sor a kereskedelmi viszony, illetve az arra vonatkozó szabályok írásos rögzítésére. A 2006-ban kelt Ügyféli Keretszerződés nem tartalmaz kizárólagos kereskedői jogra vonatkozó feltételeket az UNIMET javára. Viszonteladói árra vonatkozó feltételek a szerződésben nem találhatók.
74. A termékekkel kapcsolatos magyarországi garanciális szervizszolgáltatások végzésére kijelölt vállalkozás 1992 óta szintén az UNIMET volt, erre vonatkozóan 1992. február 13-án került megkötésre a 2006. december 31-ig érvényes (ezen időpontra felmondott) „Kundendienstvertrag” (ügyfélszolgálati szerződés)³⁷. 2006. október 10-én került megkötésre a W&H és az UNIMET között a „GG-Pauschale” nevű megállapodás (garanciális szervizszolgáltatások végzése átalány ellenében)³⁸. Ez a szerződés a benne foglalt szabályozás szerint 2007. január 1.-től volt érvényes és a W&H a 2008. november 21-én az UNIMET részére írt levelében³⁹ 2009. augusztus 31-i hatállyal felmondta.
75. A 2009 szeptemberével kezdődő üzleti évben az UNIMET már semmilyen forgalmat nem bonyolított a W&H-val, a W&H 2009. május 19-i levelében közölte az UNIMET-tel, hogy a továbbiakban közvetlenül nem szolgálja ki.⁴⁰
76. A FEJÉR-FOG-nak a W&H-val a W&H termékek értékesítésére vonatkozóan 2004 júliusa óta van érvényben Ügyféli Keretszerződése. Mivel a W&H minden magyarországi forgalmazójával ugyanolyan tartalmú ügyféli keretmegállapodást írt alá, a felek közötti írásos megállapodás nem változott meg a FEJÉR-FOG fő forgalmazóvá való előlépésével 2006-ban.
77. A W&H és a FEJÉR-FOG között a garanciális igények kielégítésére vonatkozó, jelenleg is érvényes megállapodás aláírására 2009 júliusában került sor. A vizsgálat során az érintettek egyöntetűen úgy nyilatkoztak, hogy a felek között 2006-2009 között volt szerviztevékenységre vonatkozó megállapodás érvényben, azonban ezt nem nyújtották be. Mindez azonban abból a szempontból nem lényeges, hogy a szerviztevékenység és annak alkatrész-igénye közvetlenül nem kapcsolódik a vizsgált magatartáshoz.
78. A W&H termékeket érintő egyéb szervizszolgáltatások végzését jellemzően a garanciális szolgáltatásokat is végző szerviz nyújtja. Más forgalmazók egyáltalán nem, vagy csak nagyon szűk keretek között végeznek nem garanciális szerviztevékenységet a W&H termékeket érintően. A FEJÉR-FOG nyilatkozata szerint szerviztevékenységet a W&H termékekkel kapcsolatban a FEJÉR-FOG-on kívül további kb. 20-25 vállalkozás végezhet Magyarországon, de a legszélesebb skáláját a termékeknek a FEJÉR-FOG jogosult és képes javítani.⁴¹ Ilyen esetekben a javításokhoz szükséges anyagok és eszközök megvásárlásra a FEJÉR-FOG-tól lehetséges, hiszen az alkatrészek és a

³⁶ Vj-115-014/2010., Vj-115-026/2010.

³⁷ Vj-115-155/2010. 1. sz. melléklet

³⁸ Vj-115-73/2010.

³⁹ Vj-115-072/2010. 3. sz. melléklet

⁴⁰ Vj-115-14/2010. 8. melléklet

⁴¹ Vj-115-151/2010. sz. irat

segédanyagok alkotják a W&H termékek azon körét, amelyek esetében a közvetlen gyári (W&H) kiszolgálás kizárt, ezek kizárólag a FEJÉR-FOG-tól vásárolhatók meg Magyarországon.

V.1.3. Ügyféli Keretmegállapodás és az „Értékesítési és Szállítási Feltételek”

79. A W&H a forgalmazókkal jellemzően Ügyféli Keretszerződést köt. A W&H által benyújtott iratok⁴² tanúsága szerint termékeinek forgalmazására vonatkozóan az eljárás alá vontak a következő keretszerződéssel rendelkeztek:

- FEJÉR-FOG, szerződésének kelte 2004. július 30.
- DENTAL-UNIO, szerződésének kelte 2004. július 30.
- FRONT-DENT, szerződésének kelte 2003. július 1.⁴³
- VaLID-DENTAL, szerződésének kelte 2004. július 30.
- UNIMET, szerződésének kelte 2006. augusztus 28.

Ezen kívül a DENTAL-UNIO szerződését maga is benyújtotta a GVH számára⁴⁴, továbbá a FRONT-DENT⁴⁵ szerződését a GVH az értesítés nélküli helyszíni szemlén találta meg.

80. Az Ügyféli Keretszerződések többek között a következő rendelkezéseket tartalmazzák:

- [ÜZLETI TITOK] A szerződések a továbbeladási ár rögzítésére utaló rendelkezést nem tartalmazzák.
- Az Ügyféli Keretszerződés szerint [ÜZLETI TITOK].⁴⁶

VI.1.4. A W&H által szervezett találkozók

81. A W&H – hasonlóan más gyártókhöz – új termékei bemutatása céljából szabálytalan időközönként információs napot szokott szervezni. Az ilyen események nem rendszeresek, akkor kerül rájuk sor, amikor a W&H erre új terméke bemutatása céljából szükségét érez. A rendezvényeken nem csak a szervező W&H és a fő disztribútorok képviselői szoktak részt venni, hanem a FEJÉR-FOG és a DENTAL-UNIO viszonteladói is. Az információs napok tulajdonképpen továbbképzések, amelyeknél a szervezést a FEJÉR-FOG szokta átvállalni, rendszerint ő küldi ki a meghívókat is a partnereknek, mert a W&H őt bízta meg a szervezéssel⁴⁷. A W&H a jelen eljárásban vizsgált időszak alatt 2009. október 30-án és 2010. szeptember 17-én szervezett információs napot Budapesten.

VI.1.5. W&H termékekre vonatkozó árstruktúra

⁴² Az eljárás során a W&H az Ügyféli Keretmegállapodást a VICTORY-DENT kivételével valamennyi forgalmazójára nézve benyújtotta (Vj-115-014/2010. 7. sz. melléklet)

⁴³ A W&H által benyújtott, Vj-115-14/2010. számú irat 7. számú mellékleteként iktatott szerződés kelte 2004. július 30-i dátumú, ugyanakkor a FRONT-DENT-nél lefoglalt szerződésen (Vj-115-108/2010., 22. melléklet) ez a dátum szerepel.

⁴⁴ Vj-115-197/2010. 22. sz. melléklet

⁴⁵ Vj-115-108/2010. 22. sz. melléklet

⁴⁶ Vj-115-017/2011., illetve Vj/115-197/2010. 22. sz. melléklet. Valamennyi forgalmazó szerződésében kisebb fogalmazásbeli eltérésekkel szerepel az a kitétel, mely szerint [ÜZLETI TITOK]

⁴⁷ Vj-115-157/2010.

82. Az árstruktúra kiindulópontja a W&H által alkalmazott ár, vagyis a termékek termelői ára. Erre utal a W&H nyilatkozata, mely szerint a magyar nettó árak az összes forgalmazónál azonosak voltak⁴⁸, illetve az az ügyféli keretszerződésekben⁴⁹ szereplő feltétel, amely szerint [ÜZLETI TITOK].
83. A W&H – nyilatkozata szerint – a termékeire vonatkozóan időszakonként ajánlott kiskereskedelmi árakat („RRP- recommended retail pricelist”) tartalmazó termékkatalógust adott ki 1999 áprilisában, 2001 áprilisában, 2004 júliusában, 2005 áprilisában, 2007 májusában, 2009 januárjában, valamint 2011 januárjában. E listákat a W&H megküldte az összes partnerének világszerte, a versenytársak kiskereskedői árára alapozva, hogy segítse a W&H partnereit a saját árlista kialakításában.⁵⁰
84. Az RRP alapján a W&H speciális kedvezményeket ajánlott világszerte kereskedői partnerei számára. Az egyszerű kezelés érdekében a W&H küldött az összes partnerének egy „Nettó Árak Listát”. A magyar nettó árak az összes partnerénél azonosak voltak. A „Nettó Árak Lista” alapján minden partner elkészítette saját kalkulációját⁵¹. Az RRP tehát a W&H nyilatkozata szerint egy nemzetközi ár iránymutatás a végső felhasználói árakról és ez kereskedőktől függ, hogy ezt a listát alkalmazzák-e⁵².
85. Az árstruktúra meghatározása során minden alkalommal termékenként, illetve termékcsoportonként meghatározásra kerülnek az ún. árszorzők (Faktoren). Ha a W&H által alkalmazott (termelői) árat ezzel a szorzóval beszorozzuk, és az így euróban kapott árat a napi árfolyammal forintra számítjuk át, megkapjuk a termékek nettó végfelhasználói árát⁵³.

V.2. Az egyeztetett árstruktúrával kapcsolatban feltárt tényállás

V.2.1. 2003-2007. közötti időszak

86. A VIII.8.1.-VIII.8.2. pontban foglaltak alapján az eljáró versenytanács a versenyfelügyeleti eljárást megszünteti a 2008 márciusa és a 2009 májusa utáni időszak vonatkozásában. Erre tekintettel az ezen időszakra vonatkozó bizonyítékok részletes ismertetése nem indokolt, csupán a megszüntetés megindokolásához szükséges mértékben ismerteti a döntés a beszerzett bizonyítékokat.
87. A vizsgálat feltárt egy 2003 áprilisában kelt, W&H által gyártott termékekre vonatkozó, a W&H és az UNIMET nevét egyaránt tartalmazó árlistát⁵⁴, mely tartalmazta a termékek termelői árát (W&H által alkalmazott ár), valamint az árszorzőt is és a termékek viszonteladási árát, mely a W&H által jóváhagyásra került. Az UNIMET

⁴⁸ Vj-115-157/2010.

⁴⁹ Lásd a Vj-115-014/2010. 7. számú mellékletét, mely a W&H-nak a FEJÉR-FOG-gal, a DENTAL-UNIO-val, a FRONT-DENT-tel, a VALID-dal, a Dent-East Kft.-vel, a Dental Trade GmbH-val és az Unimet Kft.-vel megkötött ügyféli keretszerződéseit tartalmazza.

⁵⁰ Vj-115-157/2010. Az UNIMET Vj-115-228/2010. számú nyilatkozata szerint ő utoljára a 2007-es katalógust kapta meg.

⁵¹ Vj-115-157/2010.

⁵² Vj-115-157/2010.

⁵³ Lásd pl. a Vj-115-017/2010. 5. és 6. sz. mellékletében, illetve a Vj-115-158/2010. 1. mellékletében, a Vj-115-159/2010., 2. mellékletében megküldött árlistákat, illetve az UNIMET által benyújtott Vj-115-155/2010. számú irat 7/2. számú mellékletét.

⁵⁴ Vj-115-017/2010. 4. sz. melléklet

elismerte, hogy az árlistát ő készítette.⁵⁵ Az eljárás során azonban nem sikerült feltárni azt, hogy az árjegyzék a W&H forgalmazóinak megküldésre került-e, és ha igen, kötelezően alkalmazandó volt-e.

88. L.S. (UNIMET) 2004. május 13-án K.S. (W&H) (másolatban az Ortolan és S.N.) részére küldött elektronikus levelének⁵⁶ melléklete árstruktúrát tartalmazott „WH árlista” elnevezéssel. Ebben az e-mailben az UNIMET javasolta a W&H-nak, hogy írja elő a forgalmazóknak, hogy a W&H termékek áraiból (végfogyasztói árak) mennyiségtől függően vagy a szolgáltatások függvényében legfeljebb 5 %-os kedvezmény legyen adható. Azt is javasolta, hogy vásári akciók csak az 1,7-es árszorzóval rendelkező termékekre legyenek adhatók, és legfeljebb 10 %-os mértékig. G.W. 2004. május 7-én N.Zs. (UNIMET) részére küldött levele⁵⁷ pedig a következőket tartalmazza: *„kérem, hogy az Önök által javasolt árszorzót, amellyel a magyar partnerek által a W&H termékek végfogyasztói részére alkalmazott végfogyasztói ár minimumát kalkulálni kell, közvetlenül N. úrnak küldje meg, mivel én a jövő héten Münchenben leszek.”* Az árlista megküldésére vonatkozó adatot a vizsgálat nem tárt fel.
89. A 2004. évi árstruktúra alkalmazását a W&H az UNIMET-en kívül a 2004. június 2-án kelt leveleiben⁵⁸, a Min-Dent Bt. és a Denti System Kft. (akkori) forgalmazók részére is javasolta. A Denti System Kft. jövőbeli árkalkulációjára vonatkozóan azt javasolta, hogy egy 1,7 árszorzóval szorozzák fel mindegyik W&H termék vételárát. Ennek célja pedig, hogy elkerülhető legyen, hogy a magyar partnerek a W&H termékeknél kölcsönösen egymás alá ígérjék a termékek végfogyasztói árait. E körben a levélben kifejtésre került, hogy amennyiben a W&H által kiszámlázott ár 1,7 szorzóval felszorozásra kerül, a W&H lehető legfontosabb érdeke, hogy *„az így kapott ár abszolút minimum árként legyen kezelve, amely semmilyen körülmények között nem kerül csökkentésre egyetlen partnerünk által sem, sem kedvezménnyel, sem kiállítások idején.”* A W&H a levélben aláhúzta, hogy reméli, hogy a Denti System Kft. megérti és egyetért azzal, hogy egy alacsonyabb árat többé nem tud a W&H elfogadni valamennyi partnere érdekében, hogy elkerülje a magyarországi partnerei közötti árháborút. Ezen levelek körlevél jellegére – tehát arra, hogy több forgalmazónak került megküldésre – utal Ortolan (G.W.) 2004. június 9-én S.N. (W&H) és N.Zs. (Unimet Kft.) részére küldött elektronikus levele⁵⁹, melyben a Min-Dent Bt. részére 2004. június 2-án a W&H által megküldött levél korrigálásáról szóló értesítés tervezetét véleményezik a levél címzettjei.
90. A vizsgálat a 2005-2007-es évek vonatkozásában nem tudott a jogsértést minden kétséget kizáróan alátámasztó bizonyítékokat beszerezni.

V.2.2. A 2008. évre vonatkozó bizonyítékok

91. F.Á. (FEJÉR-FOG) 2008. március 14-én e-mailt írt R.G.-nek és másolatban B.R.-nek és K.S.-nek (W&H), valamint az Ortolan Marketing Consultants-nak⁶⁰, melyben arról tájékoztatja a W&H-t, hogy a FEJÉR-FOG egy viszonteladója egy Lisa522 termék beszerzésénél hátrányosabb helyzetbe került, mert *„a saját ára (amely a W&H által*

⁵⁵ Vj-115-226/2010.

⁵⁶ Vj-115-014/2010. 8a. sz. melléklet

⁵⁷ Vj-115-156/2010. 1. sz. melléklet

⁵⁸ Vj-115-155/2010. 9. sz. melléklet

⁵⁹ Lásd pl. Vj-115-017/2010. 5. sz. melléklet

⁶⁰ Vj-115-158/2010. 8. sz. melléklet

rögzített árkialkítási utasítás alapján került kialakításra) a Rodentica Kft. –konkurens viszonteladó- ajánlata mellett (7.490,- euró < > 5.725 euró) nagyon irreálisnak tűnik.” A FEJÉR-FOG pedig azért írt e-mailt a W&H-nak, hogy ezt az esetet jelentse. A FEJÉR-FOG előbb ismertetett e-mailjére H.B. (W&H) 2008. március 17-én küldött e-mailjében⁶¹ akként reagált, hogy nincs tudomása arról, hogy a Rodentica cseh vállalkozás magyarországi leányvállalata W&H termékeket kínálna. A W&H munkatársa az e-mailben ígértetett tett, hogy igény esetén azonnal felveszi a kapcsolatot a Rodentica tulajdonosával és leállítja a beszerzést. A FEJÉR-FOG nyilatkozata szerint⁶² valószínűleg szerencsétlen fogalmazás eredménye a fenti e-mailben olvasható „*rögzített árkialkítási utasítás*” fordulat és a levélben említett ár a W&H által javasolt viszonteladási ár.

92. G.W. 2008. november 10-én L.S. (UNIMET) részére küldött e-mailjében⁶³ tájékoztatja az UNIMET -et, hogy tudomása van arról, hogy a cég olyan árakat ajánl végfelhasználói részére, amelyek részben nagyon mélyen az egyeztetett árak alatt vannak. A levélben G.W. emlékeztette az UNIMET-et, hogy a W&H azon eseteknek mindig utánament, amikor valamely W&H partner nem tartotta be az egyeztetett árakat. A levélben G.W. kifejtette, hogy az UNIMET-en kívül a többi W&H partner messzemenően a megállapodáshoz tartja magát. Az e-mail tartalmazza továbbá az alábbi felhívást: *„A W&H cég nevében fel kell szólítanom az Unimet céget, hogy azonnali hatállyal és a jövőben tartsa be a végfelhasználói árak képzésére vonatkozó egyeztetett kalkulációt. Nem tudjuk tolerálni és nem tolerálhatjuk az ilyen eltéréseket.”*
93. B.R. (W&H) 2008. november 21-én L.S. (UNIMET) részére küldött e-mail üzenetében⁶⁴ kifogásolta, hogy az UNIMET a többszöri egyeztetés ellenére is azt az árazási politikát folytatja, hogy jelentősen a W&H-val megbeszélte eladási árak alatt árulja a végfogyasztóknak és közvetítőknak az adott termékeket. Az előbbi és egyéb más okok miatt a W&H közli, hogy 2009. augusztus 31. napjával felmondja az UNIMET-tel kötött „Jótállási és szavatossági igények megváltására vonatkozó megállapodás”-t, és a teljes alkatrész- és olaj-értékesítést azonnali hatállyal a FEJÉR-FOG-hoz helyezi át. A W&H tájékoztatta levelében az UNIMET-et, hogy a késztermékeket továbbra is a W&H szállítja majd részére, azonban nyomatékosan kérte az írott valamint az egyéb módon egyeztetett megállapodások feltétlen betartását és azt, hogy hagyjanak fel minden zavarással, amely a W&H partnerek és személyek, valamint a W&H termékek értékesítésének sérelmét okozhatja.
94. Ezen e-mail folyamatként K.S. (W&H) 2008. december 11-én e-mail üzenetet küldött⁶⁵ L.S.-nek (UNIMET), melyben ismételten utalt az egyeztetett árkonstrukció vevőkkel szembeni betartására: *„Emellett szeretnénk ismételten utalni az egyeztetett árkonstrukció vevőkkel szembeni betartására”* (a W&H késztermékek kapcsán). A W&H ebben az e-mailben közölte, hogy az alkatrészek kapcsán 15%-os felárat, az olajspray-k esetén pedig 18%-os felárat fog a FEJÉR-FOG e termékekért felszámítani, amit az UNIMET-nek nincs módja már közvetlenül a W&H-tól beszerezni.
95. A 2008. december 11-i e-mailt másolatban az Ortolan és a FEJÉR-FOG (F.G.) is megkapta. A levél kifejezetten utal is arra, hogy a fentebb ismertetett 2008. november

⁶¹ Vj-115-158/2010. 8. sz. melléklet

⁶² Vj-115-151/2010.

⁶³ Vj-115-156/2010. 3. sz. melléklet

⁶⁴ Vj-115-155/2010. 13. sz. melléklet

⁶⁵ Vj-115-17/2010. 9. sz. melléklet, Vj-115-158/2010. 24. sz. melléklet

- 21-i, L.S.-nek küldött (UNIMET) e-mail üzenetet követően a W&H beszélt F.G.-vel és G.W.-vel és a W&H úgy gondolja, hogy a decemberi e-mailben leírt eljárási mód valamennyi résztvevő fél számára elfogadható megoldást nyújt.
96. Ezen e-mail folyamattal kapcsolatban az UNIMET a következőket emelte ki nyilatkozatában.⁶⁶ Állítása szerint G.W. az UNIMET-et már 2005. tavaszától minden rendelkezésére álló módon mindenféle konkrétum nélkül támadta. Szerinte a 2008. november 10-ei e-mail pontosan beleillett ebbe a támadásba, amikor név és eset megjelölése nélkül hivatkoztak arra, hogy több W&H forgalmazó nem elégedett az UNIMET garanciális tevékenységével. A levél kapcsán kiemeli, hogy semmiféle egyeztetett kalkulációról nem tudott a végfelhasználói árakat illetően. A B.R. által írt 2008. november 21-i e-mail kapcsán is kifejti, hogy FEJÉR-FOG hivatkozása a nem létező ármegállapodásra csak azt a célt szolgálta, hogy fel tudjanak mutatni egy érvet az UNIMET ellen. Az UNIMET elleni támadás következménye az is, hogy az UNIMET jelentős bevételt hozó alkatrész- és spray forgalmát azonnal áthelyezték a FEJÉR-FOG-hoz. A 2008 decemberében született e-mail kapcsán kifejti, hogy az UNIMET számára értelmezhetetlen az „árrontás” kifejezés. Az UNIMET-tel nem közölték, hogy milyen vevőnél alkalmazott állítólagosan 20-22%-os áreltérést. Kiemeli, hogy a W&H és az UNIMET között semmiféle ármegállapodás nem volt, de ezt az UNIMET nem is fogadta volna el, hiszen az EU csatlakozás után a vámhatárok megszűntek, rögtön megjelentek az osztrák, cseh, német stb. „táskás” értékesítők, akik akár 30-40%-kal olcsóbban (ÁFA nélkül, esetleg külföldi számlával) árulták a W&H termékeit. Az UNIMET ezt 2005-ben jelezte a W&H-nak, a válasz az volt, hogy ez az EU, másrészt az osztrák táskások forgalma nagyobb, mint az összes magyar dealeré együtt.

V.2.3. A 2009. évre vonatkozó bizonyítékok

97. Az UNIMET-tel szembeni árrontás miatt 2008 őszén történt fellépés folyamánként a FEJÉR-FOG ismételten jelezte a W&H-nak, hogy az UNIMET egy végfelhasználó részére az egyeztetett árstruktúrájánál kedvezőbb árajánlatot adott a WI LED G szájsebészeti könyökdarabot érintően. K.S. (W&H) 2009. május 8-án küldött e-mailjében⁶⁷ arról tájékoztatta L.S.-t (UNIMET), hogy a FEJÉR-FOG értesítette, hogy az UNIMET egy fogorvos részére a Magyarországon érvényes kondícióstruktúrájának nem megfelelő (mintegy 20%-kal olcsóbb) ajánlatot tett szájsebészeti eszközökre vonatkozóan, és ezért a vevő a FEJÉR-FOG-nál leadott rendelését törölte. K.S. az e-mailben felszólította az UNIMET-et, hogy *„Amennyiben az Unimet e fogorvos részére egy ilyen ajánlatot tett, az teljes mértékben ellentétes azzal a köztünk meglévő megállapodással, amely szerint azonos (hasonló) feltételeket/árakat kell alkalmazni az ajánlatokban. Erősen árt a W&H márkának, ha a különböző képviselők ajánlataiban ugyanaz a termék különböző áron szerepel, és ezáltal megbízhatatlannak fogunk látszani.”* A W&H ezen e-mail előzményét képező, UNIMET által leadott rendelést az UNIMET árrontással kapcsolatos álláspontjának kifejtéséig visszatartotta.
98. L.S. az előző pontban ismertetett lépések miatt F.G.-t (FEJÉR-FOG) 2009. május 11-én e-mailben megkereste⁶⁸ és kérte, hogy küldje meg számára a FEJÉR-FOG által alkalmazott árstruktúrát, mert *„így a további árproblémák elkerülhetők lennének, noha pár % eltérés pl. árfolyam változás, ill. az esetlegesen ajánlott + szolgáltatás miatt*

⁶⁶ Vj-115-226/2010.

⁶⁷ Vj-115-17/2010. 7. sz. melléklet, Vj-115-158/2010. 14. sz. melléklet, 2. e-mail

⁶⁸ Vj-115-158/2010. 11. sz. melléklet

szerintem lehetséges.” Ezen e-maillal kapcsolatban az UNIMET kifejti, hogy az állítólagos egyeztetett árlistát azért kérte, hogy megtudja, létezik-e ilyen egyáltalán: az UNIMET-et a piacról eltávolító W&H egy létező ürrügyre hivatkozik-e leveleiben. Az UNIMET nyilatkozatában utalt arra is, hogy a cég képviselőjét a W&H 2006. januárban kihívta Bürmoosba és lényegében közölték velük, hogy „ki vannak rúgva”. Azonban mivel az UNIMET árbevételének jelentős része W&H termékekből származott, ezért továbbiakban is arra törekedtek, hogy a konfliktust tompítsák. De ennek keretében soha nem került sor áregyeztetésekre, ármegállapodásokra. G.W. azért emlegette a W&H és az Unimet közötti nem létező ármegállapodást, mert nem tudott az UNIMET-en más módon „fogást” találni.⁶⁹

99. F.G. (FEJÉR-FOG) L.S. (UNIMET) részére 2009. május 11-én küldött válaszelevele szerint⁷⁰ *„A WH Magyarországon fair módon mindenkinek egyforma áron adja termékeit és ezt kérte tőlünk is, hogy legyünk fairek és ne vágjunk egymás árai alá.”* A FEJÉR-FOG ezen e-mail kapcsán előadta⁷¹, hogy a FEJÉR-FOG árai a W&H által adott árak alapján készültek, a beszerzési árakból kiindulva, figyelembe véve, de nem teljesen követve a W&H által adott ajánlott továbbadási árakat. A legelső árlista, amely ennek mintájára készült, az UNIMET-től került a FEJÉR-FOG-hoz, sajnos ez az Excel file már nincs meg, de annak szerzője N.Zs. volt. Az UNIMET kifejti, hogy a Fejér-Fog csakis a W&H-től kaphatott faktoros árlistát, az UNIMET-től nem.⁷²
100. 2009. május 10-én G.W. (Ortolan) K.S. és B.R. (W&H) részére egy L.S.-nek szóló levéltervezetet küld e-mailben, melyben kéri a címzettek véleményét a tervezetről. A levéltervezet szerint⁷³ az UNIMET az érintett termék kapcsán *„jelentős mértékben a közösen meghatározott kalkulációs struktúra keretei alatt”* kívánta a terméket értékesíteni. *„És éppen Ön fektetett mindig súlyt a kalkulációs séma tisztességes alkalmazására. Mivel ez nem az első esete az ilyesfajta árrontásnak az Ön részéről, nem látjuk magunkat abban a helyzetben, hogy ezt a könyökdarabot most vagy a későbbiekben szállítsuk önnek saját vállalkozásunk és partnereink érdekében, mivel hírnevünk az ilyen árpolitika révén károkat szenved”.* Ezen e-maillal kapcsolatban az UNIMET azt nyilatkozta, hogy W. - bizonyíték nélküli állítása - a *„közösen meghatározott árstruktúráról”* nem fedi a valóságot.⁷⁴
101. G.W. tanúvallomásaiban⁷⁵ ismertette a fenti levél kapcsán, hogy az összes partner panaszkodott az UNIMET-re a garanciális javítások visszautasítása és udvariatlan stílusa miatt. G.W. szerint az UNIMET más vállalkozásokat vádolt árrontással, holott a jelen árrontással érintett termékre ő adott 22% kedvezményt. G.W. kifejtette, hogy ha az UNIMET nem tartja magát az ajánlott árakhoz, hogyan követelhetné a többi W&H partnertől, hogy betartsa azt. Az UNIMET ezen tanúvallomás kapcsán előadta, hogy a G.W. és B.R. leveleiben foglaltak több esetben kimerítik a becsületsértés ill. rágalmazás tényállását, egyáltalán nem felelnek meg a valóságnak, különösen a garanciális

⁶⁹ Vj-115-226/2010.

⁷⁰ Vj-115-17/2010. 6. sz. melléklet, Vj-115-158/2010. 11. sz. melléklet

⁷¹ Vj-115-151/2010.

⁷² Vj-115-226/2010.

⁷³ Vj-115-158/2010. 18 sz. melléklet

⁷⁴ Vj-115-226/2010.

⁷⁵ Vj-115-102/2010. ,

javítások visszautasításával és udvariatlansággal kapcsolatos panaszok vonatkozásában⁷⁶.

102. G.W. 2009. május 11-én B.R. és K.S. részére újabb e-mailt küldött⁷⁷, melyben kifejtette, hogy L. úr nyilvánvalóan tudatában volt annak, hogy az árrontással hibát követett el, és ezért kérte a FEJÉR-FOG-tól az ő eladási árakra vonatkozó listáját. Álláspontja szerint ugyanakkor az árlista elküldésre vonatkozó kérés „nonszensz, mivel az árkalkulációs tételek egyeztetettek.” „*vagyis mindent megpróbál, hogy egyenesbe hozza a dolgokat – de a WI 75 LED G eszközt egyáltalán nem kapja meg!*”.
103. G.W. a fenti e-mail kapcsán tanúvallomásában⁷⁸ kifejtette, hogy más importőrök is az ajánlott kalkulációs rendszer alatt áraztak néha, a W&H ezt soha nem kifogásolta. Az UNIMET-tel szemben azért léptek fel, mert olyan mértékben ment ellene az általa javasolt árkalkulációs rendszernek, hogy az a W&H véleménye szerint tolerálhatatlan mértékben tisztességtelen volt a piac többi szereplőjével szemben, aki a W&H-val kapcsolatban van. A W&H a kapcsolat megszakításakor rossz viszonyban volt az UNIMET-tel, ehhez hosszabb, 2005-től tartó folyamat vezetett. Az UNIMET részére küldött felmondásban csak egy okként szerepelt a megbeszélte magyarországi fogyasztói árszint („*abgesprochene W&H Verkaufspreise an ungarische Endkunden*”) be nem tartása, G.W. álláspontja szerint nem volt szerencsés a szóhasználat, és valóban, bele sem kellett volna írni a felmondásba, a kapcsolat megszakításának számos más, korábban említett oka volt.
104. B.R. (W&H) 2009. május 11-én L.S. részére küldött e-mailje⁷⁹ tartalmazta a G.W. által javasoltakat. Az email szerint tehát az UNIMET esetén nem először fordult elő, hogy a közösen meghatározott kalkulációs struktúra keretei alatt maradt és ezért a kívánt termék szállítását a W&H megtagadta. G.W. ezzel az e-mailel kapcsolatban azt nyilatkozta, hogy a kérdéses kézidarab rendelésével kapcsolatosan az UNIMET hazudott a W&H-nak és a vásárlónak is, aki vissza is vonta a megrendelést. A W&H többek között ezért is szakította meg az üzleti kapcsolatot az UNIMET-tel egy héttel később⁸⁰. Az UNIMET szerint ugyanakkor valójában nem a vevő állt el az ügylettől, hanem az UNIMET tájékoztatta a W&H-t a kialakult helyzetről illetve arról, hogy nem tudja megrendelését teljesíteni.⁸¹
105. L.S. (UNIMET) ugyanaznap válaszol B.R.-nek (W&H) e-mail útján⁸², melyben kifejti, hogy vásárlói információkból tudja, hogy a FEJÉR-FOG még az Unimet áránál is alacsonyabb áron értékesít, ezért kéri azon könyökdarab szállítását, melyet a W&H megtagadott. Az UNIMET felveti a hasonló árazással kapcsolatos félreértések elkerülése céljából, hogy tartsanak egy budapesti megbeszélést, amelyen tisztázni lehetne a lehetséges együttműködést a forgalmazók között a magyarországi versenyszabályok és az azokat kiegészítő EU szabályok alapján.

⁷⁶ Ld. részletesebben a Vj-115-226/2010. számú nyilatkozat 116. pontához fűzött megjegyzését.

⁷⁷ Vj-115-071/2010. számú irat UNIMET-re vonatkozó része

⁷⁸ Vj-115-102/2010. ,

⁷⁹ Vj-115-17/2010. 8. melléklet, Vj-115-158/2010. 19. sz. melléklet, 1. e-mail

⁸⁰ Vj-115-102/2010.

⁸¹ Vj-115-226/2010.

⁸² Vj-115-071/2010. sz. irat UNIMET-re vonatkozó része

106. Az UNIMET R. úrnak írt levelét⁸³ W. úr továbbította a FEJÉR-FOG-nak, kérve a megjegyzéseit, egyúttal e-mail-tervezetet írva a W&H vezetésének, amelyben az UNIMET-nek írandó válasz-tervezetre tesz javaslatot. A W&H vezetésének írt tervezetben szereplő felsorolás 5. pontja szerint a FEJÉR-FOG teljesen az egyeztetett árkalkuláció alapján dolgozik. A FEJÉR-FOG ezzel az e-maillal kapcsolatban kifejtette⁸⁴, hogy a FEJÉR-FOG mindig a saját maga által kidolgozott árlistát alkalmazta, amelyet egyébként a W&H áraiból kiindulva, a W&H által ajánlott árak figyelembe vételével alakított ki. Áraikból néha engedményeket adnak, amelyek azonban nem olyan mértékűek, mint a tárgyban levél által érintett – és kifogásolt – 22%-os engedmény. Az UNIMET a versenyfelügyeleti eljárás során tett nyilatkozatában⁸⁵ tagadja, hogy ilyen mértékű árengedményt adott volna.
107. 2009. május 17-én G.W. (Ortolan) B.R-nek és K.S.-nek (W&H) írt e-mailjében⁸⁶ javasolta a W&H vezetésének, hogy azonnal és a lehető leggyorsabban váljanak meg az UNIMET-től, figyelemmel az UNIMET árrontására, alacsony forgalmára és a Hungarodent kiállításon tanúsított magatartására. Ezen kívül G.W. az e-mailjében utalt arra is, hogy folyamatban van egy aktuális projekt egy budapesti kórházban, a János Kórházban, ahol az UNIMET hasonlóan aláajánlhat az egyeztetett áraknak, elsősorban szájsebészeti berendezések esetében. G.W. e-mailje tartalmazza továbbá, hogy azért kell minél hamarabb megválni az UNIMET-től, hogy „*ne tudjon minket és partnereinket további áron aluli ajánlatokkal zavarni és amiért ezen levél után semmilyen további szállítások megkezdésére ne kerüljön sor, hogy megelőzzük a veszélyét annak, hogy az Unimet további rosszindulatú árcsökkentéseket kezdeményezzen.*” G.W. ezen e-mailben küldött a címzetteknek egy, az UNIMET részére megküldendő, a kapcsolat megszakítására irányuló levéltervezetet is. Javasolja ezenkívül, hogy az erre vonatkozó levél kiküldését követően a kapcsolat megszakításáról a W&H-nál minden érintettet értesítsenek, szüntessék meg az UNIMET hozzáférését a W&H Partnerinfo-hoz, egyetlen áruküldemény se tartalmazza az UNIMET címét mint W&H szerviz, a W&H internetes honlapján pedig töröljék az UNIMET-et a partnerek listájából.
108. 2009. május 19-én B.R. (W&H) tájékoztatta az UNIMET-et e-mail útján⁸⁷, hogy a korábbi levelezésekben szereplő problémákra, a 2009. május 15-16 között megrendezésre került Hungarodent kiállításon tanúsított magatartására⁸⁸, valamint a 2009. év első félévében realizált forgalomcsökkenésére tekintettel azonnali hatállyal megszünteti az UNIMET vállalkozás közvetlen kiszolgáltatását. Az e-mailben a W&H arról tájékoztatja az UNIMET-et, hogy a továbbiakban a FEJÉR-FOG-nál szerezheti be a szükséges W&H termékeket. Az UNIMET nyilatkozata szerint ezen indokok valójában nem állták meg a helyüket, hiszen az UNIMET-nek sok más W&H forgalmazónál magasabb forgalma volt az adott időszakban.⁸⁹
109. 2009-ben a W&H magyarországi disztribútorainak száma hatra csökkent, és a FEJÉR-FOG részesedése a W&H magyarországi forgalmából mintegy 70%-ot tett ki a 2009

⁸³ Vj-115-071/2010., G.W. válasza, FEJÉR-FOG-ra vonatkozó rész

⁸⁴ Vj-115-151/2010. sz. irat

⁸⁵ Vj-115-226/2010.

⁸⁶ Vj-115-071/2010., G.W. válasza, UNIMET fül, Vj-115-158/2010. 18. sz. melléklet

⁸⁷ Vj/115-014/2010. sz. irat 8. sz. melléklet

⁸⁸ Az UNIMET a W&H-t képviselő G.W.-t egyáltalán nem kereste, standján pedig W&H termékeket nem, csupán idegen berendezéseket állított ki.

⁸⁹ Vj-115-226/2010.

szeptembere és 2010 augusztusa közötti időszakban⁹⁰. G.W. (Ortolan) K.S.-nek (W&H) 2009. május 18-án küldött e-mailjében⁹¹ kifejti, hogy miután sikerül megtisztítani a W&H disztribútori rendszerét az árstruktúrát be nem tartó forgalmazóktól (a rendelkezésre álló dokumentumok az UNIMET megvalósult, valamint a MinDent Kft. tervezett kizárásáról tanúskodnak), „*a partnerekkel való sorozatos egyeztetés után, úgy beszéltem meg F. G.-vel, hogy megpróbálunk összehozni egy találkozót a FEJÉR-FOGgal, a Validdal, a Dental Unioval és a FRONT-DENTtel - a W&H részéről legalább velem -, hogy az árképzésről és annak egységesítéséről beszéljünk.*” Az előbbi idézet arra is utal, hogy G.W. az árképzésről F.G.-vel (FEJÉR-FOG) már korábban elkezdett egyeztetni. A találkozó tényleges megtörténtéről nem állnak rendelkezésre bizonyítékok, G.W.⁹², F.G. (FEJÉR-FOG)⁹³ és a DENTAL-UNIO⁹⁴ is akként nyilatkozott, hogy ilyen magyar disztribútorok közötti találkozóra nem került sor. A VaLiD-DENTAL is megerősítette nyilatkozatában, hogy a találkozóra nem került sor⁹⁵, mivel a felsorolt cégek ellentétes érdekek mentén építik saját cégüket, és nehezen elképzelhető, hogy egy asztalhoz ülve egyeztessék a levélben felvetett kérdéseket. A FRONT-DENT a 2009. május 18-ai e-mail kapcsán azt nyilatkozta, hogy az árral kapcsolatos megbeszélésre nem emlékszik⁹⁶.

110. Az árlistákra és árszorozókra vonatkozó egyeztetésre utal a FEJÉR-FOG képviselőjében Cs.A. Ortolan (G.W.) részére 2009. október 28-án küldött e-mailje⁹⁷, melyben Cs.A. azt kéri G.W.-tól, hogy az e-mail mellékleteként csatolt „elküldött árlisták 2009.10..xls” elnevezésű, a FEJÉR-FOG által már átnézett és átjavított árlistát véleményezze. A 2009. október 28-i e-mail kapcsán a FEJÉR-FOG azt nyilatkozta⁹⁸, hogy nem emlékszik pontosan, hogy milyen árlista megküldésére került sor W. úr részére, és arra sem, hogy erre milyen körülmények között került sor.
111. A FEJÉR-FOG 2009. november 3-án árlistát küld elektronikus levél mellékleteként⁹⁹ („W&H árlista beáras2009.10..xls”) a FRONT-DENT-nek és a VaLiD DENTAL-nak. A W&H-nak tudomása volt arról, hogy a FEJÉR-FOG az árlistát a FRONT-DENT Kft.-nek továbbította, mert a 2009. november 3-ai levelet az Ortolan másolatban megkapta. Ezen 2009. november 3-ai levelek tartalmazzák többek között, hogy „*Az árrést százalékban tartalmazó F oszlop a kerekítés miatt nem mindig teljesen pontos.*” E bizonyítékokat (az árlistát és azt tartalmazó e-mailt) a GVH a FEJÉR-FOG-nál, a FRONT-DENT-nél¹⁰⁰, illetve VaLiD DENTAL-nál¹⁰¹ végzett helyszíni kutatás alkalmával egyaránt megtalálta.
112. Arra vonatkozóan nem sikerült adatot beszerezni, hogy a továbbított árlista alkalmazásra került volna, sőt a FRONT-DENT és a VaLiD tételes bizonyítékokat nyújtott be annak alátámasztására, hogy az árlistát nem alkalmazta. (Lásd alább a 118-119. pontokat.) Bár a VaLiD DENTAL munkatársa, V.J. e-mailben az árlistát

⁹⁰ A W&H vállalkozás üzleti éve nem esik egybe a naptári évvel.

⁹¹ Vj-115-071/2010., W&H-val kapcsolatos bizonyítékok

⁹² Vj-115-102/2010.

⁹³ Vj-115-151/2010.

⁹⁴ Vj-115-153/2010.

⁹⁵ Vj-115-152/2010.

⁹⁶ Vj-115-154/2010.

⁹⁷ Vj-115-158/2010. 10. sz. melléklet

⁹⁸ Vj-115-151/2010.

⁹⁹ Vj-115-158/2010. 5. sz. melléklet és 6. sz. melléklet

¹⁰⁰ Vj-115-159/2010. 3. sz. melléklet

¹⁰¹ Vj-115-160/2010. 2. sz. melléklet

munkatársának, V.E.-nek 2009. november 12-én azzal az üzenettel küldte tovább, hogy „Ezt már korábban más formában megkaptad, de ez az alap.”, a VaLiD DENTAL szerint ez nem támasztja alá az árlista betartását. Ezt azzal indokolja, hogy az árlista a W&H termékek beszerzési árát is tartalmazza, amely a VaLiD DENTAL árazásának kiindulási alapja. Így nyilvánvalóan szükség volt az árlista megismerésére az árazás előkészítéséhez.

113. A FEJÉR-FOG 2010. június 15-én újabb, néhány módosítást és új terméket is tartalmazó árlistát továbbított elektronikus levél útján a FRONT-DENT,¹⁰² a DENTAL-UNIO¹⁰³ és a VaLiD DENTAL¹⁰⁴ részére. Az e-mailek másolatban megküldésre kerültek az Ortolan (G.W.) részére is. E bizonyítékokat a FEJÉR-FOG-on kívül a FRONT-DENT-nél és a VaLiD DENTAL-nál tartott helyszíni ellenőrzés alkalmával megtalálta a GVH. A FEJÉR-FOG valamennyi fent nevezett forgalmazó részére azonos levélben küldte meg az újabb árlistát és utalt a 2009. októberi árlistára is az alábbiak szerint: „2009 októberében elküldtem azt az árlistát ami segítségül szolgál az ár kalkulációkhoz, illetve amit a Fejér Fog Kft alkalmaz a végfelhasználóknál.” A Victory-Dent-nél nem volt fellelhető az árlista.
114. A 2009. november 3-án és 2010. június 15-én megküldött árlisták¹⁰⁵ Excel-file formátumú dokumentumok, amelyek táblázatos formában tartalmazzák a W&H késztermékek és tartozékok kódját, elnevezését, az orvosi (végfelhasználói) nettó árat euróban és forintban, az árrést %-ban, a beszerzési (W&H által alkalmazott termelői) árat euróban, valamint az árszorozót.
115. A FEJÉR-FOG nyilatkozatában megerősítette, hogy 2009. november 3-án és 2010. június 15-én továbbeladási árakat is tartalmazó árlistát küldött a FRONT-DENT, a VaLiD-DENTAL, valamint a DENTAL-UNIO forgalmazók részére¹⁰⁶, e disztribútorok ugyanakkor azt nyilatkozták, hogy ők a megkapott árlistákat nem alkalmazták, saját árszámítási sémájuk van¹⁰⁷.
116. A FEJÉR-FOG nyilatkozata¹⁰⁸ szerint a megküldött árlista annyiban különbözött a W&H által a forgalmazók részére megküldött beszerzési árlistától, hogy egyes termékek esetében (pl. a turbinák) Magyarországon sokkal kedvezőbb árat alkalmazott a W&H (beszerzési ár), így a W&H által kiadott árlistában szereplő (ajánlott végfelhasználói) árak ezen beszerzési árhoz nem voltak illeszthetők. Ezért F.G. a Magyarországon ténylegesen alkalmazott beszerzési árak alapján kidolgozott egy a FEJÉR-FOG által alkalmazott, továbbeladási árakat is tartalmazó árlistát, és ezt küldte meg, tájékoztatásul a forgalmazó társainak.
117. A 2010. június 15-ei árlista kapcsán a FEJÉR-FOG előadta¹⁰⁹, hogy az árlistákban szereplő szorzókat a korábbi, UNIMET által készített és alkalmazott árlista alapján kezdte használni, az ott szereplő szorzók módosításával. A szorzók meghatározására a W&H által kiadott árlistákban tetten érhető „szorzó” (ajánlott végfelhasználói ár aránya

¹⁰² Vj-115-158/2010. 1. sz. melléklet, Vj-115-159/2010. 2. sz. melléklet

¹⁰³ Vj-115-158/2010. 1. sz. melléklet

¹⁰⁴ Vj-115-158/2010. 1. sz. melléklet, Vj-115-107/2010. 2. sz. melléklet

¹⁰⁵ Vj-115-158/2010. 7. sz. melléklet, Vj-115-158/2010. 2. sz. melléklet

¹⁰⁶ Vj-115-151/2010.

¹⁰⁷ Vj-115-152/2010., Vj-115237/2010, Vj-115-229/2010, Vj-115-227/2010.

¹⁰⁸ Vj-115-151/2010.

¹⁰⁹ Vj-115-151/2010.

a beszerzési árhoz viszonyítva) figyelembe vételével került sor, azzal, hogy az 1,7-es szorzónál nagyobb szorzók helyett is 1,7-es szorzót használt.

118. A VaLiD DENTAL a fenti árlisták kapcsán azt nyilatkozta¹¹⁰, hogy mivel a FEJÉR-FOG árai annak internetes oldalán is elérhetőek, a megküldött listának különösebb információtartalma vagy újdonságtartalma nem volt. Ami érdekes információnak bizonyult, az a beszerzési ár volt, amiről megállapítható volt, hogy azonos áron kapja a termékeket a FEJÉR-FOG és a VaLiD DENTAL az általános export-import megállapodásnak megfelelően. A VaLiD DENTAL következetesen hangsúlyozta¹¹¹, hogy a megküldött árlistában szereplő szorzókat nem alkalmazta, sőt azoktól jelentősen eltért. Ennek alátámasztására becsatolt egy táblázatot, ami a VaLiD DENTAL által értékesített W&H termékekről szóló számlák összesítését tartalmazza a 2009 novemberét követő időszakra vonatkozóan. A táblázat alapján megállapítható, hogy a VaLiD DENTAL minden értékesített termék tekintetében eltért a megküldött árlistában szereplő ártól, az értékesített termékek döntő többsége tekintetében legalább 10%-kal, de jellemzően inkább 20-30%-kal olcsóbb áron értékesített.
119. A FRONT-DENT a két árlista kapcsán előadta, hogy a táblázatból is látszik, hogy a magyarországi forgalmazók különböző árképzést alkalmaznak, hiszen a táblázatban különböző mértékű árrések szerepelnek, míg a FRONT-DENT azonos mértékű árrést alkalmaz azonos gyártó minden termékére. Az árrés mértéke egyébként a FRONT-DENT-nél kisebb, mint a mellékletet képező táblázatban (amelytől természetesen az egyes ügyletekre vonatkozó alku során el lehet térni). A cég üzletpolitikája szerint a vevők különböző kategóriákba kerülnek az általuk indukált forgalom alapján, amely kategóriák esetén különböző kedvezmény-rendszerek alkalmazására kerül sor. (pl: ha a vevő egy komplett egység készüléket vesz, nagyobb kedvezményt kap, mintha egy szóló kézidarabot vásárol). Állítása szerint az érintett árlistát soha nem használta saját árképzése során, abból a FEJÉR-FOG-tól való vásárlás esetén az őt megillető kedvezményt tudta meghatározni.¹¹² A FRONT-DENT több olyan, a vizsgált időszakban keletkezett számlát is csatolt, amely azt igazolja, hogy eladásainak egy jelentős részében az elküldött árlistánál alacsonyabb áron forgalmazta az árlistában szereplő termékeket, illetve ugyanazon termékeket más és más áron forgalmazott egyedi ártárgyalások eredményétől függően.¹¹³
120. A 2010. június 15-ei árlista kapcsán a DENTAL-UNIO azt nyilatkozta¹¹⁴, hogy a FEJÉR-FOG mint a gyártó képviselője tájékoztatja a forgalmazókat a W&H javasolt árlistájáról. A DENTAL-UNIO hangsúlyozta, hogy ő nem foglalkozik az ilyen ajánlásokkal nagykereskedelmi árakat letről fölfelé, az alapító okiratban foglalt ajánlásoknak megfelelően alakítja ki. (Az alapító okiratban foglaltak szerint a DENTAL-UNIO létrehozásának és működésének célja a rendszerhez tartozó kiskereskedelmi üzletek minél jobb piaci pozícióba juttatása. Ennek megfelelően az utóbbi években a DENTAL-UNIO árrése külföldi beszerzés esetén a forintra átszámított beszerzési ár 11,1%-ában került meghatározásra a kiskereskedelmi partnerek részvételével egyébként havonta megrendezésre kerülő fórumon.) Hivatkozott arra is, hogy a FEJÉR-FOG által kimunkált kiskereskedelmi árlistát a VICTORY-DENT sosem

¹¹⁰ Vj-115-152/2010.

¹¹¹ Vj-115-227/2010.

¹¹² Vj-115-154/2010.

¹¹³ Vj-115-237/2010.

¹¹⁴ Vj-115-153/2010.

alkalmazta, mert az abban foglalt árakat túl magasnak ítéli. A DENTAL-UNIO kiskereskedelmi partnerei általában a saját beszerzési árukat (vagyis a DENTAL-UNIO által alkalmazott árat) W&H termékek esetén 1,2-vel, legfeljebb és ritkábban 1,25-tel szorozzák meg. Ezzel szemben a 2010. júniusi árlistában a végfelhasználói árak legalább 15%-kal magasabbak, mint a VICTORY-DENT, vagy a DENTAL-UNIO partnerhálózatába tartozó bármely kiskereskedő árai. A vizsgálat a DENTAL-UNIO és a VICTORY-DENT adott időszakra vonatkozó tényleges áaira nem szerzett be adatot.

VI.

AZ ELJÁRÁS ALÁ VONTAK ÁLLÁSPONTJA

121. Az eljárás alá vont vállalkozások a vizsgálat során benyújtott írásos adatszolgáltatásaik, valamint szóbeli meghallgatáson tett előadásaik és az előzetes álláspontra írásban valamint a tárgyalás keretében tett észrevételeik révén a lent ismertetésre kerülő nyilatkozatokat tették.

VI.1. W&H

122. A W&H álláspontja szerint soha nem törekedett arra, hogy egységes árszintet alakítson ki. A W&H a magyarországi partnerei részéről felmerült, a viszonteladói árak meghatározására vonatkozó igényeit konzekvensen visszautasította¹¹⁵.
123. A W&H nyilatkozatai szerint az UNIMET-tel való szakítás oka a garanciális szerviztevékenység nem megfelelő színvonala, illetve az ügyfelek ezzel kapcsolatos panaszai voltak¹¹⁶.
124. Kifejtette, hogy sohasem befolyásolta a magyar végső kiskereskedői árakat, és erre azért sem volt lehetősége, mert a W&H nem ismeri az árazás kialakításának folyamatát önálló partnereinél, nem ismeri a helyi versenyt.¹¹⁷
125. A W&H az előzetes álláspontra tett észrevételeiben és a tárgyaláson¹¹⁸ kiemelte, hogy a joggyakorlatban elsősorban a büntetőjog területén a célzott magatartás alatt azt értjük, hogy az elkövető, vagy elkövetők az egyenes szándékon túl az eredmény bekövetkeztét is kívánják, tehát kifejezetten azért tevékenykednek, hogy a versenyt megakadályozzák, korlátozzák, vagy torzítsák. Ilyen magatartást a W&H nem fejtett ki, és a vizsgálat során sem történt erre való utalás vagy hivatkozás illetve bizonyítás.
126. A Tptv. 11. §-a által tiltott második magatartás-forma a verseny korlátozását „fejthet ki” fordulat. Ez feltételes tartalmú mondat, és ezért csak a jövőre vonatkozik. Az előzetes álláspontot viszont csak az elmúlt időre vonatkozik, tehát álláspontja szerint nem vonatkozhat jelen eljárásra.
127. A törvényszöveg harmadik magatartási formája, az, hogy a W&H tevékenysége korlátozta- e a gazdasági versenyt a vizsgált időszakban, nem állapítható meg, erre nézve az eljárás adatai egyértelmű bizonyítékot nem tartalmaznak.
128. Véleménye szerint az előzetes álláspont nem tárta fel azt, hogy mi volt az a vertikális fix ár, amit alkalmaztak a forgalmazási hálózaton belül.

¹¹⁵ Vj-115-064/2010.

¹¹⁶ Vj-115-064/2010., Vj-115-14/2010.

¹¹⁷ Vj-115-157/2010.

¹¹⁸ Vj-115-234/2010., Vj-238/2010.

129. A W&H szerint az iratoknál számos olyan bizonyíték található, amely az előzetes álláspontban foglaltakat megkérdőjelezi, és rámutat arra, hogy időnként jelentős eltérések voltak a W&H termékek árai között, ami a forgalmazók önálló ármeghatározására utal. A W&H e körben többféle iratra hivatkozik, így
- azon iratokra, amelyekben az adatszolgáltatók kifejtik, hogy a W&H forgalmazási rendszerén belül szabadon határozták meg az árakat, a W&H soha nem írt elő minimálárakat (VaLID, FRONT-DENT, Dent-East Kft., DENTAL-UNIO adatszolgáltatása);
 - azon iratokra, melyek szerint a W&H termékek a piacon különböző áron voltak beszerezhetők (Movidental Kft., Creativ-Dental, Dentalcoop Plus Kft., Fogászati Műszertechnikai Kft.);
 - azon iratokra, amelyekben a vevők arra hivatkoznak, hogy nincs kapcsolatuk a W&H-val (Dent Implant & Surgery Kft., Halas-Dent Kft.)
 - a Medical Plus Service Kft. azon adatszolgáltatására, mely szerint a Fejér-Foggal pozitívabb tapasztalataik voltak, mint az UNIMET-tel.
130. A W&H vitatja, hogy a vizsgálat során beszerzett piaci adatok alkalmasak a W&H piaci részesedésének meghatározására, mert szerinte számos jelentős beszerzési forrással nem foglalkozott a vizsgálat (így az olcsóbb, távol-keleti termékek arányával, a külföldi nagy elosztóközpontokól vagy közvetlenül a gyártótól történő beszerzésekkel), csupán becslést tartalmaz arra nézve. Sérelmezi, hogy az előzetes álláspont nem ismerteti részletesen, hogy a piaci részesedés milyen módon került kiszámításra. Előadja, hogy a piac meghatározásakor tisztázni kellett volna, hogy nagykereskedelmi vagy kiskereskedelmi piacról beszélünk. Az előzetes álláspont végig a nagykereskedelmi piacra utal, azonban a kiskereskedelmi piac feltárása nélkül erre sem tehető megfelelő kijelentés.
131. Megjegyzi, hogy a KSH adatai szerint jelenleg 5000 fogorvos praktizál Magyarországon, azonban az előzetes álláspontban megjelölt adatok kb csak 500-600 fogorvost fednek le.

VI.2. FEJÉR-FOG

132. A FEJÉR-FOG szerint a jelen eljárásban eljárás alá vont vállalkozások független piaci szereplők, akik saját üzleti érdekeik mentén végzik tevékenységüket. Előadta, hogy a W&H 2-3 éves gyakorisággal bocsát ki az általa gyártott termékekről egy ismertető anyagot, amelyben saját fogyasztói árát feltünteti, ezek az árak azonban a partnereket nem kötik, így saját fogyasztói árait a FEJÉR-FOG is önállóan, a magyar piac ismeretében határozza meg.¹¹⁹
133. Álláspontja szerint jelen versenyfelügyeleti eljárás megindítására okot adó gazdasági esemény nem történt¹²⁰.
134. A tárgyaláson¹²¹ előadta, hogy az előzetes álláspont az érintett piacot nem megfelelően határozza meg. Az előzetes álláspont egyáltalán nem foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy mit jelent a fogászati eszköz, s ebből eredően a piac-meghatározás sem foglalkozik ezzel a kérdéssel. Például nem került feltárásra az, hogy a fogápolással kapcsolatos eszközök is a piac részei-e.

¹¹⁹ Vj-115-15/2010.

¹²⁰ Vj/115-135/2010.

¹²¹ Vj-115-238/2010.

135. A FEJÉR-FOG kiemelte, hogy az előzetes álláspont semmilyen módon nem támasztja alá, hogy egy klasszikus családi vállalkozás hogyan tudná a piacot befolyásolni magatartásával.
136. Kifogásolja, hogy az előzetes álláspontban feltáratlan maradt, hogy egyáltalán kik vannak jelen a piacon, milyen árbevétellel és milyen termékeket értékesítenek.
137. Súlyos hibának tartja, hogy az előzetes álláspont nem rögzíti, hogy mi az az ár, amit a GVH kifogásol.
138. Megjegyzi azt is, hogy a fogorvosok töredékét reprezentálják a vizsgálat által megkérdezett fogorvosok, így a beérkezett válaszok nem értékelhetők megfelelően.

VI.3. VaLID DENTAL

139. A VaLID DENTAL nyilatkozata szerint a W&H a magyarországi árképzésben a VaLID DENTAL-lal kapcsolatban semmiféle meghatározó szerepet nem vállalt fel. Ilyen magatartás esetén a VaLID DENTAL megszüntette volna megrendelői pozícióját, és azt a kevés forgalmat, amelyet egy ilyen magatartás érintett volna, más hazai beszerzésből realizálta volna. A VaLID DENTAL a magyarországi végfelhasználói árat a VaLID DENTAL nyilatkozata szerint minden esetben szabadon határozta meg, amelynek alapját többek között piacelemzés, konkurenciavizsgálat előzi meg, mint az árképzés alapja¹²².
140. A VaLID DENTAL-nak a W&H vállalkozással kapcsolatban nem voltak problémái. Tapasztalatai alapján kijelentette, hogy külkereskedelmi tevékenységében korrekt, nem túl közeli partnerként tisztességes, jó szolgáltató, kielégítő marketing és kereskedelemi háttérrel biztosít az együttműködéshez¹²³.
141. Nem érzékelte, hogy a W&H valaha is pressziót akart volna gyakorolni vállalkozására akár a W&H termékekkel, vagy akár mással kapcsolatban. Tapasztalata szerint az eljárás által érintett piac egy nagyon transzparens piac, amelyen bármely árinformáció minimális leleményességgel jogszerűen megszerezhető¹²⁴.
142. A VaLID DENTAL az előzetes álláspontra tett észrevételeiben és a tárgyaláson¹²⁵ kifejtette, hogy az árak meghatározására vonatkozó megállapodás nem jött létre. A VaLID DENTAL fenntartja azt az eljárás során többször is kifejtett álláspontját, hogy végfelhasználók felé alkalmazott árait saját maga, minden más társaságtól függetlenül, és bármely harmadik személy esetleges befolyásától mentesen határozta és határozza meg, és ezzel ellentétes bizonyíték az eljárás során sem került feltárára. Az előzetes álláspont 213. pontja azt tartalmazza, hogy a megállapodásnak *szükséges és egyben elegendő feltétele, ha az érintett felek akarategysége megállapítható, vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.* " Álláspontja szerint a jelen eljárás tárgyát képező esetben az árképzésről megállapodás a felek között sem polgári jogi, sem versenyjogi értelemben nem jött létre, hiszen megállapodásról csak akkor lehet beszélni ha az abban résztvevő felek között akarategység alakul ki a megállapodás tartalmára nézve.

¹²² Vj-115-016/2010.

¹²³ Vj-115-136/2010.

¹²⁴ Vj/151-152/2010.

¹²⁵ Vj/115-227/2010., Vj-115/238/2010.

143. A VaLID DENTAL kifogásolja, hogy a GVH a VaLID DENTAL-lal szemben folytatott eljárásban megállapított jogsértést kizárólag a V.E.-nek küldött e-mailre alapítja, melyből a GVH álláspontja szerint az derül ki, hogy a listát a VaLID DENTAL az árképzéshez effektíve használta is. Ezt annak ellenére állítja a GVH, hogy az eljárásban nyilatkozatott tett a VaLID DENTAL ügyvezetője, hogy ezeket az árakat nem alkalmazta a társaság. A nyilatkozatukhoz csatolt táblázatból (amely a csatolt számlákat összesíti) és a csatolt számlákból megállapítható, hogy a VaLID DENTAL ügyvezetője az eljárásban a valóságnak megfelelően nyilatkozott, mert árképzése során nem vette figyelembe a részére megküldött árlistát. A VaLID DENTAL kiemelte, hogy az ügyvezetője a részére küldött elektronikus levélre az árlistára vonatkozóan az azt küldő személy részére nem küldött válaszevelet, hanem azt feleségének küldte tovább, nyilvánvalóan csak tájékoztatásul, azért mert ez a beszerzési árakat tartalmazta, melyre nyilvánvalóan az árképzésnél, mint kiindulásként szükség van. A VaLID DENTAL hangsúlyozta, hogy kölcsönös, a megállapodás, illetve az akarategység létrejöttéhez szükséges visszajelzés tehát az árlistát küldő személy részére nem került elküldésre, valamint az ennek megfelelő összehangolt magatartás sem valósult meg az ennek megfelelő árképzés hiányában.
144. A VaLID DENTAL előadta, hogy a beadványa mellékleteként csatolt táblázatban szereplő, és számlákkal is alátámasztott árak többségében kiskereskedelmi árak, tehát ezek a termékek közvetlenül a végfogyasztók részére kerültek többségében értékesítésre. A táblázatból álláspontja szerint megállapítható, hogy a VaLID DENTAL az esetek túlnyomó többségében az ajánlott orvosi árnál alacsonyabb árat alkalmazott, ezért az eljárás megindítására okot adó feltételezett minimális viszonteladói ár alkalmazása a VaLID DENTAL vonatkozásában nem történt meg, így azon túl, hogy az árak kialakításában, közvetítésében sem vett részt, a részére megküldött ajánlott árakat sem alkalmazta.

VI.4. FRONT-DENT¹²⁶

145. A FRONT-DENT álláspontja szerint megalapozatlan az a feltételezés, hogy részt vett volna a W&H termékek viszonteladási árának meghatározását célzó bármilyen árkalkulációs rendszer kialakításában vagy fenntartásában. Álláspontja szerint alaptalan az a feltételezés is, hogy a végfelhasználói árak mértékének kialakításakor árképzési rendszert egyeztetett volna az eljárás alá vont vállalkozásokkal, vagy ilyen árképzési rendszert alkalmazott volna a W&H termékek forgalmazói közötti árverseny elkerülése érdekében. Nyilatkozata szerint a FRONT-DENT önállóan határozza meg saját nagy- és kiskereskedelmi árait, arra a W&H bármilyen viszonteladói árakra vonatkozó esetleges elvárása vagy javaslata, döntése befolyással nem bír.¹²⁷ A W&H a FRONT-DENT számára nem írt elő semmilyen feltételt, a viszonteladói árak meghatározása körében a FRONT-DENT és a W&H között kapcsolat nem áll fenn, áraikról a W&H-nak nem számolnak be, ilyen tájékoztatásra a W&H nem tart igényt.
146. A FRONT-DENT akár rövidebb, akár hosszabb időszakokra a vásárlók számára kedvezőbb irányba, döntően alacsonyabb viszonteladói árakat alkalmazva eltért, mely része volt a W&H-tól függetlenül kialakított üzletpolitikának. A FRONT-DENT továbbá egyedi tárgyalások alapján vagy más üzletpolitikai megfontolásból az éves

¹²⁶ Lásd Vj-115-18/2010., Vj-115-141/2010., Vj-115-152/2010.

¹²⁷ Vj/115-141/2010.

árlistánál kedvezőbb árat alkalmazott, mely szintén azt bizonyítja álláspontja szerint, hogy a W&H termékek árát önállóan határozta meg.

147. A FRONT-DENT szerint az UNIMET forgalmazói rendszerből való kizárása indokolt volt, mert nagyon sok panasz volt rá a fogorvosok részéről, elsősorban a szervizszolgáltatás és a garanciális igények kezelése terén. A piacon lévő szereplők árlistáiban a kiskereskedelmi ár 5-8%-os eltérést mutat, ennek megfelelően a nagykereskedelmi árak is különbözőek. Az UNIMET viszont furcsa árpolitikát folytatott, a FRONT-DENT saját tapasztalata volt pl. egy olyan eset, amikor egy adott, a FRONT-DENT készletében éppen nem szereplő terméket az UNIMET a FRONT-DENT részére a kiskereskedelmi árából adott 10% kedvezménnyel akart értékesíteni, miközben a fogorvosnak – aki az eszközzel kapcsolatban a FRONT-DENT potenciális vevője volt – 20% kedvezménnyel értékesítette az eszközt.
148. A FRONT-DENT annak igazolására, hogy árait egyedileg alakította ki, számlákat csatolt a 2008.-2010. évekből.
149. A FRONT-DENT az előzetes álláspontra tett észrevételében¹²⁸ kifejtette, hogy álláspontja szerint a GVH a tényállás tisztázási kötelezettségének nem tett eleget, ezen kötelezettség megszegésével hiányos, egyoldalú, és ezért téves tényállás alapján jutott arra a következtetésre, hogy a jelen eljárásban bármilyen versenykorlátozó célú, a viszonteladási ár rögzítésére irányuló árstruktúra alkalmazásában történő megállapodás megkötése történt. A FRONT-DENT álláspontja szerint a GVH egyáltalán nem vizsgálta és értékelte azt, hogy a FRONT-DENT a W&H termékeket döntően nem az előre meghirdetett áron értékesíti, hanem azoktól a vásárlók javára több esetben - más egyéb szempontok (egyéb rendelkezések, stb.) alapján - jelentős és egyedi árkedvezményeket is biztosít.
150. A FRONT-DENT kifejtette, hogy álláspontja szerint ellentmondásos, következetlen, és ezért téves G.W. eljárásának és szerepének GVH általi értékelése az előzetes álláspontban.
151. A FRONT-DENT megjegyezte, hogy tudomása szerint nincs olyan termékkör, hogy kemény szájsebészeti kézidarab.
152. A FRONT-DENT szerint téves az olcsóbb távol-keleti gyártmányok elenyésző elfogadottságával kapcsolatos GVH álláspont. E körben az előzetes álláspont csak néhány fogászati rendelő megerősítésére utal. A FRONT-DENT szerint e körben – a GVH tényállás tisztázási kötelezettségéből adódóan - azonban részletes és széleskörű vizsgálatot kellett volna lefolytatnia, ezt azonban elmulasztotta. A FRONT-DENT szerint igazolatlan és ellenőrizetlen a GVH azon megállapítása is, hogy az interneten vagy személyes megtekintés nélkül beszerzett termékek aránya nem meghatározó, annak helyességéhez nyomatékos kétség fér, így ezen megállapítás elmarasztaló döntés alapjául - az érintett piac megfelelő meghatározása hiányában - nem szolgálhat. A FRONT-DENT kifejtette, hogy szerinte téves a GVH azon megállapítása, hogy a W&H hazai nagykereskedelmi forgalma 2009-ben 29%, míg 2010-ben 32% lett volna, ehhez ugyanis a fentiek alapján nemcsak az előzetes álláspont 78. pontjában felsorolt nevesebb versenytársak forgalmát kellett volna vizsgálni. Ezért véleménye szerint nem zárható ki, hogy a W&H hazai részesedésének mértékére nézve 10 % alatti adat kerülne igazolásra. A FRONT-DENT megjegyezte, hogy az előzetes álláspont 80. pontjában a

¹²⁸ Vj/115-231/2010.

GVH csak érintőlegesen utal rá, hogy bizonyos kutatást végzett e körben, de azt már nem nevezi meg, hogy ez pontosan milyen bizonyítási eljárást takar, az előzetes álláspont így ennek következtében szerinte nem megfelelően alátámasztott.

153. A FRONT-DENT előadta, hogy bár már korábban is jelezte, de mégsem vizsgálta és értékelte azt a GVH, hogy a W&H által kiadott termékkatalógusok nem a magyarországi piaccal összefüggésben kerültek kiadásra, ezért az azokban feltüntetett esetleges „ajánlott kiskereskedelmi árak” a hazai piaccal kapcsolatban eleve nem bírhatnak semmilyen jelentőséggel.
154. A W&H és a FRONT-DENT közötti, az előzetes álláspontban kifejtett, feltételezett akarategység kapcsán a FRONT-DENT előadta, hogy ilyen következtetést nem igazolhat a 2009. novemberi és 2010. júniusi levél sem, hiszen azokat a FEJÉR-FOG eleve nem is a W&H-nak, hanem G.W.-nek küldte meg másolatban. Kifejtette, hogy mindezeket túl a tárgyi versenyjogi jogsértés megállapításához amúgy sem lenne elegendő annak versenyhivatali igazolása, hogy a FEJÉR-FOG fenti két e-mail üzenete bármilyen formában a W&H által jóváhagyott eljárás lenne, azt is igazolni szükséges ahhoz, hogy az e-mail üzenetek mellékletét képező táblázatokban feltüntetett kiskereskedelmi árakat a FRONT-DENT elfogadta volna, alkalmazta volna. Erre azonban semmilyen bizonyíték nem áll fenn, sőt, erre a GVH nem is folytatott le semmilyen bizonyítási eljárást. Ennek pedig szerinte azért van jelentősége, mert az eljárásban többször is előadta, és egyes - kizárólag példálózó jelleggel csatolt - számlákkal igazolta is, hogy a meghirdetett kiskereskedelmi ártól az orvosokkal, mint végfogyasztókkal való egyedi ármegállapodás eredményeként rendszeresen eltért.

VI.5. DENTAL-UNIO

155. A DENTAL-UNIO álláspontja szerint tevékenysége során soha nem tanúsított tisztességtelen piaci magatartást. Árait saját maga határozta meg, erre vonatkozóan egyetlen konkurens forgalmazóval sem kötött megállapodást. Árai meghatározásánál kizárólag a gyártók által meghatározott fogyasztói árat és a mindenkori piaci viszonyokat vette figyelembe¹²⁹.
156. A DENTAL-UNIO kifejtette¹³⁰, hogy a vizsgálat által érintett termékeket érintően kb. 1997-ig volt ismeretei szerint kizárólagossága a W&H termékek értékesítésére és szervizelésére vonatkozóan az UNIMET-nek. Az UNIMET 10%-os viszonteladói engedményt adott minden viszonteladó vevőjének. Amikor a W&H más importőröket is bevont a termékei magyarországi értékesítésébe, akkor a W&H termékek magyarországi árszínvonala elkezdett csökkenni. Érzékelhető volt a piacon, hogy új forgalmazók csatlakoztak be (pl. a FRONT-DENT, a Min-Dent, Pannon-Dentál, majd 2002-től a DENTAL-UNIO is). Mivel a többi gyártó is jelentős versenynyomásnak volt kitéve, ezért más gyártók (pl. KaVo, NSK, Bien Air) árai is lefelé mozdultak el a magyar piacon, a századfordulót követően.
157. A DENTAL-UNIO az előzetes állásponttal kapcsolatban tett nyilatkozatában és a tárgyaláson¹³¹ kifejtette, hogy továbbra sem ismeri el azt, hogy az eljárás alá vont többi vállalkozással versenyt korlátozó megállapodást kötött volna, ilyen megállapodásnak sem tevőlegesen, sem hallgatólagosan nem volt részese.

¹²⁹ Vj-115-140/2010.

¹³⁰ Vj/115-153/2010. sz. irat

¹³¹ Vj/115-229/2010. sz. irat., Vj-115-238/2010.

158. A DENTAL-UNIO elmondta, hogy számára nem egyértelmű, hogy a hatóság végzett-e árelemzést, árkutatót. Nem világos számára az, hogy a hatóság összehasonlította-e a magyarországi kiskereskedelmi árakat, mind területi alapon, mind a végfelhasználók beszállítói szerinti bontásban, azaz a kiskereskedelmi árak értékelése alapján létrejött-e a piacbefolyásoló hatás, vagy a kiskereskedelmi árakból le lehet vonni ezen adatokból bármilyen következtetést.
159. A DENTAL-UNIO nyilatkozatában kifejtette, hogy a nagykereskedelmi árát a saját belső szabályzata alapján állapítja meg, amely nagykereskedelmi ár megállapítása nem bír befolyásoló hatással a végfelhasználói árra. Ezzel kapcsolatban megállapítja a DENTAL-UNIO, hogy nem egyértelmű számára, hogy nagykereskedelmi árának összehasonlító elemzése megtörtént-e. A vállalkozás véleménye szerint a DENTAL-UNIO nagykereskedelmi árai a többi eljárás alá vont nagykereskedelmi árai alatt lennének egy ilyen összehasonlító elemzés alapján.
160. A DENTAL-UNIO az előzetes álláspont 6. pontjával kapcsolatban nyilatkozatában kifejti, hogy az előzetes álláspont konkrétan nem jelöli meg, hogy a DENTAL-UNIO kötött-e a 6. pontban említett megállapodást, és ha igen, akkor mi volt a termékek minimális viszonteladási ára, az milyen módon került megállapításra. Ugyanezen 6. ponttal kapcsolatban a DENTAL-UNIO előadja, hogy az előzetes álláspont nem fejt ki részletesen az ár-koordinációs mechanizmust, illetve a DENTAL-UNIO vonatkozásában sem ilyen megállapodásban való részvétel kapcsán, sem arra nem tartalmaz bizonyítékot, hogy irányában a gyártó bármikor is e tekintetben szankcióval élt volna.
161. A DENTAL-UNIO az előzetes álláspont 225. pontjával kapcsolatban nyilatkozatában kifejti, hogy a megjelölt pontban hivatkozott beszerzett bizonyítékok között egyetlen olyan irat, terhelő nyilatkozat nincs, ami DENTAL-UNIO-ra vonatkozik, kivéve a 2010. június 15-én megküldött e-mail üzenetet, ami egy árlistát tartalmaz, és amit a DENTAL-UNIO részére küldtek meg. A vállalkozás véleménye szerint az, hogy az árlista megküldése ellen a DENTAL-UNIO nem tiltakozott, nem jelenti azt, hogy ezzel hallgatólagos egyetértését nyilvánította volna ki, mert ennek megállapításához szükséges lenne akár közvetett, de kétséget nem engedő logikai és egymással okszerűségi viszonyban álló további bizonyítékokra.
162. Kérte az eljárás során keletkezett költségeinek megtérítését, melyek igazolására iratokat csatolt be. A költségtérítés tárgyában az eljáró versenytanács külön végzésben határoz.

VI.6. VICTORY-DENT

163. A vállalkozás nyilatkozata szerint tisztességtelen piaci magatartást nem tanúsított. A vállalkozásnak közvetlen kapcsolata a W&H céggel nincs, erre tekintettel az eljárást nem tartja indokoltnak¹³².
164. A VICTORY DENT későbbi nyilatkozatában¹³³ kifejtette, hogy az előzetes álláspontban foglaltakkal, miszerint a VICTORY DENT semmiféle árkalkulációs rendszer kialakításában nem vett részt, egyetért.
165. Kérte az eljárás során keletkezett költségeinek megtérítését, melyek igazolására okiratot csatolt be. A költségtérítés tárgyában az eljáró versenytanács külön végzésben határoz.

¹³² Vj-115-139/2010.

¹³³ Vj-115-230/2010.

VI.7. UNIMET

166. Az UNIMET-et a GVH a versenyfelügyeleti eljárás során két alkalommal adatszolgáltatás végett megkereste¹³⁴, továbbá az eljárás alá vont a bejelentéses eljárás során is bocsátott a GVH részére az eljárás tárgyával kapcsolatos információt.
167. Az UNIMET a versenyfelügyeleti eljárás során kiemelte, hogy bár erre megállapodása soha nem volt 1992. és 2009. között, nem forgalmazta más gyártók hasonló termékeit. Véleménye szerint ez is alátámasztja azt, hogy hamis indokokkal zárták ki a W&H forgalmazói rendszeréből, többek között arra hivatkozva, hogy fogászati kiállítson más gyártók termékeit is bemutatta.
168. Az UNIMET beadványában¹³⁵ kifejtette, hogy álláspontja szerint mindig nagyon sok probléma volt a W&H áraival. Ennek oka egyrészt a felvevői piactól jövő egyre fokozódó fekete piaci nyomás volt, másrészt a W&H egész szokatlan módon nagyszámú magyarországi forgalmazónak szállított (10-15 cégnek) szemben más európai országokkal, ahol a W&H-nak 1-2 dealere volt. A nagyszámú dealerek folyamatosan egymás ellen tevékenykedtek, egymás árai alá ajánlottak.
169. Az UNIMET a 2008-at követő vizsgált magatartás tekintetében hangsúlyozta¹³⁶, biztos benne, hogy volt megállapodás a forgalmazókkal az egységes árrendszert illetően, melyet a FEJÉR-FOG 2009. május 11-ei levele is bizonyít, bár hozzátette, hogy az egyes dealerekkel kötött megállapodás pontos tartalmát illetően információval nem rendelkezik. E körben az UNIMET nyilatkozatában felhívta a GVH figyelmét a vizsgált magatartással kapcsolatban, hogy a W&H több esetben maga ismerte el, hogy egységes árrendszert alakított ki Magyarországon és ennek be nem tartásával vádolta többször is az UNIMET –et (például K.S. 2009. május 8-ai e-mailje, B.R. 2009. május 11-ei e-mailje). Az UNIMET álláspontja szerint ehhez kapcsolódik K.S. 2008. december 11-ei azon e-mailje, melyben közli, hogy az – érvényes márkaszervíz szerződés ellenére – 2009. január 1-től alkatrészt és olajozó spary-t nem szállítanak az UNIMET részére és egyúttal meghatározta a W&H a FEJÉR-FOG árait az UNIMET irányába (alkatrészre 15%, míg spray 18% felár) és e levélben a W&H egyúttal ismét felszólította az UNIMET-et, hogy a késztermékekre vonatkozóan tartsa be az ármegállapodást.
170. Az előzetes álláspontra tett észrevételeiben az UNIMET az alábbiakat hangsúlyozza. (Az UNIMET az előzetes állásponttal kapcsolatos részletes észrevételeit írásban fejtette ki. Ezen észrevételek nagy részét a határozat a megfelelő bizonyítékokhoz fűződően ismerteti, e helyütt csak az UNIMET-nek az eljárással kapcsolatos összefoglaló véleményét ismertetjük.)
171. Az UNIMET határozottan állítja, hogy a terhére rótt semmilyen ármegállapodást nem kötött a W&H-val. Kifejtette, hogy az előzetes álláspontban ismertetett azon árstruktúra megállapodásról, mely szerint termékenként, illetve termékcsoportonként meghatározásra kerülnek az ún. árszorzők (Faktoren) és a W&H által alkalmazott (termelői) árat ezzel a szorzóval beszorozva, majd forintra átszámítva, megkaphatók a termékek nettó végfelhasználói árai, semmit sem tudott. Ugyanakkor nem tagadta, hogy 2003-ban maga is készített faktorokat tartalmazó árlistát.

¹³⁴ Vj-115-017/2010., Vj/115-155/2010.

¹³⁵ Vj-115-017/2010.

¹³⁶ Vj-115-017/2010.

172. Előadta, hogy 2008-ban már nem is tartozott a W&H forgalmazói körébe, ekkor már három éve folyt ellene a piacról való kiiktatását célzó háború és 2005. illetve 2006. januárja óta érdemi tárgyalást már nem folytatott a W&H-val. (Állítása szerint a W&H és G.W. már 2005-ben elhatározták, hogy az UNIMET tevékenységét átadják a FEJÉR-FOG-nak, így 2005-től szóba sem jöhetett árákról egyeztetés, már nem is volt a két cég beszélőviszonyban). Ennek kapcsán kiemeli azt is, hogy bár a W&H a termék- és szervizinformációkból őt ekkorra kizárta, de vevők előtt – az UNIMET hitelét rontva – még kb. másfél évig kezelési utasításaiban az UNIMET-et mint hivatalos W&H dealert tüntette fel, és egy veszélyes anyag olajozó spray-n az UNIMET-et tüntette fel importőrként illetve a forgalmazásért felelős céggént.
173. Előadta, hogy az UNIMET már régebb óta tisztában volt azzal, hogy a FEJÉR-FOG útjából előbb-utóbb eltávolítják, a FEJÉR-FOG 2009. májusi bejelentése viszont a W&H-nak jó alkalmat biztosított az UNIMET azonnali kiiktatására a piacról. Az UNIMET forgalmazói hálózathoz való kizárásának valójában mondvacsinált okai voltak, mellyel csupán leplezték, hogy valójában már régóta a FEJÉR-FOG-nak kívánták biztosítani az UNIMET pozícióját. Ilyen, valótlan indokok voltak például:
- a garanciális javítás visszautasítására és udvariatlan kiszolgálásra hivatkozás,
 - arra hivatkozás, hogy az UNIMET más cégek termékeit is kiállítja fogászati kiállításokon,
 - az UNIMET drasztikusan csökkenő forgalmára hivatkozás,
 - az egyeztetett árstruktúra be nem tartására hivatkozás is, amely ugyanolyan megalapozatlan állítás volt (hiszen nem volt megállapodás a felek között), mint a többi említett indok.
174. Az UNIMET határozottan visszautasít minden olyan – a bizonyítékokban és az eljárás során beszerzett nyilatkozatokban szereplő – állítást, mely szerint a garanciális tevékenység nem megfelelő ellátása vagy udvariatlansága miatt zárták volna ki a forgalmazói hálózathoz. Állításának alátámasztására az UNIMET szakmai felkészültségét alátámasztó érveket sorakoztat fel nyilatkozatában.¹³⁷
175. Összességében tehát az UNIMET azt állítja, hogy a vizsgált időszakban már rég nem volt érdemi kapcsolat a W&H és az UNIMET között és ennek megfelelően ármegállapodás sem a vállalkozások között. Az UNIMET kizárólag az akkor érvényes - árfolyamtól függő - nyomtatott árlistákból kiindulva, adott ügylet paramétereit figyelembe véve alakította ki árait. A W&H és a FEJÉR-FOG ármegállapodásra történő hivatkozása – mely csak egy volt az UNIMET-tel szemben felhozott mondvacsinált indokok közül - az UNIMET forgalmazásból történő azonnali kizárásához az ügyletet szolgáltatta.

VII. JOGI HÁTTÉR

VII.1. A Tpv. és a kapcsolódó szabályok

¹³⁷ Lásd bővebben pl. a Vj-115-226/2010 sz. irat 116. és 146. pontjához fűzött érveit.

176. A Tptv. 1. §-a szerint a törvény hatálya kiterjed a természetes és a jogi személynek, valamint a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságnak - ideértve a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepét is a VI. fejezetben szabályozott magatartások kivételével - (a továbbiakban az előzőek együtt: vállalkozás) a Magyar Köztársaság területén tanúsított piaci magatartására, kivéve, ha törvény eltérően rendelkezik.
177. A Tptv. 1. §-ának (2) bekezdése alapján az EUMSZ 101. cikkének alkalmazása során az e cikk hatálya alá tartozó piaci magatartásra is a Tptv. eljárási rendelkezéseit kell alkalmazni akkor, ha a Szerződés 81. és 82. cikkében foglalt versenyszabályok végrehajtásáról szóló 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet (a továbbiakban: 1/2003/EK tanácsi rendelet) alapján a Gazdasági Versenyhivatal eljárásának van helye.
178. A Tptv. 11. §-ának (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás, valamint a vállalkozások társadalmi szervezetének, a köztestületnek, az egyesülésnek és más hasonló szervezetnek a döntése (a továbbiakban együtt: megállapodás), amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki. Nem minősül ilyennek a megállapodás, ha egymástól nem független vállalkozások között jön létre.¹³⁸
179. A Tptv. 11. §-ának (2) bekezdése a) pontja alapján a tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására.
180. A Tptv. 13. §-ának (1) bekezdése szerint nem esik a tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A (2) bekezdés értelmében akkor csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg. Nem lehet azonban csekély jelentőségű az a megállapodás, mely
- a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy
 - b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.
181. A Tptv. 16. §-a szerint a megállapodások meghatározott csoportjait a Kormány rendeletben mentesítheti a törvény 11. §-ában foglalt tilalom alól. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló, jelen eljárásban irányadó 55/2002. (III. 26.) Korm. Rendelet (a továbbiakban: magyar csoportmentességi rendelet) 1. §-a alapján mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom (Tptv. 11. §) alól az a megállapodás, amelyben a résztvevő vállalkozások mindegyike a termelési vagy forgalmazási lánc egymástól eltérő szintjén működik, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek általi vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik (a továbbiakban: vertikális megállapodás).
182. A magyar csoportmentességi rendelet 3. §-ának értelmében nem alkalmazandó a rendelet arra a vertikális megállapodásra, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt:

¹³⁸ A Tptv. jelen eljárásra irányadó, 2011. XII. 21-ig hatályos szövege

- „a) a vevő lehetőségeinek korlátozása az általa alkalmazott eladási ár meghatározásában, ide nem értve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árat vagy ajánlott eladási árat határozzon meg, feltéve, hogy ez nem vezet a felek bármelyike általi nyomásgyakorlás vagy ösztönzés következményeként rögzített vagy legkisebb eladási árhoz.”
183. A Tptv. 77. § (1) bekezdése értelmében az eljáró versenytanács
- d) megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését,
 - f) megtilthatja a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását,
184. A Tptv. jelen eljárásra irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja szerint az eljáró versenytanács a vizsgáló jelentésének kézhezvételét követően az eljárást végzéssel megszünteti, ha a vizsgálat során szerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvényt sértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény; az eljárást megszüntető végzéssel szemben külön jogorvoslatnak van helye.
185. A Tptv. 67. §-ának (4) bekezdése szerint nem indítható vizsgálat, ha a Tptv. IV–VI. Fejezetének rendelkezéseibe ütköző magatartás elkövetése óta öt év eltelt. Ha a jogsértő magatartás folyamatos, a határidő a magatartás abbahagyásakor kezdődik. Ha a jogsértő magatartás azzal valósul meg, hogy valamely helyzetet vagy állapotot nem szüntetnek meg, a határidő mindaddig nem kezdődik el, amíg ez a helyzet vagy állapot fennáll.
186. A közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL törvény (a továbbiakban: Ket.) 31. § (1) bekezdésének e) pontja szerint a hatóság az eljárást megszünteti, ha az eljárás folytatására okot adó körülmény már nem áll fenn.
187. Az eljáró versenytanács a Tptv. 78. §-a alapján bírságot szabhat ki azzal szemben, aki e törvény rendelkezéseit megsérti. A Tptv. 78. § (1) bekezdése alapján a bírság összege legfeljebb a vállalkozás, illetve annak – a határozatban azonosított – vállalkozáscsoportnak a jogsértést megállapító határozat meghozatalát megelőző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet, amelynek a bírsággal sújtott vállalkozás a tagja. A Tptv. 78. § (3) bekezdése alapján a bírság összegét az eset összes körülményeire – így különösen a jogsérelem súlyára, a jogsértő állapot időtartamára, a jogsértéssel elért előnyre, a jogsértő felek piaci helyzetére, a magatartás felróhatóságára, az eljárást segítő együttműködő magatartására, a törvénybe ütköző magatartás ismételt tanúsítására – tekintettel kell meghatározni. A jogsérelem súlyát különösen a gazdasági verseny veszélyeztetettségének foka, a fogyasztók, üzletfelek érdekei sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.

VII.2. Az EUMSZ. és a kapcsolódó jogszabályok

188. Az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 81. és 82. cikkében¹³⁹ foglalt versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2004. május 1. napjától hatályos 1/2003/EK tanácsi rendelet¹⁴⁰ (a továbbiakban: 1/2003/EK rendelet) 3. cikkének (1) bekezdése kimondja, hogy a nemzeti versenyjog alkalmazása nem vezethet azoknak a megállapodásoknak, vállalkozások társulásai döntéseinek vagy összehangolt magatartásoknak a megtiltásához, amelyek befolyásolhatják ugyan a tagállamok közti kereskedelmet, de a versenyt az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés. (a

¹³⁹ 2009. december 1-i hatállyal az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 81. és 82. cikke az EUMSZ. 101. és 102. cikke lett. Az új 101. és 102. cikkek tartalmilag azonosak a korábbi 81. és 82. cikkel.

¹⁴⁰ Hivatalos Lap 2004. évi magyar kiadás, 8. fejezet, 2. kötet 205. o.

továbbiakban: EUMSZ.) 101. cikkének (1) bekezdése szerinti értelemben nem korlátozzák, az EUMSZ. 101. cikke (3) bekezdése feltételei alkalmazásának eleget tesznek vagy valamelyik, az EUMSZ. 101. cikke (3) bekezdésének alkalmazására kiadott rendelet hatálya alá esnek.

189. Az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése szerint a közös piaccal összeegyeztethetetlen és tilos minden olyan vállalkozások közötti megállapodás, vállalkozások társulásai által hozott döntés és összehangolt magatartás, amely hatással lehet a tagállamok közötti kereskedelemre, és amelynek célja vagy hatása a közös piacon belüli verseny megakadályozása, korlátozása vagy torzítása, így különösen:

- a) a beszerzési vagy eladási árak, illetve bármely egyéb üzleti feltétel közvetlen vagy közvetett rögzítése;

[...]

A 101. cikk (2) bekezdésében foglaltak szerint a 101. cikk alapján tiltott megállapodás vagy döntés semmis.

A 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak szerint a 101. cikk (1) bekezdése rendelkezéseinek alkalmazásától azonban el lehet tekinteni az olyan esetekben, amikor

- a vállalkozások közötti megállapodás vagy megállapodások csoportja;
- a vállalkozások társulásai által hozott döntés vagy döntések csoportja;
- az összehangolt magatartás vagy összehangolt magatartások csoportja

hozzájárul az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, ugyanakkor lehetővé teszi a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből anélkül, hogy:

- a) az érintett vállalkozásokra olyan korlátozásokat róna, amelyek e célok eléréséhez nem nélkülözhetetlenek;

- b) lehetővé tenné ezeknek a vállalkozásoknak, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.

190. A Bizottság fentebb már említett „De minimis” közleményének 1. és 5. pontja alapján az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése nem alkalmazható az olyan megállapodásokra, összehangolt magatartásokra és vállalkozások társulásai által hozott döntésekre (a továbbiakban együtt: megállapodás), melyek versenyre kifejtett hatása nem érzékelhető (csekély jelentőségű). A „De minimis” közlemény 2. pontja (a 11. pontjában foglalt megállapodás típusok kivételével) egyértelműen kizárja az EUMSZ. 101. cikke (1) bekezdésének alkalmazhatóságát, ha a megállapodásban részes felek piaci részesedései nem haladják meg a Közlemény 7-9. pontjai szerinti küszöbértékeket. Ez a küszöbérték a „De minimis” közlemény 7. pontja a) alpontja értelmében versenytárs vállalkozások közötti megállapodás esetében a felek együttes piaci részesedésének 10%-ában, nem tényleges vagy potenciális versenytársak (nem versenytársak) közötti megállapodás esetén a 7. pont b) alpontja értelmében a megállapodásban részes felek egyedi piaci részesedéseinek 15%-ában került meghatározásra. A „De minimis” közlemény 2. pontja ugyanakkor azt is rögzíti, hogy a fenti negatív meghatározás nem jelenti azt, hogy szükségszerűen érzékelhetően korlátozzák a versenyt azok a megállapítások, amelyek túllépik a meghatározott küszöbértékeket. A „De minimis” közlemény 11. pontja szerint 7-9. pontjai nem alkalmazhatók azokra a megállapodásokra, amelyek a 11.1. és 11.2.

pontokban felsorolt nagyon súlyos korlátozások valamelyikét tartalmazzák. Ilyennek minősül egyebek mellett: a nem versenytársak közötti megállapodások tekintetében a vevő azon képességének korlátozása, hogy meghatározza az eladási árat, ami nem érinti a szállítónak azt a lehetőségeit, hogy legnagyobb eladási árat határozzon meg, vagy eladási árat ajánljon, feltéve, hogy a felek bármelyike által gyakorolt nyomás vagy ajánlott ösztönzők következményeként ezek az árak nem válnak rögzített vagy legkisebb eladási árrá (11.2.a. pont).

191. A Bizottság a vertikális megállapodások egyes csoportjait rendelettel mentesíti a 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom alól abban az esetben, ha a megállapodások eleget tesznek a rendeletben foglalt feltételeknek. Jelen ügyre a 2790/1999/EK rendelet (a továbbiakban: 2790/1999/EK rendelet) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról az irányadó, mely a vizsgált időszak nagy részében, 2010. június 1-ig volt hatályos. A Bizottságnak a 2790/1999/EK rendeletet felváltó 330/2010/EU rendelete (a továbbiakban: 330/2010/EU rendelet) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról, 2010. június 1-jén lépett hatályba, így a vizsgált időszaknak csak egy kis részére irányadó. Az eljáró versenytanács a 2790/1999/EK rendeletet és a 330/2010/EU rendeletet a továbbiakban együtt közösségi csoportmentességi rendeletekként hivatkozza. A vertikális megállapodásokra irányadó, jelen ügyben megállapított tényállás szempontjából fontos rendelkezések lényegében változatlanul maradtak a 330/2010/EU rendelet hatálybalépését követően is. A 330/2010/EU rendelet alapján rendkívül szűk körben lehetőség van a továbbeladási ár rögzítésére irányuló megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti mentesítésére, amennyiben a felek a mentesítéshez szükséges feltételek fennálltát megfelelően bizonyítják.¹⁴¹

¹⁴¹ A Bizottság Vertikális korlátozáskoról szóló iránymutatása (HL 2010/C 130/1, 2010. 05. 19.; a továbbiakban: Vertikális iránymutatás / Iránymutatás) 225. pontja a következőket emeli ki: „A viszonteladási ár meghatározása azonban nem csak a versenyt korlátozhatja, hanem – különösen abban az esetben, ha szállítóvezérelt – hatékonyságnövekedést is eredményezhet, amelynek értékelésére a 101. cikk (3) bekezdése szerint kerül sor. Különösképpen, ha a gyártó bevezet egy új terméket, a viszonteladási ár meghatározása segíthet a forgalmazókat arra ösztönözni a keresletnövelési bevezető szakasz során, hogy nagyobb figyelmet fordítsanak a gyártónak a termék népszerűsítésére vonatkozó érdekeire. A viszonteladási ár meghatározása biztosíthatja a forgalmazók számára az értékesítési erőfeszítések fokozásához szükséges eszközöket, és amennyiben az e piacon belüli forgalmazókra versenyhelyzeti nyomás nehezedik, ez arra készítheti őket, hogy bővítsék a termék iránti általános keresletet, és sikeressé tegyék a termék bevezetését, ami a fogyasztók számára is kedvező. Hasonlóképpen, a rögzített viszonteladási árak – és nem csak a maximális viszonteladási árak – szükségesek lehetnek ahhoz, hogy egy franchise-rendszerben vagy hasonló, egységes forgalmazási formát alkalmazó forgalmazási rendszerben a fogyasztók szempontjából is előnyös, összehangolt, rövid távú (a legtöbb esetben 2–6 hét) árkampányt hajtsanak végre. **Bizonyos helyzetekben a viszonteladási ármeghatározás kínálta extra árrés lehetővé teheti a kiskereskedők számára (kiegészítő) értékesítés előtti szolgáltatások nyújtását, különösen a tapasztalati vagy az összetett termékek esetében. Ha elég ügyfél használja ki az ilyen szolgáltatások kínálta előnyöket döntésük meghozatalához, de aztán alacsonyabb áron vásárolnak azoknál a kiskereskedőknél, akik nem kínálnak ilyen szolgáltatásokat (és akiknél így nem merülnek fel az ezzel kapcsolatos költségek), a kiterjedt szolgáltatásokat kínáló kiskereskedők csökkenthetik a szállító termékeinek keresletét növelő szolgáltatások színvonalát, vagy be is szüntethetik azokat. A viszonteladási ár meghatározása segíthet az ilyen, forgalmazók szintjén jelentkező potyázások megakadályozásban. A feleknek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesítésének igazolása részeként meggyőzően be kell mutatniuk, hogy a viszonteladási ár meghatározásáról szóló megállapodás nem pusztán módszereket, hanem ösztönzőket is kínál az e**

192. A közösségi csoportmentességi rendeletekben előírt mentesség alkalmazásának feltétele az, hogy a szállító piaci részesedése azon az érintett piacon, amelyen a szerződés szerinti árukat vagy szolgáltatásokat értékesíti, ne haladja meg a 30%-ot, illetve a 330/2010/EU rendelet szerint további feltétel az is, hogy a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30%-ot azon az érintett piacon, ahol vásárolja a szerződés szerinti árukat és szolgáltatásokat.
193. A közösségi csoportmentességi rendeletek szerint (4. cikke) a rendeletekben előírt mentességet nem lehet alkalmazni azokra a vertikális megállapodásokra, amelyeknek célja, közvetlenül vagy közvetve, önmagukban vagy más, a felek irányítása alatt álló tényezőkkel együtt, a vevő azon képességének korlátozása, hogy saját eladási árát megállapítsa, nem sértve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árát állapítson meg vagy eladási árát javasoljon, feltéve hogy azok a felek bármelyike részéről történő nyomásgyakorlás vagy ösztönzés eredményeként nem vezetnek rögzített vagy minimális eladási árhoz.
194. A 330/2010/EK rendelet értelmezéséhez nyújt segítséget a Bizottság vertikális korlátozásokról szóló iránymutatása.¹⁴² Bár a Vertikális iránymutatást a vizsgált időszakot követően fogadta el a Bizottság, az Iránymutatásban foglaltak jelentős része a jelen eljárásban is alkalmazható analógia útján, tekintettel arra, hogy az Iránymutatás egyes kérdésekben a Bizottság 2011 előtti gyakorlatát foglalja össze, illetve mivel nagyrészt hasonló szabályozást tartalmaz, mint a korábbi vertikális iránymutatás.
195. Az 1/2003/EK rendelet 5. cikke szerint a tagállamok versenyhatóságai egyedi ügyekben alkalmazhatják az EUMSZ. 101. és 102. cikkét. E célból saját kezdeményezésükre vagy panasz alapján a következő határozatokat hozhatják:
- előírhatják a jogsértő magatartás befejezését,
 - ideiglenes intézkedéseket rendelhetnek el,
 - kötelezettségvállalásokat fogadhatnak el,
 - pénzbírságot, kényszerítő bírságot vagy a nemzeti joguk által biztosított egyéb szankciót szabhatnak ki.

Amennyiben a birtokukban lévő információk alapján a tilalom feltételei nem teljesülnek, olyan határozatot is hozhatnak, hogy részükről semmilyen intézkedés nem indokolt.

VIII.

JOGI ÉRTÉKELÉS

VIII. 1. Az alkalmazandó jog

196. Az 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (1) bekezdése kimondja, hogy amikor a tagállamok versenyhatóságai az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdése szerinti megállapodásokra, vállalkozások társulásainak döntéseire vagy összehangolt magatartásokra, amelyek az

szolgáltatásokat nyújtó kiskereskedők közti esetleges potyázás kiküszöbölésére, és hogy az értékesítés előtti szolgáltatások összességében a fogyasztók javát szolgálják.”

¹⁴² HL 2010/C 130/1, 2010. 05. 19.

ezen előírás szerinti értelemben befolyásolhatják a tagállamok közti kereskedelmet, nemzeti versenyjogot alkalmaznak, akkor az ilyen megállapodásokra, döntésekre vagy összehangolt magatartásokra az EUMSZ. 101. cikkét ugyancsak alkalmazzák.

197. Az 1/2003/EK rendelet 5. cikke szerint a tagállamok versenyhatóságainak hatáskörük van arra, hogy egyedi esetekben az EUMSZ. 101. cikkét alkalmazzák.
198. Annak eldöntésére, hogy az adott megállapodás vagy összehangolt magatartás alkalmas-e arra, hogy érintse a tagállamok közötti kereskedelmet, az Európai Bizottság „Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 101. és 102. cikke szerinti fogalmáról” c. közleménye (a továbbiakban: bizottsági / TKKÉ közlemény)¹⁴³ szolgálat elvégzését.
199. A TKKÉ közlemény szerint a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma egy olyan önálló, közösségi jogi kritérium, amelyet minden esetben egyedileg kell értékelni. Joghatóság elhatároló kritérium, amely meghatározza a közösségi versenyjog alkalmazásának hatókörét. A TKKÉ közlemény 13. pontja szerint a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériuma az EUMSZ. 101. és 102. cikke alkalmazásának hatókörét azokra a megállapodásokra és magatartásokra korlátozza, amelyek alkalmasak arra, hogy az Unión belül legalább minimális szinten, határokon átnyúló hatást gyakoroljanak. Az Európai Bíróság joggyakorlata szerint a megállapodás vagy magatartás arra való alkalmasságának, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre hatást gyakoroljon, „érzékelhetőnek” kell lennie.¹⁴⁴
200. A 101. cikk megfogalmazásából, valamint az állandó ítélkezési gyakorlatból következik, hogy a kereskedelemre gyakorolt hatás kritériumának alkalmazásakor különösen három kitételt kell megvizsgálni:
 - a) a tagállamok közötti kereskedelem,
 - b) a hatás meglétének lehetősége, és
 - c) az érzékelhetőség.

VIII.1.1. A tagállamok közötti kereskedelem érintettségének fennállása

A „tagállamok közötti kereskedelem” fogalma

201. A „tagállamok közötti kereskedelem” fogalmába beletartozik minden határokon átnyúló gazdasági tevékenység, azaz nem korlátozódik a határokon átnyúló hagyományos áru- és szolgáltatáscserére. Szélesebben értelmezett fogalom, amely valamennyi határokon átnyúló gazdasági tevékenységre kiterjed, a letelepedést is beleértve.¹⁴⁵
202. A „kereskedelem” fogalma olyan eseteket is magában foglal, amelyekben a megállapodás a piaci verseny szerkezetére gyakorol hatást, ideértve azt az esetet, ha a megállapodás valamely a Közösségben működő versenytárs kikapcsolásával jár vagy ezzel fenyeget. A kereskedelemre gyakorolt hatás kritériumának alkalmazása független az érintett földrajzi piacok meghatározásától. A kialakult ítélkezési gyakorlatban a

¹⁴³ Az Európai Bizottság Közleménye – Iránymutatás a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikke szerinti fogalmáról (2004/C 101/07) [HL C101., 2004.4.27. 81. o.].

¹⁴⁴ 22/71. sz. Béguelin-ügy (EBHT 1971., 949. o., 16. pont.)

¹⁴⁵ Lásd a 172/80. sz. Züchner-ügyben 1981. július 14-én hozott ítélet (EBHT 1981., 2021. o.) 18. pontját.

„kereskedelem” fogalma olyan eseteket is magában foglal, amelyekben a megállapodás vagy magatartás a piaci verseny szerkezetére gyakorol hatást.¹⁴⁶

203. A jelen ügyben vizsgált vállalkozások működési területe Magyarország és a W&H esetében pedig Ausztria. A W&H termékei import útján érkeztek Magyarországra, a vizsgált magatartás ugyanakkor egy tagállam, Magyarország területét érintette. A vizsgált magatartás a rendelkezésre álló adatok alapján Magyarország teljes területét (a tagállam területének egészen működő vállalkozásokat) lefedte a W&H termékeket érintően, figyelemmel arra, hogy az eljárás alá vont vállalkozások az egész ország területén értékesítették a W&H termékeket.
204. A W&H által gyártott fogászati és szájsebészeti eszközök és berendezések, hasonlóan a más gyártmányú, hasonló felhasználású eszközökhöz, Magyarországon kívüli országban, Ausztriában és Olaszországban kerülnek előállításra, és onnan import révén kerülnek Magyarországra, a W&H-nak magyarországi leányvállalata nincs. Ezért a W&H termékek importja mint határokon átnyúló gazdasági tevékenység már önmagában érinti a tagállamok közötti kereskedelmet, e körben az Európai Unión belüli árumozgásról beszélhetünk. Megjegyezni szükséges, hogy a jelen eljárással érintett termékek gyártását jellemzően külföldön végzik, vagyis valamennyi, Magyarországon felhasználásra kerülő ilyen eszköz és berendezés jellemzően külföldről kerül az országba. Mindezek következtében a megállapodás azon túlmenően, hogy az ország teljes területét lefedte, határon átnyúló – legalább egy további uniós tagállamot közvetlenül is érintő – árumozgásra, gazdasági tevékenységre, azaz a tagállamok közötti kereskedelemre is hatással lehetett.

A „hatás” meglétének lehetősége

205. A TKKÉ közlemény 88. pontja szerint az egy tagállam egészére kiterjedő és forgalomképes termékekre vonatkozó vertikális megállapodás ugyancsak alkalmas lehet arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre hatással legyen, még akkor is, ha nem képezi a kereskedelem közvetlen akadályát. Az a megállapodás, amelyben a vállalkozások rögzítik a viszonteladási árat, közvetlen hatást gyakorolhat a tagállamok közötti kereskedelemre a más tagállamokból érkező behozatal növelésével és a szóban forgó tagállamból megvalósuló kivitel csökkentésével. A viszonteladási árat rögzítő megállapodások a kereskedelem szerkezetére nagyon hasonló módon hathatnak, mint a horizontális kartellek, amelyek jellegüknél fogva alkalmasak a tagállamok közti kereskedelem érintésére.
206. Mivel jelen ügyben a vizsgált magatartást egy ausztriai székhelyű vállalkozás magyar piacra irányuló viszonteladási árakat rögzítő és az árakat ellenőrzése alatt tartó gyakorlata képezi, a TTKÉ közlemény 88. pontja alapján a gyakorlat a tagállamok közötti kereskedelem szerkezetére gyakorolt hatás kifejtésére jellegénél fogva alkalmas lehet, mivel a továbbeladási ár megkötésével kapcsolatos megállapodások a horizontális kartellekhez hasonlóan viselkednek, és a termékek importját és exportját érintik.

Az „érzékelhetőség” fogalma

207. Az érzékelhetőség megállapítása során a „kereskedelemre gyakorolt hatás nem érzékelhető mértéke” szabály, a NAAT szabály (non-appreciable effect on trade) az

¹⁴⁶ Lásd pl. a T-24/93. sz. és egyéb Compagnie maritime belge ügyben 1996. október 8-án hozott ítélet (EBHT 1996., II-1201. o.) 203. pontját, valamint a 6/73. és 7/73. sz. Commercial Solvents ügyben 1974. március 6-án hozott ítélet (EBHT 1974., 223. o.) 23. pontját.

irányadó. A bizottsági közlemény a NAAT-szabály pozitív illetve negatív véleményét attól függően rendeli alkalmazni, hogy az adott magatartás jellegénél fogva alkalmas-e arra, hogy hatással legyen a tagállamok közötti kereskedelemre vagy sem.

208. A jelen ügyben vizsgált megállapodás jellegénél fogva alkalmas arra, hogy a tagállamok közti kereskedelemre hatással legyen, így a TKKÉ közlemény 53. pontjában foglalt pozitív vélelem fennálltának teljesülését kell megvizsgálni. Eszerint egy olyan megállapodás, amely jellegénél fogva alkalmas arra, hogy a tagállamok közti kereskedelemre hatást gyakoroljon, elvileg akkor alkalmas arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre érzékelhető hatást fejtessen ki, amennyiben a következő feltételek egyike legalább teljesül:

- a) a felek együttes piaci részesedése egyetlen olyan, a Közösségen belüli érintett piacon meghaladja az 5%-ot, amelyre a megállapodás hatással van, vagy
- b) vertikális megállapodás esetében a szállítónak a megállapodás tárgyát képező termékekkel megvalósított összesített éves közösségi forgalma meghaladja a 40 millió eurót.

209. Jelen ügyben tehát annak megvizsgálása végett, hogy a megállapodás alkalmas-e arra, hogy a tagállamok közötti kereskedelemre hatást gyakoroljon, elegendő annak vizsgálata, hogy a W&H-nak a megállapodással érintett piacon elért részesedése meghaladja az 5%-ot. Ez a feltétel a 63-64. pontban ismertetett piaci adatok alapján teljesül, a W&H piaci részesedése az érintett piacon 2008-ban és 2009-ben is minden bizonnyal meghaladta az 5%-ot.

VIII.1.2. A Tpv. és az EUMSZ. párhuzamos alkalmazásának szükségessége

210. A fentiek alapján az eljárás alá vontak vizsgált magatartásának megítélése során az EUMSZ. 101. cikkének alkalmazása is szükséges.

211. Tekintettel a Tpv. 11. §-ának és az EUMSZ. 101. cikkének szövegezésbeli azonosságára és a fogalmak azonos értelmezésére, nem szükséges a magatartások mindkét rendelkezés szerinti értékelését külön-külön elvégezni, mivel azok azonos eredményre vezetnek. Ennek megfelelően a következőkben egységesen kezeli a versenytanács e két jogszabályt, csak szükség esetén tér ki az esetleges különbségekre (például „de minimis” szabály).

VIII.2. A vállalkozás fogalma a versenyjogban, a jelen eljárásban érintett vállalkozások függetlensége

VIII.2.1. A W&H és a forgalmazók, illetve a forgalmazók egymás közti kapcsolata

212. A versenyjogban vállalkozásnak minősül minden gazdasági tevékenységet folytató jogalany, függetlenül jogállásától és finanszírozási módjától. A jelen ügyben érintett gyártó és a forgalmazók, gazdasági tevékenységüket figyelembe véve, versenyjogi értelemben kétség kívül vállalkozásnak minősülnek.

213. A versenykorlátozó megállapodások tilalma kiterjed az egymással horizontális viszonyban lévő (versenytárs) vállalkozások, valamint a vertikális viszonyban álló vállalkozások közötti magatartásokra is. A tilalom ugyanakkor csak az egymástól független vállalkozások közötti megállapodásokra vonatkozik, mivel potenciálisan csak ennek lehet versenyellenes célja vagy hatása.

214. A vállalkozások egymástól való függetlensége a Tpvt. 15. §-a alapján értékelendő, miszerint nem függetlenek az egy vállalkozáscsoportba tartozó vállalkozások, valamint azok a vállalkozások, amelyeket ugyanazok a vállalkozások irányítanak. A Tpvt. 15. § (2) bekezdése úgy foglalható össze, hogy egy vállalkozáscsoportba tartoznak azok a vállalkozások, amelyek ugyanazon irányító egyedüli (közvetlen vagy közvetett) irányítása alatt állnak. Az irányítást megalapozó viszonyokat a Tpvt. 23. § (2) bekezdése sorolja fel.
215. Jelen eljárás tárgyát a W&H és a forgalmazók között működő, viszonteladási árak rögzítésére irányuló árstruktúra rendszer képzete.
216. A W&H-nak nincsen Magyarországon saját irányítású leányvállalata, ennek megfelelően a W&H által előállított termékek értékesítése Magyarországon a W&H-tól irányítási szempontból független vállalkozások révén valósul meg.
217. A III. pontban foglalt adatok figyelembevételével megállapítható, hogy az eljárás alá vont magyarországi disztribútorok mindegyike független a W&H-tól a Tpvt. 15. §-ában meghatározottak alapján. A forgalmazók a W&H-val vertikális üzleti kapcsolatban állnak. Ezen túlmenően ezek a magyarországi disztribútorok egymástól is függetlenek szervezetileg és irányítási szempontból, ez alól két eljárás alá vont képez kivételt, a DENTAL-UNIO és a VICTORY-DENT, amelyek legalább 2008 októberétől egymástól nem függetlenek, mert a DENTAL-UNIO-nak minősített többségű befolyással rendelkező résztulajdonosa a VICTORY-DENT.

VIII.2.2. A W&H és G.W. kapcsolatának értékelése

218. Ahogy az már korábban a III.2.1. pontban bemutatásra került, a W&H kereskedelmi és marketing képviselőjét nem a W&H maga, vagy annak leányvállalata látta el Magyarországon a vizsgált időszakban, hanem G.W., illetve az általa jegyzett és működtetett Ortolan Marketing Consultants GmbH, illetve a Dr. Gerd Wichmann KG. Az alábbiakban bemutatottak szerint megállapítható, hogy G.W. és vállalkozásai a W&H-tól nem független vállalkozások, hanem annak versenyjogi értelemben vett ügynökeként tevékenykedtek Magyarországon.
219. A Bizottság és az európai bíróságok ügynöki megállapodásokkal kapcsolatos gyakorlatát a Vertikális iránymutatás 12-21. bekezdései összegzik. Az Iránymutatás 12. bekezdése szerint az ügynök olyan jogi vagy természetes személy, amelyet vagy akit hatáskörrel ruháztak fel, hogy egy másik személy (megbízó) megbízásából szerződésekről tárgyaljon és/vagy meg is kösse azokat az ügynök saját nevében, vagy a megbízó nevében az alábbi tárgyakban:
- áruk vagy szolgáltatások megbízó általi vásárlása, vagy
 - áruk vagy szolgáltatások megbízó általi értékesítése.
220. Az Európai Bíróság hangsúlyozta, hogy a versenyjogi szabályok alkalmazása tekintetében a két szerződő fél elkülönülő jogi személyiségéből fakadó formális elkülönülése nem meghatározó, ugyanis a döntő tényező a piacon kifejtett magatartásuk egységessége vagy annak hiánya.¹⁴⁷ A Bíróság továbbá megállapította, hogy

¹⁴⁷ Lásd e tekintetben a 48/69. sz., ICI kontra Bizottság ügyben 1972. július 14-én hozott ítélet [EBHT 1972., 619. o.] 140. pontját), illetve a C-217/05. sz. Confederación Espanola de Empresarios de Estaciones de Servicio kontra CEPESA ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., I- 11987. o.) 41. pontját, T-325/01. sz. Daimler Chrysler

„amennyiben egy [...] közvetítő a megbízója érdekében végez egy tevékenységet, elvileg lehetséges őt annak vállalkozásába integrált, a megbízó utasításait követni köteles segédszervnek, és ebből kifolyólag olyannak tekinteni, aki ezzel a vállalkozással a munkavállalóhoz hasonlóan gazdasági egységet alkot”.¹⁴⁸

221. Az értékelés szempontjából nem lényeges, hogy a felek, illetve a nemzeti jogszabályok hogyan minősítik megállapodásukat.¹⁴⁹
222. A 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazása céljából az ügynöki megállapodás meghatározása során az a döntő tényező, hogy az ügynök milyen pénzügyi vagy kereskedelmi kockázatot vállal azon tevékenységek vonatkozásában, amelyekre a megbízótól ügynöki megbízást kapott. A Vertikális iránymutatás 14. bekezdése szerint három olyan pénzügyi, illetve kereskedelmi kockázat létezik, amelyek – a 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazása szempontjából – lényegesek az ügynöki megállapodások meghatározásához:
- szerződéshez kötődő kockázatok: amelyek közvetlenül kapcsolódnak az ügynök által a megbízó részére megkötött és/vagy megtárgyalt szerződésekhez,
 - adott piachoz kötődő beruházásokhoz kapcsolódó kockázatok: ezek olyan beruházások, amelyek kifejezetten ahhoz a tevékenységfajta-hoz kötődnek, amelyre vonatkozóan a megbízó az ügynököt megbízta, azaz ahhoz szükségesek, hogy az ügynök képes legyen megkötni és/vagy megtárgyalni az adott típusú szerződést. Az ilyen beruházások általában nem térülnek meg, ami azt jelenti, hogy az adott tevékenységi területről való kilépést követően a beruházás nem használható fel más tevékenységekhez, illetve csak jelentős veszteséggel értékesíthető,
 - azonos termékpiac vonatkozásában előírt egyéb tevékenységekhez kapcsolódó kockázatok mérlegelése: amennyiben a megbízó megköveteli az ügynöktől, hogy ilyen tevékenységeket folytasson, de nem a megbízó nevében eljáró ügynökként, hanem saját kockázatára.
223. Ügynöki megállapodásnak tekinthető a felek viszonya, ha az ügynök az előző pontban felsorolt kockázatok tekintetében egyáltalán nem, vagy csak jelentéktelen kockázatot visel. A kockázatok elemzéséről részletesebben az iránymutatás 16. pontja szól, mely szerint a 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazása céljából tehát valamely megállapodás általában akkor minősül ügynöki megállapodásnak, ha a – vásárolt vagy értékesített – szerződés szerinti áruk tulajdonjoga nem száll át az ügynökre, vagy ha a szerződés szerinti szolgáltatásokat nem maga az ügynök nyújtja, valamint ha az ügynök:
- a) nem járul hozzá a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások értékesítéséhez/vásárlásához kapcsolódó költségekhez, ideértve az áruszállítás költségeit is. Ez nem zárja ki annak lehetőségét, hogy az ügynök végezze a szállítási szolgáltatást, feltéve, hogy annak költségeit a megbízó viseli,
 - b) saját költségére vagy kockázatára nem tart fenn raktárkészletet a szerződés szerinti áruból, ideértve a raktárkészletek finanszírozását, illetve az ezeket érintő

kontra Bizottság ügyben hozott ítélete (EBHT 2005., II-3319. o.), a Bíróság C-217/05. sz. ügyből származó mondások

¹⁴⁸ C-40-48/73. számú, Suiker Unie és társai kontra Európai Bizottság egyesített ügyekben hozott ítélet, 140.

pont

¹⁴⁹ Vertikális iránymutatás, 13. pont

veszteségek viselését is, és jogosult külön költség nélkül visszajuttatni az eladatlan árut a megbízóhoz, kivéve, ha az ügynök vétkessége megállapítható (például nem tette meg az elvárható biztonsági intézkedéseket a készletet érintő veszteség elkerülésére),

- c) nem vállal felelősséget harmadik személyek felé az értékesített termék által okozott károk tekintetében (termékfelelősség), kivéve, ha ügynöki minőségében megállapítható a vétkessége e tekintetben,
- d) ügynöki jutalékának elvesztése kivételével nem vállal felelősséget a szerződés ügyfél általi betartásának elmulasztásáért, kivéve, ha az ügynök vétkessége megállapítható (például, ha nem tesz eleget az elvárható biztonsági vagy vagyonvédelmi intézkedéseknek, vagy ha nem tesz eleget a lopás megbízónak vagy rendőrségnek történő bejelentésére irányuló, elvárható intézkedéseknek, továbbá nem juttatja el a megbízóhoz az ügyfél pénzügyi megbízhatóságára vonatkozóan rendelkezésére álló valamennyi információt),
- e) nem köteles – közvetve vagy közvetlenül – beruházni az értékesítés ösztönzésébe, például a megbízó hirdetési költségvetéséhez történő hozzájárulással,
- f) nem hajt végre az adott piachoz kötődő eszköz- vagy ingatlanberuházásokat, illetve személyzeti képzést, például üzemanyag kiskereskedelmi tevékenységhez szükséges üzemanyag-tároló tartály beszerzését, vagy biztosítási kötvények eladásához szükséges különleges szoftver beszerzését biztosítási ügynöki tevékenység esetén, kivéve, ha ezek költségeit a megbízó teljes mértékben megtéríti,
- g) nem vállal a megbízó által igényelt más tevékenységet az azonos termékpiacon, kivéve, ha ezek költségeit a megbízó teljes mértékben megtéríti.

224. A Dr. Gerd Wichmann KG és az Ortolan Marketing Consultants GmbH valamint a W&H közötti kapcsolat tekintetében a GVH a felek által tett nyilatkozatból indult ki, tekintettel arra, hogy a felek közti kapcsolatot írásos szerződés nem szabályozta.

225. A rendelkezésre álló adatok alapján megállapítható, hogy a W&H és G.W., illetve az általa irányított vállalkozások között fennálló kapcsolat valódi ügynöki megállapodásnak tekinthető, mert a szerződés szerinti áruk tulajdonjoga nem szállt át a W&H-ról a megbízott(ak)ra és a fentebb a)-g) pontokban írtak is teljesülnek. G.W. és vállalkozásai ugyanis:

- nem járultak hozzá a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások értékesítéséhez/vásárlásához kapcsolódó költségekhez;
- saját költségükre vagy kockázatukra nem tartottak fenn raktárkészletet a szerződés szerinti áruból,
- nem vállaltak felelősséget harmadik személyek felé az értékesített termék által okozott károk tekintetében (termékfelelősség),
- nem vállaltak felelősséget a szerződés ügyfél általi betartásának elmulasztásáért,
- nem voltak kötelesek – közvetve vagy közvetlenül – beruházni az értékesítés ösztönzésébe,

- nem hajtottak végre az adott piachoz kötődő eszköz- vagy ingatlanberuházásokat, illetve személyzeti képzést,
 - nem vállaltak a megbízó által igényelt más tevékenységet az azonos termékpiacon.
226. Mindezek alapján megállapítható, hogy G.W. és vállalkozásai a W&H ügynökeként tevékenykedtek Magyarországon a W&H termékeinek értékesítése során. Emiatt önálló felelősségük a jogsértésben való részvétel miatt nem áll fenn, azonban az általuk tanúsított magatartás a W&H-nak betudható. A felek közti viszony ügynöki jellegén túl a vizsgált magatartásra vonatkozó, G.W.-tól származó dokumentumok többségével kapcsolatban elmondható, hogy azok másolatban a W&H részére is megküldésre kerültek, vagy olyan kérést, instrukciót tartalmaztak a címzett felé, amelyből nyilvánvaló, hogy G.W. és a W&H együttműködtek az érintett cselekményben, tehát konkrétan is bizonyítható, hogy az ügynök által folytatott tevékenységgel a W&H is tisztában volt, azt jóváhagyta (nem ellenezte).

VIII.3. Megállapodás a versenyjogban

227. A versenyjogi értékelés kapcsán leszögezendő az a versenytanácsi határozatokban és bírósági ítéletekben¹⁵⁰ megállapított tétel, miszerint a vállalkozások közötti megállapodások versenyjogi megítélésének kiindulópontja azon követelmény, hogy a vállalkozások piaci döntéseiket önállóan hozzák meg, mellőzve a versenytársaikkal akarategységben tanúsított piaci magatartást.
228. A Tpv. 11. §-a szerinti megállapodás nem esik egybe a polgári jogi vagy társasági jogi értelemben vett megállapodással. A versenyjogi értelemben vett megállapodás nem csak írásos szerződés formájában, hanem egyéb módon is létrejöhet. Szükséges és egyben elegendő feltétele, ha az érintett felek akarategyezsége megállapítható, vagy a felek megállapodásra utaló magatartást tanúsítanak.¹⁵¹
229. A továbbeladási ár rögzítésével kapcsolatos magatartás tekintetében fontos kiemelni, hogy az Európai Bíróság gyakorlata¹⁵² alapján annak megállapíthatóságához, hogy az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodás hallgatólagos elfogadással (egyetértéssel) létrejött, szükséges, hogy az egyik szerződő fél versenykorlátozó célú elképzelése a másik félhez intézett – kifejezett vagy hallgatólagos – felhívásban nyilvánuljon meg, hogy ezt a célt közösen valósítsák meg. Ahhoz, hogy a felek közötti akarategyezség nyerjen igazolást, szükséges, hogy az egyik szerződő fél szándékát a másik fél vagy felek tudomására hozza, másrészt, hogy az utóbbiak kifejezett vagy hallgatólagos egyetértésüket fejezzék ki ezzel az intézkedéssel. A megállapodás megállapíthatóságához nem szükséges egy figyelő (ellenőrző) és szankcionáló rendszer létezése, ugyanakkor egy ilyen rendszer fennállása a megállapodás létezésének egy jele lehet.

¹⁵⁰ Ld. pl. a Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf.27.798/2006/7., 2.Kf.27.232/2007/14., 2.Kf.27.052/2007/22. számú ítéleteit.

¹⁵¹ Lásd például a Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf.27.564/2007/18. számú ítéletét, vagy a Törvényszék T-41/96. sz. Bayer kontra Európai Bizottság ügyben 2000. október 26-án hozott ítéletet, és a T-49/02-T-51/02. sz. Brasserie Nationale SA és társai kontra Európai Bizottság ügyekben 2005. július 27-én hozott ítéletet.

¹⁵² Lásd különösen a T-41/96 számú, C-2/01 P és C-3/01 P Bayer AG kontra Bizottság ügyben hozott a T-368/000 számú, illetve a C-551/03 P számú, General Motors Nederland BV és Opel Nederland BV kontra Bizottság ügyekben, a T-67/01 számú, illetve C-167/04 P számú JCB Service kontra Bizottság ügyben. hozott, valamint a T-208/01 számú, illetve a C-74/04 P számú Volkswagen AG kontra Bizottság ügyben törvényszéki és európai bírósági döntéseket.

230. A jelen eljárás tárgyát a gyártó W&H kezdeményezése alapján az UNIMET majd a FEJÉR-FOG – mint földisztribútor – közreműködésével működtetett, a forgalmazók viszonteladási árainak rögzítését és a magyarországi árszint ellenőrzés alatt tartását célzó árstruktúra rendszer képi. Jelen esetben a beszerzett bizonyítékok alapján legalább 2008 márciusától – 2009 májusáig (lásd részletesebben alább) megállapítható, hogy a W&H és legalább két forgalmazója, az UNIMET és a FEJÉR-FOG a magyar piaca irányadó minimum-árstruktúrára vonatkozó megállapodás részese volt, azt a felek legalább hallgatólágon elfogadták, azaz versenyjogi értelemben vett megállapodás jött létre a felek között. A megállapodás létrejöttével kapcsolatos részletes okfejtést a VIII.5. pont tartalmazza.

VIII.4. A továbbeladási ár megkötésének tilalmára vonatkozó szabályozás

231. Míg a megállapodás valamely versenykorlátozó magatartás formája, addig annak példálózóan felsorolt tiltott tartalmát a Tptv. 11. §-ának (2) bekezdése, illetve az EUMSZ. 101. cikke (1) bekezdésének második, példálózó része rögzíti.
232. A Tptv.-ben és az EUMSZ.-ben kifejezetten nevesített tilalmazott magatartás esetén [Tptv. 11.§ (2) bekezdés a)–h) pontok, EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdés a)–e) pontok] a jogsértés megállapíthatóságához nem is kell bizonyítani, hogy a nevesített tiltott magatartásnak van-e vagy lehet-e versenykövetkezménye, mert a jogszabályi nevesítésből az következik, hogy a törvény eleve feltételezi hátrányos versenykövetkezmények bekövetkezhetőségét.¹⁵³ Ennek megfelelően törvényileg nevesítetten tiltott az árörögzítés, függetlenül attól, hogy versnytársak vagy egymással vertikális kapcsolatban álló felek között jött létre.
233. A továbbeladási ár megkötése természeténél fogva, közvetlenül korlátozza a verseny által egyébként szabadon alakított tényezőket (pl. ár, értékesített mennyiség) és az erőforrások nem megfelelő elosztását eredményezi, csökkentve a társadalmi (azon belül a fogyasztói) jólétet. Egyrészt olyan mennyiségeket, szolgáltatásokat tart vissza a piacról, melyre alacsonyabb ár mellett lenne kereslet, másrészt a fizetni hajlandó (vagy kénytelen) fogyasztók magasabb árak mellett fogyasztanak – ami további mennyiségek fogyasztásától, vagy más termékek, szolgáltatások keresletétől von el forrásokat, társadalmi léptékben.
234. Mindezzel összhangban rendelkeznek úgy a magyar és a közösségi csoportmentességi rendeletek is, hogy nem mentesülhet a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom alól az a vertikális megállapodás, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt a vevő lehetőségeinek korlátozása az általa alkalmazott eladási ár meghatározásában. (Ide nem értve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árat vagy ajánlott eladási árat határozzon meg, feltéve, hogy ez nem vezet a felek bármelyike általi nyomásgyakorlás vagy ösztönzés következményeként rögzített vagy legkisebb eladási árhoz.) A 330/2010/EU csoportmentességi rendelet csak kivételesen és rendkívül szűk körben ad lehetőséget a továbbeladási ár megkötését tartalmazó megállapodások egyedi mentesítésére, ez esetben viszont a mentesítés feltételeinek fennálltát a feleknek kell bizonyítaniuk (ld. a 193. pontot).

¹⁵³ Ugyanezt mondja ki a Bizottság közleménye – Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (HL C 011 , 14/01/2011 o. 0001 – 0072), 18. pontja és számos európai bírósági eset is. (Pl. 246/81., Belasco kontra Európai Bizottság, 56, 58/64 egyesített ügyek, Etablissements Consten and Grundig-Verkaufs GmbH)

235. A Vertikális Iránymutatás 224. bekezdése szerint a viszonteladási ár meghatározása számos módon korlátozhatja a versenyt az alábbiak szerint:

- elősegítheti a szállítók közötti összejátszást,
- kioltja a szállító azon késztetését is, hogy forgalmazói felé csökkentse az árait, mivel a rögzített viszonteladási ár megakadályozza abban, hogy az értékesítés növekedéséből származzon előnye,
- márkán belüli árverseny megszüntetésével a viszonteladási ár meghatározása elősegítheti a vevők közötti, azaz a forgalmazási szinten megvalósuló összejátszást is,
- a viszonteladási ár meghatározásának azonnali hatásaként valamennyi vagy bizonyos számú forgalmazó számára akadályba ütközik, hogy az adott márka vonatkozásában leszállítsa eladási árát,
- a viszonteladási ár meghatározása csökkentheti a gyártó árrésére nehezedő nyomást, megakadályozva vagy megnehezítve, hogy hatékonyabb kiskereskedők alacsonyabb árakkal lépjenek a piacra és/vagy érjenek el elégséges méretet.

236. A viszonteladó által alkalmazott kiskereskedelmi ár (végfelhasználói ár, fogyasztói ár, viszonteladási ár) vertikális rögzítése tehát a Tpvt. 11. § (2) bekezdés a) pontjába és az EUMSZ. 101. cikke (1) bekezdésének a) pontjába ütköző versenykorlátozó magatartás, amely természeténél fogva, azaz céljánál fogva alkalmas – jelen esetben – a márkán belüli (ún. intra-brand) verseny korlátozására, hiszen a forgalmazót megfosztja az ár alakításának szabadságától.

237. A kialakult európai bírósági gyakorlat szerint a versenykorlátozó cél nem függ a felek szubjektív akarától.¹⁵⁴ Nem fogadható el tehát az a büntetőjogi párhuzam, mely szerint a versenykorlátozó cél megállapításához a feleknek az egyenes szándékon túl az eredmény bekövetkeztét is kívánniuk kell, tehát kifejezetten azért kell tevékenykedniük, hogy a versenyt megakadályozzák, korlátozzák, vagy torzítsák. A versenyjogban az árrögzítést már maga a Tpvt., illetve az EUMSZ. kezeli cél-alapú jogsértésként, amikor feltételezi, hogy ahhoz hátrányos versenykövetkezmények fűződnek. E tekintetben tehát az eljáró versenytanácsnak nem kell a felek szándékára kiterjedő bizonyítást lefolytatnia.

238. Szintén kiemelendő, hogy sok évre visszamenő európai bírósági gyakorlat alapján nem szükséges vizsgálni az megállapodás tényleges hatásait, ha e magatartás versenykorlátozó célja már megállapítást nyert.¹⁵⁵ El kell utasítani tehát az eljárás alá

¹⁵⁴ Ibid, továbbá 96-102, 104, 105, 108 és 110/82 egyesített ügyek IAZ International Belgium NV kontra Bizottság [EBHT 1983. 3369. o.] 22-25. pont; 29 és 30/83 egyesített ügyek Compagnie Royale Asturienne des Mines SA és Rheinzink GmbH kontra Bizottság [EBHT 1984. 1679. o.] 25-26. pont; a Bizottság 2004. június 24-i 2005/8/EK határozata a Szerződés 81. cikke szerinti eljárásban (COMP/38.549 – Belga Építész Kamara) 80. bekezdés

¹⁵⁵ Lásd például a C-8/08. sz., T-Mobile Netherlands és társai ügyben 2009. június 4-én hozott ítélet [EBHT 2009., I-4529. o.] 28. és 30. pontját; a C-501/06. P., C-513/06. P., C-515/06. P. és C-519/06. P. sz., GlaxoSmithKline Services és társai kontra Bizottság egyesített ügyekben 2009. október 6-án hozott ítélet [EBHT 2009., I-9291. o.] 55. pontját; a C-403/08. sz. és C-429/08. sz., Football Association Premier League és társai egyesített ügyekben 2011. október 4-én hozott ítélet [az EBHT-ban még nem tették közzé] 135. pontját,

vontak azon kifogásait, melyek szerint a továbbeladási minimálár megkötésének – mint cél-aalpu jogsértésnek - bizonyításához annak igazolása is szükséges, hogy a megállapodás a gyakorlatban milyen hatást váltott ki a piacon.

VIII.5. A feltárt bizonyítékok értékelése

VIII.5.1. Az értékelés általános keretei

239. A konkrét tényállás értékelését megelőzően az eljáró versenytanács az alábbiakat emeli ki.
240. A rendelkezésre álló bizonyítékokat – a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (a továbbiakban: Ket.) 50. §-a (6) bekezdésének megfelelően – egyenként és összességükben értékelte. Az eljáró versenytanács a vizsgált magatartás értékelése során egyaránt értékelte az előzetes értesítés nélküli helyszíni kutatások során lefoglalt irati bizonyítékokat, az ügyfelek és harmadik személyek által becsatolt irati bizonyítékokat, továbbá a meghallgatott ügyfelek nyilatkozatait és a tanúvallomásokat. Az eljárás alá vontak nyilatkozatainak értékelése során az eljáró versenytanács figyelemmel volt arra, hogy 2011. február 14-én F.G. B.G. (FRONT-DENT)¹⁵⁶, Á.N. (DENTAL-UNIO)¹⁵⁷ és V.J. (VaLID DENTAL) részére küldött e-mailjében arra kéri a címzetteket, hogy küldjék meg a GVH által adatszolgáltatásra kötelező végzésre nyújtott válaszaik W&H-ra vonatkozó részeit – amennyiben nem tartalmaznak titkos adatokat. F.M. (FEJÉR-FOG) 2011. február 19-én G.W. részére küldött e-mailjében¹⁵⁸ utal arra, hogy Á.N. (DENTAL-UNIO) megküldte a FEJÉR-FOG-nak a GVH adatszolgáltatására nyújtott válaszokat. Mindezek alapján alappal feltételezhető, hogy az eljárás alá vontak összehangolták adatszolgáltatásaikat a GVH-nak történő megküldés előtt.
241. Az eljáró versenytanács figyelemmel volt arra a körülményre is, hogy a továbbeladási ár megkötése a vertikális korlátozások egyik legsúlyosabbik formája, így ritkán foglalják a polgári jogi megállapodás formai követelményeinek is megfelelő módon írásba. Emiatt meglehetősen nehéz objektív és kétséget kizáró bizonyítékot felmutatni e jogsértés igazolására. Ez azonban nem lehet akadálya annak, hogy a rendelkezésre álló adatok összességének értékelése alapján a jogsértés megállapítására kerüljön sor. A jogellenesen folytatott egyeztetések esetén igen kivételes esetben kerül a hatóság elé szabályos formátumú és közvetlen bizonyítékként felhasználható írásos dokumentum, amelyből akár az akarategység, akár a megállapodás minden részlete kétséget kizáróan beazonosítható. Ugyanakkor a feltárt tények és a vállalkozások utóbb tanúsított magatartása egy adott logikai láncolat mentén együttesen azonban igazolhatják a versenyjogsértés elkövetését.¹⁵⁹
242. Mindebből az is következik, hogy a GVH-nak – a FEJÉR-FOG és a W&H hivatkozásával ellentétben - nem kell tudnia pontosan meghatározni azt, hogy mi volt az a pontos minimálár /árlista, amelyek betartásában a felek megállapodtak, ha egyébként a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján megállapítható, hogy árrögzítésre vonatkozó megállapodás érvényben volt a felek között.

valamint a C-439/09. sz. Pierre Fabre Dermo-Cosmétique ügyben 2011. október 13-án hozott ítélet [az EBHT-ban még nem tették közzé] 34. pontját

¹⁵⁶ Vj-115-158/2010. 20. sz. melléklet

¹⁵⁷ Vj-115-158/2010. 21. sz. melléklet

¹⁵⁸ Vj-115-158/2010. 20. sz. melléklet

¹⁵⁹ A Fővárosi Ítéltábla 2.K.f. 27.232/2007/14. sz. ítélete a Vj-28/2003. sz. ügyben.

243. A jogsértések bizonyítása során az eljáró versenytanács a bírói gyakorlat alapján többek között az alábbi elveket követi:

- szabad bizonyítási rendszer érvényesül a versenyhatósági eljárásokban;¹⁶⁰
- önmagában közvetett bizonyítékok alapján is megállapítható a versenyjogsértés;¹⁶¹
- a vállalkozások irati bizonyítékkal ellentétes magyarázata önmagában nem elegendő a jogsértés alól történő mentesüléshez;¹⁶²
- a feltárt tények logikai láncolata elegendő a jogsértés megállapításához;¹⁶³
- más személyek levelezése is igazolhatja a konkrét levelezésben részt nem vevő fél jogsértését.¹⁶⁴

¹⁶⁰ „Vállalkozások közötti tiltott összehangolt magatartás miatt indult ügyben a tényállás megállapítása szabad bizonyítási rendszerben meghatározott bizonyítékokon alapul. [...] Az egyes bizonyítási eszközök bizonyító ereje az adott ügy tényállásának megállapításánál azonos, közöttük súlyuk szerinti sorrendiség nincs. Annak sincs jogi jelentősége, hogy közvetlen vagy közvetett bizonyíték kerül felhasználásra, értékelésre a tényállás megállapításához. A feljegyzések, iratokról készült fénymásolatok adott esetben éppen olyan bizonyító erővel rendelkeznek, mint más bizonyítékok, éppen úgy alkalmasak a tényállás megállapítására.” (2102/2009. sz. közigazgatási elvi határozat, Legfelsőbb Bíróság Kfv.III.37.084/2009. sz. ítélete a Vj-56/2004. sz. ügyben.)

„E körben a másodfokú bíróság hangsúlyozza, hogy főszabályként mind az Áe., mind a Pp. a szabad bizonyítási rendszer talaján áll, ami azt jelenti, hogy a közigazgatási hatóság és a közigazgatási per bírósága is felhasználhat minden olyan bizonyítékot, amely a tényállás tisztázására, felderítésére alkalmas.” (A Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf.27.195/2012/6. sz. ítélete a Vj-162/2004. sz. ügyben.)

¹⁶¹ „A közvetett bizonyítékok alapján sem kizárt egy jogsértő magatartás megállapítása, ha a közvetett bizonyítékok olyan bizonyító erővel bírnak, olyan logikai láncot alkotnak, amelynek révén a jogsértés elkövetését tanúsítják.” (A Legfelsőbb Bíróság Kfv.II. 39. 259/2006/4. sz. ítélete a Vj-70/2002. sz. ügyben.)

„A Tptv. 11. §-ába ütköző megállapodás és összehangolt magatartás az alperes által szankcionálandó, ezért az abban részes felek rendszerint igyekeznek azt titokban tartani. Általában nem verik nagydobra, hogy a verseny korlátozásában, egy sajátos piacfelosztásban állapodtak meg, céljuk a versenynyomás csökkentése, a munkák elosztása és a haszonból való közös részesedés. Éppen ezért nem várható el, hogy az alperes egy konkrét, vagy több, pontosan meghatározott írásbeli bizonyítékra alapozza döntését, amely mindenki számára világosan, egyértelműen igazolja a felek titkos megállapodáson alapuló versenyjog-sértő magatartását. A tiltott kartellezés jellegéből fakadóan tehát a közvetett bizonyítéknak is lehet döntő súlya; az egyes elektronikus levelek meghatározott részei, a levelek útja (feladó, címzett, továbbító, továbbítást fogadó stb.), egyéb levelek, jegyzetek, iratrészletek is alkalmasak lehetnek a tényállás megállapítására és ezért a versenyjogsértés igazolására.” (A Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf.27.195/2012/6. sz. ítélete a Vj-162/2004. sz. ügyben.)

¹⁶² „A bíróság továbbá úgy látta, hogy az alperes helyesen járt el akkor, amikor az egyes tárgyalásokon résztvevőket meghallgatta, és az általuk a tárgyalás tartalmáról tett nyilatkozatukat, egyéb azt alátámasztó, objektív bizonyíték hiányában, nem fogadta el, ha az az írásos feljegyzésekkel ellentétben állt, és az előadás nem tudott elfogadható és koherens magyarázatot adni az írásos feljegyzésben foglaltak értelmezésére.” (A Fővárosi Bíróság Legfelsőbb Bíróság által helybenhagyott 7.K.31091/2007/16. sz. ítélete.)

¹⁶³ „Itt jegyzi meg a másodfokú bíróság, hogy a jogellenesen folytatott egyeztetések esetén igen kivételes esetben kerül a hatóság elé szabályos formátumú és közvetlen bizonyítékként felhasználható írásos dokumentum, amelyből akár az akarategység, akár a megállapodás minden részlete kétséget kizáróan beazonosítható. A másodfokú bíróság álláspontja szerint a feltárt tények és a vállalkozások utóbb tanúsított magatartása egy adott logikai láncolat mentén együttesen igazolhatják a versenyjogsértés elkövetését. Ezért nincs perbeli relevanciája annak, hogy az utóbb bekövetkezett események nem teljes körűen fedik le a feljegyzésekben vázolt megállapodásokat, egyes esetekben a vállalkozásokon kívül eső objektív okok (de akár a vállalkozások közötti újabb, fel nem tárt megbeszélésen) azt megváltoztatták.” (A Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf. 27.167/2008/22. sz. ítélete a Vj-56/2004. sz. ügyben.)

„A jogellenesen folytatott egyeztetések esetén igen kivételes esetben kerül a hatóság elé szabályos formátumú és közvetlen bizonyítékként felhasználható írásos dokumentum, amelyből akár az akarategység, akár a megállapodás minden részlete kétséget kizáróan beazonosítható. A másodfokú bíróság álláspontja szerint a feltárt tények és a vállalkozások utóbb tanúsított magatartása egy adott logikai láncolat mentén együttesen azonban igazolhatják a versenyjogsértés elkövetését.” (A Fővárosi Ítélőtábla 2.Kf. 27.232/2007/14. sz. ítélete a Vj-28/2003. sz. ügyben.)

VIII.5.2. A 2008 márciusa és 2009 májusa közötti, a továbbeladási ár rögzített voltára vonatkozó bizonyítékok értékelése

244. Bár nem áll rendelkezésre bizonyíték a tekintetben, hogy mikor került sor konkrét árlisták megküldésére, illetve megállapodás kialakítására a W&H és a forgalmazói között, a vizsgálat során beszerzett irati bizonyítékok alapján arra mindenféleképpen következtetni lehet, hogy valamilyen továbbeladási minimálár betartásában való megállapodás létrejött a forgalmazási rendszeren belül. Erre utalnak a következő bizonyítékok:

- a) A FEJÉR-FOG 2008. március 14-én B.R., K.S. (W&H) és G.W. részére küldött e-mailje¹⁶⁵ arról tájékoztatja a W&H-t, hogy a FEJÉR-FOG egy viszonteladója egy Lisa522 termék beszerzésénél hátrányosabb helyzetbe került, mert „*a saját ára (amely a W&H által rögzített árkialakítási utasítás alapján került kialakításra) a Rodentica Kft. –konkurens viszonteladó- ajánlata mellett (7.490,- euró < > 5.725 euró) nagyon irreálisnak tűnik.*” Tehát „*rögzített árkialakítási utasítás*” volt érvényben a felek között; a FEJÉR-FOG a W&H által kialakított árlista szerint határozta meg saját árait, majd az ezen árak alatti értékesítés miatt panasszal élt a W&H-nál. A két fél között tehát mindenféleképpen érvényben volt egy, a továbbeladási ár rögzített mértékének betartására vonatkozó megállapodás, amit az e-mail tanúsága szerint a FEJÉR-FOG a gyakorlatban alkalmazott is. A FEJÉR-FOG nyilatkozata szerint¹⁶⁶ valószínűleg szerencsétlen fogalmazás eredménye a fenti e-mailben olvasható „*rögzített árkialakítási utasítás*” fordulat és a levélben említett ár a W&H által javasolt viszonteladási ár. Az eljáró versenytanács ugyanakkor megjegyzi, hogy mindegy, hogy ajánlott árnak vagy kötelezően betartandó árnak aposztrofálják a felek az adott árat, ha az „*ajánlott ár*” alatti értékesítés ellen a szállító fellép, ahogy ez történt a jelen esetben is a következő pontok tanúsága szerint.
- b) Az V.2.2. pontban ismertetett, az UNIMET 2008. évi „árrontása” kapcsán született 2008. novemberi e-mailek¹⁶⁷ alapján megállapítható, hogy a W&H forgalmazói tartották magukat a végfelhasználói árak képzésére vonatkozó egyeztetett kalkulációhoz, és a W&H nem tolerálta az ettől való eltérést. Az e-mailek szóhasználata szerint az „*UNIMET árai mélyen az egyeztetett árak alatt vannak*”; a W&H „*mindig utánament*” azoknak az eseteknek, amikor a W&H partner nem tartotta be az egyeztetett árakat; az UNIMET-en kívüli többi W&H partner messzemenőleg a megállapodáshoz tartja magát. A W&H „*felszólítja*” az UNIMET-et, hogy tartsa magát a végfelhasználói árak képzésére vonatkozó kalkulációhoz, mert a W&H nem tolerálja az ettől való eltéréseket. A 2008. decemberében született, az előzőekhez hasonló tartalmú e-mailt (ld. részletesebben az 94. pontot) a W&H másolatban a FEJÉR-FOG-nak is

¹⁶⁴ „A más személyek, köztük egyes kartelltagok levelezése, annak tartalma igazolhatja a levelezésben részt nem vevő harmadik személy részvételét is.” (A Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.195/2012/6. sz. ítélete a Vj-162/2004. sz. ügyben.)

¹⁶⁵ 115-158/2010. sz. irat 8. sz. melléklet

¹⁶⁶ Vj-115-151/2010. sz. irat

¹⁶⁷ Így különösen G.W. 2008. november 10-én L.S. (Unimet) részére küldött e-mailje (Vj/115-156/2010. sz. irat 3. sz. melléklet), B.R. (W&H) 2008. november 21-én L.S. (Unimet) részére küldött e-mail üzenete (Vj/115-155/2010. sz. irat 13. sz. melléklet) és K.S. (W&H) 2008. december 11-én L.S.-nek (Unimet) küldött e-mail üzenete (Vj-115-17/2010. 9. sz. melléklet, Vj/115-158/2010. sz. irat 24. sz. melléklet)

megküldte, és az e-mailben utalt is arra, hogy a 2008. novemberi e-mail váltást követően a W&H beszélt F.G.-vel.

- c) Ugyancsak megállapított végfelhasználói minimálárak forgalmazói rendszeren belüli fenntartására utal az V.2.3. pontban az UNIMET 2009-es árrontásával kapcsolatban született számos e-mail, így különösen a W&H, illetve a FEJÉR-FOG és az UNIMET közti levélváltások¹⁶⁸, amelyekből kiderül, hogy a W&H a rögzített végfelhasználói minimálárát be nem tartó UNIMET-et e magatartása miatt ki kívánja zárni a forgalmazói hálózatából. A levelezések részletes ismertetését (melyre az V.2.3. pontban került sor) kerülve, kiemelendő, hogy az e-mailek szóhasználata alátámasztja, hogy a W&H rendszerén belül „*azonos (hasonló) feltételeket/árakat kell alkalmazni az ajánlatokban*”. A W&H azt kérte a magyarországi forgalmazóktól, hogy ne vágjanak egymás árai alá. A FEJÉR-FOG maga által is elismerten előre egyeztetett árstruktúra alapján dolgozik. G.W. tanúvallomásaiban maga is megerősítette, hogy a W&H az UNIMET-tel szemben azért lépett fel, mert olyan mértékben ment alá a javasolt áralkulációs rendszernek, amely tolerálhatatlan volt. Az UNIMET kizárására – az beszerzett e-mailek tanúsága szerint – azért került sor, hogy az UNIMET „*ne tudjon minket és partnereinket további áron aluli ajánlatokkal zavarni*”, azaz az árrontás volt a kizárás oka, nem pedig egyéb indokok, melyre az eljárás alá vontak a versenyfelüyeleti eljárás során hivatkoztak.

245. Az eljáró versenytanács nem osztja a W&H azon álláspontját, mely szerint az iratok között számos olyan bizonyíték található, amely a jogsértés tényét megkérdőjelezi. E körben az eljáró versenytanács utal arra, hogy

- azért nem értékeli a VaLID, a FRONT-DENT, a Dent-East Kft. és DENTAL-UNIO adatszolgáltatásait, melyek szerint a W&H nem írt elő számukra kötelezően betartandó minimálárakat, mert a vállalkozások irati bizonyítékkal ellentétes magyarázata önmagában nem elegendő a jogsértés alól történő mentesüléshez, továbbá a 242. pontban foglaltaknak megfelelően alappal feltételezhető, hogy az eljárás alá vontak összehangolták adatszolgáltatásaikat a GVH-nak történő megküldés előtt;
- azon iratok, melyek szerint a W&H termékek a piacon különböző áron voltak beszerezhetők, nem relevánsak, mert a beszerzett irati bizonyítékok megfelelően alátámasztják, hogy a W&H forgalmazói rendszerén belül a minimálárak betartása tekintetében megállapodás volt érvényben a W&H és forgalmazói között – az irati bizonyítékok megszövegezése más módon nem értelmezhető -. Ehhez képest nem releváns, hogy a megállapodásnak valójában volt-e hatása a piacon, a felek pontosan betartották-e a gyakorlatban a megállapodást;
- azon adatszolgáltatások, melyekben a megkeresett fogászati rendelők úgy nyilatkoznak, hogy nem volt kapcsolatuk a W&H-val, nem relevánsak a jogsértés megállapítása szempontjából;

¹⁶⁸ Lásd különösen K.S. (W&H) 2009. május 8-án L.S. (Unimet) részére küldött e-mailjét (Vj-115-17/2010. 7. sz. melléklet, Vj-115-158/2010. 14. sz. melléklet, 2. e-mail), F.G. L.S. (Unimet) részére 2009. május 11-én küldött válaszlevelét (Vj-115-17/2010. 6. sz. melléklet, Vj-115-158/2010. 11. sz. melléklet), G.W. (Ortolan) 2009. május 10-én K.S. és B.R. (W&H) részére küldött, L.S.-nek szóló levéltervezet (Vj/115-158/2010. sz. irat 18 sz. melléklet), B.R. (W&H) 2009. május 11-én L.S. részére küldött e-mailjét (Vj-115-17/2010. 8. melléklet, Vj-115-158/2010. 19. sz. melléklet, 1. e-mail), 2009. május 17-én G.W. (Ortolan) B.R.-nek és K.S.-nek írt e-mailjét (Vj-115-071/2010., W. válasz, UNIMET fül, Vj-115-158/2010. 18. sz. melléklet)

- szintén nem relevánsak azok az adatszolgáltatások, amik arra hivatkoznak, hogy a vevőknek pozitívabb tapasztalatai voltak a FEJÉR-FOG-gal, mint az UNIMET-tel. A beszerzett bizonyítékok alapján megállapítható, hogy az UNIMET forgalmazói rendszerből történő kizárására legalább az UNIMET árrontása miatt is sor kerülhetett, ilyen szempontból irreleváns, hogy a kizárásnak mely egyéb valós vagy vélt okai voltak.
246. Az eljáró versenytanács nem fogadja el az UNIMET azon hivatkozásait sem, mely szerint 2008-ban nem tartozott már a W&H forgalmazói körébe, és a kizárásaként hivatkozott árrontást csupán a W&H találta ki koholt vádként.
247. Az UNIMET adatszolgáltatása szerint 2008 novembere és 2009 májusa között még viszonylag jelentős, több más W&H forgalmazót meghaladó mértékű forgalmat bonyolított a W&H-val¹⁶⁹, azaz a W&H részére szállított továbbeladási célból termékeket. Ez a tény önmagában elegendő annak megcáfolására, hogy a vizsgált időszakban nem tartozott a W&H forgalmazói közé.
248. Azt, hogy a W&H koholtan találta volna ki a megbeszéltnél olcsóbb áron való értékesítést a következő tények cáfolják:
- a FEJÉR-FOG a W&H-val és G.W.-vel való levelezése, illetve a W&H-n belüli (G.W.-vel folytatott) levelezése is utal arra, hogy a W&H rendszerén belül „rögzített áralkalítási utasítás” van érvényben¹⁷⁰, illetve „az áralkalítási tételek egyeztetettek”¹⁷¹, valamint az UNIMET-et ki kell zárni a rendszerből hogy „ne tudjon minket és partnereinket további áron aluli ajánlatokkal zavarni”.¹⁷² Amennyiben nem lett volna ármegállapodás a felek között, akkor a W&H „házon belül”, illetve a FEJÉR-FOG-gal folytatott levelezésében nem sérelmezte volna a megállapodás megsértését. Ha koholt lenne az UNIMET-tel szemben felhozott vád, akkor csupán a neki írt levelekben szerepelne ezen indok;
 - az UNIMET egyetlen korabeli, a W&H-nak írt levelében sem hivatkozott arra, hogy nem lenne érvényben ármegállapodás a felek között, ami furcsa, ha ezt csak a W&H találta volna ki;
 - nem életszerű az UNIMET azon állítása, hogy a FEJÉR-FOG-tól azért kérte el az aktuális árlistát, hogy megtudja, ilyen árlista létezik-e. A 2009. május 11-i UNIMET által írt levél ugyanis úgy fogalmaz, hogy az árlista kérésének célja, hogy „a további árproblémák elkerülhetők” legyenek.

A bizonyítékok egyenkénti és összesített értékelése alapján tehát az eljáró versenytanács nem tartja életszerűnek az UNIMET által felhozott magyarázatokat az e-mailek és levelek szövegük szerinti értelmezésének megcáfolására.

249. A FEJÉR-FOG csupán tagadta, hogy a továbbeladási ár megkötésével kapcsolatos megállapodást kötött volna a W&H-val, de érdemben semmilyen olyan bizonyítékot nem hozott fel ennek alátámasztására, amelyek cáfolnák a jogsértést alátámasztó bizonyítékok meggyőző logikai láncolatát.
250. Mindezekből megállapítható, hogy

¹⁶⁹ Vj-115-226/2010.

¹⁷⁰ Ld. a 91. pontban ismertetett e-mailt.

¹⁷¹ Ld. a 102. pontban ismertetett e-mailt.

¹⁷² Ld. a 107. pontban ismertetett e-mailt.

- a W&H legalább 2008 márciusa óta a továbbeladási ár rögzítésére irányuló megállapodást kötött forgalmazóival, amit azok be is tartottak;
- a W&H tevékenyen lépett fel a rendszer védelme érdekében: az árrontó forgalmazót több figyelmeztetést követően kizárta a forgalmazási rendszeréből;
- az ármegállapodásban részes forgalmazók köre az e-mailek alapján pontosan nem beazonosítható, de az kétséget kizáróan megállapítható, hogy
 - a) a FEJÉR-FOG már legalább 2008 márciusától megállapodott a W&H-val a rögzített árrendszer alkalmazásában, jelezte a W&H-nak az ármegállapodást be nem tartó piaci szereplőket és tevékenyen részt vett az UNIMET-tel szembeni fellépésben,
 - b) az UNIMET legalább 2008. novemberétől részt vett az ármegállapodásban, hiszen a beszerzett bizonyítékok arra utalnak, hogy az egyeztetett árstruktúra be nem tartása miatt lépett fel vele szemben a W&H. Ebből következően legalább a fentebb ismertetett levelek megszületésének időpontjától, 2008 novemberétől megállapodásnak kellett lennie a W&H és az UNIMET között az egyeztetett árstruktúra betartása vonatkozásában, amit azonban az UNIMET – a bizonyítékok tanúsága szerint – nem tartott be, azt nem hajtotta maradéktalanul végre. Az UNIMET megállapodásban való részvétele 2009. május 19-ig állapítható meg, amikor a W&H közölte vele, hogy a továbbiakban közvetlenül nem szolgálja ki.¹⁷³

251. A rendelkezésre álló bizonyítékok alapján összességében tehát kétséget kizárólag megállapítható, hogy a W&H a végfelhasználói minimálárak betartására vonatkozó megállapodást kötött legalább az alábbi forgalmazóival:

- a FEJÉR-FOG-gal legalább 2008 márciusától 2009 májusáig,
- az UNIMET-tel legalább 2008 novemberétől 2009 májusáig.

252. A W&H által kialakított rendszer az alábbi elemekből tevődött össze:

- árszorozók kerültek kialakításra, mely segítségével a W&H által alkalmazott mindenkori termelői árból a végfelhasználói ár (minimuma) meghatározásra került,
- a magyarországi piacon megjelenő egyeztetett árstruktúra alatti árajánlatokra vonatkozóan a W&H jelzést kapott a mindenkori főforgalmazótól, amit a W&H kivizsgált,
- az alacsonyabb árajánlatot tévő piaci szereplőt figyelmeztette, jelezve, hogy a W&H-nak célja az egységes, áttekinthető áralkalmazás,
- többszöri, árrontást megvalósító, vagyis az egyeztetett áraknál alacsonyabb árajánlat esetén az ilyen magatartást tanúsító forgalmazónak először megtagadta az érintett termék szállítását, majd kizárta a W&H termékek forgalmazásából,
- a W&H a forgalmazókkal kötött szerződéseiben is rögzítetten [ÜZLETI TITOK], amivel a magyar piac ellenőrzés alatt tartását, transzparenssé tételét és szeparálását célozta.

¹⁷³ Vj-115-14/2010. 8. melléklet

VIII. 6. A „de minimis” szabály alkalmazása

VIII.6.1. Az EUMSZ. szabályozása

253. Az Európai Bizottság fentebb ismertetett (ld. a IV. és a VII.2. pontokat) „De minimis” közleménye alapján a vertikális megállapodások akkor tekinthetők csekély jelentőségűnek, ha a megállapodásban részes felek egyedi piaci részesedése nem haladja meg a 15%-ot a megállapodással érintett bármely érintett piacon, feltéve, hogy az érintett megállapodás nem tartalmaz nagyon súlyos korlátozást. A vertikális megállapodások esetén nagyon súlyos korlátozásnak minősül a „De minimis” közlemény 11.2. a) pontja alapján a vevő azon képességének korlátozása, hogy meghatározza az eladási árat.
254. A jelen eljárásban vizsgált magatartás a gyártó és a forgalmazók közötti viszonteladási árak rögzítésére irányuló árstruktúra rendszer, így megállapítható, hogy a vizsgált megállapodás nagyon súlyos korlátozást tartalmaz, ezért az európai versenyjogi rendelkezések értelmében nem áll fenn a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó mentesülés elvi lehetősége sem.

VIII.6.2. A Tpv. szabályozása

255. A Tpv. 11. §-ának tilalma olyan vertikális megállapodásokra vonatkozik, amelyek megakadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt, azaz vertikális korlátozásnak minősülnek, céljukat vagy (lehetséges) hatásukat tekintve.
256. A Tpv. 13. §-a szerint a csekély jelentőségű megállapodás nem esik a Tpv. 11. §-ának hatálya alá. Csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a tíz százalékot nem haladja meg, kivéve, ha az a) a vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy b) a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.
257. Bár a jelen eljárásban a viszonteladási ár rögzítését célzó megállapodásról van szó, a vizsgált megállapodások nem versenytársak, hanem egymással vertikális viszonyban álló gyártó és a forgalmazók között születtek, így – az európai versenyjogi rendelkezésekkel ellentétben – esetükben a csekély jelentőségű megállapodásokra vonatkozó mentesülés elvi lehetősége fennáll, ha a felek piaci részesedése a 10%-ot nem haladja meg az érintett piacon.
258. Jelen esetben nem állapítható meg pontosan, hogy a W&H, a FEJÉR-FOG és az UNIMET piaci részesedése 2008-ban és 2009-ben a vizsgálattal érintett fogászati termékek nagykereskedelmében 10% alatti vagy feletti volt-e. Erre tekintettel az eljáró versenytanács a Tpv. 11. §-a alapján nem látja megállapíthatónak a jogsértést. Mindez természetesen nem akadályozza annak, hogy az EUMSZ. 101. cikkének megsértése megállapításra kerüljön.

VIII.7. A jogsértés mentesíthetősége

VIII.7.1. Csoportmentesség

259. Megállapítható, hogy a W&H és a forgalmazó felek közti megállapodás a közösségi csoportmentességi rendelet hatálya alá esik, tekintettel arra, hogy valószínűsíthetően a W&H és a forgalmazók érintett piacon elért részesedése sem haladja meg a 30%-ot.

260. A csoportmentességi rendelet(ek) – bizonyos feltételek teljesülése esetén – a vertikális megállapodásokat mentesíti(k) az EUMSZ. 101. cikkében foglalt tilalom alól. Ugyanakkor a csoportmentességi rendeletek szerint nem mentesíthetők azok a vertikális megállapodások, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt a vevő lehetőségeinek korlátozása az általa alkalmazott eladási ár meghatározásában, ide nem értve azt a lehetőséget, hogy a szállító legnagyobb eladási árat vagy ajánlott eladási árat határozzon meg, feltéve, hogy ez nem vezet a felek bármelyike általi nyomásgyakorlás vagy ösztönzés következményeként rögzített vagy legkisebb eladási árhoz. Mint azt az eljáró versenytanács már ismertette, a jelen eljárás tárgyát képező árstruktúra rendszer pont a forgalmazók által alkalmazott eladási árak meghatározását célozták a viszonteladási ár rögzítésén keresztül, ezért jelen ügyben a csoportmentesség alkalmazása tehát kizárt.

VIII.7.2. Egyedi mentesülés

261. A csoportos mentesülésben nem részesíthető különösen súlyos megállapodások esetében a versenyre és a fogyasztókra gyakorolt káros hatás nyilvánvaló; mindazonáltal a megállapodás továbbra is mentesülhet abban az esetben, ha az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek mentén igazolható, hogy a korlátozással járó objektív előnyök az adott esetben nagyobbak a hátrányoknál, és hogy a haszon méltányos része eljut a fogyasztókhoz, miközben a megállapodás nem tartalmaz olyan korlátozásokat, melyek ezen célok eléréséhez nem szükségesek, illetve nem vezet a verseny megszűnéséhez.
262. A versenyfelügyeleti eljárásban annak bizonyítása, hogy valamely magatartás sérti az EUMSZ. 101. cikkének (1) bekezdését, a hatóságot terheli, míg azon állítás bizonyításának terhe, hogy a Szerződés 101. cikke (3) bekezdésének feltételei teljesülnek, azon a vállalkozáson nyugszik, amely az e bekezdés által biztosított kedvezményt igényli. Az EUMSZ 101. cikkének (3) bekezdése alkalmazásának következetes, a magyar és az Európai Unió Bírósága által is megerősített versenyjogi gyakorlata szerint adott megállapodásnak mind a négy feltételt teljesíteni kell egyszerre, következésképpen egy feltétel nem teljesítése már a mentesülés hiányát eredményezi.¹⁷⁴
263. Az eljárás alá vontak a vizsgálat folyamán a lehetséges mentesülés kapcsán az EUMSZ. 101. cikkének (3) bekezdésére nem hivatkoztak, nem terjesztettek elő bizonyítékokat és a mentesíthetőségre okot adó körülményeket az eljáró versenytanács sem azonosított.
264. Megjegyzendő ugyanakkor, hogy az árak meghatározását, a mennyiség korlátozását vagy a piac felosztását célzó – így a versenyzés legfontosabb tényezőit kizáró – megállapodások kapcsán kivételes jelleggel nyerhet csak igazolást a tilalom alóli mentesülés. Különösen kevés eséllyel képes ugyanis egy ilyen megállapodás mind a négy feltételt kielégíteni. Jelen esetben az eljárás alá vontak nem igazolták, hogy az árstruktúra rendszerben foglalt korlátozás a gazdaságilag indokolt közös célok – amelyet egyébként nem jelöltek meg az eljárás alá vontak – eléréséhez szükséges mértéket nem haladta meg.

¹⁷⁴ Ld. például a Kúria Kf.II.40.072/2000/5. és a Fővárosi Ítéletábla 2.Kf.27.314/2005/6. számú ítéleteit, továbbá a 81(3) irányutatás 42. pontját., Lásd: T-528/93. ügy Métropole Télévision SA kontra Bizottság [EBHT 1996. II-649. o.] 86. pont; T-65/98. ügy Van den Bergh Foods [EBHT 2003. II-4653. o.] 144. pont.

265. Mivel a mentesülést annak kell bizonyítania, aki arra hivatkozik, az eljáró versenytanács szerint a vizsgált magatartás mentesítésére vagy ilyen indokkal az eljárás megszüntetésére – a jelenleg rendelkezésre álló információk alapján – nincs lehetőség.

VIII.8. A versenyfelügyeleti eljárás megszüntetése

VIII.8.1. Az eljárás megszüntetése a 2008 márciusa előtti időszak vonatkozásában

266. Az V.2.1. pontban ismertetett bizonyítékok alapján megállapítható, hogy a W&H termékek viszonteladási áraira vonatkozó, Magyarországra érvényes árstruktúra egyeztetésére 2004-ben sor került az UNIMET és a W&H között, majd az egyeztetett árstruktúra betartására a W&H legalább két forgalmazóját felhívta. A 2005-2007. közti időszak vonatkozásában azonban nem sikerült a vizsgálat során olyan bizonyítékokat feltárni, amelyek egyértelműen alátámasztanák, hogy a W&H ezen időszakban is megállapodott volna forgalmazóival egyeztetett minimálárak betartásában, vagy a 2004-es egyeztetett árstruktúrát forgalmazói hálózatán belül fenntartotta volna.
267. A Tpvt. 67. §-ának (4) bekezdése alapján nem indítható vizsgálat, ha a Tpvt. IV–VI. Fejezetének rendelkezéseibe ütköző magatartás elkövetése óta öt év eltelt. Ha a jogsértő magatartás folyamatos, a határidő a magatartás abbahagyásakor kezdődik. Ha a jogsértő magatartás azzal valósul meg, hogy valamely helyzetet vagy állapotot nem szüntetnek meg, a határidő mindaddig nem kezdődik el, amíg ez a helyzet vagy állapot fennáll.
268. A fentebb ismertetett tények alapján és az ügy összes körülményét figyelembe véve az eljáró versenytanács úgy ítélte meg, hogy a 2004. év vonatkozásában feltárt jogsértés elévülési időn belüli folyamatos fennállását, illetve a 2008 márciusa és 2009 májusa közötti időszakra megállapított jogsértéssel való folytatólagos egységét nem lehet megállapítani. A folyamatosság megállapíthatóságának hiányát elsősorban a 2004 júniusa és a 2008 márciusa között eltelt időszak hossza és a W&H forgalmazói rendszerében időközben bekövetkezett változások (forgalmazók számának csökkenése, FEJÉR-FOG fő forgalmazóvá való előlépése) indokolják.
269. Mindezekre tekintettel az eljáró versenytanács a versenyfelügyeleti eljárás 2010. november 23-ai megindítását megelőző 5 év előtti vizsgált időszak – azaz a 2003. és 2005. november 23. közötti időszak - vonatkozásában az eljárást a Ket. 31. §-ának e) pontja alapján megszünteti, mivel az eljárás folytatására okot adó körülmény már nem áll fenn.
270. A fentebb kifejtettek alapján az eljáró versenytanács továbbá megállapítja, hogy a 2005 novembere és 2008 márciusa közötti időszak vonatkozásában a vizsgálat nem tárt fel olyan számú és mélységű bizonyítékot, amely alapján a vizsgált jogsértés bizonyítható lenne, és e tekintetben az eljárás folytatásától sem várható eredmény. Erre tekintettel az eljáró versenytanács ezen időszak vonatkozásában az eljárást a Tpvt.-nek a jelen eljárásra irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja alapján megszünteti.

VIII.8.2. Az eljárás megszüntetése a 2009 májusát követő időszak és a FRONT-DENT, a VaLID DENTAL és a DENTAL-UNIO vonatkozásában

271. Az V.2.3. pontban ismertetett bizonyítékok alapján minden kétséget kizáróan az állapítható meg, hogy a FEJÉR-FOG a W&H nevében eljáró G.W. tudomásával 2009. november 3-án a FRONT-DENT-nek és a VaLID DENTAL-nak, 2010. június 15-én pedig a FRONT-DENT-nek, a DENTAL-UNIO-nak és a VaLID DENTAL-nak küldött

beszerzési árakat, szorzófaktorokat és orvosi nettó árakat tartalmazó árlistát.¹⁷⁵ Az e-mailek az árak betartására vonatkozó utasítást nem tartalmaznak, és a vizsgálat a W&H részéről sem tárt fel olyan bizonyítékot, amely ezen árlisták betartására utasította volna az e-mailek címzett forgalmazóit.

272. A forgalmazók azon tényt elismerik, hogy az árlistákat megkapták, de vitatják, hogy az árlistákat alkalmazták volna. Ennek alátámasztására az eljárás során bizonyítékokat csatoltak be (ld. a 118-119. pontokban ismertetett bizonyítékokat), melyből kiderül, hogy nem ritkán a megküldött árlistánál lényegesen alacsonyabb áron – akár 25-30%-os eltéréssel – forgalmazták a W&H termékeket.
273. Megállapítható továbbá, hogy a GVH-nak csak a 2008 márciusa és a 2009 májusa közti időszakra van arra vonatkozó, minden kétséget kizáró bizonyítéka, hogy a W&H forgalmazói hálózatán belül a minimálárak betartására vonatkozó ármegállapodás volt érvényben. Az ezt követő időszakból van ugyan két közvetett bizonyíték, amelyek utalnak arra, hogy az árszorókra vonatkozó egyeztetés folytatása a W&H-nak és a FEJÉR-FOG-nak szándékában állt (lásd e tekintetben a 109-110. pontban ismertetett G.W. (Ortolan) által K.S.-nek (W&H) 2009. május 18-án küldött e-mailjét¹⁷⁶ és a FEJÉR-FOG képviseletében Cs.A. Ortolan (G.W.) részére 2009. október 28-án küldött e-mailje¹⁷⁷), azonban konkrétumot ezekkel kapcsolatban a vizsgálatnak nem sikerült feltárnia, így nem állapítható meg, hogy 2009 májusát követően a minimálárak betartására irányuló árstruktúra rendszer továbbélt-e.
274. A VIII.3. pontban ismertetett európai bírósági gyakorlat szerint¹⁷⁸ annak megállapíthatóságához, hogy az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdése szerinti megállapodás hallgatólagos elfogadással (egyetértéssel) létrejött, szükséges, hogy az egyik szerződő fél versenykorlátozó célú elképzelése a másik félhez intézett – kifejezett vagy hallgatólagos – felhívásban nyilvánuljon meg, valamint az, hogy igazolást nyerjen, hogy a másik szerződő fél kifejezett vagy hallgatólagos egyetértését fejezze ki ezzel az intézkedéssel. A közös szándék kifejezéséhez elegendő, ha a felek annak megfelelő magatartást tanúsítanak a piacon.
275. Jelen esetben a fentebb kifejtett összes bizonyítékot együttesen értékelve – így különösen azt, hogy az árstruktúra rendszer létezése a 2009 májusát követő időszak tekintetében nem bizonyított és a forgalmazók konkrét bizonyítékok bemutatásával igazolták, hogy a W&H tudtával a FEJÉR-FOG által nekik megküldött árlistát nem tartották be - nem állapítható meg, hogy a FRONT-DENT, a VaLID DENTAL és a DENTAL-UNIO legalább hallgatólagos egyetértéssel létrejött, a minimálárak betartására irányuló megállapodást kötött volna a W&H-val. Mivel e tekintetben az eljárás folytatásától sem várható eredmény, az eljáró versenytanács a 2009 májusát

¹⁷⁵ A 2009. november 3-án és 2010. június 15-én megküldött árlisták Excel-file formátumú dokumentumok, amelyek táblázatos formában tartalmazzák a W&H késztermékek és tartozékok kódját, elnevezését, az orvosi (végfelhasználói) nettó árat euróban és forintban, az árrést %-ban, a beszerzési (W&H által alkalmazott termelői) árat euróban, valamint az árszorót.

¹⁷⁶ Vj-115-071/2010., W&H-val kapcsolatos bizonyítékok

¹⁷⁷ Vj-115-158/2010. 10. sz. melléklet

¹⁷⁸ Lásd különösen a T-41/96 számú, C-2/01 P és C-3/01 P Bayer AG kontra Bizottság ügyben hozott a T-368/000 számú, illetve a C-551/03 P számú, General Motors Nederland BV és Opel Nederland BV kontra Bizottság ügyekben, a T-67/01 számú, illetve C-167/04 P számú JCB Service kontra Bizottság ügyben. hozott, valamint a T-208/01 számú, illetve a C-74/04 P számú Volkswagen AG kontra Bizottság ügyben törvényszéki és európai bírósági döntéseket.

követő időszak vonatkozásában, illetve a FRONT-DENT-tel, a VaLID DENTAL-lal és a DENTAL-UNIO-val szemben az eljárást a Tptv.-nek a jelen eljárásra irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja alapján megszünteti.

VIII.8.3. Az eljárás megszüntetése a VICTORY-DENT tekintetében

276. A beszerzett bizonyítékok nem utalnak arra, hogy a VICTORY-DENT a jogsértésben részt vett volna, és e tekintetben az eljárás folytatásától sem várható eredmény, így az eljáró versenytanács a VICTORY-DENT-tel szemben az eljárást megszüntet a Tptv. jelen eljárásra irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja alapján.

VIII.9. Összegzés

277. Az eljáró versenytanács megállapítja, hogy a W&H versenykorlátozó célú megállapodást kötött

- a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társasággal legalább 2008. márciusától 2009. májusáig,
- az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társasággal legalább 2008. novemberétől 2009. májusáig,

amikor a viszonteladási ár rögzítésére irányuló árstruktúra alkalmazásában állapodtak meg. E jogsértés az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdés a) pontjának megsértésével az EUMSZ. 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalomba ütközik.

278. E jogsértés miatt az eljáró versenytanács kötelezi a

- a W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH-t 10.600.000 Ft, azaz tízmillió-hatszáz ezer Forint,
- a FEJÉR-FOG Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaságot 5.500.000 Ft, azaz ötmillió-ötszáz ezer Forint

bírság megfizetésére.

279. Az eljáró versenytanács az UNIMET Kórháztechnikai Korlátolt Felelősségű Társasággal szemben mellőzi a bírság kiszabását.

280. Az eljáró versenytanács a VICTORY-DENT-tel, a FRONT-DENT-tel, a VaLID DENTAL-lal és a DENTAL-UNIO-val szemben az eljárást a Tptv. jelen eljárásra irányadó 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja szerint megszünteti, mert a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg a törvénysértésben való részvételük, és e tekintetben az eljárás folytatásától sem várható eredmény.

281. Az eljáró versenytanács a versenyfelügyeleti eljárást a 2008. márciusa előtti és a 2009. májusa utáni vizsgált magatartások tekintetében megszünteti a Tptv. 72. § (1) bekezdés a) pontja és a Ket. 31. §-a (1) bekezdésének e) pontja alapján.

VIII.10. Jogkövetkezmények

VIII.10.1. Eltiltás

282. Tekintettel arra, hogy az eljáró versenytanács nem rendelkezik arra nézve megbízható adattal, hogy a W&H és forgalmazói jelenleg nem tanúsítanak a megállapított jogsértéssel azonos versenykorlátozó magatartást, az eljáró versenytanács szükségesnek tartja megtiltani a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását Tptv. 77. §-a (1) bekezdésének e) pontja alapján.

VIII.10.2. Bírság

283. Az eljáró versenytanács bírságot szab ki a W&H és a FEJÉR-FOG eljárás alá vontakkal szemben a Tptv. 78. §-ának (1) bekezdése alapján, a bírság összegét a Tptv. 78. §-a (3) bekezdésének, illetőleg a GVH Elnökének és a Versenytanács Elnökének 1/2012. számú, a Tptv. 11. és 21. §-a, illetve az EUMSZ. 101. és 102. cikke szerinti tilalmakba ütköző magatartások esetén a bírság összegének megállapításáról szóló közleményben (a továbbiakban: Közlemény) foglaltaknak megfelelően meghatározva. Az eljáró versenytanács az UNIMET-tel szembeni bírság kiszabásától jelentős mértékű enyhítő körülményre figyelemmel tekintett el, így a határozat indokolása nem mellőzheti az UNIMET-tel szemben kiszabható bírság megállapításában szerepet játszó körülmények részletes ismertetését.
284. A Közlemény 9. pontja szerint a bírság meghatározása többlépcsős eljárás: a GVH először egy, a jogsértő vállalkozás által az érintett piacon elért forgalomból, illetve vállalkozások társulása által a tagok tevékenységével kapcsolatosan elkövetett jogsértés esetén a tagok érintett piaci forgalmának összegéből (releváns forgalom) kiinduló alapösszeget határoz meg, amelyet további szempontok figyelembevételével több lépésben módosíthat.
285. A Közlemény 12. pontja értelmében a bírság meghatározásakor figyelembe vett enyhítő és súlyosító körülmények nem közvetlenül a közleményben foglalt módszer alkalmazásából adódó bírságösszeget módosítják, hanem az alapösszeg meghatározása során komplex módon, az alább ismertetett mérlegelési szempontok körében kerülnek figyelembe vételre úgy, hogy a súlyosító körülmények megléte a végül kialakuló bírságösszeg növekedésének irányába (például egy adott szemponthoz tartozó pontszám növekedése révén), míg az enyhítő körülmények megléte a csökkenés irányába hat. Súlyosító körülmények hiánya önmagában nem minősül enyhítő körülménynek.
286. Az eljáró versenytanács a bírságkiszabás során a bírság meghatározásának első fázisaként az alapösszeget határozta meg, amelyet ezt követően a Közlemény alapján a jelen ügyben feltárt egyedi körülményekre, tényekre tekintettel korrigált.
287. A Közlemény szerint az alapösszeget az eljáró versenytanács a jogsérelem súlya és a jogsértő vállalkozásnak a jogsértéshez való viszonyulása alapján határozza meg. A GVH nagyobb jelentőséget tulajdonít a jogsérelem súlyának, ezért az a számítás során 60 pont súllyal esik latba, míg a vállalkozás viszonyulása a jogsértéshez 40 pontnyi súlyt képvisel.

Releváns forgalom

288. Az alapösszeg kiszámításakor az eljáró versenytanács a releváns forgalom 10%-ából indul ki, ami azt jelenti, hogy az elképzelhető legsúlyosabb esetben – 100 pont elérése esetén – az alapösszeg éppen megegyezik a releváns forgalom 10%-ával. Az alapösszeg a kapott pontszámok összege osztva ezerrel és szorozva a releváns forgalom összegével. Jelen esetben az eljáró versenytanács a bírság meghatározásakor a következő releváns forgalmakból indult ki:
- a W&H esetében a 2008 márciusa és 2009 májusa között a teljes forgalmazói hálózatával bonyolított forgalmából származó nettó árbevételéből, melynek pontos összegét a melléklet 2. számú táblázata rögzíti;
 - a FEJÉR-FOG esetében a 2008 márciusa és 2009 május vége között, a W&H-val bonyolított forgalmából származó nettó árbevételéből, melynek pontos összegét a melléklet 2. számú táblázata rögzíti;

- az UNIMET esetében a 2008 novembere és 2009 májusa közti időszakban a W&H-val bonyolított forgalmából származó nettó árbevételeiből, melynek pontos összegét a melléklet 2. számú táblázata rögzíti.

A jogsérelem súlya

289. A jogsérelem súlyának mérlegelése keretében az eljáró versenytanács a Közlemény szerint két dolgot vizsgál: a verseny veszélyeztetését és a jogsértés piaci hatását. Mindkét tényező esetében maximum 30 pont adható.

a) **A verseny veszélyeztetettsége**

A verseny veszélyeztetettségének megítélésekor szerepet játszik, hogy az adott magatartás természeténél fogva, a verseny milyen fokú csökkenésével fenyeget, esetleg fenyeget-e a verseny teljes megszűnésével. A verseny veszélyeztetettségének keretében vizsgálandó továbbá, hogy a magatartás az adott eset körülményei szerint fontosabb, illetve meghatározó versenyméretű dimenziók (pl. árverseny, minőségi verseny, innovációs verseny) közül melyeket érinti, esetleg valamennyit érinti-e. Az eljáró versenytanács e körben figyelembe vette, hogy a továbbeladási ár rögzítésére irányuló megállapodás a verseny egyik legfontosabb dimenziójának kiiktatását eredményezi, mely a márkán belüli versenyre jelentős hatást gyakorol. Ugyanakkor nem horizontális, hanem vertikális jogsértésről van szó, mely maximális pont adását nem indokolja. (20-20-20 pont)

b) **A jogsértés piaci hatása**

A piaci hatás kapcsán az eljáró versenytanács értékelte, hogy a W&H a piac egyik jelentős szereplője. Az eljáró versenytanács kisebb súllyal, ugyanakkor figyelembe veszi az eljárás alá vontak piaci erejét meghatározó egyéb körülményeket, hogy a W&H által forgalmazott termékeknek számos, a hazai forgalomban elérhető versenytársa van, így a márkák közti verseny erős. (10-10-10 pont).

Viszonyulás a jogsértéshez

290. Az alapösszeg kiszámításának további tényezője a vállalkozások viszonyulása a jogsértéshez. Ennek megítélése során az eljáró versenytanács az esetleges tevőleges jóvátételt, a vállalkozások magatartásának felróhatóságát, egyéb, a jogsértéshez való viszonyulást befolyásoló tényezőket, valamint a jogsértésben betöltött szerepet veszi figyelembe. Ennek keretében a jogsérelem súlya alapján adódó pontszám maximum 40 ponttal növekedhet vagy csökkenhet.

a) **Felróhatóság**

A Közlemény szerint felróható az adott magatartás, ha az eltér a társadalmilag általában elvárható és elfogadott magatartástól. Felróhatóság abban az esetben állapítható meg, ha az eljárás alá vont fél a magatartásának jogsértő voltával tisztában volt, illetve ha ez tőle elvárható lett volna. Az eljáró versenytanács szerint az eljárás alá vontak magatartása felróható, a továbbeladási ár megkötésének tilalmával kapcsolatos szabály mind a közösségi, mind a magyar versenyjogi gyakorlatban kiforrott, így az eljárás alá vontaknak tudniuk kellett, hogy megállapodásuk nem jogszerű. (15-15-15 pont)

b) **Szerep a jogsértésben**

A Közlemény szerint az eljárás alá vontak jogsértésben betöltött szerepének értékelésekor az eljáró versenytanács figyelembe vette a jogsértésben részes eljárás alá vontak eltérő szerepét:

- A W&H felelőssége a legnagyobb a termékeit érintő végfelhasználói minimálárat rögzítő rendszer kialakításában. A W&H – ügynöke révén – komplex, az árörögzítésre irányuló rendszert alakított ki forgalmazóival, és ennek védelme érdekében is tevőleg lépett fel a rögzített eladási ár alatt értékesítő vállalkozással szemben. A W&H a megállapodást be nem tartó féllel szembeni figyelő és szankcionáló rendszer működtetése révén a megállapodás betartásának kikényszerítésére irányuló magatartást tanúsított. (10 pont)
- Az egyeztetett árstruktúra rendszerében a W&H mellett a legjelentősebb szerep a FEJÉR-FOG-nak mint fő forgalmazónak jutott. A FEJÉR-FOG aktív szerepet töltött be az árstruktúra rendszer fenntartásában. Ennek keretében jelezte a W&H részére az árstruktúrától (lefelé) való eltérést megvalósító árak, illetve árajánlatok piacon való megjelenését. (5 pont)
- Az eljáró versenytanács értékelte, hogy az UNIMET a versenykorlátozó megállapodást nem tartotta be, emiatt került sor a forgalmazói rendszerből történő kizárására. (-15 pont)

c) Együttműködés

A Közlemény szerint a bírságot csökkentő tényezőként vehető figyelembe a tevőleges jóvátétel illetve az együttműködés. Az együttműködés körében ugyanakkor az adatszolgáltatás nem minősül a törvényi kötelezettségen túlmutató mértékű olyan enyhítő körülménynek, mely csökkenti a bírság összegét. Enyhítő körülmény az olyan mértékű közreműködés, amely a jogsértés felderítésének eredményességét szolgálja. A versenyfelügyeleti eljárás során az UNIMET a versenyfelügyeleti eljárás megindítását bejelentés megtételével, a jogsértés bizonyítását pedig számos – később rá nézve is terhelőnek tekintett bizonyíték szolgáltatásával – segítette. Mindezen körülményeket az eljáró versenytanács jelentős mértékű enyhítő tényezőnek tekintette, így a vele szemben egyébként a bírságszámítás alapján kalkulált 170.000. Ft-os bírság kiszabását mellőzte. A többi eljárás alá vont esetében az eljáró versenytanács ilyen körülményt nem azonosított (0 pont).

Az alapösszeg korrekciója

291. A Bírságközlemény szerint az alapösszeg kiszámítását követően kerül sor a jogsértés esetleges ismétlődésének, a jogsértéssel elért előnynek, az elrettentő hatásnak, a Tptv. 78. §-ában meghatározott bírság maximumának, az engedékenységi politika alkalmazásának, valamint a fizetési nehézségeknek a figyelembe vételére. E körben az eljáró versenytanács a következőket vette figyelembe:
- A GVH az eljárás alá vontakat korábban a Tptv. 11. §-a vagy az EUMSZ. 101. cikke alapján nem marasztalta el.
 - Az eljáró versenytanács szerint a jelen ügyben nem számszerűsíthető kellő megbízhatósággal a jogsértéssel elért előny.

- A Közlemény szerint a GVH kiemelt figyelmet fordít arra, hogy a bírságok megfelelő visszatartó hatással bírjanak; ennek érdekében az egyébként kiszámított bírság összegének növelésére kerülhet sor az olyan vállalkozások tekintetében, amelyek a jogsértés által érintett piacon elért releváns árbevételén túlmenően különösen jelentős árbevétellel bírnak, és ezért számukra a releváns forgalom alapján számított bírság nem jelentene érzékelhető terhet. Az eljáró versenytanács nem tartotta szükségesnek a bírság összegét megnövelni az elrettentő hatásra tekintettel.
 - A jelen versenyfelügyeleti eljárásban engedékenységi politika alkalmazására nem került sor.
 - Az eljárás alá vontak közül csak az UNIMET jelezte, hogy 2007. óta folyamatosan fizetési nehézségekkel küzd. Ennek alátámasztására csatolta a könyvelése által kimutatott mérlegadatokat. Ennek a körülménynek az értékelésére azonban nem volt szükség, tekintettel arra, hogy a GVH az UNIMET-tel szemben nem szabott ki bírságot.
 - A további eljárás alá vontak nem jelezték a versenyfelügyeleti eljárás során fizetési nehézség fennállását.
292. A Tptv. 78. §-a alapján a bírság összege legfeljebb a vállalkozásnak a jogsértést megállapító határozat meghozatalát megelőző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet. Megállapítható, hogy mind a W&H-ra kiszabott bírság, mind a FEJÉR-FOG-ra kiszabott bírság jóval a rájuk maximálisan kiszabható bírság szintje (a W&H esetén 2.635.749.022 Ft, FEJÉR-FOG esetén 24.977.200 Ft) alatt marad, így korrekcióra nincs szükség. A fentiekre tekintettel az eset összes körülményét, a speciális és generális prevenció szempontját, valamint a Tptv. által meghatározott felső határt is figyelembe véve, az eljáró versenytanács a bírság összegét a W&H esetében 10.600.000 Ft-ban, a FEJÉR-FOG esetében 5.500.000 Ft-ban állapította meg, míg az UNIMET esetében eltekintett a bírság kiszabásától.

IX.

EGYÉB KÉRDÉSEK

293. A FRONT-DENT az eljárás során hivatkozott arra, hogy számára érthetetlen, hogy miért nem vonta a GVH eljárás alá a W&H egyéb, az eljárás alá vontakon kívüli forgalmazóit.
294. Megállapítható, hogy a W&H forgalmazói hálózata az évek során sokat változott, az eljárás alá vontakon kívüli egyéb forgalmazók száma folyamatosan változott. Más forgalmazók eljárásba vonása azonban utóbb azért nem mutatkozott szükségesnek, mert az eljárás során beszerzett bizonyítékok alapján vagy nem merült fel a jogsértésben való részvételükre vonatkozó bizonyíték,¹⁷⁹ vagy olyan időszak vonatkozásában áll

¹⁷⁹ Így pl. a jogsértés megállapításának időpontjában szintén forgalmazóként tevékenykedő Dent-East Kft. jogsértésben való részvételére nem utalt az eljárás során beszerzett közvetlen bizonyíték. Ezen kívül megállapítható, hogy a Dent-East Kft. a W&H-tól vásárolt termékeket önállóan nem értékesítette a vizsgált időszakban, azokat kizárólag az A-dec USA egységkészülékkel együtt, annak komponenseként forgalmazta. Emiatt a W&H termékek tényleges árazására vonatkozó gyakorlata sem visszakövethető.

rendelkezésre rájuk nézve terhelő bizonyíték¹⁸⁰, amely időszakban elkövetett jogsértés már elévült és így nem vizsgálható. Az eljáró versenytanács ugyanakkor megjegyzi, hogy az eljárás alá vontak felelősségének megállapíthatóságát nem kérdőjelezi meg az a tény, hogy más forgalmazók ügyfelei-e az eljárásnak vagy sem.

295. Szinte valamennyi eljárás alá vont sérelmezte¹⁸¹, hogy a GVH nem tartotta be a reá szabott ügyintézési határidőt. Az eljárás alá vontak előadták, hogy ez sérti az alkotmányos alapelveket. Többen hivatkoztak arra, hogy az ügyintézési határidő utáni hatósági aktusoknak nincs jogszabályi alapja, az ügyintézési határidő elteltét követően jogellenes az eljárás, érdemi döntés meghozatalára nincsen lehetőség. Ezek alapján többen kérték az eljárás megszüntetését.
296. Az eljáró versenytanács elismeri, hogy a GVH a rá irányadó ügyintézési határidőt túllépte, mivel az 2013. szeptember 20-án lejárt.¹⁸² A bíróságok töretlen gyakorlata szerint azonban az ügyintézési határidő túllépése nem tekinthető a döntés érdemére kiható eljárási szabálysértésnek.¹⁸³ Ahogy azt korábbi ügyekben a bíróság már kifejtette, a jogállamisághoz fűződő jogbiztonság alkotmányos alapelve valóban azt a követelményt támasztja a közhatalmat gyakorló közigazgatási szervek elé, hogy eljárásuk legyen jogszerű, az ügyben az érdemi döntést a törvényben meghatározott elintézési határidőn belül hozzák meg. A jogállamiság elvéből azonban az is következik, hogy a jogszabályok mindenkire vonatkoznak, azoknak általánosságban érvényesülniük kell. Ezért pusztán a közigazgatási szerv mulasztása nem lehet ok arra, hogy a jogi normák betartatlanul maradjanak vagy, hogy a jogsértések jogkövetkezményei alól a jogsértők mentesüljenek. A GVH számára elintézési határidőt előíró, Tptv. 63. § (1) bekezdése, a 63. § (2) bekezdés b) pontja és (6) bekezdése a mulasztáshoz semmilyen jogkövetkezményt nem fűz. Ez pedig azt jelenti, hogy annak ellenére, hogy az elintézési határidőt törvény állapítja meg, elmulasztása nem szünteti meg a GVH eljárási-, és döntéshozatali kötelezettségét. Törvényi rendelkezés hiányában az elintézési határidők nem jogvesztők.¹⁸⁴
297. Az eljárás alá vontak – az UNIMET kivételével - sérelmezték, hogy az eljáró versenytanács az előzetes álláspontra való reagálásra általuk rövidnek ítélt határidőt biztosított egy hosszan elhúzódó eljárást követően. A W&H és a VaLID DENTAL a tárgyalás elhalasztását is kérte, mely kérelmeket az eljáró versenytanács elutasított. A W&H arra hivatkozott, hogy nagy mennyiségű magyar iratot kell németre fordítania, és a rövid határidő nem teszi lehetővé, hogy a W&H anyanyelvén, kellő formában tájékozódhasson az eljárással kapcsolatban, holott minden Európai Unió állampolgárnak joga van ahhoz, hogy a hatóságok velük kapcsolatos eljárásban biztosítsák szabad védekezésüket, álláspontjuk kifejtését és ennek érdekében a rájuk vonatkozó iratokat kellő módon megismerhessék. A tárgyaláson előadta, hogy még nem végeztek az összes irat német nyelvre történő lefordításával, így ügyfele nem ismerhette meg a védekezéséhez szükséges iratokat. A VaLID DENTAL kifejtette, hogy a vizsgálati

¹⁸⁰ A Min-Dent Bt. és a Denti System Kft. vonatkozásában csak 2004-re vonatkozó irati bizonyítékok állnak rendelkezésre, mely jogsértés elévült.

¹⁸¹ Vj-115-229/2010., Vj-115-237/2010., Vj-115-232/2010., Vj-115-230/2010, Vj-115-234/2010.

¹⁸² Részletesen lásd a határidő számítására vonatkozó Vj-115-245/2010. számú feljegyzést.

¹⁸³ Lásd például a Legfelsőbb Bíróság Kf.II.27.926/1996/3., Kf.II.28.246/1996/5. és Kf.IV.27.929/1998/4. számú végzéseit, a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf. 27.463/2009/5. ítéletét a Vj-201/2005. számú ügyben, a Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.425/2010/10. ítéletét Vj-56/2008. számú ügyben, a Fővárosi Törvényszék 2.Kf.649.891/2013/4. számú ítéletét a Vj-129/2009. számú ügyben.

¹⁸⁴ Ld. a Főv. Ítéltábla 2.Kf.27.280/2008/7. számú döntését a Vj-47/2004. számú ügyben.

- jelentés és az előzetes álláspont is hosszú dokumentumok és a kereskedelmi forgalom szempontjából igen sűrű időszakban ismerhették csak meg ezeket az anyagokat, így nem volt elegendő a megadott idő a védekezésre való felkészüléshez.
298. Az eljáró versenytanács szerint a kifogások nem megalapozottak. Az eljárás alá vontaknak az előzetes álláspont megismerésétől az írásbeli észrevétel előterjesztésére megadott határidőig három hete, az előzetes álláspont megismerésétől a tárgyalás megtartásáig huszonöt napja állt rendelkezésre arra, hogy kifejtsek védekezésüket. A GVH gyakorlatában ez az időtartam hasonló ügyek esetén átlagosnak tekinthető. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint a megadott határidő különösen arra tekintettel lehetett elegendő a védekezések kifejtésére, hogy a 2003-2010 közti vizsgált időszak túlnyomó része tekintetében az eljárás megszüntetése volt indokolt, amit már az előzetes álláspont is előirányzott. Az eljárás alá vontakkal szemben csupán egy és két és fél év közti időtartam vonatkozásában, már az előzetes álláspontban is pontosan megjelölt és részletesen ismertetett bizonyíték alapján állapított meg jogsértést az eljáró versenytanács. Így a vizsgálattal érintett időszak legnagyobb része kapcsán védekezés előterjesztésére eleve nem volt szükség. Az eljáró versenytanács megjegyzi, hogy a W&H-n és a VaLID DENTAL-on kívül más eljárás alá vontak nem is terjesztettek elő a határidő meghosszabbítására és a tárgyalás elhalasztására irányuló kérelmet, így alappal utóbb nem hivatkozhatnak a határidő rövidségére. A fordítási teher kapcsán az eljáró versenytanács kiemeli, hogy a Ket. 9. § (1) bekezdése alapján az eljárás nyelve a magyar, a GVH előtti ügyek egy részében azonban a gazdálkodó szervezetek esetében elő szokott fordulni, hogy a saját belső ügyvitelük elősegítése érdekében az eljárás hivatalos magyar nyelvű iratait idegen nyelvre lefordítják. A GVH gyakorlata szerint azonban ennek kezelése a gazdálkodó szervezetek feladata, és az ezzel járó terheket nem az eljárási határidők kitolásával, hanem a gazdálkodó szervezet rendelkezésre álló belső illetve külső erőforrások felhasználásával kell kezelniük.¹⁸⁵ Az eljáró versenytanács megjegyzi, hogy a W&H csupán a tárgyalást megelőző héten tekintett be az iratokba, így annak terhe, hogy nem állt elegendő idő rendelkezésre valamennyi magyar nyelvű anyag lefordítására, nem a GVH-n nyugszik.
299. A bíróságot a határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül kell megfizetni, függetlenül attól, hogy a határozattal szemben keresetet terjesztenek-e elő. A Ket. jelen eljárásban alkalmazandó 110. §-ának (1) bekezdése szerint a keresetlevél benyújtásának a döntés végrehajtására nincs halasztó hatálya, az ügyfél azonban a keresetlevélben a döntés végrehajtásának felfüggesztését kérheti. A végrehajtást a kérelem elbírálásáig a Versenytanács nem foganatosíthatja.
300. A bírásznak a GVH 10032000-01037557-00000000 számú bírságbevételei számlája javára történő befizetésekor a közlemény rovatban feltüntetendő
- az eljárás alá vont neve,
 - a versenyfelügyeleti eljárás száma,
 - a befizetés jogcíme (bírság).
301. A Ket. 171. §-ának (4) bekezdése értelmében a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény és egyes kapcsolódó törvények, valamint a miniszteri hatósági hatáskörök felülvizsgálatával összefüggő egyes törvények módosításáról szóló 2011. évi CLXXIV. törvény (a továbbiakban:

¹⁸⁵ lsd. Vj-102/2011

- Módtv.) 46. §-ával megállapított VIII. fejezetét kell alkalmazni az e rendelkezés hatálybalépésekor (2012. február 1.) még meg nem indult végrehajtási eljárásokra is. Ennek alapján a jelen eljárásban alkalmazható a Ket. 2012. február 1-je óta hatályos 140. §-a is, amelynek (1) bekezdése értelmében a végrehajtást megindító hatóság vagy a bíróság függesztheti fel a végrehajtást. A Ket. 140. §-ának (3) bekezdése szerint a végrehajtást megindító hatóság a kötelezett kérelmére kivételesen akkor függesztheti fel a végrehajtást, ha a kötelezett a felfüggesztésre okot adó, méltányolható körülményt igazolta, és a kötelezettet a végrehajtási eljárás során korábban nem sújtották eljárási bírsággal.
302. A Ket. 171. §-ának (4) bekezdése alapján alkalmazandó 132. §-ának (1) bekezdése szerint a pénzfizetési kötelezettségének határidőre eleget nem tevő késedelmi pótlékot köteles fizetni. A (2) bekezdés szerint a késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része.
303. A bírság és a késedelmi pótlék meg nem fizetése esetén a GVH megindítja a határozat végrehajtását. E tekintetben a Tpvt. 95/B. § (3) bekezdése alapján a Módtv. 20-22. §-ával megállapított, 2012. február 1-jétől hatályos rendelkezéseket kell alkalmazni a hatálybalépésekor még meg nem indult végrehajtási eljárásokra is. Az eljáró versenytanács tájékoztatja a kötelezettet, hogy a Tpvt. 90/A. §-ának (1) bekezdése alapján a GVH által kiszabott, teljesítési határidőben meg nem fizetett bírság (valamint a meg nem fizetett bírság után felszámítandó és meg nem fizetett késedelmi pótlék) behajtása iránt az állami adóhatóság intézkedik.
304. A Tpvt. 48. § (1) bekezdése szerint az eljáró versenytanács döntéseit háromtagú vagy öttagú tanácsban hozza meg. A (2) bekezdés értelmében, ha e törvény eljáró versenytanácsot említ, azon az (1) bekezdésben meghatározott tanácsot kell érteni. Egyéb esetekben a vizsgáló vagy az eljáró versenytanács tagja egyedül is eljárhat.
305. A GVH hatáskörét a Tpvt. 45. §-a, az EUMSZ 101. cikke tekintetében az 1/2003/EK tanácsi rendelet 5. cikke, valamint a Tpvt. 33. §-ának (3) bekezdése, illetékességét a Tpvt. 46. §-a szabályozza. E rendelkezések értelmében a GVH kizárólagos hatáskörrel rendelkezik minden olyan versenyfelügyeleti ügyben, mely nem tartozik bíróság (Tpvt. 86. §) hatáskörébe illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.
306. A határozat elleni jogorvoslati jogot a Tpvt. 83. §-ának (1) bekezdése biztosítja. A végzés elleni jogorvoslati jogot a Tpvt. 72. §-a (1) bekezdésének a) pontja és a 82. §-ának (1) bekezdése együttesen biztosítja.

307. A Ket. 73. §-ának (3) bekezdése szerint egy okiratba foglalható a határozat és a végzés, illetve több határozat vagy végzés. Az egy okiratba foglalt döntések rendelkező részét és indokolását döntésenként önállóan kell megszövegezni. Az egybefoglalás az egyes döntések meghozatalára vonatkozó határidőket és a jogorvoslati szabályok alkalmazását nem érinti. Ha a jogorvoslatra jogosult az egybefoglalt határozat és végzés ellen jogorvoslattal él, a határozat elleni jogorvoslat szabályait kell alkalmazni.

Budapest, 2013. december 20.

dr. Miks Anna s.k.
előadó versenytanács tag

Váczi Nóra s.k.
versenytanács tag

dr. Tóth András sk.
a Versenytanács elnöke
versenytanács tagként eljárva

Melléklet:

1. táblázat: A jogsértést alátámasztó bizonyítékok felsorolását eljárás alá vontak szerint tartalmazó táblázat
2. táblázat: A W&H és forgalmazói közötti forgalomra vonatkozó adatok

Melléklet

1. TÁBLÁZAT: A JOGSÉRTÉST ALÁTÁMASZTÓ BIZONYÍTÉKOK FELSOROLÁSA ELJÁRÁS ALÁ VONTAK SZERINT

Sor-szám	Bizonyíték megnevezése	Iratszám / Fordítás
W&H		
1.	F.Á. (FEJÉR-FOG) R.G.-nek (W&H) írt e-mailje, 2008.03.14. 14:10, tárgy: „Situation be einem Lisa522-Geschäft” [Másolatban kapja: B.R., K.S. (mindegyikük a W&H részéről), Ortolan Marketing Consultants, F.G. és M. (FEJÉR-FOG)]	Vj-115-158/2010. 8. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 5-6. o.
2.	H.B. (W&H) R.G.-nek (W&H) írt e-mailje, 2008.03.20. 7:21, tárgy: „FW: Situation bei einem Lisa522-Geschäft” [másolatban kapta: F.Á. (FEJÉR-FOG)]	Vj-115-158/2010. 8. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 6-7. o.
3.	’Ortolan’ L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008. 11. 10., 17:48, tárgy: Preisgestaltung [Másolatban kapta: B.R., K.S., C.F. és R.G., mindannyian a W&H részéről]	Vj-115-156/2010. 3. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 2-3. o.
4.	B.R. (W&H) 2008. 11. 21-i levele L.S.-nek	Vj-115-155/2010. 13/1. melléklet Vj-115-72/2010. 3. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 32-33. o.
5.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008.12.11. 12:50, Tárgy: „WG: Zusammenarbeit Fa. Unimet – W&H” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), F.G. (FEJÉR-FOG)] Az e-mailt az Ortolan 2010.09.11.-én 9:42-kor továbbította a FEJÉR-FOG-nak	Vj-115-17/2010. 9. melléklet Vj-115-20/2010. 9. melléklet (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 24. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 10-11. o.
6.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje, 2009.05.08. 13:53, tárgy: „WG: Bestellung” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), B.R. (W&H)]	Vj-115-17/2010. 7. melléklet Vj-115-20/2010. 7. melléklet Vj-115-158/2010. 14. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 9-10. o.
7.	’Ortolan’ W&H-nak (B.R.) küldött e-mailje, 2009.05.11. 10:56, tárgy: „WG: UNIMET – DRIGEND” [másolatban kapja: K.S. (W&H)]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 2. email Fordítás: Vj-115-170/2010. 29-31. o.
8.	B.R.(W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje, 2009.05.11. 11:20 (egyres iratokban, azonos címzettekkel, azonos szöveggel elküldve: 12:20), tárgy: „Unser e-mail von Freitag” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), K.S. (W&H)] Az e-mailt 2010.09.11.-én 9:31-kor továbbította az Ortolan a FEJÉR-FOG-nak.	Vj-115-17/2010. 8. melléklet Vj-115-20/2010. 8. melléklet (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 19. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 19-20. o.
9.	L.S. (UNIMET) B.R.-nek (W&H) írt e-mailje, 2009.05.11. 15:51, tárgy: „Ihr schreiben vom 11.05.09” [Másolatban kapja, Ortolan Marketing Consultants GmbH, C.F., K.S.]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 3. e-mail Fordítás: Vj-115-170/2010. 26-27. o.
10.	F.G. (FEJÉR-FOG) L.S.-nek (UNIMET) írt e-mailje, 2009.05.11. 18:00, tárgy: „RE: WH árstruktúra”	Vj-115-17/2010. 6. melléklet Vj-115-20/2010. 6. melléklet Vj-115-158/2010. 11. melléklet

Sor-szám	Bizonyíték megnevezése	Iratszám / Fordítás
11.	'Ortolan' FEJÉR-FOG Kft.-nek küldött e-mailje, 2009.05.11. 18:31; tárgy: „WG: Ihr Schreiben vom 11.05.09”	Vj-115-71/2010. FEJÉR-FOG „fűl” 7. e-mail Fordítás: Vj-115-170/2010. 27. o.
12.	'Ortolan' W&H-nak (B.R.) küldött e-mailje, 2009.05.11. 20:46; tárgy: „UNIMET: Ihr Schreiben vom 11.05.09.” [Másolatban kapja: K.S. (W&H), FEJÉR-FOG]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 5. e-mail Fordítás: ezzel az e-maillal azonos tartalmú levél fordítása - Vj-115-170/2010. 19-20. o.
13.	Ortolan B.R.-nek és K.S.-nek (W&H) küldött e-mailje, 2009.05.17. 22:37, tárgy: „UNIMET” [Másolatban kapja: R.G. (W&H), C.F. (W&H)] Az e-mailt az Ortolan 2010.09.11-én 10:05-kor továbbította a FEJÉR-FOG-nak	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 8. e-mail (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 18. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 17-19. o.
14.	B.R. (W&H) UNIMET Kórháztechnika Kft.-nek írt levele, 2009.05.19.	Vj-115-14/2010. 8. melléklet Vj-115-105/2010/4. Fordítás: Vj-115-170/2010. 23. o.
15.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) írt e-mailje, 2009.05.19. 17:27, tárgy: „Kündigung” [Másolatban kapja: Ortolan Marketing Consultants, T.P. és C.S. (W&H Sterilization), B.R., C.F., R.G. (valamennyien a W&H részéről)]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 10. e-mail Fordítás: Vj-115-219/2010.
16.	'Ortolan' K.S.-nek (W&H) írt e-mailje, 2009.05.18. 15:14, tárgy: „AW: UNIMET”	Vj-115-71/2010. W&H „fűl” 11. e-mail Fordítás: Vj-115-170/2010. 31-32. o.
17.	B.R. (W&H) UNIMET Kórháztechnika Kft.-nek írt levele, 2009. 05. 19.	Vj-115-14/2010. 8. melléklet Vj-115-105/2010/4. Fordítás: Vj-115-170/2010. 23. o.
18.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) írt e-mailje, 2009.05.19. 17:27, tárgy: „Kündigung” [Másolatban kapja: Ortolan Marketing Consultants, T.P. és C.S. (W&H Sterilization), B.R., C.F., R.G. (valamennyien a W&H részéről)]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 10. e-mail Fordítás: Vj-115-219/2010.
19.	G.W.-nek a versenyfelügyeleti eljárás során tett tanúvallomása	Vj-115-102/2010.
FEJÉR-FOG		
1.	F.Á. (FEJÉR-FOG) R.G.-nek (W&H) írt e-mailje, 2008.03.14. 14:10, tárgy: „Situation be einem Lisa522-Geschäft” [másolatban kapja: B.R., K.S. (mindegyikük a W&H részéről), Ortolan Marketing Consultants, F.G. és M. (FEJÉR-FOG)]	Vj-115-158/2010. 8. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 5-6. o.
2.	H.B. (W&H) R.G.-nek (W&H) írt e-mailje, 2008.03.20. 7:21, tárgy: „FW: Situation bei einem Lisa522-Geschäft” [másolatban kapta: F.Á. (FEJÉR-FOG)]	Vj-115-158/2010. 8. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 6-7. o.
3.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008.12.11. 12:50, Tárgy: „WG: Zusammenarbeit Fa. Unimet – W&H” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), F.G. (FEJÉR-FOG)] Az e-mailt az Ortolan 2010.09.11.-én 9:42-kor továbbította a FEJÉR-FOG-nak	Vj-115-17/2010. 9. melléklet Vj-115-20/2010. 9. melléklet (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 24. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 10-11. o.

Sor-szám	Bizonyíték megnevezése	Iratszám / Fordítás
4.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008. 12. 11. 12:50, Tárgy: „WG: Zusammenarbeit Fa. Unimet – W&H” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), F.G. (FEJÉR-FOG)]	Vj-115-17/2010. 9. melléklet Vj-115-20/2010. 9. melléklet Vj-115-158/2010. Fordítás: Vj-115-170/2010. 10-11. o.
5.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje, 2009. 05. 08. 13:53, tárgy: „WG: Bestellung” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), B.R. (W&H)]	Vj-115-17/2010. 7. melléklet Vj-115-20/2010. 7. melléklet Vj-115-158/2010. 14. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 9-10. o.
6.	F.G. (FEJÉR-FOG) L.S.-nek (UNIMET) írt e-mailje, 2009.05.11., 18:00, tárgy: „RE: WH árstruktúra”	Vj-115-17/2010. 6. melléklet Vj-115-20/2010. 6. melléklet Vj-115-158/2010. 11. melléklet
7.	Ortolan FEJÉR-FOG Kft.-nek küldött e-mailje, 2009. 05.11. 18:31; tárgy: „WG:Ihr Schreiben vom 11.05.09”	Vj-115-71/2010. FEJÉR-FOG „fűl” 7. e-mail Fordítás: Vj-115-170/2010. 27. o.
8.	Ortolan W&H-nak (B.R.) küldött e-mailje, 2009.05.11., 20:46; tárgy: „UNIMET: Ihr Schreiben vom 11.05.09.” [Másolatban kapja: K.S. (W&H), FEJÉR-FOG]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl”, 5. e-mail Fordítás: ezzel az e-maillal azonos tartalmú levél fordítása - Vj-115-170/2010. 19-20. o.
9.	Ortolan K.S. (W&H) írt e-mailje, 2009.05. 18. 15:14, tárgy: „AW: UNIMET”	Vj-115-71/2010. W&H „fűl” 11. e-mail Fordítás: Vj-115-170/2010. 31-32. o.
UNIMET		
1.	’Ortolan’ L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008. 11. 10., 17:48, tárgy: Preisgestaltung [Másolatban kapta: B.R., K.S., C.F. és R.G., mindannyian a W&H részéről]	Vj-115-156/2010. 3. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 2-3. o.
2.	B.R. (W&H) 2008. 11. 21-i levele L.S.-nek	Vj-115-155/2010. 13/1. melléklet Vj-115-72/2010. 3. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 32-33. o.
3.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008.12.11. 12:50, Tárgy: „WG: Zusammenarbeit Fa. Unimet – W&H” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), F.G. (FEJÉR-FOG)] Az e-mailt az Ortolan 2010.09.11.-én 9:42-kor továbbította a FEJÉR-FOG-nak	Vj-115-17/2010. 9. melléklet Vj-115-20/2010. 9. melléklet (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 24. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 10-11. o.
4.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje; 2008. 12. 11. 12:50, Tárgy: „WG: Zusammenarbeit Fa. Unimet – W&H” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), F.G. (FEJÉR-FOG)]	Vj-115-17/2010. 9. melléklet Vj-115-20/2010. 9. melléklet Vj-115-158/2010. Fordítás: Vj-115-170/2010. 10-11. o.
5.	K.S. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje, 2009.05.08. 13:53, Tárgy: „WG: Bestellung” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), B.R. (W&H)]	Vj-115-17/2010. 7. melléklet Vj-115-20/2010. 7. melléklet Vj-115-158/2010. 14. melléklet Fordítás: Vj-115-170/2010. 9-10. o.
6.	Ortolan W&H-nak (B.R.) küldött e-mailje, 2009.05.11. 10:56, tárgy: „WG: UNIMET – DRIGEND” [másolatban kapja: K.S. (W&H)]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 2. email Fordítás: Vj-115-170/2010. 29-31. o.

Sor-szám	Bizonyíték megnevezése	Iratszám / Fordítás
7.	B.R. (W&H) L.S.-nek (UNIMET) küldött e-mailje, 2009.05.11. 11:20 (egyres iratokban, azonos címzettekkel, azonos szöveggel elküldve: 12:20), tárgy: „Unser e-mail von Freitag” [másolatban kapta: Ortolan Marketing Consultants, C.F. (W&H), K.S. (W&H)] Az e-mailt 2010.09.11-én 9:31-kor továbbította az Ortolan a FEJÉR-FOG-nak.	Vj-115-17/2010. 8. melléklet Vj-115-20/2010. 8. melléklet Vj-115-71/2010. Fejér-Fog „fűl”, 6. e-mail (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 19. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 19-20. o.
8.	L.S. (UNIMET) B.R.-nek (W&H) írt e-mailje, 2009.05.11. 15:51, tárgy: „Ihr schreiben vom 11.05.09” [Másolatban kapja, Ortolan Marketing Consultants GmbH, C.F., K.S.]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 3. e-mail Fordítás: Vj-115-170/2010. 26-27. o.
9.	F.G. (FEJÉR-FOG) B.G.-nek (FRONT-DENT) írt e-mailje, 2009. 11. 03. 7:59, tárgy: „Fw: W&H árlista 2009 október” [Másolatban kapta: 'Ortolan']	Vj-115-158/2010. 5. melléklet
10.	F.G. (FEJÉR-FOG) L.S.-nek (UNIMET) írt e-mailje, 2009. 05. 11. 18:00, tárgy: „RE: WH árstruktúra”	Vj-115-17/2010. 6. melléklet Vj-115-20/2010. 6. melléklet Vj-115-158/2010. 11. melléklet
11.	Ortolan B.R.-nek és K.S.-nek (W&H) küldött e-mailje, 2009.05.17. 22:37, tárgy: „UNIMET” [Másolatban kapja: R.G. (W&H), C.F. (W&H)] Az e-mailt az Ortolan 2010.09.11-én 10:05-kor továbbította a FEJÉR-FOG-nak	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 8. e-mail (továbbított e-mail: Vj-115-158/2010. 18. melléklet) Fordítás: Vj-115-170/2010. 17-19. o.
12.	B.R. (W&H) UNIMET Kórháztechnika Kft.-nek írt levele, 2009. 05. 19.	Vj-115-14/2010. 8. melléklet Vj-115-105/2010/4. Fordítás: Vj-115-170/2010. 23. o.
13.	K.S. (W&H) L.S.-nak (UNIMET) írt e-mailje, 2009.05.19. 17:27, tárgy: „Kündigung” [Másolatban kapja: Ortolan Marketing Consultants, T.P. és C.S. (W&H Sterilization), B.R., C.F., R.G. (valamennyien a W&H részéről)]	Vj-115-71/2010. UNIMET „fűl” 10. e-mail Fordítás: Vj-115-219/2010.
14.	G.W.-nek a versenyfelügyeleti eljárás során tett tanúvallomása	Vj-115-102/2010.

2. TÁBLÁZAT: BÍRSÁG KISZÁMÍTÁSÁHOZ SZÜKSÉGES FORGALMI ADATOK

Eljárás alá vont forgalmi adata	Időszak	Összeg
A W&H összes, magyarországi forgalmazóival bonyolított forgalma	2007 szeptembere és 2008 augusztusa közti üzleti évre vonatkozó forgalom	[Üzleti titok]
	2008 szeptembere és 2009 augusztusa közti üzleti évre vonatkozó forgalom	[Üzleti titok]
	A bírság alapösszegének kiindulópontja: a 2008. március 1.-2009. május 31. közötti időszakra arányosított ¹⁸⁶ forgalom	[Üzleti titok]
A FEJÉR-FOG W&H-val bonyolított magyarországi forgalmára vonatkozó adatok¹⁸⁷	2007 szeptembere és 2008 augusztusa közti üzleti évre vonatkozó forgalom	[Üzleti titok]
	2008 szeptembere és 2009 augusztusa közti üzleti évre vonatkozó forgalom	[Üzleti titok]
	A bírság alapösszegének kiindulópontja: a 2008. márciusa és 2009. május 31. közötti időszakra arányosított forgalom ¹⁸⁸	[Üzleti titok]
Az UNIMET W&H termékekkel kapcsolatos forgalmára vonatkozó adatok¹⁸⁹	A bírság alapösszegének kiindulópontja: a 2008 november 1. és 2009 május 20. közötti időszakra vonatkozó forgalom	[Üzleti titok]

* Az Euro-ban megadott adatok Forintra történő átváltása az MNB honlapján található éves átlagárfolyamra vonatkozó információk alapján történt¹⁹⁰, mely szerint az éves átlagos középárfolyam alapján 1 euró 2008-ban 251,25 Ft, 2009-ben 280,58 Ft volt.

¹⁸⁶ Arányosítás alatt az eljáró versenytanács azt érti, hogy a 2007 szeptembere - 2008 augusztusa közti forgalomból hat havi átlagos forgalmat ([Üzleti titok]), a 2008 szeptembere és 2009 augusztusa közti forgalomból pedig három havi átlagos forgalmat ([Üzleti titok]) vont le, hogy megkapja a 2008 márciusa és 2009 májusa közti arányosított forgalmat. (Az egy havi átlagos forgalmat az eljáró versenytanács az adott, teljes üzleti évre vonatkozó forgalom tizenkettedének kiszámításával határozta meg.)

¹⁸⁷ Vj-115-14/2010., 6. melléklet, W&H adatszolgáltatás

¹⁸⁸ Arányosítás alatt az eljáró versenytanács azt érti, hogy a 2007 szeptembere - 2008 augusztusa közti forgalomból hat havi átlagos forgalmat ([Üzleti titok]), a 2008 szeptembere és 2009 augusztusa közti forgalomból pedig három havi átlagos forgalmat ([Üzleti titok]) vont le, hogy megkapja a 2008 márciusa és 2009 májusa közti arányosított forgalmat. (Az egy havi átlagos forgalmat az eljáró versenytanács az adott, teljes üzleti évre vonatkozó forgalom tizenkettedének kiszámításával határozta meg.)

¹⁸⁹ Vj-115-226/2010. számú irat 1. melléklet, UNIMET adatszolgáltatás

¹⁹⁰ <http://www.mnb.hu/Statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vi-arfolyam>