



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

## **Nem élt vissza erőfölényével a Microsoft**

**A disztribútorok részére nyújtott marketing támogatással nem követett el gazdasági erőfölénnyel való visszaélést a Microsoft Magyarország Kft. – állapította meg a Gazdasági Versenyhivatal (GVH). A szoftvergyártó világcég hazai leányvállalata ugyanis a támogatás fejében nem szabott sem kizárólagossági, sem a versenytársak termékeinek mellőzését előíró feltételeket.**

A GVH 2007. júliusában indított eljárást a Microsoft Magyarország Kft. ellen, mert észlelte, hogy valószínűsíthetően olyan feltétel-, illetve kedvezményrendszert alkalmaz a legjelentősebb szoftver disztribútor vállalkozásokkal szemben, amelyek miatt e disztribútorok ellenérdekeltek abban, hogy a Microsoft Office irodai szoftvereken kívül egyéb, azzal versenyző termékeket értékesítsenek.

A GVH vizsgálata megállapította, hogy a Microsoft Magyarország Kft. alapvetően csak marketinggel foglalkozik, feladata, hogy a termékek ismertségének a növelésével, és oktatással segítse a viszonteladókat, továbbá az ügyfeleknél keresletet generáljon. A Microsoft magyarországi nagykereskedelmi partnereivel (hivatalos disztribútoraival) szemben alkalmazott szerződéses feltételek tárgyalását, valamint a Microsoft Office termékek magyarországi értékesítését (ideértve a viszonteladónak az ahhoz kapcsolódó kedvezmények nyújtását is) az írországi Microsoft Ireland Operations Limited végzi.

A Microsoft Magyarország Kft. a Microsoft hivatalos disztribútorok (BSC Kft., CHS Hungary Kft., Disztribútor.hu Zrt., Ingram Micro Magyarország Kft., Sved Zrt.) részére kizárólag marketing támogatást nyújt. Az öt disztribútornak átlagosan nyújtott támogatás forgalomhoz viszonyított mértéke a 2006. és 2007. évben sem érte el az 1 százalékot. A támogatásnak nem feltétele a versenytársi termék értékesítésének mellőzése, és olyan kikötés sincs, hogy a disztribútor szükségletének meghatározott százalékát a Microsoft termékek tegyék ki.

A támogatással azonos (árcsökkentő) hatású kedvezmények tekintetében a szabályok egyértelműek: erőfölényben lévő vállalkozás nem köthet olyan szerződést, amelyben a kedvezmény feltételeként az ügyfele vállalja, hogy adott termék iránti szükségletét kizárólag az erőfölényes vállalkozástól szerzi be, mert azáltal akadályozhatja versenytársai piacra lépését. Az ilyen jellegű (ún. hűségkedvezményeket) és a jogszerűnek minősülő tisztán mennyiségi kedvezmények között jelentős különbség mutatkozik. A mennyiségi kedvezmény kizárólag az érintett előállítótól vásárolt termék mennyiségéhez kapcsolódik. Ezzel szemben a hűségkedvezmény nem egy konkrét mennyiséghez, hanem a vevő szükségletéhez kapcsolódik és a kedvezmény a kereslet kielégítésnek kizárólagosságáért cserébe jár. Speciális esetnek tekinthető, ha mennyiséghez kötött ugyan a kedvezmény, de az valójában nem mennyiségi alapon jár, hanem azon alapul, hogy a mennyiség reprezentálja a vevő feltételezett felvevő kapacitását, így a kedvezmény nem a legnagyobb mennyiséghez kötött, hanem a szükségletek legnagyobb lehetséges százalékához. Utóbbi gyakorlat ugyancsak jogszerű.

Mivel a vizsgálat szerint a Microsoft Kft. és a magyarországi hivatalos disztribútorok közötti szerződések marketing támogatási feltételei nem tartalmaznak sem kizárólagossági, sem a versenytársak termékeinek mellőzését előíró, vagy ezt ösztönző rendelkezéseket, ezért nem tekinthetők hűségkedvezménynek. A Microsoft Kft. tehát a disztribútorok részére nyújtott marketing támogatással nem követett el gazdasági erőfölénnyel való visszaélést.

Az ügy hivatali nyilvántartási száma: **Vj-104/2007**.

Budapest, 2008. október 29.

Gazdasági Versenyhivatal  
Kommunikációs Csoport

További információ:

Mihálovits András

Gazdasági Versenyhivatal

cím: 1054 Budapest, V. ker. Alkotmány u.5.

levél: 1245 Budapest, 5. Pf. 1036

tel: +36-30 618-6618

email: [Mihalovits.Andras@gvh.hu](mailto:Mihalovits.Andras@gvh.hu)

<http://www.gvh.hu>