



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Vj-24/2007/86.

Ikt.sz: Vj-24/2007/86.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa

- a **Jüllich Glas Holding Feldolgozó és Kereskedelmi Zrt.** (Székesfehérvár),
- a **Zala Glas Kft.** (Zalaegerszeg),
- az **Egger Glas Kft.** (Zalacsány),
- a **Hőszig Kft.** (Budapest), valamint
- a **Hőszig Duna Glas Kft.** (Budapest)

eljárás alá vont vállalkozások ellen gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tárgyában indított versenyfelügyeleti eljárásban – tárgyaláson kívül – meghozta az alábbi

v é g z é s t.

A Versenytanács az eljárást megszünteti.

A végzés ellen a kézhezvételtől számított nyolc napon belül a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtandó jogorvoslati kérelemnek van helye.

I n d o k o l á s

I.

Az eljárás megindítása

1. A Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) 2007. február 20-án hivatalból versenyfelügyeleti eljárást indított a Jüllich Glas Holding Feldolgozó és Kereskedelmi Zrt. (a továbbiakban: Jüllich Glas), a Zala Glas Üvegfeldolgozó és Kereskedelmi Kft. (a továbbiakban: Zala Glas), az Egger Glas Hőszigetelő Üveggyártó Kft. (a továbbiakban: Egger Glas), a Hőszigetelő Üveggyártó és Szolgáltató Kft. (a továbbiakban: Hőszig) és a Hőszig-Duna Glas Üvegipari Termelő és Kereskedelmi Kft. (a továbbiakban: Hőszig-Duna) ellen versenykorlátozó megállapodás gyanúja miatt.
2. A rendelkezésre álló információk alapján feltételezhető volt ugyanis, hogy a (sík)üveg kis- és nagykereskedelemben, valamint a hőszigetelő, edzett, ragasztott biztonsági (sík)üveggyártásban érintett vállalkozások 2006 februárjától több alkalommal, előzetes egyeztetéseket követően egységes áremeléseket hajtottak végre az egymással

versenyző, azonos és/vagy hasonló tulajdonságokkal rendelkező termékeik vonatkozásában. A vállalkozások ezen feltételezett magatartása a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) 11. §-ába ütközhet, valamint az uniós tagállamok közötti kereskedelmet is érintheti. A feltételezett megállapodással érintett termék mint alapanyag ugyanis importból származik, így az ár versenyellenes meghatározása közvetve befolyásolja az értékesített és így az importált mennyiséget is, továbbá az egész ország területére kiterjed a feltételezett kartell.

3. A GVH a versenyfelügyeleti eljárás megindításával egyidejűleg a Tpv. 65/A §-a alapján helyszíni vizsgálatot folytatott le a Jüllich Glas, a Zala Glas, az Egger Glas és a Hőszig székhelyén és telephelyén.
4. A versenyfelügyeleti eljárást a GVH a Tpv. 63. § (6) bekezdése alapján 2007. augusztus 14-ével 180 nappal meghosszabbította.

II.

Tényállás

Az eljárás alá vont vállalkozások

5. A **Jüllich Glas Holding Zrt.** síküveg, üvegezési segédanyagok, egyéb üvegyipari termékek kis- és nagykereskedelmével, illetve síküveg feldolgozással foglalkozik. Az alapüveget a Glaverbeltől¹ szerzi be.
6. A **Zala Glas Kft.** üveg- és segédanyag-kereskedelemmel, üvegek méretre szabásával, lakossági üvegezéssel és hőszigetelő üveg gyártásával foglalkozik. A hőszigetelt szerkezetet saját gyártással állítja elő, míg a biztonsági és edzett üveget kereskedelmi termékként forgalmazza, azt a Jüllich Glastól szerzi be, amely vállalkozással a tulajdonosi köre részben megegyezik. Az alapüveget a Guardiantól szerzi be.
7. Az **Egger Glas Kft.** fő tevékenységi köre hőszigetelő üvegszerkezetek gyártása, árbevételének 2,5%-át érintően leginkább a partnervállalkozások felé irányulóan üvegkereskedelmet is folytat. Értékesítése elsősorban Nyugat-Magyarországon folyik, a Jüllich Glasnál és a Hőszignél kisebb vevőkörrel rendelkezik. Az alapüveget a Guardiantól szerzi be, de a Jüllich Glas is beszállítója: tömítőanyagokat és speciális üveget vásárol tőle.
8. A **Hőszig Kft.** fő tevékenységi köre a síküveg továbbfeldolgozás, valamint a hőszigetelt üvegyártás, alapüveg-kereskedelmet nem folytat. Mivel nincs edző és lamináló sora, edzett és ragasztott üveget vásárol a Jüllich Glastól, de csak kis mennyiségben és sürgős esetben. Az alapüveget a Glaverbeltől és az Interpane-től szerzi be.
9. A **Hőszig-Duna Kft.** a Saint Gobain csoport tagja, fő profilja üvegtégla-kereskedelem, üvegyártást kizárólag a Hőszig Kft. megrendelése alapján, bér munkában végez. Közvetlenül nem folytat üvegtékesítést.

¹ Az Európában releváns öt nagy alapüveg gyártó a Glaverbel csoport, a Guardian, az Interpane, a Pilkington és a Saint Gobain.

A vizsgált piac

10. Az üvegszerkezetek gyártása során a síküveg a legalapvetőbb termék, amely meghatározott táblaméretekből kapható, és további feldolgozást igényel. A síküvegből készült feldolgozott üvegtermékek vagy többretegűek, mint a hőszigetelt és ragasztott üvegek vagy egyrétegűek, mint az edzett üvegtermékek. A hőszigetelt üvegszerkezetek gyártásához használható alapüveg, de speciális edzett vagy laminált üveg is, amelyek javítják a termék aktív és passzív biztonsági tulajdonságait.
11. A Jüllich Glas, a Zala Glas, az Egger Glas és a Hőszig üvegipari vállalkozások, mindegyikük foglalkozik hőszigetelt üvegszerkezetek gyártásával és értékesítésével, amelyekhez edzett és ragasztott biztonsági üvegeket is felhasználnak. Edző és lamináló sorral azonban a négy vállalkozás közül csak a Jüllich Glas rendelkezik, ezért az edzett és ragasztott üveget a másik három eljárás alá vont tőle vásárolja. A hőszigetelt üvegtermékek piacán az említett vállalkozások egymásnak versenytársai.
12. A Jüllich Glas és a Hőszig az ország egész területén értékesíti termékeit, az Egger Glas Budapesten, illetve annak kb. 200 km-es körzetében működik, a Zala Glas elsősorban Zala megyében, valamint Somogy, Vas és Veszprém megye területén van jelen. Valamennyi eljárás alá vont vállalkozás értékesít üvegtermékeket Somogy, Vas, Veszprém és Zala megyében.

A vizsgált magatartás

13. Az eljárás alá vont vállalkozások 2006 februárjától 2007 áprilisáig több alkalommal, közel azonos időpontokban hajtottak végre áremeléseket a hőszigetelt, edzett és ragasztott üvegtermékeik vonatkozásában.
14. Annak megállapítása érdekében, hogy állt-e a kifogásolt magatartás háttérben megállapodás vagy összehangolt magatartás, a GVH több vállalkozásnál folytatott helyszíni vizsgálatot. Ezek során a Hőszignél lefoglalták egyebek között a Jüllich Glas 2006. június 13-i, 2006. július 13-i, 2006. július 21-i, illetve 2007. január 19-i körleveleit, amelyek a kiküldő vállalkozás üzleti partnereit értesítették az árváltozásokról. Az áremelés okául ezek a tájékoztatások a beszállítói, alapanyag- és energiaárak emelkedését, a nagymértékű üveghiányt és az euró árfolyam tartósan magas szintjét jelölték meg. Az említett levelek közül mindegyik általánosságban, a várható emelés mértékét százalékosan megjelölve utal az árváltozásra. Jelen ügy szempontjából a 2006. július 13-i körlevél minősült aggályosnak, mivel ebben kifejezetten kiemelik, hogy a szigetelt üvegszerkezetek, ragasztott biztonsági és edzett üvegek eladási árai emelkednek 20-30%-kal, jóllehet a hőszigetelt üvegszerkezetek piacán a Hőszig nem volt a Jüllich Glas vevője.
15. Jüllich Glas körleveleket kizárólag a Hőszignél találtak a vizsgálók. Az eljárás alá vontak külföldi beszállítóitól viszont mind a négy vállalkozás kapott körleveleket az áremelésekről és azok mértékéről.
16. A vállalkozások által végrehajtott áremelések háttéréhez hozzátartozik, hogy az Európában releváns négy nagy alapanyaggyártó cég – a Glaverbel, a Guardian, a Pilkington és a Saint Gobain – szintén közel azonos időpontokban emelte árait.

17. A *Jüllich Glas* a 2006. évi áremelkedésekről előadta, hogy eladási áraik mind időpontjukat, mind mértéküket tekintve a beszerzési árak függvényében változtak. A fáziskésést a még régi áron beszerzett készletek kifuttatása okozta. 2005-ben a fő alapanyagok beszerzési ára átlagosan 7%-kal nőtt, míg az eladási árak éves szinten 8%-kal csökkentek, ekkor azonban még volt elegendő tartalék ahhoz, hogy az áremelést ne kelljen a vevőkre áthárítani. 2006-ban viszont rövid távú stratégiájuk részeként a beszállítói áremeléseket áthárították vevőikre.
18. Előadása szerint a kereskedelmi, hőszigetelt, edzett, ragasztott és megmunkált termékekre külön alakítanak ki árlistát, és azokat külön-külön módosítják. Először körlevelet küldenek ki minden, az adott termékkört potenciálisan vásárló ügyfélnek, az árváltozások konkrét mértékét azonban a vevőkkel történő egyedi áralku során alakítják ki.
19. Az áremelés bejelentése 30 nappal a hatályba lépést megelőzően körlevélben történt, majd ezután ártárgyalásokat folytattak a vevőkkel. A Hőszig Kft-nek elmondása szerint azért küldtek körlevelet, mert ragasztott és edzett üveg tekintetében vevője volt. A körlevélen kívül nem volt további kommunikáció az áremelések mértékéről vagy időpontjáról.
20. A piac meglehetősen transzparens, a vevőiktől – akik legalább két-három helyről kérnek árajánlatot – értesülnek a versenytársak áráiról.
21. *Sz. Á. a Jüllich Glas kereskedelmi vezetője* tanúkénti meghallgatásán előadta, hogy az áremelésekkel kapcsolatban csak végrehajtó szerepe volt – ő értesítette az ügyfeleket, illetve a tényleges áremelés mértékéről való döntés tekintetében volt bizonyos mozgástere. Nyilatkozata szerint árváltozásról szóló körlevelet a potenciális vevőiknek, valamint azoknak a vállalkozásoknak küldtek, amelyek nagysága azt indokolta. A Hőszig azért kapott a körlevelekből, mivel tényleges vevőjük volt, a 2006. július 13-i körlevelet, amelyben hőszigetelt üvegszerkezet árának változásáról volt szó, pedig azért küldték ki a vállalkozásnak, mivel az az edzett termékekről is tartalmazott információt. Tagadta, hogy bármiféle megbeszélést folytattak volna versenytárs vállalkozásokkal az áremelési szándékaikról.
22. A *Zala Glas* előadta, hogy mivel a személyi jellegű kiadások rövidtávon változatlanok tekinthetők, árváltoztatási döntéseinél az alapanyag beszerzési árának változására reagál. 2006. évi áremeléseikhez az eredményesség javításán túl a beszerzési árak növekedése is hozzájárult. Az alapanyagárak emelkedéséről való értesülésüket követő hét-tíz napon belül ők is árat emeltek, amelynek mértéke megegyezett a beszállítói árváltozással. Vevőik kifelhasználók, ezért az új árlistáról a vásárláskor értesültek. Nincs olyan vállalkozás a térségben, amelynek az árait követnék. Tagadta, hogy lett volna megbeszélés a versenytárs vállalkozásokkal az áremelési szándékukról.
23. *Cz. J. a Zala Glas volt ügyvezetője* tanúkénti meghallgatásán előadta, hogy a többségi tulajdonosok tájékoztatása mellett ő döntött az árak alakulásáról. Nem foglalkoznak a versenytársak áraival, ám az ártárgyalások során vevőiktől tudomást szereznek azok konkrét értékesítési áráiról. Ennek következtében pedig sokszor nekik is engedniük kellett az árból. Elmondása szerint a beszállítói és az energiaárak változása mindenkire hatott a piacon, ezért történhetett, hogy a versenytársak közel azonos időpontban emelték áraikat.

24. Az *Egger Glas* előadása szerint árképzése egyértelműen a beszállítói áraktól függ. Évek óta csak az alapanyag-, illetve az energiaköltségek emelkedését hárítja át vevőire. 2005-ben nem hajtott végre áremelést, sőt árcsökkenés következett be. A 2006. évi áremelésekről kijelentette, azok nagyvonalakban a Guardian – az Egger Glas alapüveg beszállítójának – áremeléseit követték, legfeljebb néhány hetes fáziseltolódás fordult elő. Az alapüveggyártók emelését a bejelentést követő 30 napon belül próbálják áthárítani vevőikre. Az árváltozásról szóló döntést az ügyfelekkel személyesen közlik, körlevelet nem alkalmaznak, a változtatás pedig a megkereséstől számított 20-30 napon belül válik hatályossá. Nyilatkozata szerint nem állapítható meg napra pontosan az áremelések dátuma, mivel a szerződések árgaranciát tartalmaznak, ezért az emelés érvényesítése elhúzódhat. Van általános árjegyzéke, a főbb vevők esetében azonban egyedi árakat alkalmaznak, amelyek csak az alapüveg árában térnek el az árjegyzéktől. Tagadta, hogy bármilyen kommunikációt folytatott volna áremelési szándékairól a versenytársakkal.
25. A *Hőszig Kft.* nyilatkozata szerint a 2006-os áremeléseket kizárólag a költségváltozások indukálták: az alapanyag-, az energiaárak és a szállítási költségek növekedése, illetve az árfolyamváltozások. 2006-ban minden áremelést áthárított a vevőire, a hőszigetelt üveg ára ugyanis a korábbi években olyan mértékben lecsökkent, hogy semmilyen egyéb terhet nem tudott már a vállalkozás átvállalni. Mindig akkor emeltek árat, amikor a beszállító alapüveggyártók, amelyek közül pedig az emel először egy európai országban, amelyik az adott országban meghatározó szereplő, a többiek őt követik rövid időkülönbséggel. A versenytársak árainról vevőiktől értesülnek, volt olyan eset, amikor emiatt vissza is kellett, hogy vonják az áremelésüket.
26. A Jüllich Glas körlevelét nem tartja irányadóak, mivel a Jüllich Glas nem tartja magát azokhoz, éppen emiatt az abban közölt információ nem is volt hatással az üzleti döntéseikre. Tagadta, hogy lett volna megbeszélés bármely versenytárs vállalkozással az áremelési szándékról.
27. *Sz. A. a Hőszig értékesítési vezetője* tanúkénti meghallgatásán elmondta, az árakról az ügyvezetővel való egyeztetés során döntöttek. A vállalkozás áremelési mechanizmusával kapcsolatban kifejtette, hogy az áremelési döntés a beszállítói árak emelkedésétől, valamint a rezsiköltségek változásától függ. 2005-ben nyilatkozata szerint nagy árcsökkenés történt, mert kevés megrendelést kaptak, 2006-ban azonban nőtt a megrendelések száma, valamint már kénytelenek voltak áthárítani vevőikre a beszállítói áremeléseket és a rezsiköltségek növekedését, így körlevelben, illetve faxon értesítették vevőiket az árváltozásról. Nincs olyan vállalkozás, amelynek az áremeléseit követnék, bár természetesen figyelik versenytársaik viselkedését. Áremeléseik az alapüveg árának változásával estek egybe, mivel az a legnagyobb költségtényező.
28. A Jüllich Glastól kis mennyiségben ragasztott, edzett, edzett-ragasztott, illetve különleges megmunkálású termékeket vásárolnak. A Jüllich Glas 2006. július 13-i körlevelével kapcsolatban elmondta, számukra a ragasztott, edzett, edzett-ragasztott termékek árának változása volt releváns, de mivel körlevélről van szó, abban a hőszigetelt üveg árváltozása is szerepelt. A Hősziget árainak kialakítása szempontjából egyáltalán nem befolyásolta az utóbbi információ. Tagadta, hogy bármiféle megbeszélést folytatott volna bármely versenytársukkal az áremelési szándékukról.

III. Jogszabályi háttér

29. A Tpv. 11. § (1) bekezdése szerint tilos a vállalkozások közötti megállapodás vagy 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. A Tpv. 11. § (2) bekezdésének a) pontja külön kiemeli, hogy tilos a vételi, vagy az eladási árak, valamint az egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározása.
30. A Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja szerint az eljáró versenytanács az eljárást végzéssel megszünteti, ha a vizsgálat elrendelésére okot adó körülmények nem állnak fenn, továbbá akkor, ha a vizsgálat során beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg törvénysértés, és az eljárás folytatásától sem várható eredmény; az eljárást megszüntető végzéssel szemben külön jogorvoslatnak van helye.

IV. A Versenytanács döntése

31. A Versenytanács a rendelkező rész szerint arra a következtetésre jutott, hogy az eljárás során a vizsgálók által beszerzett bizonyítékok alapján nem állapítható meg, hogy eljárás alá vont vállalkozások között versenykorlátozó megállapodás, vagy összehangolt magatartás jött volna létre.
32. Megállapítható, hogy az eljárás alá vont vállalkozások 2006-ban valóban árat emeltek, de nem annyira hasonló időpontban, illetve mértékkel, hogy az minden további nélkül egy sürgős koordinációra utalt volna. Ezzel szemben a vállalkozások előadták, hogy az áremelkedést a beszerzési és energiaárak, illetve az euró árfolyamának változása okozta. Az érintett vállalkozások kifejtették, hogy külföldi beszállítóik áremelés-időpontjainak egybeesése miatt fordult elő, hogy szinte azonos időpontban emelték áraikat. Ezen állításokat a négy beszállító vállalkozás által csatolt saját körlevelek is alátámasztják.
33. A Versenytanács figyelemmel volt továbbá arra, hogy versenytársak közötti kommunikációra kizárólag a Jüllich Glas által partnereinek kiküldött, azon belül is a Hőszig Kft.-nél megtalált körlevelek utaltak. Önmagában azonban az a körülmény, hogy a Jüllich Glas tájékoztatta a tőle ragasztott és edzett üveget vásároló Hőszig Kft.-t árainak változásáról, nem kifogásolható. A 2006. július 13-án kiküldött körlevél kapcsán merülhetnek fel aggályok, mivel a két vállalkozás egymásnak versenytársa a hőszigetelt üvegtermékek piacán, és az említett levél külön utal a hőszigetelt termékek árainak emelésére is. A Versenytanács azonban a levelek szövegezése alapján hihetőnek tartotta azt a magyarázatot, hogy azokkal alapvetően a vevőket kívánták előre tájékoztatni – azt minden címzett ugyanolyan tartalommal kapta meg -, nem volt cél a versenytárssal egyeztetni a magatartásukat.
34. Továbbá, a Jüllich Glas Kft. és a Hőszig Kft. közös alapüveg beszállítója a Glaverbel, amely a Jüllich körlevele előtt szintén tájékoztatta vevőit árainak változásáról, tehát a Hőszig is értesült erről a körülményről, így a Jüllich Glas tájékoztatása nem jelentett újdonságot.
35. Végezetül, eljárás alá vontak áraikat az egyes vevőkkel folytatott áralku alapján alakítják ki, az általános árlista nem ad teljes körű tájékoztatást a versenytárs által a piacon alkalmazott árakról.

36. Mivel egyéb, versenykorlátozó megállapodás bizonyításához szükséges, a vállalkozások közötti, áremeléseket megelőző kapcsolatfelvételre utaló tény a vizsgálat nem tárt föl, és az eljárás folytatásától sem volt várható ilyen eredmény, így a Versenytanács az eljárást a Tpv. 72. § (1) bekezdés a) pontja alapján megszüntette.

V. Eljárási kérdések

37. Az eljárás alá vont vállalkozásokat megillető jogorvoslati jogot a Tpv. 72. § (1) bekezdésének a) pontja a 82. § (1) és (3) bekezdésével összhangban biztosítja, amelyek szerint jogorvoslati kérelmet a végzés közlésétől számított 8 napon belül az ügyfél, illetve az terjeszthet elő, akire nézve a végzés rendelkezést tartalmaz. A jelen végzés elleni jogorvoslati kérelmet a Fővárosi Bíróság közigazgatási nemperes eljárásban bírálja el.

38. A Gazdasági Versenyhivatal hatásköre a Tpv. 45. §-án, illetékessége a Tpv. 46. §-án alapul. E rendelkezések értelmében a Gazdasági Versenyhivatal kizárólagos hatáskörrel rendelkezik minden olyan versenyfelügyeleti ügyben, amely nem tartozik bíróság (Tpv. 86. §) hatáskörébe, illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.

Budapest, 2008. január 25.