



1054 Budapest, Alkotmány u. 5.

Levélcím: 1391 Budapest 62. Pf.: 211.

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

Ügyszám: Vj/32/2015.

Iktatószám: Vj/32-432/2015.

**Vj/32-426/2015. sz. határozat egységes szerkezetben
az azt kijavító Vj/32-431/2015. sz. végzéssel.
Betekinthető!**

A Gazdasági Versenyhivatal eljáró versenytanácsa a Dezső és Társai Ügyvédi Iroda (1011 Budapest, Fő utca 14-18.) által képviselt **ADG Apotheken-Dienstleistungsgesellschaft mbH** (Pfingstweidstrasse 5, D-68199 Mannheim) kérelmezőnek összefonódás engedélyezése iránti kérelmére indult versenyfelügyeleti eljárásban, amelyben további ügyfélként részt vett a B. D. Ügyvédi Iroda által képviselt **Novodata Számítástechnikai Zrt.** (1126 Budapest, Derkovits utca 3.) meghozta az alábbi

h a t á r o z a t

Az eljáró versenytanács engedélyezi, hogy az ADG Apotheken-Dienstleistungsgesellschaft mbH közvetlen egyedüli irányítást szerezzen a Novodata Számítástechnikai Zrt. felett.

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 keresetlevelében terjesztheti elő.

I n d o k o l á s

I.

A kérelmezett összefonódás

- 1) Az ADG Apotheken-Dienstleistungsgesellschaft mbH (a továbbiakban: ADG) 2014. december 1. napján Részvény-Adásvételi Szerződést kötött a Novodata Számítástechnikai Zrt. (a továbbiakban: Novodata) részvényei 89, 998 százalékának megvásárlására.
- 2) Az ADG a Gazdasági Versenyhivatalhoz 2015. április 2-án benyújtott kérelmében a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tptv.) VI. fejezetének rendelkezései alapján az 1) pontban hivatkozott tranzakciónak – mint vállalkozások összefonódásának – az engedélyezését kérte.
- 3) A kérelmezett összefonódás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK tanácsi rendelet alapján – a felek nyilatkozata szerint – nem bejelentés köteles. Az összefonódás engedélyezésére Magyarországon kívül más ország versenyhatósága előtt nem indult eljárás.
- 4) Az eljáró versenytanács 2015. április 28-i keltezésű, Vj/32-5/2015. számú végzésével a Tptv. 72. § (3) bekezdésének alkalmazásáról döntött.

II. Az összefonódás résztvevői

A Phoenix-csoport

- 5) Az ADG a PHOENIX International Beteiligungs GmbH által irányított vállalkozáscsoport (a továbbiakban: Phoenix-csoport) tagja.
- 6) A Phoenix-csoport magyarországi tagjai közül:
- a PHOENIX Pharma Zrt. teljes körű gyógyszer-nagykereskedelmi tevékenységet végez, hat kereskedelmi központja révén az ország egész területén képes a gyógyszertárak kiszolgálására, a kórházak részére történő gyógyszer szállítások esetében szerepe minimális;
 - a Parma Produkt Kft. fő tevékenysége a magisztrális gyógyszer készítmények előállítása;
 - a BENU Magyarország Kft. vagyionkezelési tevékenységet végez, jelenleg 139 gyógyszertárban rendelkezik legalább 50 százalékos tulajdoni részesedéssel¹, továbbá egy franchise program (BENU Gyógyszertárak) keretében mintegy 20 gyógyszertár részére nyújt szolgáltatásokat (pl. üzletviteli tanácsadás);
 - az LX-Line Számítástechnikai Szolgáltató és Kereskedelmi Kft. (a továbbiakban: LX-Line) egész Magyarország területén kiskereskedelmi informatikai rendszereket értékesít gyógyszertárak részére, tevékenysége a szoftverek használatához szükséges hardver-elemek (számítógépek, szerverek) biztosítását is magában foglalja;
 - a csoport többi tagja ingatlanhasznosítási, könyvelési tevékenységet végez elsősorban a csoport többi tagja részére.
- 7) A Phoenix-csoport magyarországi tagjai, valamint külföldön honos tagjai Magyarország területén a 2014. évben – a csoporton belüli forgalom nélkül – együttesen 15 milliárd forintot meghaladó nettó árbevételt ért el.

A Novodata-csoport

- 8) A Novodata az irányítása alatt álló Novopharma Kft. által kifejlesztett, elsősorban a gyógyszertárak igényeihez igazodó kiskereskedelmi informatikai rendszerek és az azokhoz kapcsolódó hardver értékesítésével foglalkozik.
- 9) A Novodata és a Novopharma Kft. (a továbbiakban együtt: Novodata-csoport) a 2014. évben – a csoporton belüli forgalom nélkül – együttesen 500 millió forintot meghaladó nettó árbevételt ért el.

¹ Ez a helyzet csak 2016. december 31.-ig állhat fenn, azt követően ugyanis a biztonságos és gazdaságos gyógyszer- és gyógyászati segédeszköz-ellátás, valamint a gyógyszerforgalmazás általános szabályairól szóló 2006. évi XCVIII. törvény (a továbbiakban: Gyftv.) 74. § (1) bekezdése és 83/A § (1) bekezdése alapján valamennyi közforgalmú gyógyszertárban a személy jogos gyógyszerésznek tulajdoni hányada meg kell haladja az 50 százalékot.

III.

A gyógyszer-tárellmatikai szolgáltatás és a gyógyszer-nagykereskedelem főbb piaci jellemzői

A gyógyszer-tárellmatikai szolgáltatás

A szolgáltatást végző vállalkozások és forgalmi részesedéseik

- 10) A gyógyszer-tárellmatikai rendszerek több olyan specialitással rendelkeznek, ami azokat a felhasználás szempontjából elkülöníti a más informatikai szolgáltatásoktól, és azokon belül a más jellegű kiskereskedelmi vállalkozások részére nyújtott informatikai szolgáltatásoktól is. A gyógyszer-tárellmatikai szolgáltatások egyik meghatározó (és egyben speciális) feladata az Országos Egészségbiztosítási Pénztár (OEP) felé a támogatásokkal történő elszámolás biztosítása. A támogatások pontos mértéke az OEP által közzétett Publikus Gyógyszer-törzs (PUPHA) adatbázisban található, melynek karbantartása a gyógyszer-tárellmatikai szolgáltatást nyújtó vállalkozások részéről folyamatos tevékenységet igényel. Erre is tekintettel a gyógyszer-tárellmatikai rendszereket OEP-pel engedélyeztetni kell. Szintén tartalmaznia kell a gyógyszer-tárellmatikai rendszernek az egyes gyógyszerekre vonatkozó szakmai információkat (hatástan, helyettesíthetőség, interakció, gyógyszerészi gondozás).
- 11) A Novodata-csoport és a Phoenix-csoportba tartozó LX-Line mellett további öt vállalkozás foglalkozik gyógyszer-tárellmatikai rendszerek értékesítésével. A Novodata-csoport és LX-Line mellett a Quadro Byte Kft. nyújtja még szolgáltatását az egész országra kiterjedően, és a HC Pointer Kft. is jelen van az ország jelentős részén (14 megyében). Három további vállalkozás (Corvax Zrt., Mikroszervíz Kft., Optrá Kft.) csupán egy-egy kisebb, jól körülhatárolható földrajzi területen van jelen.
- 12) A gyógyszer-tárellmatikai szolgáltatás országos forgalmából a legnagyobb mértékben ([...] százalék) Novodata-csoport részesedik (Gyogyir.win, Pharmainfo), amelyet a Phoenix-csoport (LX-Line) követ [...] százalékos részesedéssel (Elixir Pro, Centerpro). A Quadro-Byte Kft. részesedése 10,9 százalék (QB-pharma), HC Pointer Kft.-é pedig 8,8 százalék (Medivus). A helyi igényeket kielégítő vállalkozás részesedése az országos forgalomból elhanyagolható. Nagyban hasonló arányok mutatkoznak a kiszolgált gyógyszer-tárak száma alapján.

	Patikáktól származó éves árbevétel	Piaci részesedés árbevétel alapján	Piaci részesedés patikasám alapján
Novodata	[...]	[...]	[...]
LX-Line	[...]	[...]	[...]
Felek együtt		[...]%	[...]%
HC Pointer	311 178 334	8,8%	13%
Quadro-Byte	384 489 133	10,9%	10%
Mikroszervíz	[...]²	[...]	[...]
OPTRA	45 000 000	1%	1%
Corvax	33 607 587	1%	1%
Összesen:	3 337 075 879	100%	100%

1. táblázat: A piaci szereplők részesedési adatai árbevétel és a szerződött patikák száma alapján³

² A [...] szimbólummal jelölt részek üzleti titkot képeznek.

- 13) A fenti részesedések az elmúlt négy évben nagyfokú stabilitást mutattak. Szintén stabil a szolgáltatást nyújtó vállalkozások köre. A legutóbbi piacra lépő az LX-Line volt 2000-ben.
- 14) Az informatikai szolgáltatások magyarországi forgalmából a Novodata-csoport és a Phoenix-csoport együttes részesedése minimális (1 százalék), és a kiskereskedelmi informatikai szolgáltatások esetében sem jelentős (7 százalék).

A piacra lépés feltételei, új piaci szereplők

- 15) A gyógyszerári informatikai szolgáltatás nyújtás egyik korlátját jelenti, hogy az informatikai rendszert az OEP mellett a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal (MKEH) metrológiai hatóságával is engedélyeztetni kell. Az első engedélyezés díja 900.000 forint, mely minden esetben adott szoftver-hardver kombinációra vonatkozik.⁴ Az OEP engedély díjmentes.
- 16) Az engedélyeztetéshez kapcsolódó fenti költség ugyanakkor elenyésző mértékű az informatikai rendszer kialakításához és bevezetéséhez kapcsolódó költségekhez képest. A Novodata és az ADG (LX-Line) becslése szerint, egy olyan vállalkozás piacra lépéséhez, amely nem rendelkezik semmilyen vállalatgazdálkodásra kifejlesztett szoftverrel 400-500 millió forintos költséggel kell számolnia egy jelentősebb (legalább 10 százalékos) piaci részesedés eléréséhez, mely összeg mintegy fele-fele arányban oszlik meg a kifejlesztés és a bevezetés költsége között. Véleményük szerint abban az esetben azonban, ha a belépni szándékozó vállalkozás más területen már végez informatikai szolgáltatást, különösen kiskereskedelmi informatikai szolgáltatást, akkor a fenti összegnél lényegesen kevesebb (80-100 millió forint) a gyógyszerári informatikai szolgáltatás megkezdésének és bevezetésének együttes költségigénye.
- 17) A vizsgáló által megkeresett⁵, más területen kiskereskedelmi informatikai szolgáltatást nyújtó (köztes) vállalkozások, illetve a széles portfólióval rendelkező (nagy méretű) informatikai vállalkozások a fenti kérdésekben jellemzően nem tudtak érdemi információt adni arra hivatkozással, hogy az eddigiek során nem foglalkoztak érdemben azzal, hogy gyógyszerári informatikai szolgáltatást végezzenek. Az érdemben válaszoló vállalkozások által megjelölt, a belépéshez szükségesnek ítélt időtáv meglehetősen széles határok között mozog (a legalacsonyabb 3 hónap, a legmagasabb 2-3 év). Mindemellett a megkeresett köztes vállalkozásoknak csak csekély hányada nevezett meg olyan körülményt, amely mellett megfontolná a piacra lépést. Négy vállalkozás jelezte, hogy felkérés (és ebből adódó jövőbeni megrendelés) és előfinanszírozás esetén vállalkozna gyógyszerári informatikai szolgáltatás végzésére. A köztes vállalkozások közül egyedül a FLEXYS nyilatkozott egyértelműen úgy, hogy nem elképzelhetetlen a piacra lépése, melynek időigényét 3 hónapra, költségigényét pedig 5-6 millió forintra becsülte, figyelemmel arra is, hogy rendelkezik gyógyászati és TB elszámolási programmal. A nagy méretű multinacionális informatikai vállalkozások megkeresett tagjai jellemzően nem válaszoltak, hivatkozva arra, hogy az ilyen jellegű kérdésekben való döntés anyavállalatuk hatáskörébe tartozik.
- 18) Az előzőekkel némileg ellentétben a köztes vállalkozások és a nagy méretű vállalkozások között is volt több olyan (igaz kisebbségben⁶), amely nem tartotta indokoltnak – legalábbis a kiskereskedelmi informatikai szolgáltatásokon belül – a gyógyszerári informatikai szolgáltatás elkülönítését. A megkeresett gyógyszerári informatikai szolgáltatást végző 5 vállalkozás, valamint a megkeresett gyógyszerárak (mint vevők) ugyanakkor úgy ítélték meg, hogy a gyógyszerári informatikai szolgáltatások olyan specialitásokkal rendelkeznek,

³ Forrás: Űrlap, piaci szereplők adatszolgáltatásai (2014. évi adatok)

⁴ 48/2013(XI. 15.) NGM rendelet.

⁵ A megkeresésekről lásd még a IV. részt.

⁶ A 18 érdemben válaszoló köztes vállalkozás közül 5 (Szintézis, Humánsoft, Drén és Vallner, Synergion, Polip 92), a 8 megkeresett nagy méretű informatikai vállalkozás közül pedig 3 (IBM, Fujitsu, Oracle).

illetve kifejlesztésük olyan speciális szakértelmet igényel, amely körülmények még a kínálati oldali helyettesíthetőséget is kizárják.

- 19) A piacra lépési korlátok értékeléséhez támpontot ad az, hogy két vállalkozás is a piacra lépés küszöbén áll a gyógyszerértári informatikai szolgáltatás esetében. A piacra történő belépés előkészítését [...] -ben megkezdő Hungaropharma Zrt. (a továbbiakban: Hungaropharma⁷) a [...] vásárolt gyógyszerértári informatikai szolgáltatás nyújtására alkalmas szoftverrel [...] kíván piacra lépni⁸.
- 20) A Számhead Kft. (a továbbiakban: Számhead) támogatott projekt keretében 2014. január 1-jén kezdte meg a gyógyszerértári informatikai rendszere kifejlesztését, és jelenlegi tervei szerint 2016. első felében lép piacra⁹. A két vállalkozásnál a piacra lépéshez kapcsolódó - nyilatkozatuk szerint - eddig felmerült, és még várhatóan felmerülő költségek együttes összege nem tér el nagyságrendileg attól az összegtől, ami a Novodata és az ADG nyilatkozata szerint az olyan új piacra lépőket terhelné, amelyek nem rendelkeznek valamilyen, vállalatgazdálkodásra alkalmas szoftverrel [lásd 15) pont].
- 21) A Hungaropharma és a Számhead által kifejlesztett gyógyszerértári informatikai rendszer a jelenleg alkalmazottnál fejlettebb [...] képvisel, amelynek [...], mint a jelenlegi gyógyszerértári informatikai rendszereké. Ez a Számhead nyilatkozata szerint mintegy [...] és emellett a gyógyszertárak számára is csökkenti [...]. A Hungaropharma amellett, hogy [...] szolgáltatást fejleszt bekívánja vezetni [...], ami szintén versenyelőnyt [...] jelent többi vállalkozással szemben.

A vevők (gyógyszertárak) helyzete

- 22) Magyarországon jelenleg mintegy 3000 gyógyszerértár működik. A gyógyszerértárak száma az elmúlt években csekély mértékben csökkent. A gyógyszerértárak számának növekedése az elkövetkező években sem várható, mert a Gyftv. alapján csak szigorú demográfiai és földrajzi feltételek teljesülése esetén van lehetőség adott földrajzi helyen új gyógyszerértár létesítésére.
- 23) A gyógyszerértárak egy része (mintegy 400-500 gyógyszerértár) azonos tulajdonosi irányítás alatt álló patika láncokhoz tartozik. A két legnagyobb gyógyszerértári lánc közül a 139 gyógyszerértarat magában foglaló BENU-lánc jelenleg a Phoenix-csoportba tartozik, a 131 gyógyszerértárral rendelkező ALMA-lánc tagjai pedig a gyógyszer-nagykereskedelmi tevékenységet is végző Hungaropharma közvetett irányítása alatt állnak.¹⁰

⁷ A Hungaropharma főtevékenysége a gyógyszer-nagykereskedelem, amelyhez kapcsolódva gyógyszer-anyagok kisserelését és forgalmazását is végzi, mint ún. teljes palettás gyógyszer-nagykereskedő. A Hungaropharma irányítása alatt számos az egészségügyi piacon tevékenykedő cég áll, pl.: gyógyszerértárak, gyógyszerértárak ellátását végző cégek, orvosi műszerkereskedelemmel foglalkozó cég stb.

⁸ Vj/32-249/2015. 3-4. kérdésre adott válasz, valamint a benyújtott táblázat adatai, valamint Vj/32-424/2015. melléklete

⁹ Vj/32-329/2015. Itt megjegyezendő, hogy a Számhead esetében a támogatott projekt, melynek célja a rendszer kifejlesztése volt 2014. január 1-től 2015. december 31-ig tartott, így ennek lezárulta is indokolja a vállalkozás piacra lépését.

¹⁰ Ez a helyzet csak 2016. december 31.-ig állhat fenn (lásd 1. lábjegyzet).

Lánc megnevezése	Lánchoz tartozó patikák száma	Piaci részesedés a patikák száma alapján	Tulajdonos
BENU	139	4,63%	BENU Magyarország Zrt.
ALMA	131	4,37%	Patika Management Kft. (a vállalkozás a Hungaropharma 100 %-os leányvállalata)
Patika Profi	70	2,34%	Patika Profi Kft.
Pingvin	33	1,1%	PHARMAINVEST Zrt.
Piros Pont	28	0,94%	Pharmaholding Kft.
Gyémánt	22	0,74%	CEF Invest Kft.
Csillag	13	0,44%	Severinus Kft.
SIPO	11	0,37%	PATINVEST Kft.

2. táblázat: Jelentősebb patikaláncok

- 24) A hálózatos gyógyszerárak másik csoportját az ún. marketing társulások jelentik, amely nem tulajdonosi kapcsolaton, hanem szakmai együttműködésen alapulnak. A marketing társulásokhoz mintegy 1200 gyógyszerár tartozik, melyek közül a Hungaropharma által létrehozott Gyöngynek több mint 600 tagja van, a Phoenix-csoport által működtetett Szimpatika pedig 446 gyógyszerárat foglal magába.

Társulás megnevezése	Társulás létrehozója / működtetője	Részes gyógyszerárak száma (db)	Piaci részesedés a patikák száma alapján
Gyöngy	Hungaropharma Zrt.	több mint 600	20%
Szimpatika	PHOENIX Pharma Zrt.	446	14,87%
Kulcs	VK-PHARMA Kereskedelmi Szolgáltató Kft. és	110	3,67%

3. táblázat: Marketing társulások

- 25) A tulajdonosi kapcsolton alapuló gyógyszerári láncokhoz tartozó gyógyszerárak esetében a tulajdonos értelemszerűen eldöntheti, hogy a tulajdonába álló gyógyszerárak melyik szolgáltatótól vegyék igénybe a gyógyszerári informatikai rendszert. A megkeresett, a két legnagyobb gyógyszerári lánchoz (BENU, ALMA) tartozó gyógyszerárak azonban úgy nyilatkoztak, hogy jogosultak eldönteni, hogy melyik szolgáltató informatikai rendszerét kívánják alkalmazni, amivel szemben a kisebb (néhány tíz tagot számláló) láncokhoz tartozó gyógyszerárak esetében – nyilatkozataik szerint – a tulajdonos dönt az informatikai szolgáltató személyéről. A marketing társuláshoz tartozó gyógyszerárak akként nyilatkoztak, hogy saját maguk dönthetnek, hogy mely vállalkozás informatikai szolgáltatását veszik igénybe.

- 26) Az informatikai rendszer szolgáltatók és a gyógyszertárak között gyakorlatilag teljes körűen határozatlan idejű szerződések jönnek létre, legfeljebb hat hónapos felmondási idővel. A gyógyszertárak részéről ennek ellenére ritka a szolgáltató váltás. Ezt jelzi, hogy a megkeresett gyógyszertáraknak csak igen csekély hányada váltott az elmúlt négy évben szolgáltatót. Az alacsony váltási hajlandóságot mutatja az is, hogy a Novodata és az LX-Line által az elmúlt négy évben szerzett, illetve elvesztett gyógyszertárak száma elenyésző és időben csökkenő arányú az összes ügyfelükhöz képest. A két vállalkozást érintő szolgáltató váltások túlnyomó része egymás között történt.
- 27) Az elmúlt négy év egészét tekintve (kisebb-nagyobb ingadozások¹¹ mellett) az informatikai szolgáltatók árai nem emelkedtek, az árak 2015.-ben is a 2010. évi szinten voltak. A megkeresett gyógyszertárak válaszaiból az is egyértelműnek tűnik, hogy árérzékenységük alacsony. Egyrészt az önálló gyógyszertárak és a láncokhoz tartozó gyógyszertárak is lényegesen nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a minőségnek és a megbízhatóságnak, mint az árak. Másrészt az elmúlt négy évben informatikai szolgáltatót nem váltó gyógyszertárak több mint 80 százaléka csak 10 százalék feletti szolgáltatói áremelés esetén venné fontolóra a szolgáltató váltást, és az elmúlt négy évben szolgáltatót váltott gyógyszertárak esetében is közel 50 százalék azoknak a gyógyszertáraknak az aránya, amelyek csak 10 százalék feletti áremelés esetén váltanának (újból) szolgáltatót.
- 28) Az árszínvonal az alábbiak szerint alakult a piacon:

[..]

1. ábra: Az árszínvonal alakulása

- 29) A gyógyszertárak informatikai szolgáltatói váltási hajlandósága esetében, azonban az eljáró versenytanács álláspontja szerint több új tényezőt is figyelembe kell venni, ami érezhetően megnövelheti a váltási hajlandóságot és így változtathatja meg a piaci részesedéseket is.
- 30) A korábban már hivatkozott Gyftv. rendelkezések¹² alapján 2016. december 31-ig a közforgalmú gyógyszertárak a személy jogos gyógyszerészek többségi tulajdonába kerülnek. Ennek eredményeképpen figyelemmel arra, hogy egy kisebb gazdasági egység költségérzékenyebb, egyszerűbben, gyorsabban hoz meg döntéseket, a váltási hajlandóság és a piac árérzékenység nőni fog.

¹¹ A gyógyszertáraknak 2014-ben online pénztárgépeket kellett beszerezniük és beüzemelniük, ennek hatására jelentős eszközvásárlást kellett végezniük, ami miatt időlegesen megemelkedtek a piaci árak, 2015-re, azonban ennek hatása megszűnt és a 2010-ben kialakult árak tértek vissza.

¹² Gyftv. 74. § (1) bekezdése és 83/A § (1) bekezdése

- 31) Szintén a váltási hajlandóságot erősíti az is, hogy az új piacralépő vállalkozások új technológiai megoldásokat [...] vezetnek be, amely a gyógyszertárak számára, mind a [...] ¹³.

Gyógyszer-nagykereskedelem

A piac szereplői és forgalmi arányaik

- 32) Magyarországon mintegy 100 gyógyszer-nagykereskedelmi engedéllyel rendelkező vállalkozás van. Az un. teljes palettás (a gyógyszerkészítmények lehet legteljesebb körét készleten tartó) nagykereskedő azonban csak három van. Ezek közül a Phoenix-csoportba tartozó PHOENIX Pharma és a Hungaropharma közel azonos 38-39 százalék közötti, a TEVA pedig 11 százalékos mértékben részesedik a gyógyszertárak részére történő nagykereskedelmi gyógyszer értékesítésből. A fenti három vállalkozás melletti további 5 kisebb gyógyszer-nagykereskedő regionális szinten működik, és csak alacsonyabb szolgáltatási szintet képes biztosítani mind a termékkört, mind a kiszállítás gyakoriságát illetően.
- 33) A gyógyszer-nagykereskedők és a gyógyszertárak között nincsenek kizárólagossági szerződések. gyógyszertárak jellemzően 2-3 nagykereskedővel állnak kapcsolatban. A gyógyszerek túlnyomó részét azonban általában egy nagykereskedőtől az un. főbeszállítótól szerzik be, amit a nagykereskedők által alkalmazott, alapvetően a rendelt mennyiséghez kötődő kedvezményrendszer indokol. A nagyobb forgalmú gyógyszertáraknak (gyógyszertári láncoknak) ugyanakkor nincs főbeszállítójuk, mert két vagy több nagykereskedőnél is képesek elérni a kedvezményt biztosító mennyiséget.
- 34) A megkeresett piaci szereplők nyilatkozatai szerint nem jellemző, hogy a gyógyszer-nagykereskedők a gyógyszertáraknak a saját maguk vagy vállalkozáscsoportjuk más tagja által nyújtott más szolgáltatásokat (így a Phoenix-csoport az informatikai szolgáltatást) a gyógyszerekkel összekapcsolva (csomagban) értékesítsenek vagy ilyen esetben kedvezményt nyújtanának.

A gyógyszer-nagykereskedők és az informatikai szolgáltatók közötti speciális kapcsolat

- 35) A gyógyszertárak árubeszerzése közel 90 százalékban internetes alapú megrendelések révén történik. Ezért egy gyógyszertár informatikai rendszerének működőképességéhez hozzátartoznak a gyógyszertárral kapcsolatban álló gyógyszer-nagykereskedők által forgalmazott gyógyszerekkel kapcsolatos információk. Ez a gyógyszer-nagykereskedőnek is érdeke, hiszen ha a gyógyszertárak számára nem lennének ismertek az általuk forgalmazott gyógyszerekkel kapcsolatos információk, akkor elesnének az internetes megrendelésektől. Ennek elkerülése érdekében a gyógyszer-nagykereskedők és a gyógyszertári informatikai szolgáltatók között un. cikktörzs-karbantartási szerződések vannak érvényben, melyek alapján a gyógyszertári informatikai szolgáltató biztosítja, hogy a nagykereskedő által forgalmazott gyógyszerek aktuális adatai folyamatosan a gyógyszertár rendelkezésére álljanak.
- 36) Az előzőek ugyanakkor azzal járnak, hogy a gyógyszertári informatikai szolgáltatók hozzáférnek a gyógyszer-nagykereskedők üzleti információihoz, így mindenekelőtt a rendelésekkel kapcsolatos, illetve az árakra és az engedményekre vonatkozó információkhoz.
- 37) Azt, hogy az informatikai szolgáltatók a megismert adatokat más piaci szereplők részére továbbítsák jogszabályi korlátokba ütközik. Az ilyen magatartást a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (Ptk.), a Büntető Törvénykönyvről szóló 2012. évi C. törvény (Btk.) és a Tpt. is tilalmazza.

¹³ Ez a Számhead nyilatkozata szerint [...] jelenthet. (Vj/32-216/2015. sz. irat 15. kérdésre adott válasz.)

IV. A piaci szereplők véleményei

- 38) A vizsgáló az eljárás vizsgálati szakaszában [Tpvt. 47. § (2) bekezdés] nagyszámú piaci szereplőt hívott fel adatszolgáltatásra. Így:
- mind az 5 további gyógyszer-tárgyi informatikai szolgáltatást nyújtó vállalkozást;
 - a jelentősebb gyógyszer-nagykereskedőket;
 - 60 gyógyszertárat, melyek közül 20 gyógyszertár már váltott informatikai szolgáltatót (a megkeresett gyógyszertárak mintegy harmada tartozott valamely gyógyszer-tárgyi láncához);
 - 26 olyan (köztes) vállalkozást, melyek ugyan nem nyújtanak gyógyszer-tárgyi informatikai szolgáltatást, de más kiskereskedelmi területen jelen vannak vállaltgazdasági informatikai szolgáltatásaikkal; valamint
 - 6 informatikai szolgáltatások széles körét nyújtó nagy nemzetközi háttérű vállalkozást
- 39) A megkeresések egyrészt az összefonódással érintett piacok szereplőinek e piacok működésével kapcsolatos ismereteinek megismerését célozták (az ezzel kapcsolatosan beérkezett releváns információkat lásd a III. részben), másrészt lehetőséget biztosítottak a megkeresettek számára az összefonódás várható hatásaival kapcsolatos véleményük kifejtésére.
- 40) A Novodata és a Phoenix-csoport (LX-Line) gyógyszer-tárgyi informatikai versenytársai (köztük a piacra lépést tervező Hungaropharma és Számhead is), valamint a Phoenix-csoport gyógyszer-nagykereskedelmi versenytársai (a Hungaropharma ebbéli minőségében is) egyöntetűen úgy ítélték meg, hogy az összefonódásnak több szempontból is kedvezőtlen versenyhatásai lesznek. Mindenekelőtt attól tartanak, hogy a Phoenix-csoport jelentősen megnövekvő piaci erejét kihasználva képes lesz a gyógyszer-tárgyi informatikai szolgáltatások árának emelésére, illetve értékesítési feltételei rontására. A versenytársak egy része szerint ez nem azonnal következik majd be, hanem egy felfaló stratégia végeredményeként a versenytársak (legalább részleges) kiszorítását követően. A versenytársak túlnyomó többsége aggályokat fogalmazott meg azzal kapcsolatosan is, hogy a Phoenix-csoportnak az eddiginél szélesebb körben lesz lehetősége információkat szerezni gyógyszer-nagykereskedelmi versenytársainak üzleti adatairól.
- 41) A gyógyszertárak egy része szintén fogalmazott meg aggályokat a tranzakcióval kapcsolatosan. Elsősorban a piac beszűkülésétől (egyes piaci szereplők kiszorulásától) és abból fakadó áremelésről tartanak. Ezeket az aggályokat azonban inkább csak az általánosság szintjén fogalmazták meg, ami adódhat abból is, amit több gyógyszer-tárgyi is kiemelt, hogy nincs elég tapasztalatuk és információjuk a tranzakcióval kapcsolatos vélemény formáláshoz. Több gyógyszer-tárgyi nyilatkozott úgy, hogy már most sem érzékel érdemi versenyt az informatikai szolgáltatók között.
- 42) A Magyar Gyógyszerész Kamara (a továbbiakban: Kamara) megkeresés nélkül is beadványt nyújtott be¹⁴, melyhez kapcsolódóan a vizsgáló az abban foglaltak további tisztázását szolgáló adatkéréssel¹⁵ fordult a Kamarához. A Kamara meglehetősen egyértelmű véleményt fogalmazott meg a tranzakcióval kapcsolatosan, nevezetesen azt, hogy „súlyosan aggályosnak tartja, és kéri, hogy azt a Gazdasági Versenyhivatal ne hagyja jóvá”. A Kamara által a fenti álláspontjának indokolásaként előadottak tartalmukat tekintve megegyeznek a versenytársak által is megfogalmazottakkal. Előadta, hogy a tranzakció engedélyezése esetén a gyógyszertáraknak már nem lesz reális esélyük arra, hogy a szolgáltatás (álláspontja szerint már jelenleg is) magas árának emelése, romló minősége vagy a bizalmi kapcsolat megingása miatt szolgáltatót váltson. Kérdésesnek tartja ugyanis, hogy a versenytársak képesek lesznek-e jelenlegi piaci pozíciójuk megőrzésére a tranzakció megvalósulás esetén. Aggályosnak

¹⁴ Vj/32-108/2015.

¹⁵ Vj/32-174/2015. (válasz: Vj/32-215/2015.)

tartotta a Kamara azt is, hogy a Phoenix-csoportnak lehetősége lesz arra, hogy a gyógyszerértári informatikai rendszer működtetése révén közvetlen információkat szerezzen gyógyszer-nagykereskedelmi versenytársai üzletpolitikájáról.

- 43) A köztes vállalkozások és a nagy informatikai szolgáltató vállalkozások – amellet, hogy a piacokkal kapcsolatos kérdésekre többségükben érdemi válaszokat adtak – a tranzakció várható hatásaival kapcsolatosan érdemben nem foglaltak állást.

V.

Az engedélykérési kötelezettség

Összefonódás

- 44) A Tpvt. 23. § (1) bekezdés b) pontja értelmében vállalkozások összefonódása jön létre, ha egy vállalkozás közvetlen irányítást szerez valamely tőle független vállalkozás felett.
- 45) A Tpvt. 23. § (2) bekezdésének a) pontja szerint közvetlen irányítással rendelkezik egy vállalkozás, ha a másik vállalkozás többségi szavazati jogot biztosító részvényeivel rendelkezik.
- 46) Az előzőkre tekintettel az ADG a Novodata felett, annak részvényei 89,998 százalékanak megszerzésével a Tpvt. 23. § (2) bekezdés a) pontja szerinti egyedüli közvetlen irányítást szerez, ami a Tpvt. 23. § (1) bekezdés b) pontja alapján vállalkozások összefonódásának minősül.

A küszöbértékek

- 47) A Tpvt. 24. § (1) bekezdése szerint a vállalkozások összefonódásához a Gazdasági Versenyhivaltól engedélyt kell kérni, ha valamennyi érintett vállalkozáscsoport [26. § (5) bekezdés], valamint az érintett vállalkozáscsoportok tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevétele együttesen a tizenöt milliárd forintot meghaladja, és az érintett vállalkozáscsoportok között van legalább két olyan vállalkozáscsoport, melynek az előző évi nettó árbevétele a vállalkozáscsoport tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások nettó árbevételével együtt ötszázmillió forint felett van.
- 48) A Tpvt. 26. § (2) bekezdés b) pontja alapján az összefonódás közvetlen résztvevőjének minősül a közvetlen irányítást szerző vállalkozás, valamint az a vállalkozás, amely felett irányítást szereznek. Mindezek alapján a jelen összefonódás közvetlen résztvevői: az egyedüli közvetlen irányítást szerző ADG, valamint az irányítása alá kerülő Novodata.
- 49) A Tpvt. 26. § (3) bekezdés szerint közvetett résztvevőnek minősülnek azon vállalkozáscsoport további tagjai, amelybe a közvetlen résztvevő tartozik. A Tpvt. 26. § (5) bekezdés értelmében érintett vállalkozáscsoport a (2) bekezdés szerinti valamely közvetlen résztvevő és az ahhoz kapcsolódó közvetett résztvevők együttese. Az előzőek alapján összefonódással érintett vállalkozáscsoportnak a Phoenix-csoport és a Novodata-csoport minősülnek.
- 50) A Phoenix-csoportnak és a Novodata-csoportnak az összefonódást megelőző utolsó hitelesen lezárt (2014.) üzleti évben elért együttes nettó árbevétele meghaladta a tizenötmilliárd forintot, és ezen belül mindkettő esetében az ötszázmillió forintot. Ezért a kérelmezett összefonódáshoz a Tpvt. 24. § (1) bekezdése alapján a Gazdasági Versenyhivatal engedélyre szükséges.

VI.

Az összefonódás értékelése

- 51) A Tptv. 30. § (2) bekezdése szerint a Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha – az (1) bekezdésben foglaltakat figyelembe véve – az összefonódás nem csökkenti jelentős mértékben a versenyt az érintett piacon, különösen gazdasági erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként.
- 52) A Tptv. eddigi alkalmazási tapasztalatai alapján az eljáró versenytanács az összefonódások horizontális-, vertikális- és portfólió hatásait vizsgálta [lásd a Gazdasági Versenyhivatal Elnökének és a Versenytanács Elnökének 1/2014. számú Közleménye (a továbbiakban: 1/2014. Közlemény) 11. pontját].
- 53) Megjegyzi az eljáró versenytanács, hogy a közvetett résztvevők, és azzal összefüggésben adott érintett vállalkozás-csoportba tartozó vállalkozások körének meghatározása szempontjából nem osztotta az ADG azon megközelítését, mely szerint a abból következőleg, hogy az ADG közvetlenül csak LX-Line-on keresztül van jelen a magyar piacon, a Phoenix-csoport magyarországi tagjai csak formai okból tekinthetők az összefonódás közvetett résztvevőinek, és a releváns piac, illetve az összefonódásnak a versenyre gyakorolt hatásai szempontjából semmilyen jelentőséggel nem bírnak.¹⁶ A Tptv. 23. § (2) és (3) bekezdése alapján ugyanis az irányítási *jognak* van meghatározó jelentősége, és nem annak, hogy ezzel a jogával miként él az azzal rendelkező vállalkozás. Ennek megfelelően nem teszi a Phoenix-csoport többi tagjától független vállalkozássá az ADG-t (és az általa irányított LX-Line-t és az irányítása alá kerülő Novodata-t) az ADG által hivatkozott azon körülmény, hogy a diverzifikált tevékenységgel rendelkező Phoenix-csoporton belül az ADG a csoporttól független szakmai és üzleti tevékenységet végez.¹⁷ Erre tekintettel az összefonódás piaci hatásait a teljes Phoenix-csoport teljes tevékenységi köre alapján kell értékelni.

Az érintett piacok

- 54) A Tptv. 14. § értelmében az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a földrajzi terület figyelembevételével kell meghatározni.
- 55) Az érintett termékpiac meghatározásakor a megállapodás tárgyát alkotó árun túlmenően figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. Kínálati helyettesítés akkor állapítható meg, ha létezik olyan vállalkozás, amely a szóban forgó terméket nem termeli, de erre rövid időn belül, jelentősebb költségek és kockázatok nélkül képes lenne, ezáltal hasonló versenynyomást teremtve az összefonódó vállalkozások számára, mint amilyent az adott árut aktuálisan forgalmazó vállalkozások jelentenek. A kínálati helyettesítéstől meg kell különböztetni az ún. lehetséges versenyt, amikor csak jelentősebb költséggel járó átszervezéssel és időbeli késedelemmel képes áttérni a vállalkozás valamely termék előállítására. A lehetséges verseny az érintett árupiac meghatározásakor ugyan nem vehető figyelembe, az összefonódás várható versenyhatásainak értékelésekor azonban – figyelemmel arra is, hogy az összefonódás engedélyezési eljárás célja a tartós piaci változások ellenőrzés alatt tartása – fontos mérlegelési szempont.
- 56) Földrajzi piacként azt a földrajzi területet kell számításba venni, amelyen kívül a) a fogyasztó, illetve az üzletfél nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett

¹⁶ Lásd: Bejelentési Űrlap II.2.2. pont.

¹⁷ Lásd: Bejelentési Űrlap IV.4. pont.

tudja az árut beszerezni, vagy b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.

- 57) Az összefonódással érintett piacoknak minősülnek mindazok a piacok, amelyeken az összefonódás valamely (akár közvetlen, akár közvetett) résztvevője piaci tevékenységet fejt ki. Érdemben azonban csak azon érintett piacok vizsgálata szükséges, amelyekre nézve a fenti 52) pont szerinti versenyhatások fennállhatnak.
- 58) A jelen esetben az eljáró versenytanács a gyógyszer-tári informatikai szolgáltatások és gyógyszer-nagykereskedelem kapcsán vizsgálta, hogy mi minősül érintett áruipiacoknak.

A gyógyszer-tári informatikai szolgáltatások

- 59) A Bizottság gyakorlata¹⁸ a szektor piacelemzői tapasztalatára építve az informatikai szolgáltatások piacát funkcionális, illetve felhasználási szektorok mentén szegmentálja. Funkció alapján megkülönböztethető különösen is: hardvertámogatás, a szoftvertámogatás és üzembe helyezés, tanácsadás, fejlesztés és integráció outsourcing, oktatás.¹⁹ Felhasználási szektorok alapján a Bizottsági gyakorlat megkülönbözteti a kommunikációs/média, oktatási, közlekedési, közszolgáltatási, nagykereskedelmi, gyártási, egészségügyi, pénzügyi/biztosítási, kormányzati szektorokat. Mindkét felosztás esetében igaz, hogy keresleti oldalról ezek egyedinek tűnhetnek, illetve sajátossággal rendelkezhetnek.²⁰ Kínálati oldalról azonban már nem beszélhetünk feltétlenül olyan specialitásokról, amely egy megfelelő szakmai ismeretekkel rendelkező piaci szereplőt megakadályozna az érintett szegmensben való rövid idő alatti megjelenésben.²¹ Jelen összefonódás által érintett gyógyszer-tári informatikai szolgáltatások funkció szerint szoftveralkalmazás, felhasználási területe szerint pedig az egészségügy, azon belül is a patikai szektorhoz kapcsolódik.
- 60) A gyógyszer-tári informatikai szolgáltatások főbb árjellemzőik alapján (pl.: az OEP felé való nyilvántartás kötelezettsége) is rendelkeznek olyan sajátosságokkal, amelyek megkülönböztethetik azokat a más szoftveralkalmazásoktól.
- 61) A jelen ügyben megkeresett piaci szereplők többsége nem tudott érdemi válasszal szolgálni, amit azzal indokoltak, hogy a gyógyszer-tári informatikai piacot egyáltalán nem ismerik, és mivel a piacra nem terveznek belépni, ezért a szükséges fejlesztésekről nincs információjuk.
- 62) A Kérelmező által benyújtott IDC Magyarországi Kft. (továbbiakban: IDC) által készített szakértői tanulmány²² alapján a gyógyszer-tári informatikai szolgáltatások tartalmi funkciójukat tekintve a szoftveralkalmazásokon is belül kiskereskedelmi vállalatirányítási rendszereknek tekinthetők, amelyek további funkciók kielégítésére alkalmasak, de lényegüket tekintve azok olyan általános vállalat-irányítási funkciókat jelentenek, amelyeket az adott ágazat/szektor igényeire szabnak. Ebből az is következik, hogy az általános vállalatirányítási alkalmazásokat fejlesztők minden olyan tudással rendelkeznek, amelyek a gyógyszer-tári informatikai alkalmazások fejlesztéséhez is szükségesek. Az IDC becslése alapján ennek a piacnak a mérete 40 milliárd forintos, melyre figyelemmel a felek együttes piaci részesedése 7% körüli.
- 63) Bár az általános vállalatirányítási alkalmazások fejlesztői közül nem mindenki rendelkezik a gyógyszer-tári ágazat szektor specifikus ismereteivel, a kínálati helyettesítés megállapításához az IDC szakértői tanulmány alapján erre nincs is szükség. Egyrészt a vállalatirányítási alkalmazások fejlesztése eleve igényli a felhasználási terület által érintett szektor

¹⁸ Getronics/Wang, No IV/M.1561, Computer Sciences Corporation/iSoft Group, COMP/M.6237; Atos Origin/Siemens IT Solutions & Services, COMP/M.6127; Xerox/Affiliated Computer Services, COMP/M.5666; Cap Gemini/Bas, COMP/M.5301; M.6922 IBM ITALIA/UBS

¹⁹ M.6922 IBM ITALIA/UB 12. pont

²⁰ Ild. M.6922 IBM ITALIA/UB 17. pont

²¹ Ild. M.6922 IBM ITALIA/UB 17. pont és 24. pont

²² Vj/32-425/2015.

megismerését. Másrészt, a gyógyszerértári felhasználás valóban rendelkezik sajátosságokkal, ezek az alkalmazásfejlesztés szempontjából egyáltalán nem olyan különlegesek, hogy megakadályoznák az általános vállalatirányítási alkalmazások fejlesztőit abban, hogy adott esetben patikai környezetnek megfelelő alkalmazását dolgozzanak ki. Az IDC ilyen sajátosságként azonosítja a szigorú biztonsági és ágazati szabályokat, illetve csak a patikákra jellemző működést. Az eljáró versenytanács azonban megjegyzi, hogy ezekkel a sajátosságokkal (vagy még ezeknél is komolyabbakkal) rendelkezik a banki, biztosítási, kormányzati, kritikus infrastruktúrákat működtető közszolgáltatási ágazat is, amelyre a szoftverfejlesztők ugyanúgy képesek vállalatirányítási rendszereket fejleszteni.

- 64) Előzőek alapján jelentős érvek szólnak amellett, hogy az eljáró versenytanács a szoftveralkalmazások fejlesztését tekintse érintett piacnak, azonban ezt az eljáró versenytanács nem tartotta szükségesnek eldönteni, mert a később részletezettek szerint a gyógyszerértári informatikai szolgáltatások szegmensében sem voltak azonosíthatók az összefonódásnak versenyfelügyeleti beavatkozásra okot adó káros versenyhatásai.
- 65) A fenti árupiac esetében – figyelemmel arra, hogy a magyarországi forgalom közel 100 százalékát adó négy szolgáltató az ország egész területén, illetve annak túlnyomó részén jelen van – érintett földrajzi piacnak az eljáró versenytanács Magyarország egész területét minősített.

A gyógyszer-nagykereskedelem

- 66) A gyógyszer-nagykereskedelem tekintetében az eljáró versenytanács – összhangban a Versenytanács gyakorlatával – elkülönült árupiacnak tekintette a gyógyszerértárok részére történő értékesítést, melyre nézve érintett földrajzi piacnak Magyarország egész területét minősítette.

Az összefonódás hatásainak értékelése

Horizontális hatások

- 67) Az összefonódásnak horizontális összefüggésben azokon az érintett piacokon lehet hatása a gazdasági versenyre, amelyeken az összefonódásban résztvevő vállalkozáscsoportok (ténylegesen vagy potenciálisan) jelen vannak. Ekkor az összefonódás miatt csökken az egymással versenyben álló vállalkozások száma, növekszik az összefonódás révén bővülő vállalkozáscsoport piaci részesedése. A növekvő piaci részesedés lehetőséget teremt a vállalkozáscsoport számára kizsákmányoló (például túlzottan magas eladási ár megállapítása) és versenykorlátozó (például piacra lépés akadályozása) magatartásokra egyaránt (egyoldalú hatás), továbbá növeli a versenyt korlátozó megállapodások létrejöttének, illetve a párhuzamos magatartások esélyét az érintett piacon (koordinatív hatás).
- 68) Az adott esetben a Phoenix-csoport és a Novodata-csoport azonos tevékenysége a gyógyszerértári informatikai szolgáltatások nyújtása.
- 69) A fenti tevékenység (mint az előzőek szerinti szoftveralkalmazásokon belüli önálló szegmens) tekintetében a Novodata részesedése [...] százalék körüli, a Phoenix-csoporté pedig [...] százalék körüli, és mellettük csak két viszonylag jelentős (10 százalék körüli piaci részesedésű), valamint három (csak helyi igényeket kielégítő) vállalkozás van jelen a gyógyszerértári informatikai rendszerek piacán. Az előzőek szerinti érintett piaci részesedések az elmúlt években érdemben nem változtak. Ezen szegmensen belül a két legnagyobb (együttesen mintegy [...] százalékos piaci részesedésű) vállalkozásnak az összefonódása esetén versenyagályokat vethetne fel. Ebbe az irányba mutat az is, hogy a Phoenix-csoport (LX-Line) és a Novodata-csoport között volt az elmúlt években a legnagyobb mértékű megrendelő átcsoportosulás, ami a piaci részesedéseken túlmenően is arra utal, hogy a

gyógyszertári informatikai szolgáltatás piacán a két vállalkozáscsoport egymás legközelebbi versenytársának minősül.

- 70) Az eljáró versenytanács álláspontja szerint azonban több olyan körülmény is azonosítható, amelyek alapján az valószínűsíthető, hogy az összefonódás nem járna olyan piaci hatásokkal, amelyek a verseny olyan mértékű csökkenését vonnák maguk után, amely következtében érdemben csökkennének az informatikai szolgáltatást igénybevevő gyógyszertárak választási lehetőségei.
- 71) A legfontosabb, hogy az eljáró versenytanács – az előzőekben részletezettek szerint – jelentős érveket azonosított a gyógyszertári informatikai szolgáltatások és a más szoftveralkalmazások közötti kínálati helyettesítés fennállása mellett. Az IDC szakértői tanulmánya, a megkeresett köztes és nagyméretű informatikai szolgáltatók – igaz kisebbségének – kínálati helyettesítés fennállására vonatkozó álláspontjára, továbbá az Európai Bizottság és a Versenytanács korábbi döntéseinek a kínálati helyettesítést inkább valószínűsítő döntéseire tekintettel az eljáró versenytanács úgy ítélte meg, hogy a gyógyszertári vállalatirányítási szegmens tekintetében nem elhanyagolható mértékű lehetséges versennyel kell számolni. Márpedig a lehetséges verseny - az összefonódások értékelésekor meghatározó hosszabb távon - a kínálati helyettesítésből fakadó megközelítő erősségű korlátot állíthat az érintett vállalkozásoknak a magas piaci részesedésre építő visszaélésszerű magatartásai elé. Az adott esetben a lehetséges verseny terjedelmét jelzi, hogy az ebben a tekintetben *elvileg* szóba jöhető legszűkebb kör (kiskereskedelmi informatikai szolgáltatás) magyarországi forgalmából a Phoenix-csoport és a Novodata-csoport együttes részesedése csak 7 százalék.
- 72) A lehetséges versenynek a gyógyszertári informatikai szolgáltatások piacán meglévő lényeges szerepét jelzi az is, hogy az egyik köztes szolgáltató (Flexis) viszonylag alacsony költségigényű és rövid határidejű (akár a kínálati helyettesítést is megalapozó) belépést tartott megvalósíthatónak.
- 73) További fontos körülmény az is, hogy jelenleg két vállalkozás is a belépés küszöbén áll. Ezek közül a Hungaropharma azt adta elő, hogy [...] piacra fog lépni [...] keresztül. A Hungaropharma piacra lépésének azért van kifejezetten nagy versenyt generáló hatása, mert a Hungaropharma a Phoenix-csoporthoz hasonlóan a gyógyszer-nagykereskedelmi piacnak is meghatározó szereplője, illetve tulajdonában áll a Patika Management Kft.-n keresztül az Alma patikálánc és ezenfelül a Gyöngy Patika társulás létrehozója/működtetője. Ennek következtében, ahogyan erre a Hungaropharma vezérigazgatója is utalt²³ ezen két gyógyszertári lánc potenciális ügyfelének tekinthető, ami alapján a Hungaropharma már a piacra lépésének időpontjában [...]%- körüli piaci részesedésre tehet szert. Ezen piacszerzés kapcsán kiemelendő, hogy a Hungaropharma nagyrészt [...] ügyfeleit szerezne meg, [...].
- 74) A másik belépés előtt álló vállalkozás, a Számhead nyilatkozata szerint 2016. I. félévében lép be a piacra.
- 75) Nem elhanyagolható körülmény az sem, hogy mindkét vállalkozás szolgáltatását fejlettebb és [...] technológiával tervezi alkalmazni, ami nyilvánvalóan segítheti piacra lépésüket és piaci terjeszkedésüket, ami ellensúlyozhatja a gyógyszertárak jelenlegi – nyilatkozataik szerint – alacsony szolgáltató váltási hajlandóságát. A váltási hajlandósággal összefüggésben megjegyzi az eljáró versenytanács, hogy egyetért a vizsgáló azon javaslatával, mely szerint a Gazdasági Versenyhivatal versenypártolási tevékenysége keretében tegyen javaslatot a Nemzetgazdasági Minisztériumnak a 48/2013. (XI. 15.) NGM rendelete olyan módosítására, amely enyhíti a gyógyszertár informatikai szolgáltató váltása esetén a szoftver és a hardver közötti szoros kapcsolatot [lásd 15) pont].²⁴ Egy ilyen irányú szabályozási változás ugyanis

²³ Vj/32-424/2015.

²⁴ Vj/32-399/2015. számú vizsgálati Jelentés 552. pont.

erősítene a gyógyszertárak informatikai szolgáltató váltási hajlandóságát, ami egyértelműen verseny élénkítő hatással járna.

- 76) Paradox módon a gyógyszertárak jelenlegi alacsony informatikai szolgáltató váltási hajlandósága azt is valószínűsíti, hogy az összefonódás nem jár majd együtt érdemi áremelkedéssel. Az alacsony váltási hajlandóságra tekintettel a jelenleg is kiugróan magas (több mint [...]százalékos) piaci részesedéssel rendelkező Novodata részére ugyanis ez nagy valószínűséggel lehetőséget teremtett arra, hogy „elmenjen” árérvényesítő képessége felső határáig (nem zárható ki az sem, hogy jelenleg is monopol árat alkalmaz). Ebből pedig az következik, hogy az összefonódást követően a Phoenix-csoport már nem lesz képes (illetve nem is áll majd érdekében) a jelenlegi árak érdemi emelésére.
- 77) Ahogy a 28) pontban szereplő 1. ábra alapján is megállapítható az árak vonatkozásában a 2014-es évben a Novodata, az LX-Line és a Quadro Byte esetében is megfigyelhető volt egy kiugrás²⁵, ezt figyelmen kívül hagyva ugyanakkor az árak²⁶ és a 12)-13) pontban bemutatottaknak megfelelően a piaci részesedések stabilak, jelentősebb kilengések nem láthatóak, azok a piacon együttmozognak.
- 78) Ezenkívül a piaci árak kapcsán az is megállapítható, hogy a Novodata árai a legmagasabbak a piacon, ami alátámasztja az eljáró versenytanács azon 76) pontbeli megállapítását, hogy az összefonódást követően már nem képes továbbemelni az árait, nemcsak azért, mert azzal már elérhette árérvényesítő képessége felső határát, hanem azért is, mert a két új piaci szereplő – saját előadásuk szerint is – [...] előnyben lesznek a Novodathoz képest.
- 79) Szintén nem tartja életszerűnek az eljáró versenytanács azt, az egyes versenytársak által felvetett veszélyt, hogy a Phoenix-csoport megnövekvő piaci részesedése birtokában túlzottan alacsony (felfaló) árazással próbálja meg kiszorítani meglévő versenytársait, illetve lehetséges versenytársait elrettenteni a piacra lépéstől. Egy ilyen magatartás ellen szól, hogy a 76) pontban foglaltakra és a potenciális belépésekre ([...]) figyelemmel semmi garancia nincs arra nézve, hogy a feleknek a kiszorító hatású árcsökkenés befejezését követően lehetősége lesz az árcsökkenést megelőzőnél érdemben magasabb ár alkalmazására. Továbbá a felfaló árazással történő kiszorítás ellen szól az eljáró versenytanács 29)-31) pontokban kifejtett azon megállapítása, miszerint a gyógyszertárak váltási hajlandósága a jövőben jelentősen megemelkedhet.
- 80) Minderre tekintettel az eljáró versenytanács nem azonosított olyan horizontális hatáson alapuló kárelméletet a szűkebb szegmensben sem, amely alapot adna a versenyfelügyeleti beavatkozásra.

Vertikális hatás

- 81) Egy összefonódásnak akkor lehetnek vertikális hatásai, ha az érintett vállalkozáscsoportok a termelési-értékesítési lánc egymást követő fázisaiban tevékenykednek, ami megteremtheti az érdekeltséget arra, hogy az összefonódás következtében integrálttá váló, egyik (vagy mindkét) piacon jelentékeny piaci erővel rendelkező vállalkozáscsoport ezt a piaci erőt kihasználja, azaz valamely (vagy mindkét) piacon versenyt korlátozó magatartást folytasson, lezárva az adott piacot (pl. szerződéskötéstől való indokolatlan elzárkózással, árprés révén stb.).
- 82) Az adott esetben vertikális kapcsolat áll fenn:
- a) a Novodata-csoport gyógyszertári informatikai szolgáltatása és a Phoenix-csoport gyógyszertári (gyógyszer kiskereskedelmi) tevékenysége között;

²⁵ Ennek magyarázatát lásd a 27) pontnál.

²⁶ A HC Pointer árának stabilitása alapján az általa megadott érték a hardverelemek árát valószínűsíthetően nem tartalmazza, ami emellett magyarázatul szolgálhat a lényegesen alacsonyabb árakra is.

- b) a Novodata-csoport által a gyógyszerértári informatikai szolgáltatásához kapcsolódóan a gyógyszer-nagykereskedők részére végzett cikktörzs-karbantartási szolgáltatás és a Phoenix-csoport gyógyszer-nagykereskedelmi tevékenysége között.
- 83) A fenti vertikális kapcsolatokat nem a jelen összefonódás hozza létre, mert a Phoenix-csoportba tartozó LX-Line jelenleg is végez gyógyszerértári informatikai szolgáltatást. a Novodata-csoport piaci részesedése a gyógyszerértári informatikai szolgáltatások tekintetében azonban lényegesen nagyobb, mint a Phoenix-csoporté, ezért nem zárható ki, hogy éppen az összefonódás teremti meg a Phoenix-csoport részére a lehetőséget és az érdekeltséget a fenti versenyt korlátozó magatartások érvényesítésére.
- 84) A *gyógyszerértári informatikai szolgáltatás és gyógyszer kiskereskedelem* tekintetében a két vállalkozáscsoport között fennálló vertikális kapcsolat csak átmeneti jellegű, mert a hatályos szabályozás értelmében a gyógyszerértáraknak 2016. december 31-ig ki kell kerülniük a Phoenix-csoportból. Ezért – miután az összefonódás engedélyezési eljárás célja a tartós strukturális változások²⁷ nyomán követése – az eljáró versenytanács az ebből a vertikális kapcsolódó esetleges átmeneti versenyproblémákat a jelen eljárásban szükségtelennek tartotta vizsgálni. A Phoenix-csoportba tartozó marketing társuláshoz tartozó gyógyszerértárak és a Phoenix-csoport között pedig nem irányítási, hanem szakmai kapcsolat van, amiből így nem fakadhatnak a jelen összefonódás szempontjából releváns versenyproblémák, figyelemmel arra is, hogy a piaci szereplők nyilatkozatai szerint a marketing társulás működtetője nem utasíthatja a gyógyszerértárakat az informatikai szolgáltató választás tekintetében.
- 85) A gyógyszerértári informatikai szolgáltatók által nyújtott *cikktörzs-karbantartási szolgáltatás* igénybevétele nélkülözhetetlen a gyógyszer-nagykereskedők számára, mert annak hiányában elesnének az adott gyógyszerértári informatikai szolgáltatóhoz kapcsolódó gyógyszerértárak internetes megrendeléseitől. A nélkülözhetetlenség azonban kölcsönös: a gyógyszerértári informatikai szolgáltatónak is érdeke a jelentős nagykereskedőkkel cikktörzs-karbantartási szerződést kötni, mert a gyógyszerértárak számára fontos, hogy valamennyi jelentős gyógyszer-nagykereskedőtől tudjanak gyógyszert rendelni, így ha ennek lehetőségét az informatikai szolgáltató nem biztosítja számukra, akkor nagy eséllyel más szolgáltatót választanak.
- 86) A gyógyszerértári informatikai szolgáltatók a cikktörzs-karbantartási szerződés révén a szolgáltatásukat igénybevevő gyógyszerértár üzleti adatai mellett gyógyszer-nagykereskedők üzleti adataihoz is hozzáférnek, és azokat eljuttathatják az adott vállalkozás versenytársaihoz, üzletfeleihez, ami torzíthatja a piaci kapcsolatokat. A fenti helyzetet nem a jelen összefonódás hozza létre. Az összefonódás azonban erősíti az ebből fakadó problémát azáltal, hogy - miként azt a megkeresett piaci szereplők mellett a Kamara is jelezte - az összefonódás következtében a gyógyszer-nagykereskedelemben meghatározó súlyú Phoenix-csoport válik a kiugróan legnagyobb ([...] százalékos részesedésű) gyógyszerértári informatikai szolgáltatóvá. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint ez a probléma nem igényel az összefonódáshoz kapcsolódóan versenyfelügyeleti beavatkozást (pl. az adatok kezelésére vonatkozó kötelezettség előírását), mert az adatokkal való visszaélésnek Ptk. és a Btk. alapján is szigorú törvényi szankciói vannak.

²⁷ Lásd például: Fővárosi Ítéltábla 2.Kf.27.604/2011/7. sz. ítéletét (Vj/158/2008.):

„A Tptv. 30.§-ának (1) es (2) bekezdéseire utalással leszögezte, hogy a tényállást nem kizárólag a határozat meghozatalakor ismert tényadatokra, hanem az aktuális tényekből okszerűen várható piaci változásokra kell alapítani. Jelen esetben ezért a felperes jövőbeni potenciális versenytársaként azonosítható vállalkozás üzletpolitikáját, de legfőbbképpen a befolyásszerzéssel érintett vállalkozások szolgáltatási területéhez való közelséget, a jövőre várható átfedéseket körültekintően fel kell tární.”

„Mérlegelni kell azt is, hogy van-e piacra lépési szándék más vállalkozások részéről.”

Portfólió-hatás

- 87) A portfólió-hatás az összefonódás révén létrejövő vállalkozáscsoport által gyártott (forgalmazott) áruk körének bővüléséből adódik. Ez különösen akkor járhat káros versenyhatásokkal, ha egymást kiegészítő (azonos vevők által vásárolt) áruk gyártói (forgalmazói) kerülnek egy vállalkozáscsoportba. Ebben az esetben ugyanis, ha az egyik vállalkozáscsoport valamely áru(k) piacán magas piaci részesedéssel rendelkezik, akkor az összefonódás következtében bővülő vállalkozáscsoport más áru(k) piacán képes lehet versenykorlátozó magatartás (pl. árukapcsolás) érvényesítésére. Az árukapcsolás megvalósítható direkt módon (az egyik áru csak a másikkal együtt vásárolható meg), vagy indirekt eszközökkel (a két áru együtt alacsonyabb áron vásárolható meg, mint külön-külön).
- 88) A jelen esetben az összefonódás következtében a Phoenix-csoport tevékenységi köre nem bővül. A gyógyszer-tárak részére a Phoenix-csoport által nyújtott gyógyszer-nagykereskedelmi és gyógyszer-tári informatikai szolgáltatások közül azonban az utóbbi esetében lényegesen ([...] százalékról [...] százalék fölé) emelkedik a piaci részesedése. Ezért nem zárható ki, hogy éppen az összefonódás teremti meg lehetőségét és az érdekeltséget az árukapcsolás alkalmazására.
- 89) Az árukapcsolás lényege, hogy alkalmazója azon árujához (kapcsoló áru) kapcsolja valamely másik áruját (kapcsolt áru), amely áru tekintetében erős(ebb) piaci pozíciója van. A jelen esetben a Phoenix-csoport közel 40 százalékos piaci részesedésével a gyógyszer-nagykereskedelem tekintetében az összefonódást nélkül is erős piaci pozícióval rendelkezik, a gyógyszer-tári informatikai szolgáltatás esetében pedig az összefonódás révén kerül erős piaci pozícióba.
- 90) A Versenytanács gyakorlata szerint portfólió hatás esetén minden esetben azonosítani a konkrétan valószínűsíthető káros versenyhatásokat, mindenekelőtt azt, hogy az árukapcsolás reálisan megvalósítható kereskedelmi stratégia-e.
- 91) Az adott esetben az gyógyszer-nagykereskedelmi szolgáltatás kapcsoló áruként történő felhasználási lehetőségét nem a jelen összefonódás teremti meg a Phoenix-csoport részére, és azt nem is erősíti, hiszen a gyógyszer-nagykereskedelmi piaci pozícióját az összefonódás nem érinti.
- 92) Az előzőekkel szemben a gyógyszer-tári informatikai szolgáltatás kapcsoló áruként történő alkalmazásának lehetőségét érintheti az összefonódás, figyelemmel mindenek előtt a Phoenix-csoport piaci részesedésének [...] százalékról [...] százalék fölé emelkedésére. Az ilyen irányú árukapcsolásnak a Phoenix-csoport általi jövőbeni alkalmazását a megkeresett közvetlen versenytársak (gyógyszer-tári informatikai szolgáltatók) reális veszélynek tekintik. A horizontális hatás kapcsán kifejtettekre tekintettel azonban a Phoenix-csoportnak a gyógyszer-tári informatikai szolgáltatás tekintetében az összefonódás következtében kialakuló fenti piaci részesedése alapján elvileg meglévő piaci erejét a lehetséges verseny olyan mértékben csökkenti, ami az eljáró versenytanács álláspontja szerint a gyógyszer-tári informatikai szolgáltatás kapcsoló áruként történő felhasználhatóságát is valószínűtlenné teszi. Ráadásul hozzá kell tenni, hogy a szűkebb (gyógyszer-tári informatikai rendszerek) szegmentálás megalapozottsága sem egyértelmű.

Összegzés

- 93) Mindezek alapján az eljáró versenytanács a Tptv. 76. § (1) bekezdés a) pontja szerinti határozatában – egyezően a Tptv. 71. § (2) bekezdés c) pontja szerinti vizsgálói indítvánnyal – a kérelmezett összefonódást engedélyezte.

VII. Eljárási kérdések

- 94) A Gazdasági Versenyhivatal hatásköre a Tpvt. 45. §-án, illetékessége a Tpvt. 46. §-án alapul. E rendelkezések értelmében a Gazdasági Versenyhivatal jár el versenyfelügyeleti eljárásban a Tpvt. rendelkezéseinek megsértése esetén – a 86. § (1) bekezdése alapján a bíróság hatáskörébe tartozó ügyek kivételével –, továbbá azokban a hatósági ügyekben, amelyek tekintetében törvény az eljárást hatáskörébe utalja, illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.
- 95) Az eljáró versenytanács határozatát a Tpvt. 73. § (2) bekezdése és 74. § (1) bekezdése alapján tárgyalás tartása nélkül hozta meg.
- 96) Az eljáró versenytanács a 2015. április 28.-i Vj/32-5/2015. számú végzésével a Tpvt. 72. § (3) bekezdése alapján az összefonódás piaci hatásai teljes körű vizsgálatának szükségességéről döntött, mire tekintettel a jelen eljárásban nem alkalmazta a Ket. 72. § (4) bekezdés a) pontja szerinti egyszerűsített döntést [lásd a Gazdasági Versenyhivatal elnökének és a Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa elnökének 3/2014. számú közleménye 17. a) pont].
- 97) A kérelmező a Tpvt. 62. § (1) bekezdés b) pontja szerinti igazgatási szolgáltatási díjat, továbbá az eljáró versenytanács Tpvt. 72. § (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló döntését követően a Tpvt. 62. § (1) bekezdés a) pontjának megfelelően kiegészített igazgatási szolgáltatási díjat határidőben megfizette.
- 98) Az eljárást befejező döntést a Tpvt. 63. § (3) bekezdése szerint négy hónapon belül kell meghozni, ha az eljáró versenytanács a Tpvt. 72. § (3) bekezdése alapján az összefonódás piaci hatásainak teljes körű vizsgálatának szükségességéről döntött. A ügyintézési határidő kezdőnapja a Ket. 65. § (1) bekezdése alapján a kérelem beérkezését követő nap, azaz 2015. április 3. Ennek megfelelően – figyelemmel a Ket. 33. § (3) bekezdésének c) pontjára, melyek értelmében a hiánypótlás kiadásától és a tényállás tisztázásához szükséges adatok közlésére irányuló felhívástól az annak teljesítéséig terjedő idő (a jelen eljárásban együtt: 241 nap) az ügyintézési határidőbe nem számít be – az ügyintézési határidő 2016. március 30. napján jár le.
- 99) Az ügyfeleket [Tpvt. 52. § aa) pont] megillető jogorvoslati jog a Tpvt. 83. § (1) bekezdésén alapul.

Budapest, 2016. február 19.

dr. Köhalmi Attila s.k.
előadó versenytanács tag

dr. Tóth András s.k.
a Versenytanács elnöke
versenytanács tagként eljárva

dr. Bara Zoltán s.k.
versenytanács tag