



GAZDASÁGI  
VERSENYHIVATAL

---

VERSENYTANÁCS

---

Vj-26/2006/255.

Ikt.sz.: Vj-26/2006/270.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanács a

- a **Navi-Gate Kft.** (Izsák);
- a **Nav N Go Kft.** (Izsák);
- a **Bonver R Informatikai Zrt.** (Budapest);
- a **CHS Hungary Kft.** (Budaörs);
- az **EC-CO Általános Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.** (Budapest);
- a **GPS Trade Kft.** (Budapest) a Compass-Sport Bt. jogutódjaként;
- a **Parts Center Budapest Kft.** (Budapest);
- a **RRC Hungary Kft.** (Budapest),
- a **Sokkia Kft.** (Pécs),
- a **Worldgate Kft.** (Budapest)
- **LCP Systems Kft.** (Budapest)

eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben gazdasági versenyt korlátozó megállapodás tilalma tárgyában lefolytatott eljárásban – nyilvános tárgyaláson – meghozta az alábbi

**h a t á r o z a t o t.**

A Versenytanács megállapítja, hogy a Navi-Gate Kft. alábbi vállalkozásokkal kötött viszonteladói szerződései alkalmasak a gazdasági verseny korlátozására, azáltal, hogy rögzítették a navigációs PNA Garmin készülékek és a PDA-kon futó I-Go szoftverek végfelhasználói árait:

- 2003-tól a Compass Sport Bt.-vel (jogutódja a GPS Trade Kft.), a Dedra Kft.-vel, GPS Bolt Kft.-vel, a Laptop.hu Kft.-vel, a Maritime Kft.-vel, a Markál Bt.-vel, a Nyírpont Kft.-vel, a Trinexus Kft.-vel, a WorldGate Kft.-vel, a Parts Center Kft.-vel, a Selmeczi és Társa Mérnöki Bt.-vel, az S-Hangár Kft.-vel, a Varázs Garázs Kft.-vel a *Garmin termékek* forgalmazására,
- 2005-ben a Nav N Go Kft.-vel az *I-Go szoftver* forgalmazására,
- 2005-től a Baliz Bt.-vel, Bartók István egyéni vállalkozóval, a Bartolák és Társai Kft.-vel, a BCB Computer Kft.-vel, a Bekker Bt.-vel, a Bonver Zrt.-vel, a Co-Axiál Kft.-vel, a Comp-L Kft.-vel, a Csapó System Bt.-vel, a Dataprint Kft.-vel, a Deviland Kft.-vel, az Égisz Bt.-vel, az Eördögh Trade Kft.-vel, az Euro-Alarm Kft.-vel, az FGSZT Kft.-vel, a G. Peters Kft.-vel, a Gericom Co. Kft.-vel, a Handy Tech PDA Kft.-vel, a Herati Kft.-vel, az Infornax Szövetkezettel, a Laptomix Bt.-vel, Marton József egyéni vállalkozóval, a Misaka Bt.-vel, a Mátix'68 Kft.-vel, a Next Balassagyarmat Kft.-vel, az Origami Systems Kft.-vel, a PDA-Tech Kft.-vel, a Proftec Kft.-vel, a Realiva Bt.-vel, a Servmen Kft.-vel, a Shila-Comp Kft.-vel, a

Silver Blue Kft.-vel, a Start Up Kft.-vel, a Trend X Kft.-vel, a W-Lan Tech Kft.-vel, Táncsics József egyéni vállalkozóval, a D-N 2002 Kft.-vel, a New Style Kft.-vel valamint az RRC Hungary Kft.-vel, a CHS Hungary Kft.-vel, az LCP Systems Kft.-vel, a Compass Sport Bt.-vel (jogutódja a GPS Trade Kft.), az EC-CO Kft.-vel az *I-Go termékek* forgalmazására.

A Versenytanács a Navi-Gate Kft.-vel szemben 43 millió Ft – azaz negyvenhárom millió forint – bírságot szab ki, melyet a határozat kézhezvételétől számított 30 napon belül köteles megfizetni a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037557. számú bírságbevételi számlájára. A többi eljárás alá vonttal szemben a bírság kiszabását mellőzi.

A határozat felülvizsgálatát az eljárás alá vont vállalkozás a kézbesítéstől számított harminc napon belül kérheti a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtható keresettel.

## I n d o k o l á s

### I.

#### Az eljárás tárgya és a vizsgálat indításának körülményei

1. A Gazdasági Versenyhivatal 2006. április 12-én a Tpvt. 67. § (1) bekezdése és a 70. § (1) bekezdése együttes alkalmazásával versenyfelügyeleti eljárást indított a Navi-Gate Kft.-vel, a Markál Kft.-vel, a WorldGate Kereskedelmi Kft.-vel, a New Duett Kft.-vel, a Sokkia Kft.-vel és a GPS Bolt Kft.-vel szemben. A versenyfelügyeleti eljárás megindítására azért került sor, mert felmerült a gyanú, hogy a kézi GPS készülékek piacán a Magyarországon piacvezető Garmin készülékeket hivatalosan forgalmazó és kiskereskedelmi tevékenységet is végző Navi-Gate Kft. valamint a termékeket kiskereskedelmi forgalomban értékesítő vállalkozások között megállapodás jött létre a Garmin termékek kiskereskedelmi árára vonatkozóan.
2. A Gazdasági Versenyhivatal a versenyfelügyeleti eljárás megindításakor azt feltételezte, hogy a kiskereskedelmi üzletek rendelkezésre álló árlistáinak abszolút egyezősége arra utal, hogy a megállapodás szerint a kiskereskedők a Navi-Gate Kft. által kiadott „ajánlott” kiskereskedelmi árat alkalmazzák minimálárként, melynek célja a vállalkozások közötti árverseny elkerülése. A megjelölt magatartás valószínűsíthetően a Tpvt. 11. §-ában szereplő tilalomba ütközik.
3. A Gazdasági Versenyhivatal 2006. július 21-én hozott végzésével kiterjesztette a vizsgálatot a Navi-Gate Kft. által ezidőtájt forgalmazott valamennyi termékre vonatkozó, a gazdasági versenyt feltételezhetően korlátozó megállapodásokra. A vizsgálat kiterjesztésének oka, hogy a versenyfelügyeleti eljárás megindítását követően a Gazdasági Versenyhivatal észlelte, hogy a Navi-Gate Kft. a Garmin termékeken kívül más termékek kapcsán is valószínűsíthetően megállapodott a termékek viszonteladóival a végfelhasználói árban.
4. A Gazdasági Versenyhivatal 2006. szeptember 14-én hozott végzésével ügyfélként bevonta a versenyfelügyeleti eljárásba az All Inclusive Bt.-t, az Angel Computer Kft.-t, az Anm Systems Kft.-t, az A-Z Team Kft.-t, az Autoexec Bt.-t, a Baliz Bt.-t, Bartók István egyéni vállalkozót, a Bartolák és Társai Kft.-t, a BCB Computer Bt.-t, a Bekker Bt.-t, a BG Press Kft.-t, a Balder Security Kft.-t, a Bonver R Zrt.-t, a CHS Hungary Kft.-t, a Co-Axiál Kft.-t, a Compass-Sport Bt.-t, a Comp-L Kft.-t, a Csapó System Bt.-t, a Dataprint Kft.-t, a Dedra Kft.-t, a Deviland Kft.-t, a D-N 2002 Kft.-t, a Donno Kft.-t, az EC-CO Kft.-t, az ÉGISZ Bt.-t, az FG-SZT Számítástechnikai Kft.-t, az Eördögh Trade Kft.-t, az Euro-Alarm Kft.-t, az eYssen és Társa Kft.-t, a Figyel-M Kft.-t, a Főfotó Kft.-t, a G. Peters Kft.-t, a Gericom Co. Kft.-t, a HandyTech-PDA Kft.-t, a Herati Kft.-t, az Infornax Szövetkezetet, a Laptop.hu Kft.-t, a Laptomix Bt.-t, az LCP Systems Kft.-t, a Macropolis Notebook Computer Kft.-t, Marton József egyéni vállalkozót, a Maritime Kft.-t, a Mátrix'68 Kft.-t, a Misaka Bt.-t, a Nav N Go Kft.-t, a New Style Computer Kft.-t, a Next Balassagyarmat Kft.-t, a Nyírpont Kft.-t, az Origami System's Kft.-t, a Parts Center Budapest Kft.-t, a PCVILL Kft.-t, a PDA-Tech Kft.-t, a Proftec Kft.-t, a Realiva Számítástechnikai Bt.-t, a Selmeczi és Társa Mérnöki Bt.-t, a Servmen Kft.-t, a Shila-Comp Kft.-t, a Silver Blue Kft.-t, a Start Up Kft.-t, az S-Hangár Kft.-t, a TamaComp Bt.-t, a Tele-Port Európa Kft.-t, a Trend-X Miskolc Kft.-t, a Varázs-Garázs Zala Kft.-t, a W-Lan Tech Kft.-t, mert a

rendelkezésre álló információk szerint a vizsgált magatartásnak ezen vállalkozások is részesei voltak.

5. A Gazdasági Versenyhivatal 2006. november 28-án visszavonta azon végzését, amellyel az eljárásba ügyfélként bevonta a New Style Computer Kft.-t, mert a vállalkozás jogutód nélkül megszűnt. A Gazdasági Versenyhivatal 2007. október 15-én visszavonta a New Style Computer Kft.-vel kapcsolatban 2006. november 28-án hozott az ügyindító végzés visszavonásáról szóló végzését, mert a versenyfelügyeleti eljárás során kiderült, hogy a vállalkozás jogutód nélküli megszűnésének gyanúja alaptalannak bizonyult, ezért a Tpv. 70. § (1) bekezdése szerinti eljárás megindításának feltételei valószínűsíthetően fennálltak.
6. 2006. december 7-én a Gazdasági Versenyhivatal a Compass-Sport Bt. vonatkozásában visszavonta az ügyfélként történő bevonásról szóló végzést, mert időközben kiderült, hogy a vállalkozás jogutódja a GPS Trade Kereskedelmi Fejlesztő és Szolgáltató Kft., amelyet egyidejűleg eljárás alá vont.
7. 2006. december 7-én a Gazdasági Versenyhivatal az eljárásba ügyfélként bevonta Táncsics József egyéni vállalkozót, mert a rendelkezésre álló adatok szerint a vizsgált magatartásnak a vállalkozó is részese volt.
8. A Gazdasági Versenyhivatal a Tpv. 65/A. §-a alapján 2006. április 12-én előzetes értesítés nélküli helyszíni vizsgálati cselekményt végzett a Navi-Gate Kft. székhelyén és a WorldGate Kft. telephelyén.
9. Az eljáró versenytanács 2007. november 5-én hozott, Vj-26/2006/229. számú végzésével megszüntette a versenyfelügyeleti eljárást az All Inclusive Bt., az Angel Computer Kft., az Anm System Kft., az Autoexec Bt., az A-Z Team Kft., a Baliz Bt., Bartók István egyéni vállalkozó, a Bartolák és Társai Kft., a BCB Computer Bt., a Bekker Bt., a BGPress Kft., a Balder Security Kft., a Co-Axiál Kft., a Comp-L Számítástechnika Kft., a Csapó System Bt., a Dataprint Kft., a Dedra Kft., a Deviland Kft., a Donno Kft., az Égisz Bt., az Eördögh Trade Kft., az Euro-Alarm Kft., az eYssen és Társa Kft., a Figyel-M. Kft., az FGSZT Kft., a Főfotó Kft., a G. Peters Kft., a GPS Bolt Kft., a Gericom Co. Kft., a Handy Tech PDA Kft., a Herati Kft., az Infornax Szövetkezet, a Laptop.hu Kft., a Laptomix Bt., a Macropolis Notebook Kft., a Maritime Kft., Marton József egyéni vállalkozó, a Markál Kft., a Mátrix'68 Kft., a Misaka Bt., a New Duett Kft., a Next Balassagyarmat Kft., a Nyírpont Kft., az Origami System's Kft., a PCVILL Kft., a PDA-Tech Kft., a Proftec Kft., a Realiva Bt., a Selmeczi és Társa Bt., a Servmen Kft., az S-Hangár Kft., a Shila-Comp Kft., a Silver Blue Kft., a Sokkia Kft., a Start Up Kft., a TamaComp Bt., a Tele-Port Kft., a Trend X Kft., a Trinexus Kft., a Varázs-Garázs Kft., a W-Lan Tech Kft., Táncsics József egyéni vállalkozó, a D-N 2002 Kft. és a New Style Computer Kft. eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben.
10. E határozat címzettjei így a megszüntető végzésekkel nem érintett, a határozat rendelkező részében említett, eljárásban maradt vállalkozások.

## II. Tényállás

### II.1. Az érintett vállalkozások

#### Navi-Gate Kft.

11. A vállalkozás 1999 februárjában alakult, célja a Garmin típusú készülékek forgalmazása volt. 2001-től már a Navi-Gate Kft. volt a legeredményesebb forgalmazó Magyarországon, ma gyakorlatilag a Navi-Gate Kft. tekinthető a Garmin készülékek egyedüli magyarországi importőrének. 2005-től a Nav N Go Kft. által kifejlesztett I-Go szoftvercsalád (SD kártya) kizárólagos forgalmazója.
12. A Navi-Gate Kft. 2007. július 18-ig 26%-os szavazati joggal rendelkezett a Nav N Go Kft.-ben.
13. A Navi-Gate Kft. nyilatkozata szerint országosan kb. 30 viszonteladóval áll szerződésben, a nagyobb áruházláncokkal (Média Markt, Metro, Electroworld) nem áll közvetlen viszonteladói kapcsolatban, ugyanakkor az I-Go termékek az ő kínálatukban is megtalálhatók.
14. A Navi-Gate Kft. nettó árbevétele 2006-ban 1.429.117.000 Ft volt.

#### Nav N Go Kft.

15. A Nav N Go Kft. 2004. óta működik, főbb tevékenysége navigációs szoftverfejlesztés és nagykereskedelem. A Navi-Gate Kft. forgalmazza az I-Go navigációs szoftvert, amelyhez reklámanyagokat is biztosít.
16. A Nav N Go Kft. tulajdonosi köre a határozat meghozatalának idején a G.P.S & MORE Ltd., Kátai Attila, az Icehorn Informatikai Kft. és a COM3 Consulting S.A.
17. A Nav N Go Kft. 2007. november 7-én irányítást szerzett a térképszolgáltató TOP-MAP Térinformatikai és Adatértékesítő Kft.(1113 Budapest, Bartók Béla út 152.) felett.
18. A Nav N Go Kft. az I-Go szoftver termékcsaládról a következőket adta elő: az I-Go GPS-navigációs szoftvert és térképet egy SD memóriakártya tartalmazza, amely használatához egy kézi számítógépre van szükség. A program használatához telepítés, regisztráció nem szükséges. A program lehetővé teszi útvonalak tervezését és a háztól-házig navigációt. A szoftver jelenleg Európa, Nyugat-Európa, Kelet-Európa térképcsaládként, illetve Magyarország, Horvátország, Bosznia Hercegovina, Szlovákia, Románia, Cseh Köztársaság és Izrael különálló térképként vásárolható meg.
19. A Nav N Go Kft. 2006. évi nettó árbevétele 1.861.484.000 Ft volt.

#### Bonver R Informatikai Zrt.

20. A Bonver Kft. 1990-ben, míg a Bonver R Informatikai Zrt. 1999-ben alakult. A vállalkozás tevékenységi köre hardver és szoftver kereskedelem, szoftverfejlesztés,

rendszertervezés, rendszerintegráció. A vezérigazgató nyilatkozata szerint a Navi-Gate Kft.-vel 2005 augusztusa óta áll üzleti kapcsolatban, jelenleg is hivatalos I-Go márkakereskedőnek minősül. A vállalkozás a [www.bonver.hu](http://www.bonver.hu) honlapján saját webáruházat működtet.

21. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 128.794.000 Ft volt.

#### CHS Hungary Kft.

22. A CHS Hungary Kft.-t 1994-ben alapították. Többszöri tulajdonosváltást követően a CHS Holding Vagyonkezelő Kft. lett a vállalkozás fő tulajdonosa 2005-től. Számítástechnikai nagykereskedelmet végez, kiskereskedelmi értékesítéssel nem foglalkozik. A vállalkozás az ország különböző pontjairól érkező kiskereskedőket a két logisztikai központjában szolgálja ki. A CHS Hungary Kft. – a [www.chs.hu](http://www.chs.hu) honlapon szereplő információk szerint – a magyar számítástechnikai piac legnagyobb disztribútora, 1999 óta jegyzik Magyarország TOP-200 vállalata között, kínálata felöleli az IT-piac minden jelentős ágát. A vállalkozás az általa forgalmazott termékeket többnyire közvetlenül importálja, olyan neves gyártókkal van disztribútori szerződése, mint a HP, az IBM, az LG, a Samsung és a Fujitsu stb.

23. A vállalkozásnak a Navi-Gate Kft.-vel 2005 óta van üzleti kapcsolata, I-Go szoftvereket vásárol.

24. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 35.563.718.000 Ft volt.

#### GPS Trade Kft. a Compass-Sport Bt. jogutódjaként

25. A Compass-Sport Bt. 1995-ben alakult, 2006-ban a svéd Silva AB magyarországi kizárólagos forgalmazója lett, a vállalkozás navigációs eszközök forgalmazásával foglalkozott. 2006-ban a vállalkozás jogutódja, a GPS Trade Kft. folytatta a navigációs eszközök értékesítését, a vállalkozás [www.compass-sport.hu](http://www.compass-sport.hu) honlapja szerint széles választékkal rendelkezik a navigációs termékekből, köztük a Navi-Gate Kft. által forgalmazott I-Go és Garmin termékekből.

26. A vállalkozás a Navi-Gate Kft.-vel 2001 óta áll üzleti kapcsolatban.

27. A GPS Trade Kft. 2006. évi nettó árbevétele 163.023.000 Ft volt.

#### EC-CO Kft.

28. Az EC-CO Kft. 1990-ben alakult, fő tevékenysége az ACER számítógépek forgalmazása, szervizelése, elsősorban nagyvállalatok részére, az évek során HP, IBM partnerek lettek.

29. A vállalkozás ügyvezető igazgatójának nyilatkozata szerint a Navi-Gate Kft.-vel 2005 szeptemberében kötöttek viszonteladói szerződést. Az ACER Computer Hungary megbízásából azon disztribútorokat látták el I-Go szoftverekkel, akik ACER PDA-t forgalmaztak. Az árváltozásokra és kedvezményekre vonatkozó megállapodásokat betartották, a szállítások és elszámolások zökkenőmentesek voltak.

30. A Navi-Gate Kft. által működtetett [www.i-go.com](http://www.i-go.com) honlapon a vállalkozás hivatalos I-Go márkakereskedőként került megjelölésre.

31. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 311.580.000 Ft volt.

#### LCP Systems Kft.

32. 1999-ben két fiatal mérnök alapította a LogiComPlusz Kft.-t. A vállalat kínálatában hardvereszközök és szoftvermegoldások egyaránt szerepeltek. A megalakulásától dinamikusan növekedő vállalatban 2003-ban történő szervezeti átalakítás után külön divíziókat alakított ki a két ügyvezető igazgató. 2004-ben szerezte meg a lakossági divízió a Mitac gyártmányú Mio Digiwalker kézisámítógép (PDA) család, a Covertex exkluzív PDA kiegészítő család hazai importőri jogát, és azóta tekintélyes piaci részesedésre tett szert a hazai PDA-piacon. A logisztikai megoldások divízió eközben megkezdte a Symbol márkájú vonalkódtechnikai eszközök forgalmazását és a piacon történő sikeres szereplésének köszönhetően 2004 márciusától a piacvezető Symbol Technologies, Inc. megbízásából az LCP Systems Kft. Symbol Business Partner lett.
33. A [www.lcp.hu](http://www.lcp.hu) honlapon szereplő információk szerint a vállalkozás stratégiai partnere a Nav N Go Kft.
34. A Navi-Gate Kft. által működtetett [www.i-go.com](http://www.i-go.com) honlapon szereplő információk szerint a vállalkozás hivatalos I-Go márkakereskedő.
35. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 2.872.446.000 Ft volt.

#### Parts Center Budapest Kft.

36. A vállalkozás 1994-ben alakult, fő tevékenysége gépjárműalkatrész kereskedelem volt a Volkswagen csoport beszállítójaként. A cég kiskereskedelmi tevékenységet nem folytat.
37. A vállalkozás értékesítési igazgatójának nyilatkozata szerint a Navi-Gate Kft.-vel 2006-ban kötöttek viszonteladói szerződést. Együttműködésük a Navi-Gate Kft. által importált Garmin „Nüvi” termékcsalád továbbértékesítésére irányul.
38. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 16.370.585.000 Ft volt.

#### WorldGate Kft.

39. A vállalkozás 2001-ben alakult, tevékenysége kisebb műszaki berendezések, navigációs és kommunikációs eszközök és kiegészítők forgalmazása.
40. A vállalkozás ügyvezető igazgatójának nyilatkozata szerint a Navi-Gate Kft.-vel 2002. óta van szerződéses kapcsolatban.
41. A Navi-Gate Kft. által működtetett [www.i-go.com](http://www.i-go.com) honlapon szereplő információk szerint a vállalkozás hivatalos I-Go márkakereskedő.
42. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 117.343.000 Ft volt.

#### RRC Hungary Kft.

43. Az RRC csoportot 1992-ben alapították, és mára elmondható, hogy az egyik legjelentősebb kelet-európai cég a hálózati eszközöket és más telekommunikációs

termékeket forgalmazók piacán. A cégcsoport központi irodája Moszkvában van, helyi irodák találhatóak még Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában, Szlovéniában, Ukrajnában és Szerbiában. Logisztikai központjai: Düsseldorf, Dubai.

44. Az RRC csoport az alábbi gyártók termékeit forgalmazza: 3Com, APC, Cisco, IBM, Lenovo, Lexmark, Palm, U.S.Robotics, Symbol, ViewSonic, Zebra, Zyxel.
45. Jelenleg az RRC több mint 2000 viszonteladóval működik együtt hat európai országban, és a cég üzletpolitikája szerint mindig a hosszú távú együttműködést tartja meghatározónak.
46. Az RRC Fókusz Disztribúció modemekkel, hálózati adapterekkel, szünetmentes áramforrásokkal, LCD monitorokkal, kis- és középvállalatok számára használható switchekkel, routerekkel foglalkozik. Gyártóik pedig: Asetek, Apple, APC, Benq-Siemens, D-Link, Ergotron, Fujitsu-Siemens PDA, I-Go, HP média, Palm, Qtek, Tom-Tom, U.S. Robotics, ViewSonic, ZyXEL.
47. A vállalkozás nagykereskedelmi tevékenységet folytat.
48. A Navi-Gate Kft. által működtetett [www.i-go.com](http://www.i-go.com) honlapon szereplő információk szerint a vállalkozás hivatalos I-Go márkakereskedő.
49. A vállalkozás 2006. évi nettó árbevétele 4.170.727.000 Ft volt.

## II.2. A viszonteladói szerződések

### I-Go viszonteladói szerződések

50. A Nav N Go Kft., mint az I-Go szoftver fejlesztője 2005. augusztus 2-án 2006. december 31-ig terjedően viszonteladói szerződést kötött a Navi-Gate Kft.-vel. (Vj-26/2006/15. számú irat 3/A melléklete) A szerződés értelmében a Fejlesztő által fejlesztett I-Go szoftver forgalmazását Magyarországon a Navi-Gate Kft. végzi a termékek disztribútoraként. A szerződés „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„Az I-Go Hungary szoftver ajánlott végfelhasználói ára az 1-es számú mellékletben található, amelytől közös megállapodás alapján Disztribútor eltérhet.*

*Fejlesztő hozzájárul ahhoz, hogy a Disztribútor, vagy a Disztribútor szerződött partnerei kapcsolt termékként, csomagban (bundle) forgalmazzák a szoftvert PDA készülékkel.*

*Az árváltoztatás jogát Fejlesztő fenntartja magának; és vállalja, hogy erről 60 nappal a hatálybalépés előtt írásba tájékoztatja Disztribútort.”*

51. Az eredetileg eljárás alá vont vállalkozások közül a következők rendelkeznek aláírt I-Go szoftver értékesítésére vonatkozó viszonteladói szerződéssel: All Inclusive Bt., Angel Computer Bt., Anm System Kft., Autoexec Bt., Baliz Bt., Bartók István egyéni vállalkozó, Bartolák és Társai Kft., BCB Computer Kft., Bekker Bt., Balder Security Kft., Bonver R Rt., Co-Axiál Kft., Compass Sport Bt. (GPS Trade Kft. jogutódja),



Comp-L Számítástechnika Kft., Csapó System Bt., Dataprint Kft., Deviland Kft., Donno Kft., Égisz Bt., Eördögh Trade Kft., Euro-Alarm Kft., eYssen és Társa Kft., Figyel-M Kft., FGSZT Kft., G. Peters Kft., Gericom Co. Kft., Handy Tech PDA Kft., Herati Kft., Infornax Szövetkezet, Laptomix Bt., Marton József egyéni vállalkozó, Misaka Bt., Mátrix'68 Kft., Next Balassagyarmat Kft., Origami System's Kft., PCVILL Kft., PDA-Tech Kft., Proftec Kft., Realiva Bt., Servmen Kft., Shila-Comp Kft., Silver Blue Kft., Start Up Kft., TamaComp Bt., Tele-Port Kft., Trend X Kft., W-Lan Tech Kft., Táncsics József egyéni vállalkozó, D-N 2002 Kft., New Style Computer Kft. (Vj-26/2006/15. számú irat 3/B melléklete)

52. Az eljárás alá vontak közül a D-N 2002 Kft., a Baliz Bt., a Bartolák és Társai Kft., a Dataprint Kft., a Laptomix Bt. és Táncsics József egyéni vállalkozó 2006-ban írták alá az I-Go szoftverre vonatkozó viszonteladói szerződést, amelynek a hatálya valamely fél írásbeli nyilatkozata hiányában automatikusan megújul a következő évre. Az előző pontban felsorolt többi eljárás alá vont vállalkozás 2005-ben írta alá az I-Go szoftverre vonatkozó viszonteladói szerződést, amelynek hatálya szintén valamely fél írásbeli nyilatkozata hiányában automatikusan megújul a következő évre.
53. Az eljárás alá vontak 2005-ben és 2006-ban kötött I-Go szoftver értékesítésére vonatkozó szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része egységesen a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes ajánlott kiskereskedelmi listaára mindenkor, az Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*Az ajánlott kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely ártól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre, (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort ezen változásokról megfelelő időben tájékoztatja (min. 2 héttel az árváltozás érvénybe lépése előtt”*

54. Az RRC Hungary Kft., a CHS Hungary Kft. és az LCP Systems Kft. 2005-ben kötött I-Go szoftverre vonatkozó viszonteladói szerződést a Navi-Gate Kft.-vel, amelynek „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„Az I-Go Magyarország 2005 SD szoftver végfelhasználói ára 22.320 Ft+Áfa.*

*Viszonteladó vállalja, hogy jelen szerződés aláírásától számított egy (1) éven belül megvásárol [...] db I-Go Magyarország 2005 SD szoftvert Disztribútortól. Ezen az egy éves intervallumon belül Viszonteladó dönt a rész-megrendelések mennyiségéről és időpontjáról.*

*Disztribútor vállalja, hogy ezen mennyiségre [...] % kedvezményt ad Viszonteladónak a termék mindenkori végfelhasználói árából.*

*A Disztribútor vállalja, hogy a Viszonteladói árat következetesen betartja más viszonteladó partnerek felé is.*

*Viszonteladó figyelembe veszi a Disztribútor által javasolt végfelhasználói árat, és a legjobb tudása szerint próbálja azt érvényesíteni partnerei körében.*

*Disztribútor hozzájárul ahhoz, hogy a Viszonteladó kapcsolt termékként, csomagban (bundle) forgalmazza a szoftvert PDA készülékekkel.*

*Az árváltoztatás jogát Disztribútor fenntartja magának; és vállalja, hogy erről 30 nappal a hatálybalépés előtt írásban tájékoztatja Viszonteladót.*

*A Viszonteladó jogosult nagyobb volumenű nemzetközi (OEM jellegű) üzletek lebonyolítására is, illetve jogosult hazai stratégiai Partnereknek is kapcsolt termékként, más csomagokhoz (bundle) szállítani I-Go kártyákat. Ezen Partnerekről és az ajánlott kondíciókról köteles a Viszonteladó a Disztribútort előre tájékoztatni, aki viszont biztosítja a Viszonteladót, hogy közvetlenül nem, vagy csak a Viszonteladó írásbeli engedélyével szolgálja ki azt, illetve hogy a Disztribútorral előre egyeztetett ártól kedvezőbből nem tájékoztatja az adott Partnert. A Partnereket az 1. sz. melléklet tartalmazza.”*

55. A Compass Sport Bt. (jogutódja a GPS Trade Kft.) 2005-ös I-Go viszonteladói szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„Az I-Go Hungary szoftver végfelhasználói ára 22.320 Ft+Áfa.*

*Viszonteladó vállalja, hogy jelen szerződés aláírásától számított egy (1) éven belül megvásárol [...] db I-Go Hungary szoftvert Disztribútortól. Ezen az egy éves intervallumon belül Viszonteladó dönt a rész-megrendelések mennyiségéről és időpontjáról.*

*Disztribútor vállalja, hogy ezen mennyiségre [...] % kedvezményt ad Viszonteladónak a termék mindenkor végfelhasználói árából.*

*A Disztribútor vállalja, hogy a Viszonteladói árat következetesen betartja más viszonteladó partnerek felé.*

*Viszonteladó figyelembe veszi a Disztribútor által javasolt végfelhasználói árat, és a legjobb tudása szerint próbálja azt érvényesíteni partnerei körében.*

*Disztribútor hozzájárul ahhoz, hogy a Viszonteladó kapcsolt termékként, csomagban (bundle) forgalmazza a szoftvert PDA készülékekkel.*

*Az árváltoztatás jogát Disztribútor fenntartja magának; és vállalja, hogy erről 30 nappal a hatálybalépés előtt írásban tájékoztatja Viszonteladót.”*

56. Az EC-CO Kft. 2005-ben kötött I-Go szoftverre vonatkozó viszonteladói szerződést a Navi-Gate Kft.-vel, amelynek az „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„Az I-Go Hungary szoftver végfelhasználói ára 22.320 Ft+Áfa.*

*Disztribútor vállalja, hogy [...] % kedvezményt ad Viszonteladónak a termék mindenkor végfelhasználói árából.*

*Viszonteladó figyelembe veszi a Disztribútor által javasolt végfelhasználói árat, és a legjobb tudása szerint próbálja azt érvényesíteni partnerei körében.*

*Disztribútor hozzájárul ahhoz, hogy a Viszonteladó kapcsolt termékként, csomagban (bundle) forgalmazza a szoftvert PDA készülékekkel.*

*Az árváltoztatás jogát Disztribútor fenntartja magának; és vállalja, hogy erről 30 nappal a hatálybalépés előtt írásban tájékoztatja Viszonteladót.”*

#### Garmin viszonteladói szerződések

57. Az eredetileg eljárás alá vont vállalkozások közül az alábbiak rendelkeznek aláírt, Garmin termékek értékesítésére vonatkozó viszonteladói szerződéssel: Főfotó Kft., Dedra Kft., GPS Bolt Kft., GPS Trade Kft., Laptop.hu Kft., Maritime Kft., Markál Kft., Nyírpont Kft., S-Hangár Kft., Sokkia Kft., Trinexus Kft., Varázs-Garázs Kft., WorldGate Kft., Parts Center Kft. (Vj-26/2006/1/1. számú irat)
58. A Főfotó Kft. Garmin viszonteladói szerződése 2005. szeptember 16-tól 2006. szeptember 16-ig volt hatályban, a Compass Sport Bt. (jogutódja a GPS Trade Kft.) szerződése a 2003. január 1. és 2003. december 31. közötti időszakra vonatkozott, a Dedra Kft. Garmin szerződése 2000. január 1. és 2000. december 31. között illetve 2003. január 1. és 2003. december 31. között volt hatályos. A GPS Bolt Kft. 2004. január 1. és 2004. december 31-e közötti időszakra rendelkezett hatályos Garmin viszonteladói szerződéssel, a Laptop.hu Kft. és a Maritime Kft. Garmin szerződése 2003. január 1-je és 2003. december 31-e között volt hatályos, a Markál Bt. 2003. április 16. és 2003. december 31-e között valamint 2004. január 1. és 2004. december 31. között rendelkezett hatályos Garmin viszonteladói szerződéssel, a Nyírpont Kft. esetében az aláírt Garmin szerződés 2004. január 1. és 2004. december 31. között volt hatályos. A Sokkia Kft. Garmin szerződése 2001. január 1-jétől 2001. december 31-ig volt hatályos, a Trinexus Kft. Garmin szerződése 2003. január 1. és 2003. december 31-e között volt hatályban. A WorldGate Kft. szerződése 2004. január 1. és 2004. december 31. között volt hatályban, a Parts Center Kft. 2006. február 15-én kötött 1 évre szerződést.
59. A Főfotó Kft. 2005. évi Garmin szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában ajánlott árként kerül meghatározásra.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának, azonban köteles az árak változásáról Disztribútort az új ár életbelépése előtt 30 naptári nappal értesíteni. (nagy mértékű készlet esetén a további készlet/árvédelem kérhető, mely egyedi elbírálás alá kerül)*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

60. A Compass Sport Bt. (jogutódja a GPS Trade Kft.) 2003. évi, a Dedra Kft. mindkét, a GPS Bolt Kft., a Laptop.hu Kft., a Maritime Kft., a Markál Bt. mindkét, a Nyírpont Kft., a Sokkia Kft., a Trinexus Kft., a WorldGate Kft. és a Parts Center Kft. Garmin viszonteladói szerződéseinek „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*A kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely ártól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges. Disztribútor önhatalmú árváltoztatásra nem jogosult. Amennyiben Disztribútor az árakat önhatalmúlag mégis megváltoztatja, Importőr visszavonhatja Disztribútor forgalmazási jogát.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának, azonban köteles az árak változásáról Disztribútort az új ár életbelépése előtt legalább 30 naptári nappal értesíteni.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

61. A GPS Trade Kft. jogelődje a Compass Sport Bt. 2000. június 10. és 2001. december 31. között is rendelkezett Garmin viszonteladói szerződéssel. A szerződés „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes listaára mindenkor az Importőr által a Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra. Az árváltoztatás jogát az Importőr fenntartja magának, de köteles azonban az árak változásáról a Disztribútort az új ár életbelépése előtt legalább 30 naptári nappal értesíteni.*

*Az Importőr a Disztribútor részére, elosztási/kereskedelmi tevékenységének végzésére [...] % rabatt kedvezményt biztosít, mely a mindenkori listaárból számítandó.*

*Amennyiben az Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy a Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe legfőképpen az árak kialakítását illetően.”*

#### Teljes termékskálára vonatkozó viszonteladói szerződések

62. A Navi-Gate Kft. teljes termékskálájának értékesítésére az A-Z Team Kft. 2005. június 6. és 2006. június 6. közötti időtartamra, a BGpress Kft. 2005. szeptember 14-én határozatlan időre kötött viszonteladói szerződést a Navi-Gate Kft.-vel. (Vj-26/2006/1/1. számú irat) A vállalkozások viszonteladói szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része az alábbi rendelkezéseket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes, ajánlott kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Dealer rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*Az ajánlott kiskereskedelmi árakat Importőr egy belső árlistában adja ki. Importőr saját kiskereskedelmi árait tekintve a kiadott ajánlott kiskereskedelmi árhoz tartja magát.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre, (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Dealert bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

63. A Selmeczi és Társa Mérnöki Bt. 2005. szeptember 21-én kötött határozatlan időre viszonteladói szerződést a Navi-Gate Kft.-vel Garmin, Fugawi, I-Go és Fortuna termékekre. Az S-Hangár Kft. 2004. június 15-én 2005. június 30-ig terjedő hatállyal, a Varázs Garázs Kft. 2004. május 27-én határozatlan időre kötött viszonteladói szerződést Fugawi, Destinator, Fortuna, Emtac, GPS Dash és Garmin termékek értékesítésére. (Vj-26/2006/1/1. számú irat) A vállalkozások szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*A kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely ártól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges. Disztribútor önhatalmú árváltoztatásra nem jogosult. Amennyiben Disztribútor az árakat önhatalmúlag mégis megváltoztatja, Importőr azonnal visszavonja Disztribútor forgalmazási jogát.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre, (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

64. A Macropolis Notebook Kft. 2001. január 1. és 2001. december 31. közötti időtartamra kötött bizományosi szerződést a Garmin termékekre. (Vj-26/2006/1/1. számú irat) A Kft. bizományosi szerződése értelmében az Importőr által Disztribútor részére átadott termékek Importőr kizárólagos tulajdonát képezik. A bizományosi szerződés „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazta:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*A kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely ártól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges. Disztribútor önhatalmú*

*árváltoztatásra nem jogosult. Amennyiben Disztribútor az árakat önhatalmúlag mégis megváltoztatja, Importőr azonnal visszavonja Disztribútor forgalmazási jogát.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának, azonban köteles az árak változásáról Disztribútort az új ár életbelépése előtt legalább 30 naptári nappal értesíteni.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

65. A jelen eljárásban ügyfélként nem szereplő Codix Kft. (1014 Budapest, Országház u. 24.) *Fugawi* (2002. július 15. és 2003. július 15. közötti időtartamra) és *Destinator* (2003. november 19. és 2004. november 19. közötti időtartamra) szoftverek, a Somos Video Kft. (1033 Budapest, Hajógyári sziget 131.) *Destinator*, *Emtac* és *Fortuna* termékek (2003. december 8. és 2004. december 8. közötti időtartamra), a Rightphone Kft. (1101 Budapest, Kőbányai út 49/b.) *Wayfinder* szoftver értékesítésére (2004. november 15-től 2005. február 28-ig terjedő hatállyal) kötött viszonteladói szerződést a Navi-Gate Kft.-vel. (Vj-26/2006/28. számú irat 2. melléklete)
66. A Codix Kft. 2002-ben aláírt *Fugawi* viszonteladói szerződése „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*A kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely ártól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges. Disztribútor önhatalmú árváltoztatásra nem jogosult. Amennyiben Disztribútor az árakat önhatalmúlag mégis megváltoztatja, Importőr azonnal visszavonja Disztribútor forgalmazási jogát.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának, azonban köteles az árak változásáról Disztribútort az új ár életbelépése előtt legalább 30 nappal értesíteni.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

67. A Codix Kft. 2003-ban aláírt *Destinator* szerződése és a Somos Video Kft. viszonteladói szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Importőr által Disztribútor rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*A kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely áráktól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges. Disztribútor önhatalmú árváltoztatásra nem jogosult. Amennyiben Disztribútor az árakat önhatalmúlag mégis megváltoztatja, Importőr azonnal visszavonja Disztribútor forgalmazási jogát.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

68. A Rightphone Kft. viszonteladói szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaárát az 1-es számú melléklet tartalmazza.*

*Disztribútor önhatalmú árváltoztatásra nem jogosult. Disztribútor figyelembe veszi az Importőr által javasolt végfelhasználói árat, és a legjobb tudása szerint próbálja azt érvényesíteni Partnerei körében.*

*Az árváltoztatás jogát Importőr fenntartja magának.*

*Amennyiben Importőr kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Disztribútort bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

#### A WorldGate Kft. dealer-szerződése

69. A WorldGate Kft. 2006-ban a Primercomp Bt.-vel (4400 Nyíregyháza, Bethlen Gábor u. 57.) és a Dombó-Ware Számítástechnikai Bt.-vel (7200 Dombóvár, Árpád u. 74.) dealer-szerződéseket kötött Garmin termékek értékesítésére. (Vj-26/2006/1/2. számú irat) A szerződések „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része a következőket tartalmazza:

*„A termékek jelen szerződésre vonatkozó érvényes kiskereskedelmi listaára mindenkor, Forgalmazó [WorldGate Kft.] által Dealer rendelkezésére bocsátott árlistában kerül meghatározásra.*

*A kiskereskedelmi árakat az Importőr [Navi-Gate Kft.] szabályozza, mely áráktól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges. Dealer önhatalmú árváltoztatásra nem jogosult. Amennyiben Dealer az árakat önhatalmúlag mégis megváltoztatja, a Forgalmazó visszavonhatja Dealer forgalmazási jogát.*

*Az árváltoztatás jogát Forgalmazó fenntartja magának, azonban köteles az árak változásáról Dealert az új ár életbelépése előtt legalább 30 naptári nappal értesíteni.*

*Amennyiben Forgalmazó kereskedelmi akciót kezdeményez az általa behozott termékekre (árkedvezmények, egyéb pluszjuttatások, szolgáltatások a vásárlók felé) úgy Dealert bevonja az akció megtervezésébe, különös tekintettel az árak kialakítására.”*

### II.3. Egyéb bizonyítékok

#### Garmin termékekkel kapcsolatos levelezés

70. Az e-mail bizonyítékokat a Vj-26/2006/200. számú irat tartalmazza.
71. A Navi-Gate Kft. a Garmin termékeket az angol székhelyű Garmin Europe Ltd. angol székhelyű cégtől vásárolja. A Garmin Europe Ltd. nyilatkozata szerint nincs kizárólagos szerződése a Navi-Gate Kft.-vel, ugyanakkor az angol cég azt a megoldást preferálja, ha egy országban egyidejűleg csak egy viszonteladó partnere van. A Garmin Europe Ltd. folyamatosan közzéteszi a dealerei között az ún. Recommended retail price-t, vagyis az ajánlott végfelhasználói árat.
72. A Garmin Europe Ltd. 2005 végén jelentősen csökkentette az ajánlott fogyasztói árakat, de ez a magyar piacon a Navi-Gate Kft. számára elfogadhatatlan volt. Ezt meg is írta a Garmin Europe-nak. Ezen e-mail illetve a Garmin Europe Ltd. válasza alább olvasható, ezt továbbítja a Navi-Gate Kft. részéről M. P. S. I.-nak a magyar kommentárral. Az e-mail releváns része a következő:

**„Subject: Fw: Recommended Retail prices across all European markets**  
**From: M. P.**  
**Date: Tue, 18 Oct 2005 16:39:11 +0200**  
**To: "I. S." ,**  
**"T. T."**

**Message Body**  
*magyarul nem tartjuk az ajánlott árakat...:)*

----- Original Message -----

**From: C., S.**  
**To: 'M. P.'**  
**Sent: Monday, October 17, 2005 8:10 PM**  
**Subject: RE: Recommended Retail prices across all European markets**

Dear P.,

*We have already lowered our prices on the i3 and Spc310 tremendously as the message that we would like to pass today is that we need to be very aggressive on the low end products to be even more competitive.*

*My message was mainly to the Euros zone countries as in Hungary it is different as you don't have all the competition that we have in Western Europe (where TomTom has more than 50% of the market share) and therefore you*



*know better with the good quality cartography that you offer, what should be the Recommended Retail prices you should offer.*

*For your information, we heard for example that TomTom is going to bring a new product at Christmas at €339 price point.*

*With kind regards,  
S.”*

Az angol szöveg magyar fordítása:

*„Kedves P.,*

*Már levittük az i3 és az Spc310 árait, mert az üzenet amit továbbítani szeretnénk ma, azaz, hogy nagyon agresszívnek és versenyképesebbnek kell lennünk a low-end termékekkel.*

*Az üzenetem elsősorban az Euro zónának szólt, és így Magyarország annyiban különböző, hogy nincs olyan nagy verseny, mint Nyugat-Európában (ahol a TomTom több mint 50%-át uralja a piacnak) és ezért ti jobban tudjátok, hogy a jó minőségű térképekkel, amit ti kínáltok, mennyi legyen az ajánlott fogyasztói ár.*

*Tájékoztatásul a TomTom karácsonykor egy 339 font árú terméket fog kihozni.*

*Üdvözlettel, S.”*

73. A Message0333 egy levélváltás a Navi-Gate Kft. és a Garmin Europe között. Az e-mail-váltásoknál a legkorábbi e-mail szerepel legalul, és a legutóbbi a legtetején. Az e-mailek fordításai is ezt a struktúrát követik.

*„Dear P.*

*I have analysed your price list with Sylvie.*

*In relation to the 3 problematic units:*

- 1. You do not need to worry about the i3 Deluxe, this product will not be significant in your market.*
- 2. Your pricing for the i2 & i3 products are acceptable to us. You can go ahead and create your price list.*

*Please send us asap your price protection request (we will also accept price protection for your dealers stock as long as they have implemented these suggested retail prices).*

*If you have any further questions please don't hesitate to contact me.*

*H. R.  
Central/Eastern European Sales Manager  
Garmin (Europe) Ltd*

*-----Original Message-----*

**From:** M. P.**Sent:** 25 January 2006 11:48

**To:** C., S.

**Subject:** Fw: New Strategy in the Automotive Market for 2006 + New Distributor Price List dated 18/01/2006 (2/2)

**Importance: High**  
----- Original Message -----

**From:** M. P.  
**To:** C., S.  
**Sent:** Monday, January 23, 2006 2:52 PM  
**Subject:** Re: New Strategy in the Automotive Market for 2006 + New Distributor Price List dated 18/01/2006 (2/2)

Dear S.

*We have calculated again and again your suggested prices, and there are 3 products, which we have price problem with.  
Please see attached excel sheet, which shows our new possible prices. Please check, if those 3 problematic prices are acceptable for you. ( we cannot keep your EUR prices on these 3 products )  
If you have any question, please let me know.  
This calculation is based on big reatil shops, like Elektroworld,PhotoHall, MediaMarkt, and our big dealers.  
If you can live with it, we can make our new pricelist ASAP.*

*Waiting for your asap answer.  
Thanks  
P.*

----- Original Message -----

**From:** C., S.  
**Sent:** Wednesday, January 18, 2006 6:05 PM  
**Subject:** FW: New Strategy in the Automotive Market for 2006 + New Distributor Price List dated 18/01/2006 (2/2)

Dear Garmin's Distributors,

*Please find attached the Recommended Retail prices which will create attractive and consistent retail prices across the entire Europe, Middle East and Africa.  
We strongly suggest that you implement those prices in your respective country as soon as possible to generate strong demand now.*

*Price protection will apply on your stock and also the stock of the dealers. However, we would need to see your new price list before we can issue the price protection credit. Thanks*

*With kind regards,  
-----Original Message-----*

**From:** C., S.  
**Sent:** 18 January 2006 16:46  
**Subject:** New Strategy in the Automotive Market for 2006 + New Distributor Price List dated 18/01/2006  
Dear Garmin's Distributors :

*As we conclude another record year at Garmin, we would like to take the opportunity to express our gratitude to everyone for your tremendous efforts in making this year such a success.*

*In the last 2 years, we've seen dramatic changes in the European PND (Portable Navigation Device) marketplace and we have experienced more and more competition. We feel that we have today a great advantage in some of the Eastern European countries, Middle East and South Africa where our competition is not as strong as in Western Europe. However, we are fully aware that this situation will change this year and you will find that you will face strong competition in 2006.*

*The market continues to show explosive growth with 2006 unit deliveries expected to top 10 million in Europe alone. While we take great pride in the accomplishments we've made over the past few years in the automotive market, our next great accomplishment is to win back our leadership position and to maintain this position.*

*To do that, we need the finest products, dedicated distribution partners and an aggressive plan.*

*We believe we have all three :*

*Garmin offers consumer products in every category and at every price-point - from the low-cost " Street-fighting" I-series with special appeal to the mass merchants, to the unique, feature-rich products like nüvi. We boast the best user interface, a variety of form factors, innovative technology like Bluetooth in our new products that we will introduce at Cebit, which we will available in April 2006, text-to-speech, traffic and comprehensive basemap coverage. No other manufacturer comes close to the depth and breadth of the Garmin product line.*

*Our distributors are special to us and you have helped Garmin grow in Europe, Middle East and Africa from a small start-up organisation to the world-class GPS provider that we have become. Many of you have dedicated years to building the Garmin brand and providing professional, personal service to each Garmin dealer and customer in your country.*

*Now for the plan : in light of the growth projections, [...] <sup>1</sup>. But maintaining our share is not enough, because our competitors are planning to penetrate very strongly Eastern Europe, Middle East and Africa in 2006, therefore to be No 1 in the market, [...].. To do that, we need your full attention and commitment to achieve much higher sales in your respective country. We [...] to create attractive and consistent retail prices across the entire EMEA (Europe/Middle East and Africa). Now we ask you to embrace this challenge and enthusiastically pursue new sales opportunities in order to achieve the goal. We will need you therefore to provide us with firm orders for the next 3 months to make sure that our expanded manufacturing facility in Taiwan can meet your demand on time."*

Az e-mail váltás magyar fordítása:

„Kedves P.

---

<sup>1</sup> A [...] jelzés a Tptv. 55. § (3) bekezdése alapján üzleti titok körét képezi.

*Elemeztem az árlistát S-vel. A három problémás típus ügyében:*

- 1. Nem kell aggódnod az i3 Deluxe miatt, ez a termék nem lesz jelentős a ti piacotokon.*
- 2. A ti általatok közölt i2 és az i3 árak számunkra elfogadhatóak. Elkezdhetitek a saját árlistátok készítését*

*Kérlek küldjétek el mihamarabb az árvédelmi igényeiteket (Befogadunk árvédelmi igényt a dealerek készleteire is amennyiben tartják az ajánlott árakat)*

*Ha bármi kérdésed van, ne habozz felvenni velem a kapcsolatot.*

*H. R.*

*Közép/Kelet-Európai Értékesítési menedzser  
Garmin (Europe) Ltd.*

---

*Kedves S.,*

*Újra és újra átszámoltuk az általatok ajánlott árakat, és van három termék, amivel probléma van. Kérlek, nézd meg a csatolt exceltáblát, ami a lehetséges új árakat tartalmazza. Kérlek, nézd meg hogy a három problémás ár elfogadható e számotokra (nem tudjuk tartani az EUR árakat erre a három termékre). Ha bármi kérdésed van, tudasd velem.*

*Ezek a kalkulációk a nagy áruházláncok alapján készültek, mint az Elektroworld, Photo Hall, Media Markt, és a nagy dealereink.*

*Ha ezzel együtt tudtok élni, akkor elkészíthetjük az új árlistánkat azonnal.*

*Várom azonnali válaszod*

*Köszönettel,*

*P.*

---

*Kedves Garmin Disztribútorok,*

*Csatoltan megtaláljátok az Ajánlott Végfelhasználói Árakat, amely vonzó és következetes végfelhasználói árakat fognak teremteni az egész európai közel keleti és afrikai piacon. Nyomatékosan ajánljuk, hogy alkalmazzátok ezeket az árakat a saját országokban minél hamarabb, hogy azonnal nagy keresletet teremtsenek.*

*Az árvédelem élni fog a raktáron lévő termékeitekre, csakúgy mint a dealerek termékeire. Bár látnunk kell az új árlistátokat, mielőtt jóváírnánk az árvédelmet. Köszönettel*

*Üdvözlettel,*

*S.*

---

*Kedves Garmin Disztribútorok,*

*Amint lezárjuk az idei újabb rekord évet a Garmin-nál szeretnénk megragadni a lehetőséget, hogy mindenkinek kifejezzük a hálánkat azért a hatalmas erőfeszítésért, hogy sikeres évet zárjunk.*

*Az elmúlt két évben drámai változásokon ment át az európai HNA (Hordozható Navigációs Eszköz) piac, és egyre több és több versennyel szembesülünk. Úgy*

*érezzük, hogy nagy előnnyel rendelkezünk némely kelet-európai országban, Közel-Keleten, és Dél-Afrikában, ahol a versenytársaink nem annyira erősek, mint Nyugat-Európában. De természetesen azzal tisztában vagyunk, hogy ez a helyzet változni fog, és 2006-ban komoly versennyel kell majd szembenéznünk.*

*A piac továbbra is robbanásszerűen bővül, 2006-ban csak Európában 10 millió darabnál is több eszköz kerül értékesítésre. És bár nagyon büszkék vagyunk arra, amit elértünk az elmúlt pár évben az autós piacon, a következő nagy célunk, hogy visszanyerjük vezető pozícióinkat, és azt megtartsuk.*

*Ehhez a legjobb termékek kellenek, elkötelezett disztribútor partnerek, és egy agresszív terv.*

*Úgy hisszük rendelkezünk mindhárommal: A Garmin termékek jelen vannak minden kategóriában, valamennyi ársávban, az alacsony árú „utcai harcos” I-szériától, amely vonzó a nagybani kerekedőknek, egészen az egyedi funkciókban gazdag női termékekig. Mi mondhatjuk magunkénak a legjobb felhasználói felületet, változatos formavilágot, innovatív technológiákat, mint a bluetooth, amelyet a Cebiten fogunk bemutatni, és 2006. áprilisban lesz hozzáférhető, rendelkezünk beszédfelismerő rendszerrel, közlekedés és érthető „baseman” lefedettséggel. Semelyik másik gyártó sem közelíti meg a Garmin termékkála mélységét és szélességét.*

*A forgalmazóink különlegesek számunkra, és ők segítették a Garmin növekedését Európában a Közel-Keleten, és Afrikában, egy kis kezdő vállalkozásból, egy világszínvonalú GPS céggé amivé váltunk. Sokan közületek éveket áldoztatok arra, hogy felépítsétek a Garmin márkát, és profi személyes szolgáltatást nyújtottatok minden Garmin dealernek és vásárlónak az országokban.*

*És most a terv: a jelen növekedési ütem fényében, (üzleti titok). De a részesedésünk megtartása nem elég, mert a versenytársaink azt tervezik, hogy előretörnek a kelet-európai, a közel-keleti, és az afrikai piacon, ezért ahhoz, hogy elsők legyünk a piacon, (üzleti titok). Hogy ezt elérjük (üzleti titok), hogy vonzó és konzisztens végfelhasználó árakat kell létrehozunk az egész EKKA-ban (Európa, Közel-Kelet, Afrika). Most azt kérjük, hogy vállaljátok a kihívást, és lelkesen keressétek az új eladási lehetőségeket, hogy elérjük a célunkat. Ezért biztos rendeléseket kell kapnunk tőletek az elkövetkezendő három hónapban, hogy biztosítsuk, hogy a bővített tajvani kapacitásunk időben ki tudja elégíteni a keresleteteket.”*

74. A M. P. [Navi-Gate Kft.] számítógépén talált Message3003 egy részlete a következő:

**„Subject: Re: New Strategy in the Automotive Market for 2006 + New Distribu tor Price List dated 18/01/2006 (2/2)**

**From: M. P.**

**Date: Wed, 25 Jan 2006 15:33:05 +0100**

**To: "R., H."**

*Dear H.,*

*as agreed, we will keep new, suggested retail prices on our Market.( with the 3 exception we agreed)*

*As we have strict contracts with our dealers, new prices can be only implemented on the 27th of February. (this is the earliest date) We have to send out the new prices 1 month before change.*

*In this case please inform me:*

- from which date will we get the new distributor prices ( we have to order big stock for the Boat/motor Show, we already started to order units for the show*
- if I send you the list of units for price protection next week, from that time can we get the new dist. prices? ( in this case there will be about 1-2 weeks period during we get units on new price, sell it to dealers on new dealer price, but end user price should remain the old price.( so the dealers will have a bigger profit during this short period.)*
- if I send you the list for price protection only at the end of february, there will be a huge stock at the dealers and also in our shop which came on the old price*

*I hope you can understand me, and my question..it is not easy to write it down in english...:)*

*Please try to help me, and clear my mind, what to do:)*

*Sorry, but we never asked for price protection, and because of our contracts, it is not easy for us..*

*thanks*

*P."*

Az e-mail releváns részének magyar nyelvű fordítása a következő:

*„Kedves H.,*

*Ahogy megegyeztünk, tartani fogjuk az új ajánlott végfelhasználói árat a mi piacunkon (a három kivétellel amiben megállapodtunk). Miután szigorú szerződéseink vannak a dealereinkkel, az új árak csak február 27-én léphetnek életbe (ez a legkorábbi dátum). Az új árakat 1 hónappal a változás előtt ki kell küldenünk.”*

75. A CHS Hungary Kft.-nek 2004. június 7-én küldött e-mail szövege a következő:

*-----OriginalMessage-----*

*”From: Navi-Gate Kft.[mailto:garmin@navigate.hu]*

*Sent: Monday, June 07, 2004 5:18 PM*

*To: CHS – G. P.*

*Subject: árajánlat*

*Szia!*

*Csatoltan küldöm árajánlatunkat, a nettó árakkal.*

*Vannak termékek, amire nem tudok nagyobb kedvezményt adni, mint amit a saját dealereimnek.*

*Az ajánlott árakon drágábban adhatjátok ( adhatják ) a termékeket, olcsóbban nem. Ezt a viszonteladói szerződésünkben is rögzíteni fogjuk. Nem akarom tönkretenni a dealereimet,*

*Ha valami nem tiszta, kérdezz.*

üdv  
P.”

76. 2006. március 8-án a Citrohód Kft. viszonteladói szerződés megkötésének feltételei iránt érdeklődött e-mailben M. P.-tól [Navi-Gate Kft.], aki válaszában közölte a feltételeket és az autós készülékek és tartozékaik árlistáját, amelyben a viszonteladói kedvezmények mellett minden egyes termék neve mellett szerepeltek az „Új bruttó végfelhasználói ár” megjelölések is.
77. A Navi-Gate Kft. a magyar dealerek számára 2006. január 26-án egy feljegyzést küldött szét (MEMO 2006 ár[2347].doc), amelyben a feljegyzés elején a következők szerepelnek:

*„Örömmel értesítünk Titeket, hogy a Garmin a teljes Európai piacon központi, nagymértékű árcsökkentést illetve árellenőrzést (központi, ajánlott európai végfelhasználói ár) vezetett be ebben a hónapban az autónavigációs termékekre.*

*Ennek következtében ezen készülékekre egy teljesen új kedvezmény stratégiát kell bevezetnünk.*

*Az érintett készülékek listáját, és az új árakat valamint kedvezményeket megtaláljátok a csatolt excel file-ban.*

*Mivel a kezünk tökéletesen meg van kötve ebben az esetben, ezek maximum kedvezmények, ezért ezen listához képest semmiféle változtatást nem áll módunkban végezni.*

*Az új végfelhasználói árak érvénybe lépése: 2006. március 1.  
Az új dealer árak érvénybe lépése: 2006. február 1. (szerda)”*

78. Az Attachment1[34037]-file-ban egy táblázat található, mely két részre van bontva. A táblázat alatt az alábbi megjegyzés szerepel:

**„FIGYELEM !**

*A listában található termékek a jelenlegi készlet után megszűnnek (pl. Destinator GPS vevő) vagy eredeti árra állnak vissza. (pl. Garmin 76C/CS)  
Felhívom szíves figyelmeteket, hogy a listában szereplő termékek közül a második táblázati részben szereplő (5%os) termékek vevői ára nem kötelező jellegű, tetszés szerinti áron árusíthatóak.”*

79. Message0006 a 2004. évi karácsonyi akció kapcsán került kiküldésre a Garmin termékeket forgalmazó dealereknek. Az e-mail szövege a következő:

**„From:** Navi-Gate Kft.

**To:** Média markt Szeged ; b@media-saturn.com ; b@media-saturn.com ; Compass-Sport ; G. D. ; D. T. ; F., G. ; Macropolis ; Dedra ; A. Z. ; A. H. ; B. B. ; K. F. ; L. J. ; MP ; B. K. ; V. K. ; Media Markt Kispest ; N. A. ; S. Z. ; Nyirpont ; p@media-saturn.com ; p@media-saturn.com ; MédiaMarkt Szfehérvár ; A. K. ; T. T. ; V. Z. ; z@gps.hu

**Sent:** Monday, November 10, 2003 4:48 PM

**Subject:** Karácsonyi akciók !

*Tisztelt Viszonteladóink!*

*Kérem, hogy tanulmányozzátok át az alábbi e-mailhez csatolt anyagot, amely Karácsonyi akcióink részleteit tartalmazza.*

*3 csoportra osztottuk az engedményes készülékeket. Ezen belül megtaláljátok, hogy mennyi plusz százalékot tudunk biztosítani nektek az akció ideje alatt az adott készülékre.*

*Amennyiben valaki nem óhajtja tartani az árat, tehát NEM akar részt venni az akcióban, annak természetesen nem jár a plusz százalék. De természetesen az árengedmény betartása nem kötelező.*

*Az akció kezdete e hét szerda, tehát november 12-e. Vagy a készlet erejéig, vagy december 31-ig tart, terméktől függően.*

*A visszajelzéseket holnap délig várom!!!*

*Amennyiben kérdésetek van, vagy hibát találtok a táblázatban, azt is írjátok meg lécci.*

*P*

-----  
*Navi-Gate Kft.*

*H-1131 Budapest, Victor Hugo u. 18-22.*

*Tel.: +36 1 349-7996, +36 1 349-0530*

*Fax: +36 1 350-0553*

*[www.garmin.hu](http://www.garmin.hu)*  
-----

#### I-Go termékekkel kapcsolatos levelezés

80. Az e-mail bizonyítékokat a Vj-26/2006/200. számú irat tartalmazza.
81. A Navi-Gate Kft. 2005 végén kezdte el forgalmazni az I-Go termékcsaládot. A termék fejlesztője a Nav N Go Kft., a Navi-Gate Kft.-t bízta meg azzal, hogy a magyar piacon végezze el az értékesítési feladatokat. Az I-Go termékcsaládot 2005 szeptemberében mutatták be a magyar piacon. Az I-Go szoftver 2005. évi verziója még kizárólag Magyarország utca és házszám szintű térképét tartalmazta.
82. Ezt követően 2006 áprilisában egy új verzióját mutatták be I-Go 2006 néven, amely több javítást és frissítést tartalmazott az előző verzióhoz képest. Az I-Go 2006-os programot több változatban lehet megvásárolni, attól függően, hogy mely ország, vagy országok térképeit tartalmazza a csomag. Továbbra is van egy kizárólag Magyarországot tartalmazó verzió (I-Go Magyarország 2006), de ezen kívül már megvásárolható egy Kelet-Európát, és egy Nyugat-Európát tartalmazó csomag, valamint egy mindkettőt tartalmazó változat I-Go Európa néven.
83. A Message0019-ben, pár nappal a piaci bevezetés után M. P. [Navi-Gate Kft.] írja le az I-Go program forgalmazási feltételeit egy leendő partnernek, és itt szerepel a szerződés aláírása, valamint a végfelhasználói ár.

#### **Message0019**

**„From:** M. P.

**Date:** Tue, 13 Sep 2005 17:24:37 +0200

**To:** "K. Cs."



**Subject: <No Subject>**

*Kedves Cs. !*

*Attila kérésére küldöm az iGO árakat, illetve az árkedvezmény feltételeket. Amennyiben ezeknél nagyobb darabszámról beszélünk, akkor az egyedi megállapodás tárgyát képezi. Ehhez szükségem van a darabszámra.*

*Az iGO GPS-navigációs szoftver vásárlásának feltétele a viszonteladói szerződés megkötése a Navi-Gate Kft.-vel, illetve a vállalt darabszámra vonatkozó szerződés aláírása.*

*A szerződéshez aláírási címpéldányra, valamint cégbejegyzésre van szükség. A kedvezmények utólag nem vehetők igénybe.*

*üdvözlettel,  
M. P.*

*Az iGO termékcsaládra vonatkozó alap viszonteladói kedvezmény egységesen [...]%.  
A termék ára: 27.900,- Ft (bruttó)''*

84. A szeptemberi bevezetést követően a következő hónapban H. V. az LCP Systems Kft. ügyvezetője a következő e-mailt írta M. P.-nak [Navi-Gate Kft.], mivel a Mercury Computer eltért a Navi-Gate Kft. által meghatározott áráktól.

**Message0208**

**„Subject: RE: iGO ajánlat - telefonbeszélgetésünk szerint  
From: H. V.  
Date: Tue, 4 Oct 2005 14:39:17 +0200  
To: "M. P. / i-Go"'**

*Szia,  
Nem, csak én azt hittem, hogy a vég ért is tartani kell, meg külön a kártyára vonatkozó nagyker árat, ami -15%. Ez meg alacsonyabb annál ha jól látom. Az lenne a jó ha rá tudnátok őket venni, hogy tartsák az árakat, mert ez így nem vezet semmi jóra.*

*Kösz,  
Üdv  
V.*

*H. V.  
ügyvezető igazgató/ Managing Director  
LCP Systems Kft.  
Hungary''*

85. Az alábbi e-mail-váltás (Message2274) V. Cs. [Bonver R Rt.] és M. P. [Navi-Gate Kft.] között történt 2005 novemberében.

**Message2274**

**„Subject: Re: i-GO From:**

M. P. / i-Go

**Date:** Mon, 21 Nov 2005 12:15:51 +0100

**To:** V. Cs.

*oké, utána nézek.*

*köszönöm.*

----- Original Message -----

**From:** V. Cs.

**To:** M. P. / i-Go

**Sent:** Monday, November 21, 2005 12:06 PM

**Subject:** Re: i-GO

*Most mondja a beszerzőnk, hogy a HP gépeket a SZÁMALK-tól kapják, gondolom az iGO-t is.*

*Cs.*

----- Original Message -----

**From:** M. P. / i-Go

**To:** V. Cs.

**Sent:** Monday, November 21, 2005 11:52 AM

**Subject:** Re: i-GO

*szia*

*A Ramiris nem áll velünk szerződésben. Azt tudjuk esetleg, hogy őket ki szolgálja ki?*

*P.*

----- Original Message -----

**From:** V. Cs.

**To:** M. P. / i-Go

**Sent:** Monday, November 21, 2005 11:50 AM

**Subject:** Re: i-GO

*Ezek a hivatkozások, mind RAMIRIS webáruházások voltak. Azt gondolom, illetve érdeklődőktől tudom, hogy mások is adják olcsóbban. Akinek nincs közvetlen kapcsolata az iGO-val, az azt csinál amit akar, mert nem mondhatjuk meg, hogy mennyiért akarjon szabadulni a raktárkészletétől. Veletek nincs szerződésben, a RAMIRIS meg nem szabhat meg eladási árat. Magasabb áron kellene adja a terméket a nagyker egységesen, így több maradna nekik is, illetve a sok 4-7%-kal dolgozó 1-2 személyes kiscég nem tenné tönkre a piacot. Gondolom a helyzet, a CHS és a veletek egy árszinten dolgozó SZÁMALK-nál is hasonló, ha a viszonteladóit megnézném.*

*Üdv.*

*Cs.*

----- Original Message -----

**From:** M. P. / i-Go

**To:** V. Cs.

**Sent:** Monday, November 21, 2005 11:25 AM

**Subject:** Re: i-GO

*Szia!*

*Köszönöm az információkat. Folyamatosan próbáljuk kordában tartani a webshopokat, de elég hosszú a reakció idő, mivel nem tudom, hogy kitől vásárolnak, így nem tudom kit kell inzultálni ez ügyben.*

*Ha van információd, hogy az adott oldalak kitől szerzik be a terméket, akkor oda tudok hatni, ahová kell.*

*A Garminos értékesítési forma egy ilyen terméknel szóba sem jöhetett. A nagykereknek közvetlenül sokszor nem mi adjuk el, hanem a PDA forgalmazók, külön termékként is.*

*üdv*

*P.*

*----- Original Message -----*

***From:*** *V. Cs.*

***To:*** *M. P. / i-Go*

***Sent:*** *Monday, November 21, 2005 10:56 AM*

***Subject:*** *Fw: i-GO*

*Kedves P.!*

*Nézegetjük a konkurencia árait. Látjuk kezdődik az árharc. Azzal, hogy a RAMIRIS, CHS, SZÁMALK bevonásra került elszabadultak az árak a boltokban, webáruházakban. Persze érthető, hogy Nektek jól nézett ki a nagykereskedők által egyszerre vállalt mennyiség, csak az árak így nem tarthatóak és megölik a piacot. Ezeket a hivatkozásokat 5-10 perc keresgélés után találtuk. Látható, hogy vannak olyan eladók, akik közvetett kapcsolatban állnak csak az iGO-val, így nem is tudják, hogy mi a listaára.*

*Nekünk is RAMIRIS-es webáruházunk van. Ebben előre megadott 8%-os szoftver árakkal dolgozunk. Egyszer csak megjelent benne a szoftverek között az iGO, olcsóbban, mint az iGO fül alatti árunk. Mi figyelünk erre, de másnak semmi érdeke nem fűződik hozzá, sőt nem is tud róla, hogy mire figyeljen.*

*Szerintem Ti ugyan annyi iGO-t fogtok eladni a végén, csak kevesebb haszonnal adjátok a nagykernek, mint pl. nekünk. Persze jobb lett volna, hogyha a GARMIN féle modellt folytattátok volna, kevesebb értékesítési ponttal, de normális haszonnal. Majd a vevő területi elhelyezkedés alapján döntött volna, hol vásárol, vagy ki szimpatikus neki, de az ár lehetett volna egységes.*

*Na mindegy.*

*Mi pl. a MOL-nak is a listaáron tudtuk eladni a terméket. Ezek után viszont követnünk kell az eseményeket árban.*

*Amennyiben tudnátok valami ráhatást gyakorolni a dologra, persze mi ragaszkodnánk a listaárhoz.*

*<http://www.fogas.hu/termek.php?csoport=Szoftver>*

*<http://www.pcrun.hu/arlista.php?csoport=Szoftver>*

*<http://www.fer-mel.hu/arlista.php?arak=SOF>*

*<http://www.onlinecomputer.hu/termek.php?csoport=Szoftver>*

*<http://www.rudas-info.hu/cgi-bin/plistmain.cgi?termcsop=16>*

*<http://www.onlinecomputer.hu/arlista.php?csoport=Szoftver>*

*Üdvözlettel:*

V. Cs.  
Bonver® Informatikai Rt.”

86. A következő e-mail-váltás (Message0237), szintén V. Cs. [Bonver R Rt.] és a Navi-Gate Kft. között zajlott, miután 2006 januárjában az áfa változás miatt 27900 Ft-ról 26900 Ft-ra csökkentette a Navi-Gate az I-Go fogyasztói árát.

**Message0237**

„**From:** V. Cs.  
**Date:** Wed, 11 Jan 2006 09:36:52 +0100  
**To:** M. P.  
**Subject:** <No Subject>

*Kedves P.!*

*Ez a szemlélet több szempontból is hibás véleményem szerint.*

*1. Amennyiben nem a Disztributor.hu -tól vásárlók Nektek több hasznotok marad, az általam vásárolt terméken. Továbbá új eladásotok van belőle, mert a Disztributor már megvette a terméket, legfeljebb rárohad.*

*2. A hivatalos forgalmazó (Navigate) viszonteladójaként drágábban veszem a terméket, mint egy közvetítőn keresztül házhozszállítással.*

*Akkor minek a viszonteladói szerződésünk? Elég lett volna 5 céggel szerződőtök (Ramiris, Ingram, HRP, Disztributor.hu, CHS), nem kellene velünk bajlódni.*

*3. Azért ne felejtsük el, hogy a végfelhasználóval a "mifajta" cégek tartják a kapcsolatot, nem a disztributorok, ezért nem a disztributorokat kellene eltartani a százalékokkal, hanem akik a munkát végzik.*

*4. Miért emeltétek fel a nettó beszerzési árunkat? Miért úgy publikáljátok, hogy árcsökkenés?*

*Persze én el tudom dönteni jól, hogy hol éri meg jobban megvásárolnom az árut, százalékokban is tudom olcsóbban adni, módomban állna nagyobb mennyiséget bevállalni, hogy Ti kedvezőbb kategóriába rakjátok. Mi úgy gondoltuk, hogy talán az árharc elkerülhető volna végre egy terméknel, tartjuk a listaárat, dolgozzatunk szépen és kész. Viszont a kor kihívásainak meg kell felelnünk...*

*Én azt gondoltam etikusabb volna az eredeti beszerzési árunkat tartani, azért csak 150 db eladott iGO-t hoztunk Nektek, és nem azt kértem, hogy adjátok nekem olcsóbban, hanem találjátok ki normális árat, mert a már amúgy is telített piacon, egy elavult térképpel árat emelni, nem biztos, hogy okos dolog.*

*Üdvözlettel:*

V. Cs.  
Bonver® Informatikai Rt.

----- Original Message -----

**From:** M. P. / i-Go  
**To:** V. Cs.  
**Sent:** Tuesday, January 10, 2006 4:31 PM  
**Subject:** Re: iGO árcsökkenés

*Kedves Cs.!*

*A nagyobb kedvezmény feltételei szerepeltek ajánlatunkban az értékesítés megkezdésekor. Mivel ti nem kötöttetek le darabszámot, így az alapkedvezményel dolgoztok, ez 15%.*

*Természetesen Prémium Partnereink, így a Disztributor.hu is jóval nagyobb kedvezménnyel dolgozik, hiszen jóval nagyobb darabszám megvásárlását vállalták be.*

*Semmi nem kötelez Titeket arra, hogy tőlünk vásároljatok, amennyiben jobb árat kaptok bárhol máshol, kérem, hogy vegyétek ott.*

*Üdvözlettel,  
P.*

*----- Original Message -----*

***From:*** *V. Cs.*

***To:*** *M. P. / i-Go*

***Sent:*** *Tuesday, January 10, 2006 9:53 AM*

***Subject:*** *Re: iGO árcsökkenés*

*Szia P.!*

*Most már tényleg a Számalknál olcsóbb az iGO nekünk, mint a hivatalos partnerunktől (Navigate). Csak Ők még házhoz is szállítják.*

*Pénteken vettünk 5 db-ot a Számalknál, mert nem voltatok nyitva.[...] - Ft + ÁFA volt a Számalknál az iGO. Tegnap vettünk a Navigatetől is, itt 19054.- Ft + ÁFA. Mint tudjuk az ÁFA az államé, így jól jártunk az árcsökkenéssel.*

*Várnám a jobb viszonteladói áratokat.*

*Üdv.  
Cs.*

*----- Original Message -----*

***From:*** *M. P. / i-Go*

***To:*** *V. Cs.*

***Cc:*** *V. Z.*

***Sent:*** *Monday, January 09, 2006 5:13 PM*

***Subject:*** *Re: iGO árcsökkenés*

*szia*

*leveledet továbbítom a cégvezetésnek, akik az árakalkulációval foglalkoznak.*

*üdv  
P.*

*----- Original Message -----*

***From:*** *V. Cs.*

***To:*** *M. P. / i-Go*

***Sent:*** *Monday, January 09, 2006 5:11 PM*

***Subject:*** *Re: iGO árcsökkenés*

*Szia,*

*persze ez áremelés, nem csökkentés, mert a 22320 + ÁFA helyett most 22416,666 + ÁFA.*

*Nem volna szebb a 22250.- + ÁFA, azaz 26700.- Ft bruttó? Csak, hogy a nettó ne egy végtelen tizedesre végződjön, illetve tényleg árcsökkenés legyen?*

Üdv.  
Cs.

----- Original Message -----

**From:** M. P. / i-Go

**To:** AngelComputer ; Hajdúhegy Autóextra ; BCB Computer ; Deviland Kft. ; Euro Alarm ; Duplux ; New Style ; G. Cs. ; All Iclusive ; AlmaComp ; Autoexec ; Csapó System ; Gericom ; Handytech ; Informax ; PCVill ; PDA-Tech Kft. ; Profitec Kft. ; Servmen Kft. ; SpeedShop ; Codix Kft. ; Trend-X ; M. J. ; plantrading ; Profitel Szaküzlet ; Donno Kft ; Mátrix 68 ; W-LAN Tech ; Silver Blue ; Tamacomp ; Bonver Rt. ; M. Z. ; NaviGate ; P./iGO

**Cc:** E. Cs. ; ecco ; S. K. ; H. V. ; K. A. ; Compass-Sport ; Z. Z. ; Zs. M. ; M. J. ; V. E. - SZÁMALK Kereskedőház Rt. ; P. G.

**Sent:** Monday, January 09, 2006 3:43 PM

**Subject:** *iGO árcsökkenés*

*Tisztelt iGO Prémium Partnerek és Márkakereskedők!*

*Ezúton tájékoztatunk Titeket, hogy az iGO GPS-navigációs szoftver (iGO Magyarország 2005 | SD™) ára az áfa csökkenésnek köszönhetően a következők szerint módosult.*

*Régi ár: 27.900,- Ft bruttó ( 25 % áfával)*

*Új ár: 26.900,- Ft bruttó ( 20 % áfával)*

*Kérem az árváltozás szíves tudomásulvételét, és a partneri/viszonteladói kör mielőbbi értesítését.*

*Ezúton is köszönjük az elmúlt évben végzett munkátokat, és kívánunk boldog, sikeres új esztendőt!*

*üdvözlettel,  
M. P."*

87. M. P. [Navi-Gate Kft.] számítógépéről készült tükörmásolatban megtalálhatóak olyan e-mailek, amelyekben a Navi-Gate Kft. megkeresi az LCP Systems Kft., illetve az RRC Hungary Kft. disztribútor cégeket, mivel az ő partnerük a Navi-Gate Kft. által meghirdetett árnál olcsóbban árulta az I-Go terméket. Az alábbi levélváltás az LCP Systems Kft. és a Navi-Gate Kft. között történt 2005. december 15-én.

**Message0219**

**„Subject: RE: Ajanlat**

**From: H. V.**

**Date: Thu, 15 Dec 2005 11:35:12 +0100**

**To: "M. P. / i-Go"**

**CC: I. S. \_S. G.**

Helló,

Igen a mi partnerünk. G. léci beszélj velük, hogy ezt fejezzék be. Csomagba adhatja olcsóbban de külön nem. Egyébként hasonló problémákkal küzdünk folyamatosan.

Az eredeti 150.000 bruttó ár már 125nél tart. 10ezrenként ugrálnak ráadásul a kedves partnerek, csak hogy egymással jó kicseszhessenek. Próbáljuk kontrolálni a dolgot, de elég nehézkes. Egyébként versenytörvényekbe is ütközik a fix ár, főleg az Euban ez tilos, de azért a nótorikus árletörőket mi is diszkvalifikáljuk.

G. visszaszól majd young ügyben, ok?

Üdv

V.

H. V.

ügyvezető igazgató/ Managing Director

LCP Systems Kft.

Hungary

-----Original Message-----

From: M. P. / i-Go

Sent: Thursday, December 15, 2005 11:26 AM

To: H. V.

Cc: I. S.

Subject: Re: Ajánlat

Kedves V.!

A Budapesti Piac most megjelent számában egy Young B.T.S. nevű cég az iGOt bruttó 24.875,- Ft-ért hirdeti. Mivel Mio készülékek vannak mellette, feltételezem, hogy a ti dealeretek. Megtennéd, hogy utánanézel? Ha nem tőletek vásárol, esetleg ismered őket?

Sajnos az utóbbi időben, annak ellenére, hogy a mi saját dealereink szigorúan tartják a végfelhasználói árat, (hiszen ez a szerződésben is benne foglaltatik) nagyon elszaporodtak a ár problémák. Itt természetesen nem arról beszélek, hogy valaki pár száz Ft-al olcsóbban adja. Ez már akkora áreltérés, hogy a dealerek jogosan problémáznak miatta. Ha egyszer ez elkezdődik, akkor nem lesz megállás, és nyertes sem. A végén mindeki padlóáron fogja árulni, annak pedig nem sok értelme van.

Előre is köszönöm a segítséget!

P.”

88. A Navi-Gate még legalább két másik alkalommal megkereste az RRC Hungary Kft.-t hasonló ügyben 2006 január közepén, majd január végén:

**Message2863**

„From: M. P. / i-Go

Sent: Thursday, January 12, 2006 5:24 PM

To: Zs. M.

Subject: Re: iGO végfelhasználói ár

Szia!

*Köszönöm az intézkedést.*

----- Original Message -----

**From:** Zs. M.

**To:** M. P. / i-Go

**Sent:** Thursday, January 12, 2006 5:13 PM

**Subject:** RE: iGO végfelhasználói ár

*Szia!*

*Intézkedtem:*

[http://www.pdamania.hu/shop/shop.php3?do=2&cat\\_aalog\\_id=11&prod\\_id=27439](http://www.pdamania.hu/shop/shop.php3?do=2&cat_aalog_id=11&prod_id=27439)

*Hivatalosan mikor várható más ország térképe és milyen nagyságrendben tervezitek az árazását? Sokan érdeklődnek már és szeretnék nekik valami reális támpontot mondani.*

*Mikor jön ki a VGA verzió?*

*üdv,  
Zs.*

---

**From:** M. P. / i-Go

**Sent:** Wednesday, January 11, 2006 11:36 AM

**To:** A. K.

**Subject:** iGO végfelhasználói ár

**Importance:** High

*Tisztelt Prémium Partnereink!*

*Kérem, hogy azon partnerünk, akihez az alábbi linken látható értékesítési csatorna tartozik, a megbeszéltek szerint azonnali hatállyal hívja fel partnere figyelmét az ajánlott végfelhasználói árra, ami jelenleg: 26.900,- Ft bruttó*

[http://www.pdamania.hu/shop/shop.php3?do=2&cat\\_aalog\\_id=11&prod\\_id=27439](http://www.pdamania.hu/shop/shop.php3?do=2&cat_aalog_id=11&prod_id=27439)

*Ilyen áreltérést sajnos már nem tudok szó nélkül hagyni. Amennyiben ez nem történik meg, akkor az adott céget kiszolgáló Prémium Partnert szerződését kénytelen leszek a törvényes keretekhez mérten módosítani, illetve megszüntetni.*

*Kérek minden partnert, hogy a nagykereskedelmi hálózatban értékesített termék ajánlott végfelhasználói árára hivatalos levélben (e-mail) szíveskedjen partnerei figyelmét felhívni.*

*Kérem, hogy ezen levelek másolatát 1 héten belül hozzám eljuttatni szíveskedjete.*

*Amennyiben az iGO termékkel kapcsolatban árharc alakul ki a végfelhasználói piacon, kénytelenek leszünk felülvizsgálni az értékesítési csatornákat, és záros határidőn belül levonjuk a megfelelő konzekvenciákat.*



*Természetesen ezen kérésem kizárólag a végfelhasználói árakra vonatkozik.*

*köszönettel,  
M. P.*

***Navi-Gate Kft.***

***Message0156***

***Subject: RE: újra: iGO végfelhasználói ár***

***From: Zs. M.***

***Date: Wed, 1 Feb 2006 11:01:07 +0100***

***To: M. P./i-Go***

*Szia!*

*A "jelenség" javítva lett.*

*üdv,  
Zs.*

---

***From: M. P. / i-Go***

***Sent: Monday, January 30, 2006 12:52 PM***

***To: Zs. M.***

***Subject: újra: iGO végfelhasználói ár***

***Importance: High***

*Kedves Zs.!*

*Először neked küldöm el, légszíves nézz után..gondolom ő is a tietek..  
Szeretnék megkérni, hogy a megkötött szerződésünkhöz mértén valamilyen szinten legalább tartassátok be az árat, mert nem akarok árháborút.  
köszönöm  
P.*

*Tisztelt Prémium Partnereink!*

*Kérem, hogy azon partnerünk, akihez az alábbi linken látható értékesítési csatorna tartozik, a megbeszéltek szerint azonnali hatállyal hívja fel partnere figyelmét az ajánlott végfelhasználói árra, ami jelenleg: 26.900,- Ft bruttó <http://www.pdaplaza.hu/shop.php?id=1078&subcatid=54>*

*Ilyen áreltérést sajnos már nem tudok szó nélkül hagyni.  
Amennyiben ez nem történik meg, akkor az adott céget kiszolgáló Prémium Partnert szerződését kénytelen leszek a törvényes keretekhez mértén módosítani, illetve megszüntetni.*

*Kérek minden partnert, hogy a nagykereskedelmi hálózatban értékesített termék ajánlott végfelhasználói árára hivatalos levélben (e-mail) szíveskedjen partnerei figyelmét felhívni.  
Kérem, hogy ezen levelek másolatát 1 héten belül hozzám eljuttatni szíveskedjeteek.  
Amennyiben az iGO termékkel kapcsolatban árharc alakul ki a végfelhasználói piacon, kénytelenek leszünk felülvizsgálni az értékesítési*

*csatornákat, és záros határidőn belül levonjuk a megfelelő konzekvenciákat. Természetesen ezen kérésem kizárólag a végfelhasználói árakra vonatkozik.*

*köszönettel,  
M. P.”*

#### Egyéb termékekkel kapcsolatos levelezés

89. Az e-mail bizonyítékokat a Vj-26/2006/200. számú irat tartalmazza.
90. 2003. szeptember 22-én M. P. a Navi-Gate Kft. részéről az alábbi tartalmú e-mailt küldte el a viszonteladó partnereknek:

*„Tisztelt Viszonteladók!*

*A közeljövőben megjelenő útvonaltervezéssel ellátott készülékek (Street Pilot család, iQue illetve egyéb készülékek) megjelenése miatt a raktáron lévő NavTalk készülékeket kiárusítjuk.*

*A viszonteladók részére kedvezményes áron a NavTalk 2003.09.22.-2003.10.22 között vásárolható meg. Ezen időszak után a készülékeket a végfelhasználók felé értékesítjük 20%-os engedménnyel.*

*A kedvezményes időszak alatt az árak a következők:*

*Végfelhasználói ár: 264.900,- Ft bruttó*

*Akciós viszonteladói ár: 174.900,- Ft bruttó*

*Ebből az árrésből tetszés szerint tudtok gazdálkodni az esetleges érdeklődők felé. Az ár csak és kizárólag a raktáron lévő készülékekre vonatkozik (20 db). Amennyiben ez elfogy, az eredeti árak érvényesek.*

*A rendeléseket beérkezési sorrendben tudom elfogadni.*

*Üdvözlettel,  
P.”*

91. A Navi-Gate Kft. az eTrex termékcsaládra a következő tartalmú szórólapon hirdetett akciót 2002 júliusában:

*„AKCIÓ!*

*Az akció időtartama: 2002. július 1.-július 19-ig*

*Megrendelés leadása akciós áron: 2002.06.18-06.24-ig*

*Áruátvétel: 2002.06.27-től*

*Rendelések leadása a megjelölt időszakban faxon vagy e-mailben, M. P. nevére.*

*Fax: ...*

*e-mail: ...*

*Viszonteladói kedvezmények: szokásos, az akciós árból.*

*Az akció a vevőknek szól, így kérjük az ajánlott árakat lehetőség szerint tartani szíveskedjete!*”

92. A versenyfelügyeleti eljárás során 2007. október 3-án rögzítésre került, hogy a Varázs Garázs Kft. és a Markál Kft. honlapjai kifejezetten a Navi-Gate Kft. honlapján található árlistára utalnak vissza azon opció alatt, amely a kiskereskedők által forgalmazott termékek árait tartalmazza. A Trinexus Kft. honlapján szereplő árlista pedig kifejezetten megjelöli, hogy az árlista forrása a Navi-Gate Kft. által működtetett [www.garmin.hu](http://www.garmin.hu) honlap. Az eljáró versenytanács a hivatkozott honlapok nyomtatott változatait az iratanyag részévé tette. (Vj-26/2006/226. számú irat)

#### **II.4. Ügyfél- és tanú meghallgatások**

Navi-Gate Kft. – V. Z. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/186. számú irat)

93. A Navi-Gate Kft.-t ügyfélként történő meghallgatásán V. Z. ügyvezető képviselte. V. Z. a meghallgatáson az alábbiakat adta elő:

*„A Garmin Europe-pal az üzleti kapcsolatunk annyiból áll, hogy mi megrendelünk és fizetünk. A Garmin készülékekre a Navi-Gate Kft. ajánlott végfelhasználói árainak kiszámításakor elsősorban a beszerzési árat vesszük figyelembe. Figyeljük továbbá a külföldi árakat és a piacot, de figyelemmel kísérik a Garmin Europe által közzétett ajánlott fogyasztói árakat. De a legfontosabb az, hogy az egészséges árrés megmaradjon.*

*Lehetőség szerint Garmin termékkel azt szolgáljuk ki, aki tudja biztosítani azt a szolgáltatási színvonalat, amit tőlünk is megkap a vevő. Árut tart készleten, oktatáson vesz részt, dekorálja az üzletét stb. A Navi-Gate Kft. azt preferálja, hogy területenként egy közvetlen viszonteladót szolgál ki.*

*Jelenleg az Európában eladott kéziszámitógépek (PDA-k) 70%-a navigációs célra kerül eladásra, de szinte valamennyi PDA-hoz vagy okostelefonhoz adnak teljes vagy tesztverziójú navigációs szoftvert.*

*Véleményem szerint a PNA készülékek és a PDA GPS Megoldások a vevő szempontjából egyenértékű versenytársak. Az I-Go szoftverben és a Garmin készülékekben lévő térkép adatbázis ugyanaz, mind a kettő a Top Map Kft.-től származik. A Navi-Gate Kft. és a Nav N Go Kft. egyaránt a Top-Map Kft.-től licenzeli a térképet, és az eladások után royalty-t fizetnek. A világon két vezető cég uralja a digitális térképek piacát a Navteq és a Teleatlas.*

*A TomTom egyelőre Magyarországon nem tekinthető piacvezetőnek (szemben Nyugat-Európával), mivel a stratégiájuk az volt, hogy először Nyugat-Európára koncentrálnak, de már vannak olyan információk, hogy a TomTom keleti nyitást tervez.*

*Az I-Go szoftvert a Nav N Go Kft. fejlesztette ki. A Navi-Gate Kft. részesedése a Nav N Go-ban egy pénzügyi befektetés eredménye.*

*A Navi-Gate Kft. a készülékek nagymértékű áresésekor a Garmin Europe által meghirdetett árvédelmet továbbította a fogyasztók felé. Ez azt jelentette, hogy a korábban magas áron megvásárolt készülékekre járt az árvédelem. A Navi-*

*Gate a különbözetet kifizette a partnereinek, a Navi-Gate-nek pedig a Garmin Europe.*

*Sohasem volt árellenőrzés a Garmin Europe részéről. Idén három ütemben is árat csökkentett a Garmin Europe, egyikkel sem foglalkozott a Navi-Gate Kft. Valamilyen szinten alkalmazkodunk a Garmin Europe által ajánlott árakhoz, de sosem volt a Navi-Gate Kft. irányába olyan megkeresés, hogy a magyar piacon túl alacsonyak vagy túl magasak lennének az árak.*

*A Garmin karácsonyi akcióval kapcsolatban elmondom, hogy minden partnerünk csatlakozott az akciókhoz, és nem ellenőriztük, hogy vajon betartották-e a kedvezményes ajánlott árat.*

*A Media Markt-tal nincsen szerződésünk. Olyan feltételeket követeltek, amit nem tudunk elfogadni, eseti megrendelések vannak.*

*A Message0004-el kapcsolatban nem tudok mit elmondani.*

*Az I-Go termékekkel előfordult, hogy nem jogtiszta, feltört termékek kerültek forgalomba, és ezért lehettek irreálisan alacsony árak meghirdetve. Az eladott I-Go-k 90%-a, mint bundle (csatolt termék) kerül forgalomba, ezért arra nincs rálátásom, hogy ezek pontosan milyen áron kerülnek értékesítésre.*

*Nem tudom mit jelent a Message0156-ban a „jelenség javítva lett” kifejezés.*

*A Navi-Gate Kft. nem mondja meg a viszonteladóinak mennyiért árulják a termékeket. A partnerek valószínűleg figyelembe veszik az ajánlott árakat, de nincs olyan szándék a Navi-Gate Kft. részéről, hogy ellenőrizze a végfelhasználói árakat.*

*Azért kerültek bele a viszonteladói szerződésekbe az árra vonatkozó részek, mert a szerződésmintát az előző cégemből hoztam. A szerződésnek pusztán az volt a célja, hogy a Navi-Gate Kft. megfeleljen az APEH előírásoknak, hogy legyenek szerződések a bizonylatok mögött. A szerződések tartalma nem volt jelentős. Jogi segítség híján elképzelhető, hogy a szerződés nem felel meg a Tpvt.-nek, de a szerződő felek célja soha nem a piac vagy a verseny korlátozása volt, és ilyen hatást nem is fejtettek ki.*

*A Navi-Gate Kft. továbbá csatol egy módosított szerződés tervezetet, amelyet a jövőben kívánl használni az ügyfelekkel.”*

#### WorldGate Kft. – A. Z. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/187. számú irat)

94. A WorldGate Kft.-t ügyfélként történő meghallgatásán A. Z. ügyvezető igazgató képviselte. A meghallgatáson az alábbiakat adta elő:

*„A WorldGate Kft. a Navi-Gate Kft.-től leginkább Garmin típusú készülékeket vásárol. A cég profilja leginkább off-road és hajózási készülékek. Jelenleg több cég árul Garmin készülékeket Budapesten. Véleményem szerint, ha valaki jelentkezne a Navi-Gate Kft.-nél, és teljesíti a feltételeket, lehetne viszonteladó.*

*A Navi-Gate Kft.-től ajánlott végfelhasználó árakat kapunk, és abból kapunk valamennyi kedvezményt. Az ajánlott áraknál drágábban semmiképpen nem árulom a termékeket. A versenyhelyzet az Electroworld és a Media Markt piacralépésével élesedett ki.*

*Összességében elmondható, hogy tartjuk az ajánlott árakat, és általában más extra szolgáltatást vagy ajándékot adok a vevőimnek. A szolgáltatás minőségével próbálom az ügyfeleket megfogni. Arra még nem volt példa, hogy lefelé tértem volna el az árakkal, mert az árrés már így is nagyon kevés. Olyanra volt példa, ha beragadt termékekre szeretnék akciót csinálni, akkor ezt egyeztettem a Navi-Gate Kft.-vel, ami nem lenne muszáj. Ilyenkor általában még marketing és egyéb tanácsokat is ad a Navi-Gate Kft.*

*Nem próbáltam még közvetlenül a Garmin Europe-tól vásárolni, de ismerek olyat aki igen, és olyan feltételeket szabtak, amiket nem tudott teljesíteni (6-8 milliós kezdő vásárlás). Nekem kényelmesebb a Navi-Gate Kft.-től vásárolni, jobbak a garanciális feltételek, gyorsabb az ügyintézés. Tudomásom szerint Magyarországon a Navi-Gate vásárol egyedül közvetlenül a Garmin Europe-tól autós navigációs eszközöket.”*

#### LCP Systems Kft. – H. V. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/188. számú irat)

95. Az LCP Systems Kft. ügyfélként történt meghallgatásán a vállalkozást H. V. ügyvezető igazgató képviselte. A meghallgatáson az alábbiakat adta elő:

*„A Navi-Gate Kft. cégünk legnagyobb konkurenciája, mivel ő forgalmazza a Garmin készülékeket. Garmin készülékeket nem is vásárolunk tőlük. A Navi-Gate Kft.-től I-Go kártyákat vásárolunk, amit aztán általában PDA-kal együtt csomagban értékesítünk. Ilyenkor a csomag árába be van építve az I-Go ára is. Ilyenkor az I-Go ára külön nem is jelenik meg.*

*Az I-Go programok hozzávetőlegesen 10%-a kerül önállóan értékesítésre, ami a forgalmunk kb. 2%-át jelenti. A kártyák és a PDA-k árazásakor elsősorban az értékesítési csatornák sajátosságait igyekszünk figyelembe venni. Aki viszonteladóknak értékesít az valamivel jobb árat kap, aki a végfelhasználóknak az valamivel rosszabbat. A csomagok árát úgy képezzük, hogy az I-Go ajánlott végfelhasználói áránál valamivel olcsóbban jöjjön ki a csomagban szereplő I-Go ára.*

*Jelenleg a PDA-kon kívül három PNA készülékünk van. Az egyikbe közvetlenül a Nav N Go Kft.-től vásároljuk az I-Go licenceket, a másik kettőbe már előre felinstallálva érkezik Tajvanból. Ezeken is I-Go fut MioMap néven. A tajvani Mio és a Nav N Go közötti üzlet létrejöttét sejtettük, de a tajvani cég közvetlenül a Nav N Go-tól veszi a licencet.*

*A PNA-k ára az I-Go-val csomagolt PDA-k árához képest kedvezőbb. Az eladott készülékeink jelenleg 70%-a PNA, 30%-a PDA. A PDA-k hozzávetőlegesen 20%-a kerül I-Go-val együtt csomagban értékesítésre. Lenne lehetőség közvetlenül a Nav N Go-tól vásárolni I-Go-t, de az ő feltételeik sokkal szigorúbbak.*

*A Message0219-el kapcsolatban elmondom, hogy nem volt szándékunkban befolyásolni a Young B.T.S. piaci árait, és nem is követtük nyomon az áraik alakulását. Nem emlékszem arra, hogy más olyan esetben megkeresett volna a Navi-Gate Kft., hogy túl alacsony áron árultunk volna.*

*A Message0208-al kapcsolatban elmondom, hogy valami félreértés lehetett. Mi ekkor léptünk be a forgalmazói körbe, nem tudtuk, hogy működik. A Navi-Gate részéről javasolt végfelhasználói és viszonteladói árak voltak, mi azt hittük ezt tartani kell, de láttuk, hogy egy versenytársunk sem tartja magát ezekhez, így ettől kezdve már mi sem tartottuk be az árakat. Mi csak viszonteladóknak értékesítünk, míg a Mercury a végfelhasználóknak is. Ha a Mercury a mi beszerzési áraink alatt értékesít, akkor mi a különálló I-Go termékekkel nem tudjuk kiszolgálni a viszonteladóinkat. Ez részben be is következett, ennek tudható be a külön I-Go-k alacsony aránya. Az e-mail írásakor kezdte el forgalmazni a Navi-Gate az I-Go-t, csekély piaci részesedéssel. Legnagyobb versenytársa a HP volt, mert termékeihez adta az Aeromap szoftvert. Ekkor kezdtük tanulni az egészet, ahogy megerősödött az I-Go a piacon, szétszóródtak az árak. 2006 elejétől tekinthető véleményem szerint piacvezetőnek az I-Go Magyarországon.”*

Sokkia Kft. – V. Z. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/191. számú irat)

96. A Sokkia Kft.-t ügyfélként történt meghallgatása során V. Z. ügyvezető képviselte. A meghallgatáson az alábbiakat adta elő:

*„A Sokkia Kft. a japán Sokkia cég magyarországi képviselete. A Sokkia fő profilja a sokkal nagyobb pontossággal bíró geodéziai GPS készülékek gyártása.*

*A Garmin készülékeket azért kezdtük el forgalmazni, mert geodéta ügyfeleink jelezték, hogy szükségük lenne egyszerűbb, elsősorban navigációs célra használható GPS-re. Ebben az időben (1998-99) a Garminnak még nem volt olyan kizárólagos forgalmazója, mint ma, ezért közvetlenül az európai központtól vásároltunk.*

*Nem túl nagy mennyiségben vásároltunk, számunkra ez kiegészítő termék volt. Nem is mi váltunk a legerősebb forgalmazóvá, hanem a Navi-Gate Kft. Emlékeim szerint levélben értesültem arról, hogy ezentúl a Navi-Gate Kft.-n keresztül juthatunk Garmin termékekhez. Ezzel a piaci szerkezettel az árrésünk valamelyest csökkent, de a termék támogatása egyértelműen jobb lett. A váltásnak köszönhetően elestem egy 100-150 db-os megrendeléstől, és bár írtam a Garminnak, hogy még utoljára szolgáljanak ki közvetlenül, egyértelmű elutasításban részesültem.*

*A cég pécsi központtal rendelkezik, 1995-ben hoztunk létre egy budapesti irodát. A cég tavaly 320 millió forintos árbevételt ért el, ebből 5-10 millió forint közötti a Garmin termékek aránya.*

*A Navi-Gate Kft. által közölt ajánlott végfelhasználói árakat mind ajánlás, vagy utasítás szerint elfogadtuk, többnyire betartottuk. Mi azt mondtuk, hogy ez jó, nem feltétlenül jó az, ha a viszonteladók közt árverseny van, elsősorban azért, mert ezeken a termékeken nincs túl nagy árrés. Az lenne jó, ha a viszonteladók a hozzáadott értékben versenyeznének. Arról nem hallottam,*

*hogy Navi-Gate Kft. fellépett volna valakivel szemben, mert nem a megfelelő áron értékesítette a termékeket.”*

Nav N Go Kft. – K. A. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/193. számú irat)

97. A Nav N Go Kft.-t ügyfélként történő meghallgatásán K. A. ügyvezető igazgató képviselte. A meghallgatás során az alábbiakat adta elő:

*„A Navi-Gate Kft. jelenleg az I-Go termékek kizárólagos forgalmazója Magyarországon. Ettől a kizárólagosságtól eltérünk, ha a Navi-Gate Kft. által forgalmazott termék nem felel meg a vevők igényeinek (pl. licencet akar vásárolni, nem SD kártyán a szoftvert).*

*Jelenleg egyetlen magyar partnerünk van, aki közvetlenül tőlünk vásárolja a termékeket. Ez az LCP Systems Kft. Az LCP tőlünk vásárol szoftver licenceket egy bizonyos termékükbe, de a dobozos termékeket ők is a Navi-Gate Kft.-től vásárolják.*

*Gyakorlatban a javasolt végfelhasználói ár azt hivatott biztosítani, hogy a szoftver és a beépített adatbázis szellemi értékét megfelelően képviselje a végfelhasználók felé. A Navi-Gate Kft. tájékoztatott minket, amikor valami eltérés volt például egy akció miatt.*

*Az ajánlott végfelhasználói ár változásait ők kezdeményezték. A Navi-Gate Kft. fix áron vásárolja tőlünk a terméket. Amikor eddig korábban kétszer csökkent az ajánlott végfelhasználói ár, akkor a Navi-Gate Kft. beszerzési ára is csökkent, de nem feltétlenül azonnal. A beszerzési ár kisebb mértékben csökkent, így az árcsökkenések a Navi-Gate Kft. haszonkulcsát csökkentették. A Nav N Go Kft.-nek a kezdeti ajánlott végfelhasználói árának meghatározásában történő részvételt követően semmilyen szándéka és semmilyen ráhatása nem volt az ajánlott végfelhasználói árakra. Az I-Go 2006 generációváltás idején a Nav N Go Kft. javasolt egy ársávot az új termékek ajánlott végfelhasználói árára, és a konkrét végfelhasználói árat már a Navi-Gate Kft. határozta meg és tájékoztatott minket erről.*

*Olyan tájékoztatás volt részünkre a Navi-Gate Kft.-től, amikor valaki jelentősen eltért az ajánlott végfelhasználói ártól. A tájékoztatás úgy történt, hogy fennáll egy ilyen eset, és egyeztetnek az adott céggel.*

*Véleményem szerint az I-Go szoftverek konkurenciája a Garmin, az Aeromap, Útinфо, és a vezető külföldi navigációs megoldások is elérhetőek már itthon, TomTom, Navigon, Destinator, de akár említhetem a gyári rendszereket. Nem vagyok abban biztos, hogy az I-Go ma Magyarországon piacvezető lenne. A Garmin 5-6 éve jelen van a magyar piacon, elég nehéz versenyezni egy ilyen megoldással. A külföldiek jelentős marketing költségeket fordítanak a magyar piacra, és terjeszkednek.”*

RRC Hungary Kft. – B. G. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/196. számú irat)

98. Az RRC Kft.-t ügyfélként történő meghallgatásán B. G. ügyvezető igazgató képviselte. A meghallgatáson az alábbiakat adta elő:

*„A versenyfelügyeleti eljárás tárgya cégünk Digital Focus (DiFo) üzletágához tartozik. A cég alkalmazottai találták meg a Navi-Gate Kft.-t, mint az I-Go forgalmazóját, személyesen nem is találkoztam a Navi-Gate Kft. képviselőivel. M. Zs. kollégám intézte a szerződést, ő adta nekem, hogy ettől eltérni nem lehet.*

*Nem emlékszem, hogy a szerződés aláírása hogyan történt. Ilyenkor szokásos folyamat lehet az, hogy postafordultával küldjük vissza az aláírt szerződést, vagy személyesen adjuk át. Nagy valószínűséggel egy példányt visszajuttattunk a Navi-Gate Kft.-nek.*

*Az RRC Hungary Kft. egy importőr cég, a legtöbb beszállítója külföldi. Magyarországon a számítástechnikai piacon vannak gyártók, disztribútorok, viszonteladók, és végfelhasználók. Ez a struktúra az egész világon így alakult a számítástechnikában. Az I-Go termékek kapcsán volt egy szoftveres csapat, akik megcsinálták a terméket, de nem volt piaci ismeretük, ezért célszerűnek látták a forgalmazási jogokat átadni a Magyarországon legismertebb GPS forgalmazónak. 4000 fölötti I-Go-t adtunk el. Azt, hogy ezek végül milyen végfelhasználói árakon kerültek értékesítésre, nem lehet kontrollálni. Semmi közünk ahhoz, hogy a partnereink milyen áron árusítanak.*

*Semmilyen árelenőrzést nem végzünk a partnereinknél, erre a cégünknel semmilyen procedúra nem létezik. A vizsgálók által elem tárt e-mailekről nem tudok mit elmondani, nem tudtam ezekről a megkeresésekről, intézkedésekről.*

*A Garmin termékek valahogy bekerültek hozzánk, szerződésünk nincs ezzel kapcsolatban a Navi-Gate Kft.-vel, szerintem most fogalmazzák.”*

#### CHS Hungary Kft. – D. Z. ügyvezető igazgató (Vj-26/2006/199. számú irat)

99. Az eljárás során az ügyfélként történt meghallgatáson a CHS Hungary Kft.-t D. Z. képviselte. A meghallgatáson az alábbiakat adta elő:

*„A CHS Hungary Kft. számítástechnikai nagykereskedő. Nagy tételben vesszük a termékeket a gyártótól vagy az importőrtől, és kis vagy közepes tételben adjuk tovább a viszonteladók részére.*

*A Navi-Gate Kft.-vel az I-Go termékek kapcsán kerültünk kapcsolatba. Elsősorban azért, mert viszonylag sok gyártó PDA-ját forgalmazzuk, és ezek közül számos típus alkalmas (önmagában vagy kiegészítővel) navigációra. Ehhez szükség van egy szoftverre is, így került kapcsolatba G. P. termékmenedzser kollégám a Navi-Gate Kft.-vel. Olyan kondíciókat ajánlottak, amik alapján gazdaságosnak tűnt a termék forgalmazása.*

*2005-ben a 35 milliárdos árbevételünkéből 3,5 millió volt az I-Go eladása. A kapcsolat létrejöttekor a Navi-Gate Kft. elénk terjesztett egy szerződés javaslatot. A békesség kedvéért és azért, hogy időt spóroljunk a szerződést aláírtuk. Emlékszem a szerződésben a végfelhasználói ár kikötésre, de miután mi nem állunk kapcsolatban a végfelhasználókkal, ezért ez a kitétel ránk nem vonatkozik.*



*Mi soha nem adtunk a partnereinknek végfelhasználói árra vonatkozó ajánlást, sem az I-Go, sem más termék kapcsán. A viszonteladóinkkal általános szerződési feltételek alapján dolgozunk. Nem ritkaság, hogy egy beszállító megpróbálja, hogy mi továbbítsunk ajánlott fogyasztói árakat. Mi ezt nem csináljuk, mert tudjuk, hogy nem szabályszerű, illetve nincsenek egyedi szerződéseink, ahol ennek a kommunikálására forma lehetne. Garmin termékeket nem forgalmazunk.”*

RRC Hungary Kft. – M. Zs. tanú (Vj-26/2006/195. számú irat)

100. Az eljárás során M. Zs. az RRC Kft. alkalmazottja tanúként került meghallgatásra. A tanú a meghallgatás során az alábbiakat adta elő:

*„Jelenleg vezető termékmenedzserként dolgozom a cégnél, 14-15 gyártó tartozik hozzám. A Garmin, és az I-Go termékekkel egyaránt foglalkozunk. Nem tudom megmondani, hogy a Garmin kapcsán van-e szerződésünk. Az I-Go szerződés kapcsán annyiban voltam bevonva, hogy a számok és az árvédelem rendben legyenek, és hogy Magyarországon versenyképes legyen a termék. Az aláírási folyamatban nem vettem részt. Mi nem készülékekkel együtt kínáljuk az I-Go-t, hanem dobozos termékként. Több száz viszonteladónk is lehet, végfelhasználóknak nem értékesítünk. Minden viszonteladónkkal ugyanazt a szerződést írjuk alá.*

*Az RRC és a Navi-Gate között kötött szerződés vélhetően egy szabványszerződés, gyorsan kellett megkötni Karácsonyra való tekintettel. Nem emlékszem olyan esetre, hogy a partnereink körében próbáltuk volna érvényesíteni a Navi-Gate Kft. által javasolt végfelhasználói árat. Az I-Go termékek forgalma elenyésző az RRC Kft. teljes forgalmához képest. Az, hogy a viszonteladó hogyan végzi az ő üzletmenetét az az ő dolga. Én a többi disztribútor céggel versenyzem. Jelenleg is akkora a verseny az I-Go kapcsán a disztribútorok közt, ami már súrolja azt a határt, hogy érdemes-e vele egyáltalán foglalkozni. A szerződés kapcsán stratégiai partnerekről nem volt tárgyalás, egyeztetés.*

*A Message0157-ről a tanú az alábbiakat adta elő: Nagyon régen volt az ügy, nem emlékszem pontosan az ügy részleteire. Arra tudok gondolni, hogy esetleg valaki másolt kópiát árusíthatott, de nem emlékszem a pontos részletekre. Volt pár olyan eset, amikor elképzelhető volt, hogy valaki lopott I-Go-t pénzért árusít. Partnereinknél nem volt olyan eset, ahol bizonyítást nyert volna, hogy ezt csinálta volna.*

*A Message0156 és Message 2861-al kapcsolatban csak azt tudom elmondani, hogy régen volt, nem emlékszem már a részletekre. Egyéb esetre sem emlékszem, hogy a Navi-Gate Kft. megkereste volna az RRC-t, azzal kapcsolatban, hogy egy partnerünk jelentősen eltért az ártól.*

*V. Z. [Navi-GateKft.] kérdéseire a tanú előadta:*

*A Navi-Gate nem ellenőrizte, hogy megvalósult volna-e a 3000 darabos bevállalt rendelés, ami a szerződésben volt. A felek közösen eltértek a szerződésben foglalt 21 napos fizetési határidőtől, a határidő jelenleg 30 nap. A felek üzleti viszonyában a szerződés másodlagos volt. A Navi-Gate Kft. az I-Go termékek mellé terméktámogatást nyújt, közös marketing akciók vannak.*

*Elégedett vagyok a Navi-Gate Kft.-vel való együttműködéssel. Kötött végfelhasználói árákról a Navi-Gate Kft.-vel nem volt szó.”*

Young B.T.S. Kft. – O. E. I. tanú (Vj-26/2006/197. számú irat)

101. Az eljárás során O. E. I. (Young B.T.S. Kft.) tanúként került meghallgatásra. A meghallgatás során az alábbiakat adta elő:

*„A Young BTS Garmin készülékeket nem forgalmaz. I-Go szoftvereket technológiai okokból rendkívül keveset értékesítünk. Ez azért van, mert az I-Go Windows Mobile operációs rendszer alatt fut, és emiatt ez a termék nem passzol a cégünk kínálatába és ennél fogva nem is értékesítjük. Az I-Go szoftver megjelenése óta, gyakorlatilag néhány darabra (10 alatt) tehető az általunk eladott mennyiség. Az I-Go szoftvereket az LCP Systems Kft.-től vásároltuk, mint ahogy a Windows Mobile operációs rendszert futtató PDA-kat is jellemzően tőlük szerezzük be.*

*A Navi-Gate Kft.-t mi nem ismertük korábban, üzleti kapcsolatunk velük nem volt. Arról nincs tudomásom, hogy a Navi-Gate Kft.-nek lett volna ajánlott végfelhasználói ára. A csekély mennyiség miatt, nem tudok arra válaszolni, hogy az LCP részéről lett-e a részünkre kommunikálva ajánlott végfelhasználói ár az I-Go termékekre. Elképzelhető, hogy a beszerzési ár egy ajánlott végfelhasználói árhoz képest kedvezménnyel került meghatározásra, ez általában jellemző gazdasági megoldás.*

*Nincs arról tudomásom, tekintettel a volumenre, hogy az I-Go termékek kapcsán érkezett volna olyan megkeresés, hogy túl olcsón, vagy túl drágán adtuk volna az I-Go termékeket. Elképzelhető egy ilyen megkeresés a volumen miatt nem jutott el hozzám, de vélelmezem, hogy ha lett volna ilyen megkeresés, akkor az LCP megkereste volna M. A. akkori üzletágvezetőt, aki feltehetően tájékoztatott volna engem.*

*V. Z. [Navi-Gate Kft.] kérdésére a tanú elmondja: Jelenleg a GPS navigációs piac egységesnek tekinthető a fogyasztó szempontjából. Ennek minden megoldás része, mind a PNA, PDA, vagy egyéb megoldás, ami GPS navigációra alkalmas. Ha részletesebben vizsgáljuk, akkor lehet különböző szegmensekről beszélni, ugyanúgy, mint a mobiltelefon piacon is.”*

### **III.**

#### **A vizsgált piac**

102. A Navi-Gate Kft. 2001 óta forgalmazza a Garmin termékeket és 2005 szeptembere óta van jelen az autós navigációs piacon az I-Go szoftverekkel. A Navi-Gate Kft. 2001 és 2003 között 25-40%-ra fejlesztette az általa forgalmazott GPS készülékekhez használható saját készítésű térképeket, amely ebben az időben a piaci szereplők nyilatkozata szerint egyedülálló volt Magyarországon. A hazai autós navigációs piac lényegében 2003-ban teljesedett ki, mert ekkor jelent meg az első olyan térkép, amely lehetővé tette a Magyarországon történő navigálást és útvonaltervezést, először településkeresést, később utca és házsám keresését is. A gyakorlatilag teljes

Magyarországot lefedő és teljes értékű navigációra használható térkép 2005 márciusában jelent meg.

103. A Navi-Gate Kft. a jelen eljárásban vizsgált és korábban forgalmazott termékei közül a Garmin PNA, a Crux és a Fortuna termékek GPS vevők, míg az I-Go, a Destinator, a Fugawi, a Wayfinder termékek olyan szoftverek, amelyek PDA-kon futnak. A Navi-Gate Kft. nyilatkozata szerint a Crux termékek forgalmazását 2002. november 25-én, a Destinator termékek forgalmazását 2004. május 24-én, a Fugawi és Wayfinder termékek forgalmazását 2006-ban szüntette meg. (Vj-26/2006/28. számú irat)

#### A gépkocsi navigációs termékek piaca

104. A Gazdasági Versenyhivatal a Nav N Go Kft.-vel szemben fogyasztói döntések tisztességtelen befolyásolása tárgyában indított Vj-21/2006. számú ügyben már vizsgálta a gépkocsi navigációs termékek piacát. Ezen eljárás során igazságügyi szakértő is kirendelésre került, akinek a feladata a konkurens navigációs termékek összehasonlítása volt. Az igazságügyi szakértői véleményt és az ügyben szerzett piaci információkat az eljáró versenytanács a jelen ügy iratanyagának részévé tette, tekintettel arra, hogy ezen piaci adatokról és információkról a Gazdasági Versenyhivatalnak hivatalos tudomása van. (Vj-26/2006/227. számú irat)

105. A Vj-21/2006. számú ügyben feltárássra került, hogy a személyi navigációs berendezések (PND, Personal navigation device) sora rendkívül hosszú, amelyek közös vonása, hogy GPS vevőkészülék (Global Positioning System) tartalmazzak, azaz képesek a globális műholdas helymeghatározó rendszer jeleinek vételére és ez alapján földrajzi helymeghatározásra, vagy képesek az ezekkel való együttműködésre. A GPS navigációs rendszereknek nincs ésszerű helyettesítő terméke, korlátozott helyettesíthetőként a kézi navigáció, a hagyományos térkép felhasználásával végrehajtott útvonaltervezés jöhet számításba, ami nem jelent ésszerű alternatívát a sokrétű szolgáltatást nyújtó GPS navigációs rendszerekkel szemben. A gépkocsi navigációs berendezések három kategóriába sorolhatók:

- GPS vevőkészülékek és gépkocsi navigációs célszámítógépek (PNA-k - Portable Navigation Assistant);
- GPS-képes kézi számítógépek (PDA - Personal Digital Assistant);
- Gyári, gépkocsiba épített elektronikus navigációs berendezések.

106. A GPS vevőkészülékek és a navigációs PNA-k a hozzájuk készült célszoftverrel és az abban foglalt digitális térképekkel együtt működőképesek. A magyar piacon is jelenlévő gyártók közül a Garmin, a TomTom és a Navigon a legjelentősebbek.

107. A GPS-képes kézisámítógépek, a PDA-k piacán a Hewlett Packard, a Fujitsu Siemens, az Asus, az Acer, a Sony, a Toshiba, a Mitac és a palmOne gyártók képviseltetik magukat Magyarországon. Ezen gyártók PDA készülékei nem navigációs célszámítógépek, mert nem kizárólag gépkocsi navigációra alkalmasak, hanem kézi számítógépként, saját operációs rendszerrel működnek. A felhasználó e kézisámítógépekre saját döntése alapján telepítheti a gépkocsi navigációs szoftvereket, így például az I-Go navigációs szoftvert. A piacon számos navigációs szoftver elérhető, azonban bizonyos gyártók kifejezetten csak egy gépkocsi navigációs szoftvert támogatnak, például a Hewlett Packard termékei gyárilag az

Aeromap szoftvert, a Fujitsu Siemens termékei pedig a Magyarország Útinfó szoftvert.

108. A gyári gépkocsi navigációs termékekre jellemző, hogy mára gyakorlatilag minden gépkocsigyártó rendelkezik olyan navigációs berendezéssel, amelyet gyárilag beépítenek az autókba. A technika jelenlegi állása szerint ezek a berendezések vagy részei a gépkocsi fedélzeti számítógépének és hifi rendszerének vagy utólag építhetők be. A gépkocsigyártók általában csak az általuk preferált típust építik be. Ezen piaci szegmensben a Becker, az Aisin, a Magnetti Mirelli, a Siemens, a Blaupunkt, a Clarion és Melco gyártók érdekeltek. (Vj-26/2006/227. számú irat)
109. A jelen eljárásban a teljes gépkocsi navigációs piac termékei közül az első szegmensbe tartozó PNA-k és a második szegmensbe tartozó PDA-kon futó navigációs szoftverek<sup>2</sup> tekinthetők érintett terméknek.

### A PDA és a PNA termékek

110. A navigációs piac két legfontosabb szegmensét a vizsgált időszakban a PDA-ra telepíthető navigációs szoftverek és a PNA termékek alkotják.
111. A PDA-k olyan kézi számítógépek, amelyek a megfelelő szoftverrel (és hardverrel amennyiben nincs beépített GPS vevő) alkalmassá tehetők autós navigációra. A PDA rövidítés magyar megfelelője a személyes digitális asszisztens. Olyan tenyérben elférő számítógép, mely már alapkiépítésben is olyan feladatok ellátására képes, mint notesz funkció, alap szintű Word, Excel feladatok, mp3 és videó lejátszás. További programok telepíthetők a PDA-ra, így GPS navigációs feladatokkal, vagy akár Internet elérési képességekkel is felruházhatjuk. A PDA-k tudása jelentősen eltérhet egymástól, hiszen beépítve már olyan hardverfunkciókat is megtalálhatunk, mint a Bluetooth kapcsolat, WLAN (Wi-Fi) elérés, esetleg beépített GPS vevő, netán GSM telefon és 3G/HSDPA nagy sáv szélességű elérés, vagy a beépített fényképező. (Forrás: [www.pdamania.hu](http://www.pdamania.hu), Vj-26/2006/227. számú irat)
112. A PNA-k olyan navigációs céleszközök, amelyek előre telepített szoftverrel rendelkeznek. A PNA rövidítés magyar megfelelője a hordozható navigációs asszisztens. Kifejezetten navigációra készített céleszközzel van szó, mely más feladatokat is elláthat (pl MP3 lejátszás, fényképezés), bár ez a vizsgált időszakban nem volt jellemző. A PNA-k gyakorlatilag célra szabott PDA-k. A PNA-n futtatott GPS navigációs szoftvert nem lehet lecserélni. Egyéb alkalmazást nem, vagy csak körülményesen lehet rá telepíteni. Bár terjedőben vannak az olyan változatok, melyek képesek mp3 zenék és tömörített filmek lejátszására, vagy képnézegetésre, esetleg útnyilvántartó szoftver futtatására. A magasabb árkategóriára jellemző, hogy képes esetleg a telefon címjegyzékét szinkronizálni címek és telefonszámok eléréséhez, esetleg mobil kihangosítóként is működik. Sikerét a PNA annak köszönheti, hogy sok felhasználó nem szeretne alkalmazásokat telepíteni, vagy nem vár el többet egy tenyérnyi masinától, mint azt, hogy A és B pont között elnavigálja tulajdonosát. (Forrás: [www.pdamania.hu](http://www.pdamania.hu), Vj-26/2006/227. számú irat)
113. Ha GPS vevő is van a PDA-ban, a PNA-kal ellentétben szabadon választható a navigációs szoftver. A hazai kínálatban a teljesség igénye nélkül autós navigációra alkalmasak a NavNGo iGo may way, ÚtInfó Lite, NaviSys Aeromap szoftverek, vagy

---

<sup>2</sup> Lásd még alább, 116. ponttól

Nyugat-Európában kiválóan alkalmas még a TomTom vagy a Destinator szoftvere is. A szoftverek közötti választásban természetesen alapvető fontosságú a földrajzi lefedettség: a magyar fogyasztók elsősorban a magyarországi navigációt, illetve azt is lehetővé tevő szoftverek, illetve PNA-k iránt támasztanak keresletet.

114. A [www.pdatech.hu](http://www.pdatech.hu) honlapon (Vj-26/2006/227. számú irat) a PDA-k és a PNA-k közötti különbségekről és a készülékekkel kapcsolatos tévhitekről a szakemberek az alábbi tájékoztatást adták:

- Egy PDA és egy PNA között lényegében alig van különbség, ugyanaz az operációs rendszer, tehát minden alkalmazás fut egy PNA-n, ami egy PDA-n is. **NEM IGAZ**

*„A PNA-k egy részén valóban Windows alapú operációs rendszer fut, de a Windows CE 4.2, vagy 5.0 (hamarosan 6.0) operációs rendszer és a PDA-kon futó Windows Mobile operációs rendszerek közötti fő különbség éppen az, hogy a PDA-ra bármely fejlesztő szabadon fejlesztheti alkalmazását, a PNA-k esetében viszont az operációs rendszert a készülék gyártója, együttműködésben több fejlesztővel alakítja úgy ki, hogy az a felhasználó számára legkényelmesebb felületet adja vissza, elsődlegesen navigációra legyen alkalmas, és esetleg néhány alkalmazást tudjon használni a vásárló. De a legtöbb esetben a PNA-ra történő egyéb alkalmazások telepítése nehézkes, valamilyen emeltebb szintű felhasználói beavatkozást, ún. hack-eket igényel az, hogy egyáltalán a megszokott start menüt előcsalogassuk, vagy az egyes meghajtók tartalmát böngészni tudjuk. Ezért azon vásárlóknak, akiknél egyáltalán felmerül az, hogy az új készülékekkel pl. office fájlokat akarnak nézegetni, az internetről letöltött alkalmazásokat akarnak telepíteni, a PC-s levelezésüket akarják magukkal vinni, egyértelműen a klasszikus Windows Mobile alapú PDA-kat ajánljuk.”*

- Egy PNA-n általában valamilyen előretelepített navigációs rendszert találunk, és ez benne van az árban, a PDA-hoz többféle navigációs rendszert is használhatunk, de legtöbbször külön kell megvenni. **RÉSZBEN IGAZ, DE ÁTGONDOLANDÓ**

*„A Windowsos PNA-kon telepített navigációs alkalmazásokról a következőket érdemes megjegyezni:*

- *Általában valamely PDA-n is működő navigációs alkalmazás "klónját" találjuk meg a PNA-n (pl: I-Go, TomTom, Smart2Go)*
- *A PNA gyártója ugyanakkor egyedileg szabályozhatja, milyen frissítéssel kapjuk meg a navigációs alkalmazás térképeit*

*A fenti két tényezőtől igen sokféle csapdahelyzet keletkezhet, amibe sajnos 2006 karácsonyán jó néhány vásárló bele is esett:*

- *A PNA-n futó navigációs alkalmazásnak bizonyos funkciói, vagy a PNA-ra telepített térképek eltérhetnek a PNA-kon, ami azt jelenti, hogy a PNA forgalmazója, annak kereskedelmi sikerei, vagy piaci stratégiái határozzák meg, hogy a vásárló a későbbiekben milyen alkalmazás és milyen térképi frissítésekre jogosult. Ez konkrétan azt jelentheti, hogy ha megvásárol egy PNA-t, akkor nagyon alaposan tájékozódjon arról, hogy egy esetleges olcsó ár nem takarja-e mondjuk a frissítések elmaradását, vagy nem kerül-e olyan*

*helyzetbe, hogy a PNA-n a későbbiekben bizonyos régiótérképek nem lesznek elérhetőek, ahhoz másik készüléket kell vásárolnia! Ugyanakkor, mivel a PDA-n futó navigációs alkalmazás külön is telepíthető, a legtöbb esetben jól körülírtak ezen rendszer frissítési lehetőségei.*

- *Egy PNA-nál a térképi alkalmazásokkal és azok licenceivel nagyon könnyen csőbe húzható a vásárló. A hazai piacot követve úgy látjuk, hogy PNA-ból kizárólag olyan terméket érdemes megvásárolni, ahol a vásárláskor egyértelműen ismerjük legalább azt, hogy ki a termék importőre, ő milyen garanciális feltételekkel értékesíti a terméket, a termékre telepített alkalmazásra milyen termékkövetést (alkalmazás verziók követése) garants. Ezen felül kiemelten fontos, hogy a termékben megtalálható térképek milyen területi korlátozással rendelkeznek (azaz kiterjeszhető-e ha most csak Magyarország térképpel vásárolok meg a holmit, nem kell-e egy év múlva más készüléket vennem, ha Európa térképekre is szükségem van), illetve kapok-e majd a későbbiekben is térképfrissítéseket a készülékemhez.”*

- A PNA-ba épített GPS vevő jobb teljesítménnyel működik, mint a PDA-ba épített vevők. **RÉSZBEN IGAZ LEHET**

*„Általánosságban nehéz a modellek ezen képességeiről nyilatkozni, de az kétségtelen, hogy a PNA-kat általában arra tervezik, hogy egy autóban megfelelő teljesítményt nyújtsanak, míg a PDA-k esetében igen fontos szempont még a hordozhatóság is. Ha a PNA-k robusztusságát nézzük, könnyen belátható, hogy ezekben a méreteken az antennák árnyékolásával, vagy a klasszikus patch antennák helyett rúdantennák alkalmazásával erősebb GPS teljesítményt lehet elérni.*

*Ugyanakkor akár PNA-ról, akár PDA-ról beszélünk, érdemes a vásárlásnál megnézni, hogy a készülék rendelkezik-e külső antenna-csatlakozási lehetőségekkel. Ha igen, akkor legrosszabb esetben egy külső antenna segítségével javítható a készülék GPS teljesítménye, tapasztalataink alapján ezen kiegészítőre egyre ritkábban van szükség, főleg csak árnyékolt járművekben, fémgözült szélvédők mögött kell külső antenna támogatásban gondolkodni, de erre akár PDA, akár PNA készülékeknél szükség lehet.”*

115. A PDA Futár Kft. [www.pdafutar.hu](http://www.pdafutar.hu) honlapján a „PDA, PNA, GPS, Smartphone mit is jelentenek ezek pontosan?” címmel a következő tájékoztatást tette közzé (Vj-26/2006/227. számú irat):

*„PDA (Personal Digital Assistant= személyes digitális asszisztens), olyan kisméretű, hordozható kézisámítógép, melynek legfontosabb funkciója, hogy a számunkra fontos információkat mindig magunknál tudjuk tartani. Eredetileg az asztali számítógép kiegészítőjének tervezték de aztán egyre több funkcióval, egyre több feladat ellátására lettek alkalmasak, és ma már nyugodtan nevezhetjük őket kézi számítógépeknek. Elsősorban elektronikus levelezésre, és személyes adatok tárolására (címek, telefonszámok, naptár, feladatlista, személyes feljegyzések, jegyzetek stb.) szolgálnak, de ma már az internetes hozzáférés is elérhető, valamint bármilyen egyéb program telepíthető rájuk. Alapból megtalálható rajtuk a szokásos word, excel alkalmazások, vagy akár*

képnézegető, mp3, videó lejátszó. A kis készülékek azonban egyre többet és többet tudnak majd, hiszen már most is akadnak olyanok, melyek az említettekén kívül GSM telefonok is egyben, és rendelkeznek beépített kamerával, bluetooth kapcsolattal is. Jellemzően előre telepített Microsoft Windows Mobile illetve Pocket PC operációs rendszerrel találkozhatunk a készülékeken. Legnagyobb előnyük kétségkívül, hogy kis méretük miatt, mindig kéznél, illetve „zsebben” vannak, bárhol, bármikor használhatóak, az USB kábel segítségével pedig az információkat könnyedén fel illetve le tudjuk tölteni a PC-ről.

**A PNA, Personal Navigation Assistant, magyarul személyi navigációs eszköz,** olyan célra szabott kézi számítógép, melyet kifejezetten navigációra terveztek. Lényegében egy mozgó térkép, mely bővíthető egyéb funkciókkal. Míg a PNA-kban előre telepítve megtalálható a térképszoftver, addig a PDA-kat, ha erre a célra szeretnénk használni, nekünk kell felruházni ezzel a funkcióval, ami természetesen minden további nélkül lehetséges. A PNA-k nagyon felhasználóbarát készülékek, és most már tudjuk, hogy, ha valaki kizárólag navigációs célokra szeretné használni a kütyüt, akkor bőven elegendő egy ilyen készüléket vásárolnia. Egyszerűen és „nagyszerűen” navigálják el a felhasználót az adott helyről, az adott címre. A megfelelő térképen megtervezik az útvonalat, a közlekedési szabályok figyelembevételével, ráadásul hangos navigáció segítségével irányítanak végig a helyes úton, jelezve a célunk eléréséhez szükséges időt, az érkezés várható időpontját, valamint a megtett út hosszát.

*A PNA-k tehát messze nem rendelkeznek a PDA-k összes funkciójával, de ez nem is baj, hiszen a felhasználók többsége eddig is a navigáció miatt vásárolta ezeket a készülékeket. Akiknek viszont fontosak a fent említett funkciók, amik a teljesség igénye nélkül lettek felsorakoztatva, hiszen még számos okosságot tudnak, azoknál egyértelműen a PDA a nyerő.”*

#### A PDA termékeken futó navigációs szoftverek

116. Magyarországon a vizsgált időszakban az alábbi GPS navigációhoz használható szoftverek vannak forgalomban: az eljárás alá vont Nav N Go Kft. és Navi-Gate Kft. által forgalmazott I-Go, a Navi-Gate Kft. forgalmazott NaviGuide és Garmin, a Navisys Kft. által forgalmazott Aeromap, és a Térképtár Kft. által értékesített Útinfo.
117. A I-Go szoftver a rendelkezésre álló információk szerint az eljárással érintett időszakban piacvezető a PDA-kon futó navigációs szoftverek magyarországi piacán. Népszerűségét úttörő jellegének, egyedülálló lefedettségének és pontosságának köszönheti. A Vj-21/2006. számú eljárásban kirendelt igazságügyi szakértő a következő megállapításokat tette a versenytárs navigációs szoftverek összehasonlítása során (Vj-26/2006/227. számú irat):

*„Az eljárásban beszerzett igazságügyi szakértői vélemény az alábbi, a vizsgáló által megadott szempontokat vette figyelembe a szakértői véleményben foglalt összehasonlító vizsgálat elvégzésekor:*

- lefedettség
- frissesség
- klasszikus térképtartalom
- navigációs térképi adattartalom

- megfelelés az ipari szabványnak
- mértékarány
- egyéb, a szakértő által fontosnak ítélt szempontok a szakmában elfogadott és a felhasználó számára kiemelt tulajdonságok alapján.

*Az igazságügyi szakértő fenti szempontok alapján, gyakorlati alkalmazásban hasonlította össze a piacon megvásárolható versenytársi termékeket, vagyis az I-Go-t, a NaviGuide-t, az AeroMap-et, az Útinfor, továbbá a Garmint. Megállapítva, hogy a NaviGuide, Garmin és I-Go termékeknek azonos térképszolgáltatója van, illetve a termékekben ugyanaz a térkép található, az azok közötti eltérést abban határozta meg, hogy az adott időben az I-Go-hoz használták a térkép frissített változatát, vagyis e termékek között az I-Go volt legpontosabb térképpel ellátva.*

*Fentiek után a vizsgálat az AeroMap, az I-Go és az Útinfor termékek tényleges összehasonlítására terjedt ki fenti szempontok alapulvételével.*

*A gyakorlati alkalmazhatóság felmérése létező helyszínekre történő navigálás-vizsgálattal készült.*

*A navigálási útvonal a Budapest Ó utca, Budaörs Tesco áruház, Budakeszi, Solymár, Szentendre Hold u. 9., Budapest, XI. Budafoki út 59. volt, folyamatos navigálással.*

*Az AeroMap tényleges navigálási képességét a szakértői vizsgálat a navigáláshoz szükséges speciális eszköz hiányában nem tudta vizsgálni, de a térképi adattartalmat folyamatosan ellenőrizte ezen a terméken is.*

*A szakértő figyelembe vette, hogy a KSH 3670 települést tart nyilván Magyarországon és a térkép településtartalma meghatározza a térkép lefedettségi tulajdonságát.*

*(A szakértői vélemény rögzítette, hogy a vizsgált térképek esetében az ott megjelölt magasabb településszámok azt jelezték, hogy a térkép egy-egy településen belül bizonyos területeket kiemelt, illetve önállóan kezelt az esetben, ha a navigáció szempontjából ezt lényegesnek találta.)*

*6.1. A lefedettség-vizsgálat eredménye az alábbi volt:*

- az I-Go tartalmazza valamennyi települést, úthálózattal, utcanevvel és házszámmal. A szakértő szerint szűrőpróbaszerűen kiválasztott települések esetében mindegyik településen volt utcanév és házszám is.
- az Útinfor 4998 települést, illetve településrészt tartalmaz, úthálózattal, utca megnevezéssel, Budapest kivételével házszám nélkül.
- az Aeromap 251 város térképét tartalmazza úthálózattal. A részletes térképpel rendelkező települések esetében megtalálható az utcanév, míg a többi település pontszerűen jelölt nevének feltüntetésével. A vizsgálat során csak Budapest térképe szerepelt részletesen, Budaörs, Budakeszi, Solymár és Szentendre nem szerepelt részletesen a térképi adatbázisban. A térkép településhiányos, lefedettsége maximum 60 %.

*6.2. Frissesség*

*A térkép frissessége a szakértő értelmezése szerint azt takarja, hogy a valóságban megújult és új létesítmények a térképen milyen időintervallumon belül kerülnek feltüntetésre. A térképi megjelenítés mellett természetesen az adattartalom frissítése is szükséges.*



*A konkrét vizsgálat során az Aeromap a fentiekben részletezett „hiányosságai” miatt csak az Útinfo és I-Go termékeket tudta összehasonlítani.*

*A szakértői vizsgálat megállapította, hogy a vizsgálat útvonalán található négy körforgalom közül az I-Go mind a négyet feltüntette, míg az Útinfo csak a régi nyomvonalat tartalmazta.*

### *6.3. Klasszikus térképtartalom*

*A szakértő a klasszikus térképi adattartalommal kapcsolatosan az alábbi információk létét vizsgálta: megyehatárok, településhatárok, kül és belterületek jelölése, városon belüli kerülethatárok. Fontos szempontnak tartotta a vasút és úthálózatok megkülönböztethetőségét rendűségük szerint.*

*Megállapította, hogy a klasszikus térképeken szerepelnek a tömegközlekedési útvonalak és azok nevezetes helyei, amely autós navigációs térképnél plussz szolgáltatás lehet. A klasszikus térképek része továbbá a nevezetes és közérdeklődésre számot tartó helyek jelölése, melyek száma és részletessége változó lehet a klasszikus térképek esetében is.*

*Álláspontja szerint a digitális térképábrázolásnál ezeknek az információknak a térképi ábrázoláson kívüli szöveges megjelenítése is elvárható csoportosítási szempontok szerint.*

*A részletes vizsgálat során az alábbiakat állapította meg:*

*- az I-Go az Ó utca számozását 1-51-ig ismeri. Három nevezetes pontot jelöl meg, ezek magyarázata a háttér információs bázisban részletesen szerepel.*

*- az Útinfo a házsámozást 1-51-ig ismeri, érdekes pontokat nem jelöl meg, adatbázisában viszont szerepelnek a benzinkutak, melyekre villogó jellel többször is figyelmeztet. A térképes jelkulccsal jelölve, illetve feliratozva vannak az érdekes pontok pl. hotelek, iskolák stb., de ezekre vonatkozóan a térkép további információt nem tartalmaz, mint térképi felirat szerepel.*

*- az AeroMap az Ó utcában nem ismer házsámozást (teljes térképi adattartalomban nem szerepel a házsám) és érdekes pontot sem jelöl. Maga a program ismer érdekes pontokat, melyekről a kereső programmal további információk szerezhetők.*

### *6.4. Navigációs térképi adattartalom*

*A szakértő szerint a navigációs térképi adattartalom nem választható el a frissességtől és a klasszikus térképi adattartalomtól, mert az ebben található információkat a speciális, navigációhoz szükséges adatokkal kiegészítve válik alkalmassá a termék az optimális útvonal megtervezésére.*

*A navigációhoz szükséges további információk az alábbiak: az utak egyirányúságának jelölése, forgalomtól való elzárttság, sávok száma stb.*

*A konkrét felmérés alapján az alábbiak voltak megállapíthatóak:*

*- az Ó utcáról mindegyik vizsgált program tudta, hogy a Jókai utca felől egyirányú*

*- az AeroMap-et nem tudták a vizsgálat során konkrét navigációra használni a GPS csatlakozás hiánya miatt*

*- a navigációt meghatározta a térképi adattartalom, ezért a konkrét navigáció során a körforgalmat nem ismerő software azon átnavigálni sem tudott. A szóbeli navigáció során az Útinfo 50-100 méteres távolságból figyelmeztetett a manőverre, az I-Go 300 és 100 méteres távolságnál is adott jelzést a bekövetkező kanyarodásról, stb.*

*A Budaörsről Szentendrére történő eljutás során az átmenet programozásakor mindkét program lehetővé tette a köztes állomások programozását*  
*- az I-Go Szentendrén jelezte a forgalom elől elzárt részeket, sétáló utcákat, míg az Útinfo nem.*  
*- következő navigációs pontnál az I-Go nem, de az Útinfo ragaszkodott ahhoz, hogy a felhasználó adja meg a kerületet is.*

#### 6.5. Mértékarány

*A jól megválasztott mértékarány az igazságügyi szakértő szerint segíti a térkép jó olvashatóságát, a térképi információ hiánytalan közvetítését a felhasználó felé.*

*A vizsgálat során mind az I-Go, mind az Útinfo átváltott kisebb méretarányra a hosszú, egyenes útszakaszokon. Az I-Go perspektivikus 3D-s képet mutatott. Az AeroMap szintén tud 3D-s képet mutatni.*

*A lakott településre érkezéskor, amikor a navigációs események is sűrűsödtek, mindkét térkép méretarányt váltott, olyan méretarányt választva, hogy a kép kellően részletes legyen.*

#### 6.6. Egyéb szempontok

- A szakértő rendelkezésére álló forrásanyag alapján a termékre vonatkozó szabványnak történő megfelelés a forgalomba hozatal feltétele.*
- térképi grafika: Az I-Go és az AeroMap grafikája szépen kidolgozott, harmonikusan színezett, a térkép feliratai nem nyomják el a tartalmát, és mégis jól olvashatóak. A képek mindig egyenesállásúak a feliratokkal együtt. Ezzel szemben az Útinfo térképi felirataihoz nem jól választották meg a betűnagyságot, néhol a térképi vonalak láthatóságát zavarják a feliratok. A kép állandóan mozog és gyakran zavaró, mert a helyszínhez képest fordítottan álló képhez „fejjel lefelé” álló szöveg tartozik.*
- kezelő felületek nagysága és kezelhetősége: Vezetés közben fontos, hogy a kezelő felület jól kezelhető legyen. Erre csak az I-Go alkalmas, itt a teljes képfelület rendelkezésre áll a betűk bebillentyűzésére.*
- leggyorsabb és legrövidebb útvonal választhatóság: Az I-Go és Útinfo ad erre a funkcióra lehetőséget, az AeroMap nem.*
- vasúti átjárók jelölése vonatkozásában rögzítette, hogy egyetlen vizsgált termék sem jelzi ezek meglétét.”*

#### Az autós navigációs piac alakulásával kapcsolatos álláspontok

118. A Navi-Gate Kft. az autós navigációs piac jellemzőivel kapcsolatban előadta, hogy 2001 és 2006 között az autós navigációt a gyári beépített navigációs eszközök jelentették, azonban ezekhez „nem volt Magyarország térkép, tehát Magyarországon nem voltak alkalmazhatóak.” (Vj-26/2006/198. számú irat)
119. A 2001-2006 közötti időszakban már léteztek egyéb autós navigációra alkalmas készülékek, azonban ebben az időszakban nemcsak a Navi-Gate Kft.-nek, hanem más forgalmazónak sem volt olyan terméke, amely teljes Magyarország lefedettségű térképet tartalmazott volna. A Navi-Gate Kft. előadta, hogy 2003 márciusában jelent meg a piacon a NaviGuide Hungary termékkel, amely kizárólag településkeresést tett lehetővé, és csak 2005 májusára készült el az útvonaltervezésre is alkalmas szoftvere. (Vj-26/2006/198. számú irat)

120. A Navi-Gate Kft. álláspontja szerint az autós navigációs piac nyitott, a piacra lépésnek nincsenek korlátai, a GPS világpiacán elsők között jelenlévő Tom-Tom termékek az utóbbi években jelentős fejlődést értek el, míg a Silva termékek piaci részaránya csökkent. A Navi-Gate Kft. szerint a GPS készülékek teljes mértékben helyettesítik egymást, mert minden készüléknek alapfunkciója a helymeghatározás, ugyanakkor a vállalkozás volt az, aki „Magyarországon elsőként fejlesztette ki a Garmin típusú GPS készülékhez a megfelelő digitalizált térképet. Ezt a térképet kizárólag saját forrásból, saját szellemi munkáját befektetve, időt és pénzt nem kímélve fejlesztette ki. A térkép kifejlesztése hosszú évek munkája volt, de nagyon jelentős fejlődést jelentett a magyar GPS piacon. Ennek segítségével a világ bármely részén vásárolt Garmin típusú GPS készülék képes volt arra, hogy Magyarországon pontos helymeghatározást végezzen.” (Vj-26/2006/175. számú irat)
121. A LCP Systems Kft. piaci információi szerint az első Mitac márkájú PNA-k 2006 nyarán jelentek meg a piacon, amelynek piaci részesedését nem becsüli többre 5%-nál, álláspontjuk szerint az I-Go szoftver 2006-ra piacvezetővé lépett elő, a termék legnagyobb versenytársa a Destinator szoftver. (Vj-26/2006/223. számú irat)
122. A Sokkia Kft. nyilatkozata (Vj-26/2006/225. számú irat) szerint a Garmin PNA legnagyobb hazai versenytársa 2001 és 2003 között a Magellan és a Silva termékek, 2003 és 2004 között a Magellan és az olyan PDA alapú megoldások, mint a Destinator és az Aeromap voltak. 2001 és 2003 között a Magellan azért nem minősült a Garmin termékek jelentős versenytársának, mert nem volt magyar nyelvű kezelőfelülete, a térképminőség is gyengébb volt, az Aeromap hátránya pedig az volt, hogy kizárólag Magyarország térképpel rendelkezett, a külföldi országok térképei nem voltak elérhetők ebben az időszakban.
123. A Sokkia Kft. szerint 2004-től a PDA megoldások megjelenésével külön kell kezelni az autós navigáció hardveres és szoftveres oldalát. A hardver termékek tekintetében ekkor jelent meg a Mitac Mio PDA, amelyekre az első időszakban a Destinator és az Aeromap programokat lehetett külön megvásárolni, vagy eleve a hardverre telepítve. A Destinator szoftver helyét 2005-től átvette az I-Go szoftver. A szoftver termékek tekintetében az I-Go a Garminra telepített NaviGuide és CityNavigator legnagyobb versenytársa, abból kifolyólag is, hogy az I-Go PDA-ra és PNA-ra is átalakítható, így gyakorlatilag az összes PNA gyártó készülékére feltelepíthető.
124. A Sokkia Kft. szerint 2005-től jelentek meg és kezdtek el rohamosan teret nyerni a PNA megoldások, amelyek abban különböznek a PDA-któl, hogy az operációs rendszer felhasználói szoftvereit (pl. Word, Excel) nem tartalmazzák, kizárólag a gyártó által feltelepített autós navigációs szoftver fut rajtuk. A PNA megoldások közül a Garmin legnagyobb hazai riválisa a Mitac Mio, valamint jelen van még a piacon a MyGuide, a TomTom, az Airis, a Mapilot és a BluePanther is.

#### A versenytanácsi tárgyaláson ismertetett cikkek

125. A 2007. december 3-án tartott versenytanácsi tárgyaláson az eljáró versenytanács két, Internetről letöltött cikket ismertetett az eljárás alá vontakkal. A „Kátai Attila a Nav N Go-ról: A sikersztori” című írás a [www.pdatech.hu](http://www.pdatech.hu) honlapról került letöltésre, a cikk eredetije 2007. április végén jelent meg a [www.portfolio.hu](http://www.portfolio.hu) honlapon. A másik ismertett írás címe „Térkép- és navigációs szoftverek görcső alatt”, a cikk szerzői Guttman Zoltán (GPS Trade Kft. ügyvezető igazgatója) és Rácz Robin, az írás

megjelenésének helye [www.pdamania.hu](http://www.pdamania.hu), ideje 2005. szeptember 18. (Vj-26/2006/248. számú irat)

126. A „Térkép- és navigációs szoftverek göröcső alatt” című írás az eljárás tárgya szempontjából a következőket tartalmazta:

*„Nem oly rég megjelent a várva-várt iGO GPS-navigációs szoftver Pocket PC alapú kéziszámítógépekre. Az iGO fejlesztésén a legprofibb, nemzetközi szinten is elismert magyar szakemberek dolgoztak. Ilyen többek közt a kiváló minőségű játékaikról híres PDAmill, vagy a Destinator szoftver hazai disztribútora a Navi-Gate Kft. A termék bevezetéséről szóló sajtótájékoztatón szerkesztőségünk is kapott egy iGO példányt, melyet most bemutatunk kedves olvasóinknak!*

*Biztosan Ön is átélte már azt a kínos érzést, amikor hosszas autózás után rossz címre érkezett, hiába nézte meg előtte térképen. Vagy amikor a belváros szűk, egyirányú utcáit követve egyre távolabb és távolabb került eredeti úticéljától.*

*Az iGO GPS-navigációs szoftver megoldást kínál Önnek a hasonló problémák megoldására. Egyszerűen kezelhető felhasználói felületének és pontos digitális térképeinek köszönhetően öröm a tájékozódás. A szoftver használata kezdők számára is könnyen megtanulható. Menürendszere kimondottan felhasználóbarát, a funkciók és beállítások egy-két kattintással bárhol elérhetők. A program többnyelvű, természetesen magyar feliratok és hangutasítások is választhatók benne.*

*Mi olvasható a termékről az iGO honlapján? A következő pontokban a szoftver leglényegesebb tulajdonságait foglaljuk össze:*

- *Plug&Go - Egy perc alatt útrakész*
- *Egyszerűen kezelhető, többnyelvű menürendszer*
- *Többpontos útvonaltervezés villámgyors optimalizálással*
- *Háztól-házig navigáció automatikus újratervezése*
- *Magyar és angol navigációs hang*
- *Fejlett "elkerülés" funkció*
- *A jelenleg elérhető legjobb Magyarország térkép*
- *Interaktív 2D - 3D térképnézetek*
- *Navigációs és térkép üzemmód*
- *Automatikus nappali-éjszakai üzemmódváltás*
- *Álló és fekvő képernyő üzemmód*
- *Személyes útvonalak és POI adatok*
- *Opcionálisan beállítható biztonsági üzemmód*

*A fenti idézet a sajtóközleményből került kiemelésre, mely nagyon tömören mutatja be az iGO fő tulajdonságait. De most nézzük mindezt jóval bővebben!*

*Az eddigi navigációs szoftverek értékesítésétől eltérő módon a Nav N Go Kft. egy új megoldással állt elő: az iGO egy SD kártyára telepítve hozta forgalomba. (Meg kell azonban jegyeznünk, hogy a Palm OS alapú gépek világában ez a megoldás a Perfect Passenger navigációs szoftver által már régóta ismert!) Ezzel megszűnik ugyan az internetes regisztráció, a PC-s telepítés, nincs géphez kötve a szoftver, viszont vannak hátrányai is. Egyik ilyen például, ha valaki egy nagyobb kapacitású memóriakártyát használ tele MP3 zenékkal, fényképekkel, és nem szeretné állandóan cserélgetni a kártyákat. Saját memóriakártyára nem lehet telepíteni a szoftvert, mert az SD kártya egyedi azonosítóját ellenőrzi induláskor. A cég elmondása szerint a későbbiekben különböző kapacitású SD kártyákon is forgalomba kerül majd az iGO.*

*(...)*

*Az iGO Magyarország 2005 GPS-navigációs csomag a következőket tartalmazza tehát: egy matricázott, 128 MB-os SD memóriakártyát a szoftver előre telepített változatával, a kártya tartódobozát, hátoldalán az egyedi iGO azonosítóval, valamint a használati útmutatót. Ezt az azonosító kódot érdemes lejegyezni valahová, mert később majd szükség lesz rá a szoftverfrissítéshez, vagy további termékek kedvezményes vásárlásához! (...)*

### **Mi található az SD kártyán?**

*Az SD kártyán megtaláljuk természetesen magát, az iGO szoftvert és a hozzá tartozó automatikus futtató segédprogramot. (...) Természetesen a jelenlegi Magyarország térkép is a kártyán van. Mindezeket leszámítva a kártya fele üres, azaz szabadon felhasználható más fájlok tárolására.*

### **Telepítés**

*Mint említettük, nincs szükség PC-s telepítésre vagy bonyolult, internetes regisztrációra, hanem csak egyszerűen be kell helyezni az SD-kártyát a kézisámítógépbe és a teljesen önműködő telepítőprogram mindent elvégez magától. Egyedül arra fog rákérdezni, hogy milyen hangon szeretnénk hallgatni a navigációt - férfi vagy női, illetve angol vagy magyar beszédhangon, és hogy milyen nyelvű legyen a szoftver kezelőfelülete. (...)*

*Az iGO kizárólag a Microsoft Windows Mobile for Pocket PC operációs rendszereken fut. Továbbá a szoftver minden ma kapható GPS vevőegységgel és készülékkel kompatibilis, amelyik a szabványos NMEA adatprotokollal kommunikál. (...)Egyelőre nem talákoztunk olyan GPS vevővel, amellyel nem tudott volna szót érteni. A szoftvert pedig nem érdekli, hogy a GPS jelet a kézisámítógépbe CF kártyán, vezetékes GPS-en (GPS MOUSE), vagy vezeték nélküli - Bluetooth-os GPS-en keresztül juttatjuk, mindegyikkel stabilan működik.*

### **Használat**

*A telepítés befejeztével máris készen állunk a program használatára. GPS-vevő csatlakoztatása nélkül kiválóan működik digitális térképként, de a legtöbb felhasználó nem erre fogja használni az iGO-t. A GPS-nélküli használatához a főképernyőn látható TÉRKÉP gombot kell megnyomni. Így szabadon nézegethetjük a térképet, láthatjuk az utcaneveket és házszámokat, megtekinthetjük az érdekes pontokat (POI - Points Of Interest), sajátokkal egészíthetjük ki a meglévő adatbázist.*

*A navigáció használatához szükség lesz a GPS-vevőre is! Az előkészületekről annyit, hogy a szoftver indítása (leginkább a kártya első behelyezése) előtt csatlakoztatni kell a GPS-t a kézisámítógéphez. (...)*

### **Grafikai megjelenítés**

*Alapvetően háromféle képernyő orientáltság közül válogathatunk: állóképes megjelenítés (portrait), fekvőképernyős mód (landscape) bal-, illetve jobboldalra fektetve. A kezeléshez nem szükséges a stylus (ceruza), mert olyan nagyméretű grafikus gombok vannak a kezelőfelületeken, hogy még a tompa ujjú nagybátyám is képes volt hibázás nélkül végignyomkodni a célpont címet és a navigációt elindítani. Ez a vezetés közben kifejezetten előnyös tulajdonság, mivel régebben az autóban sosem volt meg a biztonságos helye a stylus-nak és*

az állandó keresgélése akár figyelmetlenséget, balesetveszélyt is okozhatott.  
(...)

A szoftver grafikai megjelenése igazán professzionális, minden részletében gondos kidolgozás és arányos elrendezés, megjelenítés jellemzi. A színösszeállítás kellemes, az utcák, terek, objektumok a háttérből határozottan kitűnő/megjelenő egységet alkotnak, a térkép ténylegesen olvashatóvá vált. A GPS-től kapott pontos idő alapján a program képes automatikusan átváltani az éjszakai/nappali megjelenítés között, ami tovább fokozza a kényelmes navigációt.

A nagy méretű virtuális gombok mellett kontúros, nagyméretű feliratokat helyeztek el, lehetőleg minden esetben kiemelve a szükséges információkat. A szoftver egy igazi rajzolt térkép hatását kelti, ahol az utcáknak szélességük van és a térkép minőségét jelzi, hogy a több sávú utak láthatóan többsávúak akár elkülönülve a jobb- és baloldali közlekedés is. A térkép háromdimeziós megjelenítése pedig immár egy navigációra is használható változatban kerül a szemünk elé. Az eddigi 3D-s megjelenítések (madártávlat vagy perspektivikus nézet) vagy a grafika egyszerűsége miatt vagy a beállított dőlésszög miatt navigációra alkalmatlanok voltak. Most ebben a programban mindez összhangba került, mégpedig a dőlésszög 0-tól legalább 45°-ig szabályozható nézeti magasság állítható és mindenki az ízlésének és a navigáció által megkívánt mértéknek megfelelően tudja beállítani azt. A döntött képernyőmódokra eddig az volt a jellemző, hogy a döntés hatására nem csak az utcák rajzolata torzult a döntés hatására de az utcanévek és egyéb feliratok is. Most ezt a kellemetlen tulajdonságot azzal oldották meg, hogy a kritikus dőlésszög felett az utca és objektumnevek mint egy arborétumban a növények táblái: merőlegesen kiállnak a földből, ezáltal torzulásmentesen, egy keretben jól elkülönülve jelennek meg, nem takarva az egyébként fontos térkép részleteket.

(...)

### **Útvonaltervezés**

Az útvonaltervezés rögtön a célpont kiválasztásával kezdődik, választani lehet pontos címet házszámra vagy megközelítő helyszínt úgy, mint város, vagy csak város-utca alapján, ekkor a kiválasztott objektum egy pontját jelöli meg, amely nem feltétlenül a geometriai közepe, hanem csupán egy fontosabb pontja. Lehetőségünk van még az úgynevezett POI-k közül is úticélt választani. Ezekből mintegy 17000 darab van jelenleg a szoftver adatbázisában. A POI adatbázist korlátlan számban bővíthetünk saját kedvenc helyeinkkel.

(...) A tervezés algoritmusai megfelelően gyors, bár mint minden tervező algoritmus ez sem képes az egyén szája íze szerint tervezni, és sokszor más útvonalra gondolja az optimumot, mint a jól bevált, gyakorlatban is kipróbált útvonalak.

Az iGO képes többpontos útvonaltervezésre is. Már az útvonal tervezésekor megadhatunk több pontot, amit érinteni szeretnénk, de lehetőség van menet közben új pontot definiálni (pl. beugrunk még fodrászhoz is). (...)

Az iGO nagy segítséget nyújt útvonal tervezéskor a speciális útvonalterv szimulációs funkció segítségével. Az utasítás neve berepülés, és tényleg olyan mintha végigrepülnénk egy repülőgép szimulátor segítségével, nagy sebességgel a szoftver által megtervezett útvonalon. Ekkor néhány perc alatt

*hosszabb utak esetén is végignézhetjük az útvonalat és könnyedén változtathatunk amennyiben szükséges.*

*(...)*

### ***A térképes adatbázis***

*A térképes adatbázis, a forgalmazó elmondása szerint, a Magyarországról készült legfrissebb és majdnem az összes települést utcaszinten tartalmazó térképe. Jelenleg 3380 darab település utcaszintű térképét tartalmazza a program, mely a magyar lakosság elérhetőségének 98%-át fedi le. A fejlesztők a vásárlástól számított fél éven belül ingyenes térképfrissítést adnak a felhasználóknak, az éves frissítő csomag pedig pénzbe kerül majd.*

*A térképen természetesen még most is vannak hiányosságok és hibák, de talán az eddig legkevesebbet ezen a térképen fedeztem fel. A térképhez tartozó POI adatbázis elég komoly mennyiségű információt tartalmaz, mivel a 17.000 POI bejegyzéshez név, cím, telefonszám és ahol lehet még nyitvatartási idő is tartozik.*

### ***Autós utazáshoz szükséges navigációs szolgáltatások***

*Első és legfontosabb autós szolgáltatás, a hangutasításokon alapuló navigáció, mely a magyar nyelv nehézségeit tekintve érthető és világos. A tér képi megjelenítése a kiváló grafikai megoldásoknak köszönhetően egyértelmű és világos. Az éjszakai üzemmód segíti a sötétben való tájékozódást. (...) A beállításoknál a korlátozás opciók, intelligens módon a megfelelő közlekedés mellett adnak lehetőséget a változtatáshoz. Ezen változtatások lehetnek a földutak, kompok (ez újdonság), autópályák, megfordulás és fizető utak elkerülése. Az útvonal tervezés gyorsaságát és minőségét is lehet szabályozni, bár a magyar viszonylatban ennek az állítási lehetőségnek nincs olyan nagy jelentősége. A másik okos újdonság a gazdaságos üzemmód, amely azt teszi lehetővé, hogy az időalapú tervezésnél megpróbálja mérlegelni, hogy az út a lehető legrövidebb legyen, míg távolság alapú tervezésnél figyelembe veszi a haladási sebességet (nem forgalmi adatokon, hanem az út áteresztőképességén).*

### ***Túrázós, hajós és repülős navigációs szolgáltatások***

*A túrázós navigációs szolgáltatások még hiányoznak a szoftverből, de a fejlesztőktől biztatást kaptunk arra, hogy a térképi információn kívüli haladásra is lesznek navigációs szolgáltatások, mint a légvonal navigáció iránytűvel. A hajós és repülős navigációs szolgáltatások megléte is a jövő kérdése, a szoftver külön erre vonatkozó támogatást nem nyújt, de erre is van ígéret a fejlesztőktől a későbbi fejlesztésekhez.*

### **Pro és Kontra**

#### ***Pro***

- Egyszerű "telepítés" és használat*
- Szép grafika*
- Kifinomult térkép kezelő és útvonaltervező motor*
- Ergonómiailag a jelenleg piacon lévő legfejlettebb szoftver*

#### ***Kontra***

- SD kártyás azonosítással kapcsolatos problémák (kártya 1 év után romlik el, kicsi a kártya kapacitása)

### Konklúzió

A termék jelenlegi szolgáltatásait és grafikai megoldásait tekintve egyedülálló a világon! További fejlesztésekre szükség van még, amit a készítő is hangoztatnak, ezért a iGO hosszú életűnek látszik. Nyugat- és kelet-európai térképes adatbázissal bővülve még jobban használható lesz a régió autósainak. A termék felhasználói ára pedig nagyon korrekt. Az iGO igen jó vétel mindazok számára, akiknek egy pontos, megbízható és nem utolsó sorban egyszerűen kezelhető navigációs szoftverre van szükségük kéziszámítógépükhöz!

### Összehasonlítás

És most nézzük az iGO-t összehasonlítva a PDAMánia által eddig tesztelt navigációs szoftverekkel:

Név	Települések száma	Navigáció	Átregisztrálhatóság	Ár (ÁFÁ-s)
iGO	3380 (utcaszinten!)	Magas színvonalú navigáció, extra funkciókkal.	nincs regisztráció	27.900.-
pMap	239	Útvonaltervezés van. Hangnavigáció nincs.	Igen	12.500.-
Destinator3	314	Nagyon fejlett, háztól házig tervez, gyors újratervezés rontás esetén, hangnavigáció is van.	Évente egyszer számlával, CD-vel, új PDA-val.	44.900.-
Magyarország ÚtInfó v1.8	4998	Útvonaltervezés Magyarország bármely 2 (vagy több) utcája között. Magyarország összes településének utcaszintű adatbázisa. Hangnavigáció, és gyors útvonal újratervezés is a funkciói között van. Kicsit nehézkesen kezelhető, mégis nagyon jó ár/érték arány.	Gépelvesztés, ellopás, meghibásodás esetén igen, gépcseré esetén nem.	15.000.-
Aeromap Classic	20	Nincs, csak az aktuális pozíciót mutatja.	Hivatalosan nem, rugalmasan igen	<b>Ingyenes!!!</b>

### Specifikáció:

- (...)”

127. A „Kátai Attila a Nav N Go-ról: A sikersztori” című írás az eljárás szempontjából a következőket tartalmazza:



„Az iGO My Way sikereit nem lehet eléggé méltatni. A Portfolio.hu cikke is ezt teszi. A teljes cikk átolvasása mindeki számára ajánlott, aki egy kicsit is érdeklődik a jövőbeni fejlesztési irányokról, illetve vissza akarja nyerni a hitét, hogy bizony hazai tőkéből is lehet világraszóló termékeket fejleszteni. Igaz, rettenetes mennyiségű szellemi jószágot kell hozzá felhalmozni, és persze nem árt néha egy-egy megrendelés, melyet a világ harmadik-negyedik legnagyobb PDA/PNA gyártója faxol el a +36-al kezdődő telefonszámra.

Nagyon röviden érdemes megszívlelni a cikkben szereplő információkat:

A PNA/PDA alapú navigációs piac igen dinamikusan növekszik, de még messze nem érte el azt a telítettségi szintet, melyet a mobiltelefonos készülékek és az azokba épített GPS-ekre épülő megoldások nyújtanak.

A jövőben megjelenő navigációs alkalmazások egyre intenzívebben építenek az online adatbázisokra, melyek segítségével akár helyfüggő és naprakész információkat is képesek leszünk lehívni, de akár közvetlen közlekedési információkat is elérhetünk navigációs készülékeinken. (akár a hazai mobil Internet lefedettségek alapján sem elképzelhetetlen, hogy 1-2 éven belül a budapesti közlekedési adatainkat a mobilcellák és GPS vevők információi alapján frissítsük, persze akkor meg a mellékutcákban állunk majd a dugóban, de hát „ez a jövő”)

A hazai navigációs piac nagyságát szerényen nem értékelte a nyilatkozó, meggyőződésünk szerint sajnos a hazai értékesítési statisztikák inkább már csak a „zaj” kategóriába tartoznak, összemérhetetlen a külföldi eladásokkal, például a cikkben kiemelt Mio modellekével [csak tavaly 1.5 millió körüli Mio modell kelt el, becslések szerint a tavalyi teljes hazai piac nem haladta meg a 25-35 000 db készüléket (PDA, PNA, SP, hivatalos és szürke/fekete importtal együtt)], tehát a Nav N Go Kft. abban a szerencsés helyzetben van, amit egyszer örömmel megtapasztalnánk akár csak 1 hónapra is. A vállalat globális értékesítővé vált, kilépett a világpiacra és ott olyan nagyságok pozícióit ostromolja, mint a TomTom vagy a Garmin.

A vállalati vezetés-szervezési tanácsadók nyilván örömmel írnának esettanulmányokat a Nav N Go-ról. Aki az évszámokat figyeli és némi piaci ismeretekkel is rendelkezik, az alábbi számokat vegye figyelembe:

- a.) A cég megalakulása kb 8 fővel (2004)
- b.) iGO My Way 2005 Magyarország piacra kerülése: 2005 szeptember
- c.) iGO My Way 2006 Európa 2006 április
- d.) iGO My Way 2006 USA és Ausztrália (2006 év vége)
- e.) iGO My Way 2006 Dél-Afrika
- f.) idén várhatóan megjelenik az iGO My Way 8 rendszer és immáron 120 fővel dolgozik a vállalat, mely nem egészen 36 hónap alatt duzzadt ekkorára!

Privát véleményünk, és nyilván igen magasan kvalifikált humán erőforrás-menedzser/fejlesztési vezető/vezető programozó csapat menedzseli a céget, de nem kizárt, hogy az Interneten terjedő itt-ott fellelhető iGO kalózpéldányok megjelenésének nagy száma bizony éppen ebből a hihetetlen expanzióból is következik. Véleményünk szerint igen nehéz ekkora csapatot összefogni mindamellet, hogy ennyire szerteágazó forráskód-gyűjteményt kell hatékonyan karbantartani és persze alaposan megvédeni.

*Szerencsére a warez terjedését éppen az a folyamat fogja megállítani, amikor az igazán fontos információk színe-java „online” eléréssel kerül készülékeinkbe, így aki még mindig örömet érez a felett, hogy lopott iGO-val fuvarozza a családot vagy barátait, pláne utasait, az lassacskán ugyan de szánalmassá válik majd a jövőben amikor számtalan hasznos kiegészítő alkalmazás és információ érkezik majd az Internetről az iGO-ba.”*

#### A Garmin termékek piaci részesedése

128. A Navi-Gate Kft. által rendelkezésre bocsátott adatok alapján csökkenő tendenciával 20-40% között alakult a vállalkozás által értékesített Garmin termékek részesedése az autós navigációs *eszközök* tekintetében 2001. és 2006. között - a pontos adatok a Tptv. 55. § (3) bekezdése alapján üzleti titok körét képezik (Vj-26/2006/198. számú irat). Megjegyzendő, hogy a szűkebb, érintett autós navigációs *PNA piac* összes értékesítésére nem állt rendelkezésre adat, de az ezen mért piaci részesedése szükségszerűen csak magasabb lehetett.

Év	Értékesített Garmin termékek (db)	Összes értékesített autós navigációs eszköz (db)	Piaci részesedés (%)
2001	[...]	800	[...]
2002	[...]	1000	[...]
2003	[...]	1300	[...]
2004	[...]	3000	[...]
2005	[...]	14000	[...]
2006	[...]	30000	[...]

#### Az I-Go termékek piaci részesedése

129. A Navi-Gate Kft. által becsült éves teljes eladási adatok és a Nav N Go Kft. saját termékének éves forgalmait mutató adatok alapján megállapítható, hogy a 2005-2006. közötti időszakban növekvő tendenciával volumenében 40-60% között alakult az I-Go termékek részesedése a magyarországi autós navigációs *eszközök* piacán (amely nem tartalmazza az OEM értékesítést) - a pontos adatok a Tptv. 55. § (3) bekezdése alapján üzleti titok körét képezik (Vj-26/2006/198. számú irat). Megjegyzendő, hogy a szűkebb, érintett autós navigációs *szoftver* piac összes értékesítésére nem állt rendelkezésre adat, de az ezen mért piaci részesedése szükségszerűen csak magasabb lehetett.

#### **IV.**

#### **Az eljárás alá vontak álláspontja**

Navi-Gate Kft., WorldGate Kft., RRC Hungary Kft. (Vj-26/2006/234. számú irat)

130. A Navi-Gate Kft., a WorldGate Kft. és az RRC Hungary Kft. a közös jogi képviseletre tekintettel együttesen terjesztették elő észrevételeiket az eljáró versenytanács előzetes álláspontjára.

131. A Navi-Gate Kft. álláspontja szerint viszonteladói szerződéseiben minden esetben ajánlott végfelhasználói ár szerepel, amely a versenyjogi szabályoknak maximálisan megfelel. Az ajánlott ár meghatározása segíti a piaci szereplőket abban, hogy ismerjék a termékekhez kapcsolódó hozzáadott érték alapján kialakított ésszerű haszon mértékét, kifejezi azt, hogy ezt az árat tartja indokoltnak a kereskedő. Természetesen ez nem jelentett szigorú ármegkötést, hiszen számlákkal igazolható tény, hogy a piacon nagyon eltérő árakon lehet találkozni a termékekkel.
132. A nemleges bizonyítás nehézségei ellenére a Navi-Gate Kft. állítja, hogy nem törekedett ármegkötésre, pusztán kiközölte az ajánlott végfelhasználói árakat. Soha, egyetlen viszonteladóval szemben nem lépett fel szankcióval más áron történő forgalmazás miatt. A szoftverek piacán (így az I-Go-val kapcsolatosan) fontos, hogy jogtiszt, eredeti gyártótól származó szoftverek kerüljenek a fogyasztókhoz. A feltört, vagy más módon hamisított szoftverekhez nincs garancia, azokkal kapcsolatosan az új térképek frissítése nem vagy csak újabb jogsértés útján lehetséges stb. Az ajánlott végfelhasználói ártól való nagyon jelentős eltérés utalhat arra, hogy a piacon nem jogtiszt szoftverek kerülnek értékesítésre. Ennek ellenőrzése, feltárása a kereskedők alapvető érdeke. Az ilyen tájékozódás nem lehet ellentétes a Tptv. rendelkezéseivel.
133. A Navi-Gate Kft. szerint a viszonteladói szerződések szövege egy régi minta alapján, minden különösebb változtatás nélkül került kiadásra a partnerek felé. A tárgyaláson a Navi-Gate Kft. ügyvezetője kifejtette, hogy 1999-ben csatlakozott a kft.-hez és korábbi munkahelyéről hozta azt a szerződésmintát, ami tartalmazta a kifogásolt árazásra vonatkozó rendelkezést. Az árak megkötésével kapcsolatos részokről külön egyeztetés, megbeszélés, egyedi feltételek kialakítása a felek között nem történt, így nem nevezhető tudatos összehangolt magatartásnak a szerződések aláírása.
134. A jogsértés megállapításához tényleges piactorzító hatás, illetve arra való alkalmasság szükséges, amely esetükben hiányzik, hiszen egy mindenki által figyelmen kívül hagyott rendelkezés nem lehetett ilyen hatással. Az eljárás alá vontak és a tanúk azt nyilatkozták, hogy nem volt lényeges a felek között aláírt szerződés tartalma, gyakran a szerződés aláírása a rendelés után, vagy sokkal később, vagy egyáltalán nem történt meg. A Navi-Gate Kft. szerint az egyes viszonteladók (World-Gate Kft., LCP Systems Kft., Sokkia Kft., RRC Hungary Kft., CHS Hungary Kft., Young B.T.S. Kft.) nyilatkozatai alátámasztják a jogsértés hiányát, amikor előadták, hogy nem kellett tartaniuk az árat, illetve nem tudnak arról, hogy a Navi-Gate Kft. emiatt fellépett volna valakivel szemben.
135. A Navi-Gate Kft. szerint a GPS termékek piaca az utóbbi években rendkívüli fejlődésen ment keresztül, amely fejlődés előnyei a fogyasztókhoz jutottak, hiszen a termékek köre egyre bővült, míg az ár egyre alacsonyabb lett. A Garmin piaci részesedése jelentősen csökkent és a piaci verseny miatt a kézi GPS-ek helyét a PDA-k és egyéb GPS funkcióra is alkalmas készülékek vették át (okostelefon stb.). Az eljárás alá vont szerint a piaci verseny tehát erős és korlátoktól mentes.
136. A Navi-Gate Kft. szerint az eljáró versenytanács nem értékelte eljárása során azt a tényt, hogy jelentős fejlesztéseket hajtott végre önerőből, nyereségét minden évben fejlesztésre fordította, a fogyasztók ezáltal jelentős előnyökhöz juttottak. A Navi-Gate Kft. a garanciális háttérrel fejlesztette, folyamatos frissítéseket nyújt a vásárlók számára, függetlenül attól, hogy melyik viszonteladónál és milyen áron vásárolják a termékeket.

137. Az eljárás alá vont szerint az érintett piac vizsgálata során az eljáró versenytanács nem járt el körültekintően. Álláspontjuk szerint az érintett piac és az érintett termék szakértői vizsgálata alapján mind a Navi-Gate Kft. által forgalmazott navigációs eszközök, mind az I-Go My Way szoftverek tekintetében megállapítható, hogy a teljes magyarországi piacon ezek a termékek 10% alatti részesedéssel bírnak. A Navi-Gate Kft. szerint a GPS piacról az eljáró versenytanács nem közöl információkat, pusztán a Navi-Gate Kft. nyilatkozatát használja fel (azt is tévesen, hiszen a PNA és a navigációs szoftvert együttesen értékeli, holott ez két teljesen különböző termék). A Versenytanács által hivatkozott [www.pdafutar.hu](http://www.pdafutar.hu) és [www.pdamania.hu](http://www.pdamania.hu), valamint [www.pdatech.hu](http://www.pdatech.hu) honlapokon található meghatározások nem tekinthetők független szakértők általi készített álláspontnak és a piac tekintetében nem lehetnek jelen eljárásban irányadóak. A Navi-Gate Kft. bizonyítási indítványként kérte, hogy az eljáró versenytanács független szakértők segítségével állapítsa meg a releváns piac, illetve releváns termék jelentését jelen eljárásban, kitérve arra, hogy mik a helyettesítő termékek, milyen %-ban vannak jelen a magyar piacon stb.
138. A Navi-Gate Kft. szerint a navigációs készülék és szoftver vásárlása során a fogyasztó szemszögéből nézve nagyon széles körű a piac. A különbségeket az általános felhasználó nehezen tudja megítélni, számára lényegében mindegy, hogy melyik eszközt használja, amennyiben az műholdas navigációra alkalmas, így a Garmin típusú készülékeket, illetve az I-Go My Way szoftvert helyettesítő termékek köre nagyon széles, ezeket és piaci részesedésüket az eljáró versenytanács előzetes álláspontjában nem részletezi.
139. Az eljárás alá vont szerint nem igaz, hogy az érintett termék piacvezető lenne, ez csak az I-Go szoftverrel kapcsolatosan jöhetne szóba - azonban itt is jelentős a piaci verseny és egyre bővül a piacon levő szereplők száma.
140. A Navi-Gate Kft. által forgalmazott termékek árai csökkennek, a versenyző termékek pedig folyamatosan jelennek meg a piacon, a fogyasztók felé tehát nincs érzékelhető negatív piaci hatás. Pozitív hatás azonban jelentkezik a Navi-Gate Kft. magas színvonalú támogatása, és garanciális tevékenysége körében, amelyet minden viszonteladó és fogyasztó elismer és a Gazdasági Versenyhivatal a Vj-21/2006. számú eljárásban is megállapította, hogy az általuk készített térképek a legpontosabbak a piacon.
141. Az eljáró versenytanács által tartott tárgyaláson a Navi-Gate Kft. előadta, hogy maguk is közvetlenül adnak el a fogyasztók részére termékeket, továbbá árusítanak kiskereskedők részére is.
142. Az eljárás alá vont vállalkozás álláspontja szerint enyhítő körülményként kell értékelni, hogy a Navi-Gate Kft. a versenyfelügyeleti eljárás során együttműködött, a Gazdasági Versenyhivatal kéréseinek maradéktalanul és határidőben eleget tett. Elismerte, hogy a kiküldött szerződésai formailag nem feleltek meg minden szempontból a versenyjogi szabályoknak, azonban a szerződések tekintetében már az eljárás kezdetekor új, a jogszabályoknak megfelelő szöveget is benyújtott és biztosította a versenyhatóságot, hogy a jogszabályoknak megfelelő szöveget alkalmazza, vállalta továbbá a versenyszabályoknak megfelelő szerződések megkötését (amelyet állítása szerint már meg is tett) és a versenyszabályok további fokozott figyelembevételét.
143. Előadta továbbá, hogy nem ismerte konkrétan a szerződések szövegének jelentőségét, pusztán egy esetleges adóhatósági ellenőrzések során szükséges dokumentumnak

tartotta ezeket. A Navi-Gate Kft. szerint a versenykorlátozás értelmi szerzőjének nem nevezhető, mert a szerződésmintákat minden különösebb változtatás nélkül korábbi forrásból merítve, formalitásból íratta alá viszonteladóival, érdemben nem egyeztetett azokról.

Nav N Go Kft. (Vj-26/2006/242. számú irat)

144. Az eljárás alá vont álláspontja szerint a Nav N Go Kft. és a Navi-Gate Kft. közötti viszonteladói szerződés, sem céljában, sem hatásában nem ütközik a Tpvt. 11. § (1) bekezdésébe és emellett fennállnak a Tpvt. 17. §-ában felsorolt mentesítő körülmények is, valamint a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26) Kormányrendeletben meghatározott körülmények.
145. A Nav N Go Kft. szerint a viszonteladói szerződés tartalmának megítélésekor az eljáró versenytanács nem tekinthet el a szerződés sajátos tárgyának vizsgálatától. A szerződés tárgya a Nav N Go Kft. által kifejlesztett navigációs szoftver, amely a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. törvény (a továbbiakban: Szjt.) 1. § (2) bekezdésének b) pontja, valamint 58-60. §-ai alapján szerzői jogi védelem alatt áll. A termék ezt meghaladóan olyan adatbázist tartalmaz, amelynek szerzői jogi védelmét az Szjt. 60/A.-62. §-ai, valamint 84/A.-84/E. §-ai biztosítják. A vizsgált termék sajátossága tehát az, hogy a termék használati értéke szinte kizárólagosan a szerzői jog által védett szoftverből és adatbázisból tevődik össze, a terméket képező egyéb anyag értéke ezekhez képest elenyésző.
146. Az eljárás alá vont álláspontja szerint könnyen belátható, hogy a Nav N Go Kft.-nek alapvető és jogos érdeke, hogy az értékesítés során biztosítsa a termékhez fűződő szerzői jogok védelmét, vagyis megakadályozza és kiszűrje a hamisításokat és jogellenes felhasználásokat. Ez a Nav N Go Kft.-nek nemcsak érdeke, hanem kötelessége is, ugyanis a termék olyan védett adatbázisokat tartalmaz, amelyeket a Nav N Go Kft. más vállalkozásoktól vásárol, és amelyek joggal elvárják a Nav N Go Kft.-től, hogy mindent megtegyen az adatbázisok jogosulatlan felhasználásának megakadályozása érdekében.
147. A Nav N Go Kft. szerint a jogsértések megelőzése és megszüntetése érdekében csak akkor léphet fel hatásosan, ha megfelelő eszközökkel rendelkezik a feltételezett jogsértő magatartások azonosítására, kiszűrésére. Köztudomású, hogy a szoftveralkalmazók, jogosulatlan felhasználók a hamis termékeket a jogtisztá termékek áránál lényegesen alacsonyabb áron tudják eladni, mivel nekik a termék előállításánál jogdíjat nem kell fizetniük. Különösen így van ez navigációs szoftverek esetében, amelyek önköltsége szinte kizárólag a szerzői jog által védett termékek jogdíjából tevődik össze. Ha egy termék végfelhasználói ára jelentős mértékben eltér a reális piaci ártól, alaposan feltételezhető, hogy nem jogtisztá termékről van szó, ilyen értelemben az ár a jogosulatlan felhasználások kiszűrésének és megelőzésének egyik alkalmas eszköze.
148. Az eljárás alá vont szerint a viszonteladói szerződésben a végfelhasználói árra vonatkozó ajánlat célja nem a gazdasági verseny korlátozása, hanem a szerzői jogoknak az előbbieken részletezett okok miatti védelme volt. A szerzői jogok védelme – a konkrét jogtulajdonoson kívül – a gazdaság tisztességes szereplőinek közös érdeke, ezáltal nyugodtan nevezhető közérdeknek. A szerzői jogok megsértését a büntetőjog és a polgári jog is szankcionálja, a Nav N Go Kft. szerint a Gazdasági

Versenyhivatal sem folytathat olyan gyakorlatot, amely a szerzői jogok védelmét gyengíti.

149. A Nav N Go Kft. a viszonteladói szerződés tárgyát képező navigációs szoftvereket minden esetben konkrét fix áron adta el a Navi-Gate Kft.-nek. A szerzői jogok megvédésén és a piacon megjelenő termék eredetiségének ellenőrzésén kívül semmilyen más érdeke nem fűződött a végfelhasználói árakhoz, a Nav N Go Kft. bevétele a végfelhasználói áraktól teljes mértékben független volt.
150. Az eljárás alá vont vállalkozás hangsúlyozta, hogy a viszonteladói szerződés nem tartalmaz semmilyen olyan szankciót, jogkövetkezményt, amely alapján akár a Navi-Gate Kft.-vel, akár szerződő partnereivel szemben az ajánlott ár alkalmazása kikényszeríthető lenne. A Nav N Go Kft. hangsúlyozta hogy a megállapodásban megjelölt „ajánlott” árat valóban csak ajánlatnak tekintette és soha semmit nem tett annak érdekében, hogy ezt az árat bárkivel, akár a Navi-Gate Kft.-vel, akár a viszonteladói hálózat bármelyik tagjával szemben érvényesíteni próbálja. Ugyanakkor az ügy megítélése szempontjából annak is jelentősége van, hogy a viszonteladói szerződés jogi és gazdasági szempontból alkalmatlan a verseny tényleges korlátozására, ugyanis a Nav N Go Kft.-nek a szerződés szerint semmilyen jogi eszköze nem lett volna arra, hogy az ajánlati ár alkalmazását ténylegesen kikényszerítse. Ha a Nav N Go Kft. a szerződésben megjelölt ajánlati árat nem ajánlati árnak tekintette volna, gondoskodott volna arról, hogy a szerződésbe az ár kikényszerítésére alkalmas rendelkezések (pl. felmondási lehetőség, kötbér stb.) is bekerüljenek.
151. A viszonteladói szerződésben megjelölt ajánlati ár a végfelhasználói árak tekintetében a piacon egyáltalán nem érvényesült, azonos termékek végfelhasználói árai között jelentős eltérések mutatkoztak. Az eljárás alá vont hangsúlyozta, hogy az eljáró versenytanács előzetes álláspontja sem állítja, hogy a végfelhasználói árak egységesek lettek volna, és az ott ismertetett levelezésből és egyéb adatokból az derül ki, hogy a végfelhasználói árak tekintetében a piac versenykorlátozás nélkül működhetett.
152. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint a végfelhasználói árak sokszínűségét és változatosságát tudomásul vette, soha semmilyen módon nem próbált beavatkozni az árak alakulásába, és a viszonteladók egyikével szemben sem alkalmazott hátrányos intézkedést azért, mert az ajánlott árakat nem tartották be. A Navi-Gate Kft. a végfelhasználói árak alakulásáról a Nav N Go Kft.-t soha nem értesítette, és a szerződésnek az a rendelkezése, amely szerint az ajánlott végfelhasználói árat csak a felek közös megegyezésével lehet módosítani, soha nem érvényesült (a végfelhasználói árakat a piac résztvevői a Nav N Go Kft. szempontjából szabadon, a Nav N Go Kft. tudta és hozzájárulása nélkül határozták meg).
153. Az eljárás alá vont szerint az előzetes álláspont 79-83. pontjában idézett elektronikus levelezésből látható, hogy a Navi-Gate Kft.-vel szerződésben álló viszonteladók folyamatosan kifogásolták az I-Go navigációs szoftver piacán kialakult versenyhelyzetet, és mintegy védelmet kértek a Navi-Gate Kft.-től. Az ügy megítélése szempontjából rendkívül lényeges, hogy a levelezésben résztvevő M. P. a Navi-Gate Kft. alkalmazottja, a levelezésben tett nyilatkozatait kizárólag a Navi-Gate Kft. nevében és képviselőként adta. Az idézett levelezésben szereplő nyilatkozatok megtételére M. P. a Nav N Go Kft.-től soha nem kapott és soha nem is kért felhatalmazást, a levelezés kizárólag a Navi-Gate Kft. és a vele szerződésben lévő viszonteladók között folyt.

154. Az eljárás alá vont szerint az előzetes álláspontból is kiderül, hogy a forgalmazói struktúra a Garmin és I-Go termékek tekintetében alapvetően eltérő volt. Az I-Go navigációs szoftverek forgalmazását a Navi-Gate Kft. egy többszintű forgalmazói hálózaton keresztül végezte, ahol a disztribútoroknak további aldisztribútorai voltak és az is előfordult, hogy az aldisztribútoroknak is voltak aldisztribútorai, akiken keresztül jutott el a termék a végfelhasználóhoz. A vizsgálat adataiból is nyilvánvalóan megállapítható, hogy az I-Go navigációs szoftverek esetében az ajánlott végfelhasználói árak betartása – a sok áttétel miatt – teljes egészében lehetetlen volt. Ezzel a Nav N Go Kft. a viszonteladói szerződés megkötésekor is tisztában volt, ezért soha nem ellenőrizte, és nem várta el az ajánlott végfelhasználói ár betartását. A végfelhasználói árakat a piaci igények határozták meg, és amennyiben a végfelhasználói árak egymással valamilyen egyezőséget mutattak, ezeket kizárólag a piac értékítélete és nem a forgalmazásban résztvevők piaci magatartása határozta meg.
155. Az eljárás alá vont megjegyezte, hogy a viszonteladói szerződésben a Nav N Go Kft. hozzájárult ahhoz, hogy a disztribútor vagy annak szerződött partnerei kapcsolt termékként, csomagban (bundle) forgalmazzák a szoftvert a PDA készülékekkel. A szerződésnek ez a rendelkezése már önmagában kizárja, és lehetetlenné teszi még az ajánlott árak alkalmazását is, ugyanis köztudott, hogy csomagban való értékesítés esetén a csomag egyes elemeinek az ára eltér attól az ártól, amelyet a csomag elemeinek külön-külön történő értékesítése esetén lehet alkalmazni. Álláspontjuk szerint ezzel a Nav N Go Kft. már a viszonteladói szerződés megkötésekor tudomásul vette, hogy az ajánlott végfelhasználói ár a valóságban soha nem kerül alkalmazásra, és tudomásul vette a csomagban való értékesítés esetén az eltérő árat (amelyre vonatkozóan a szerződés semmilyen iránymutatást nem tartalmaz).
156. Az ügy versenytanácsi tárgyalásán a Nav N Go Kft. az eljáró versenytanács kérdésére előadta, hogy a Navi-Gate Kft. soha nem volt ún. kizárólagos forgalmazója, 2006-ban is adott el az LCP-nek I-Go szoftvereket nemcsak szoftver-licencia formájában, hanem SD kártya formájában is, ezenkívül vannak egyéb megállapodásaik is, pl. taxi társaságokkal. Arra a kérdésre, hogy ki kezdeményezte 2005-ben az ármegkötésre, árazásra vonatkozó részt a szerződésben, nem tudott nyilatkozni.
157. A Nav N Go Kft. kifejtette, hogy az LCP Systems Kft.-vel nem állnak szerződéses kapcsolatban és a gyakorlatban sem törekszenek arra, hogy ármegkötésre készítsék az LCP Kft.-t.
158. Az eljárás alá vont megítélése szerint a Gazdasági Versenyhivatal nem határozta meg pontosan az érintett piac méretét, és a Nav N Go Kft.-nek az érintett piacon fennálló piaci részesedését. Az eljárás alá vont kérte, hogy az eljáró versenytanács az érintett piac meghatározása és ezen belül az eljárás alá vontak szerepének meghatározása céljából – szükség esetén szakértők bevonásával – további vizsgálatokat folytasson.
159. A Nav N Go Kft. az ügy versnytanácsi tárgyalásán ismertetett „Térkép- és navigációs szoftverek górcső alatt” című és a „Kátai Attila a Nav N Go-ról: A sikersztori” című cikkek kapcsán előadta, hogy egyrészt ismeretlen számára, hogy honnan származnak az ismertetett cikkek, továbbá előadta, hogy a 25-35 ezer darabos becslés nem Kátai Attila úrtól származik, hanem a cikkírók véleményét tükrözi, amely nyilvánvalóan találgatáson alapul.
160. A másik ismertetett cikkel kapcsolatban az eljárás alá vontak egybehangzóan kifejtették, hogy 2005-ben kaphatók voltak még a magyar piacon a TomTom,

Garmin, Route66, Magellán, a HP PDA-ra telepített Aeromap Classic, továbbá a Wayfinder szoftver, amelyet a Sony Ericson telefonokra a Pannon GSM előre telepített, amely más eszközökre, PDA-kra is és mobiltelefonokra is telepíthető volt.

161. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint a versenyfelügyeleti eljárás során nem került felderítésre, hogy a mobiltelefonon megjelent navigációs eszközök milyen szerepet játszottak, milyen nagyságrendet képviseltek, nem került sor továbbá a gépkocsikba eredendően beépített navigációs eszközök vizsgálatára, amelyek álláspontja szerint a piac egyre növekvő szegmensét jelentik. A Nav N Go Kft. szerint a vizsgálat csak az autós navigációs szoftverekkel foglalkozik, jóllehet, mint azt, ahogy az I-Go felhasználói útmutatója is mutatja, e szoftver felhasználási céljai közül csupán egy az autós navigáció, emellett lehet például használni kerékpáros, vagy gyalogos navigációs célokra is.
162. Az eljárás alá vont kijelentette, hogy egzakt módon nem tud nyilatkozni az érintett piac számadatairól, mert rajta kívül sok más szereplő is létezik. A versenytanács tárgyaláson jelenlevő Nav N Go Kft. képviselői nem tudtak információt szolgáltatni arra nézve, hogy 2005-2006. folyamán mekkora értékben értékesítettek I-Go szoftvert a Navi Gate Kft.-n keresztül. Előadták továbbá, hogy erre vonatkozó értékalapú kérdést nem is intézett hozzájuk a GVH az eljárás során. A darabszámra vonatkozó választ legjobb tudásuk szerint megadták.
163. A Nav N Go Kft. kifejtette, hogy a 2006. évben értékesített I-Go navigációs szoftverek 92,9%-a volt OEM szoftver és csak a fennmaradó mennyiség volt PDA készülékekbe helyezhető önálló szoftver (SD kártya), ez az összes értékesítésnek összesen a 7,1%-a. A Nav N Go Kft. és a Navi-Gate Kft. között létrejött viszonteladói szerződés tárgyát kizárólagosan a PDA készülékeken használható navigációs szoftverek (SD kártyák) képezik. A Navi-Gate Kft. értékesítési hálózatán keresztül összesen legfeljebb a hazai eladások 3,96%-a jelent meg a hazai végfelhasználói piacon. A fennmaradó mennyiségű dobozos navigációs szoftvert (SD kártyát) a Nav N Go Kft. másoknak (pl. az LCP Systems Kft.-nek) adta el, és 1000 db-ot meghaladó mennyiségű dobozos szoftver barter (árucsere vagy árukapcsolás) keretében került értékesítésre.
164. Az eljárás alá vont vállalkozás érvelése szerint a becsatolt okiratokból kiderül, hogy Magyarországon igen jelentős az illegális szoftverek piaca, amely – az összes többi káros hatást meghaladóan – csökkenti a Nav N Go Kft. piaci részesedését a hazai navigációs szoftverpiacon. Hivatkozott e tekintetben a Vj-167/2002-es határozatra, amely a dohánypiacot vizsgálva, az érintett piac részének tekintette az illegális kereskedőket is. Durva becslések szerint a magyar piac 50%-át illegális felhasználók teszik ki.
165. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint a jelen eljárásban szóba sem kerülhet a versenytársak egymás közötti megállapodása (az ún. horizontális kartell), hanem csak legfeljebb vertikális kartellról lehetne szó. A vertikális kartell vizsgálata során különös jelentőséggel bír az érintett piac meghatározása. A Tptv. 13. § (1) bekezdése szerint nem esik tilalom alá a megállapodás, ha csekély jelentőségű. A 13. § (2) bekezdés szerint pedig akkor csekély jelentőségű a megállapodás, ha a megállapodást kötő feleknek és az azoktól nem független vállalkozásoknak az együttes részesedése az érintett piacon a 10%-ot nem haladja meg.
166. A Nav N Go Kft. szerint különösen fontos lett volna az érintett piac, és ezen belül a Nav N Go Kft. részesedésének vizsgálata a vertikális megállapodások egyes



csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet alkalmazhatóságának megállapítása céljából. A Rendelet 1. § (1) bekezdése szerint – a Tpv. 17. §-ában meghatározott szempontokra figyelemmel – mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom (Tpv. 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). A Kormányrendelet szerint ez a mentesítés nem alkalmazható, ha a *szállító* piaci részesedése az érintett piacon, ahol a vertikális megállapodás szerinti árukat vagy szolgáltatásokat értékesíti, a 30%-ot meghaladja.

167. Végezetül, a Nav N Go Kft. szerint számos körülmény indokolja, hogy a megállapodás a Tpv. 17. §-a alapján mentesüljön a 11. §-ban foglalt tilalom alól. A szerződés ugyanis

- a.) hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előremozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához.
- b.) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut,
- c.) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg, és
- d.) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

168. A Nav N Go Kft. előadta, hogy a szerzői jogi védelem alatt álló termékek forgalmazása során indokolt és szükséges egy olyan disztribútori hálózat létrehozása, amely alkalmas a jogellenes felhasználások kiszűrésére, és ahol a termék forgalmazása folyamatos ellenőrzés alatt áll. Az ajánlott ár funkciója a jogosulatlan felhasználások kiszűrése. Mivel a szoftver és adatbázis önköltsége egy meghatározott összeg, egy bizonyos árszinttől jelentős mértékben eltérő végfelhasználói ár meghatározása szinte automatikusan utal a termék jogellenes jellegére. Ilyen körülmények között az ajánlott ár meghatározása mindenképpen hozzájárul a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez.

169. Nem vitás, hogy a fogyasztóknak is érdeke fűződik ahhoz, hogy jogtiszta termékhez jussanak. Lehet, hogy a nem jogtiszta termékek olcsóbbak, azonban minőségük, használhatóságuk megkérdőjelezhető. A navigációs szoftvereknek alkalmasnak kell lenniük a termékleírásban megadott PDA-kal való együttműködésre, az azokban lévő adatbázisoknak megfelelő tartalmat kell szolgáltatniuk, és a fogyasztóknak megfelelő jogi védelmet kell kapniuk hibás teljesítés esetén. A nem jogtiszta termékek esetében a fogyasztók mindezekről a szolgáltatásokról eleshetnek, így a fogyasztóknak is érdeke fűződik ahhoz, hogy a termékek jogtiszta jellegére a végfelhasználói árakból is következtetni lehessen.

#### CHS Hungary Kft. (Vj-26/2006/237. számú irat)

170. A CHS Hungary Kft. szerint esetében nem állnak fenn a Tpv. 70. § (1) bekezdésében foglalt feltételek, ezért kérte az eljáró versenytanácsot, hogy velük szemben az eljárást a Tpv. 74. § (2) illetve 72. § (1) bekezdése alapján megszüntetni szíveskedjék.

171. A CHS Hungary Kft. vonatkozásában az eljáró versenytanács szerint a vállalkozás és a Navi-Gate Kft. között 2005-ben kötött I-Go viszonteladói szerződésnek az „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része önmagában alkalmas a jogsértő magatartás megállapítására. A Versenytanács szerint a formai aláíráson túl a közérdek védelme is indokolja a versenyjogi felelősség megállapítását, mert a viszonteladói szerződésben az is rögzítésre került, hogy a CHS Hungary Kft. a Navi-Gate Kft. által meghatározott végfelhasználói árakat betartatja szerződött partnereivel. Ezzel kapcsolatban a CHS Hungary Kft. előadta, ugyan aláírta a Navi-Gate Kft. által az I-Go szoftverek értékesítésére készített szerződésmintát, az ártartási klauzula létrehozása és betartása során azonban nem lépett fel kezdeményezőleg. A szerződésnek az „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” címszó alatt foglalt rendelkezéseit, magára nem vonatkoztatta és nem is alkalmazta.
172. A CHS Hungary Kft. hangsúlyozta, hogy kizárólag nagykereskedelmi tevékenységet végez, végfelhasználókkal üzleti kapcsolata nincs. A viszonteladók felé történő értékesítés során az eladási árat a vásárolt mennyiség, a kereskedő által bonyolított forgalom, tenderre való beszerzés befolyásolja. A kereskedők az árrésüket maguk határozzák meg. A CHS Hungary Kft. ezt a szoftvert a számára üzleti szempontból lényegesen fontosabb PDA-val együtt adta el csomagban, ezért az árrést elsősorban nem a szoftverre, hanem a PDA-ra tette rá. A viszonteladók változó áron kapták tőlük a szoftvert is tartalmazó terméket, az egyéb szempontok szerinti viszonteladói státuszuknak megfelelően. A viszonteladók felé ajánlott végfelhasználói árat – a vállalkozás általános értékesítési gyakorlatával összhangban – ezen termékek esetében sem közöltek.
173. Az eljárás alá vont vállalkozás szerint önmagában az I-Go viszonteladói szerződés aláírása nem alkalmas a jogsértő magatartás megállapítására, mert a CHS Hungary Kft. részéről az aláírás csupán formális volt, a vállalkozásnak nem volt célja a Navi-Gate Kft.-vel összehangolt, a verseny korlátozását célzó megállapodás létrehozása, ehhez semmiféle érdeke nem fűződött. A viszonteladói szerződés formális aláírásán túl a CHS Hungary Kft. a partnerei felé semmilyen intézkedést, kommunikációt, lépést nem tett a végfelhasználói árak meghatározására illetve betartatására.
174. Az eljárás alá vont felhívta a figyelmet arra, hogy azt a tényt, amely szerint a CHS Hungary Kft. teljességgel figyelmen kívül hagyta a Navi-Gate Kft. által ajánlott végfelhasználói árat, bizonyítja egy, a jelen versenyfelügyeleti eljárás során lefoglalt és a Vj-26/2006/230. sz. irat 26. oldalán hivatkozott e-mail is, melyben a Bonver Zrt. képviselőjében V. Cs. nehezményezi M. P. felé az I-Go piacon kialakult árharcot:
- „azzal, hogy a RAMIRIS, CHS, SZÁMALK bevonásra került elszabadultak az árak a boltokban, webáruházakban. ... Nektek jól nézett ki a nagykereskedők által egyszerre vállalt mennyiség, csak az árak így nem tarthatók és megölik a piacot.”*
175. A CHS Hungary Kft. az ügy versenytanácsi tárgyalásán előadta, hogy rövid ideig állt szerződéses kapcsolatban a Navi-Gate Kft.-vel. 2006-ban már nem is vásárolt tőle, helyette az LCP Systems Kft.-től szerezte be a termékeket, 2007-ben pedig egyáltalán nem vásárolt I-Go termékeket. Az eljárás alá vont hangsúlyozta, hogy a viszonteladóival nem kötött ilyen kifogásolt tartalmú szerződéseket.

176. Az eljárás alá vont álláspontja szerint az eljáró versenytanács helytelen jogi következtetésre jutott akkor, amikor az általa tanúsított magatartást céljában és hatásában is versenykorlátozóznak minősítette. Az LCP Systems Kft. megítélése szerint a bizonyítékok megfelelő mérlegelése alapján az a következtetés lehet helyes, hogy nem volt aktív szereplője a Navi-Gate Kft. által megvalósítani szándékozott árkartellnek, tevékenysége céljában és hatásaiban sem mutat túl egy, a szerződést kényszerűségből aláíró viszonteladó szerepkörén.
177. Az eljárás alá vont szerint az előzetes álláspontban ismertetett szakértői vélemény is megállapította, hogy a piacon jelen lévő navigációs szoftverek közül az I-Go tekinthető a legpontosabbnak, leginkább használhatónak. Az LCP Systems Kft. ezt ismerte fel, így tudatosult bennük, hogy a navigációs térképekkel utólag ellátandó PDA-kat a vevők minél magasabb szintű kiszolgálása érdekében I-Go szoftverrel kell ellátni. Számukra a minőség elsőrendű kérdés, ezen túlmenően pedig piaci törvényszerűség, hogy az ilyen magas árfekvésű termékkategóriában nem elsősorban az ár, hanem a minőség, megbízhatóság a fő szempont. Ez volt az a vezérlő elv, ami miatt az I-Go szoftver beszerzése mellett döntöttek, és elvetették más, kevésbé pontos és megbízható szoftverek alkalmazását.
178. Az LCP Systems Kft. kifejtette, hogy a Nav N Go Kft.-től és a Navi-Gate Kft.-től egyaránt vásárolt a múltban, amely választás során döntő szempont volt a számukra, hogy melyikük ad számára jobb feltételeket. Kártyát és licencet is vásárolt tőlük.
179. Az általuk forgalmazott mobileszközök, ideértve a PDA-kat és a PDA-telefonokat, közel 10%-ával együtt tudnak legális szoftvereket értékesíteni.
180. Az LCP Systems Kft. szerint mivel az I-Go szoftver kizárólagos forgalmazója Magyarországon a Navi-Gate Kft. volt, piaci szükségszerűség volt, hogy tőle szerezzék be a terméket. Az erre vonatkozó szerződést a Navi-Gate Kft.-től előre elkészítve kapták kézhez, annak feltételeit el kellett fogadniuk. Az eljárás alá vont vállalkozás szerint tulajdonképpen a Navi-Gate Kft. az erőfölényes helyzetét kihasználva nem hagyott érdemi tárgyalási lehetőséget az általa megfogalmazott szerződéses kikötések, így például az ártartásra irányuló klauzula megvitatására és elvetésére.
181. Az eljárás alá vont szerint a vizsgált magatartásban betöltött szerepe gyakorlatilag nem különbözik azokétól, akikkel szemben az eljárás megszüntetésére került sor. A verseny korlátozását eredményezni képes megállapodást ugyanis nem kisebb üzleti kényszerűségből írták alá, mint az eljárásban már nem szereplő vállalkozások. Az LCP Systems Kft. kiemelte, hogy azon vállalkozások szerződésai, akikkel szemben az eljárás már megszüntetésre került, jóval direktebb megfogalmazást tartalmaznak az árak szabályozására, és szigorúbb szankciókat helyeznek kilátásba eltérés esetére, mint az általuk aláírt szerződés, ami egyáltalán nem tartalmaz szankciókat eltérő árak alkalmazása esetére.
182. Az LCP Systems Kft. előadta, hogy az általa nagy- és kiskereskedőkkel, valamint viszonteladókkal kötött – jellemzően valamennyi termékükre vonatkozó – szerződések nem tartalmaznak ártartási klauzulát. A szerződések szerint ajánlott árakat csak tájékoztató jelleggel közölnek, melytől a továbbértékesítő partner saját belátása szerint szabadon eltérhet. Az eljárás alá vont szerződésai a folyamatban levő

Vj-166/2006. számú ügy kapcsán már a versenyhatóság rendelkezésére állnak, így állításuk ellenőrizhető.

183. Az eljárás alá vont álláspontja szerint a bizonyítékként értékelt két elektronikus üzenetváltás nem bizonyítja, hogy valóban részt vettek volna egy árkartell működtetésében, vagy, hogy magatartásuk tényleges hatása a verseny bármiféle korlátozásában vagy kizárásában nyilvánult volna meg.
184. Az LCP Systems Kft. szerint a message 0208 számú üzenet ékes bizonyítéka annak, hogy valójában nem valósult meg kartell, hiszen H. V. ügyvezető pont a csökkenő árakat jelezte M. P. felé. Amint arra H. V. meghallgatása során rámutatott, az üzenetben alkalmazott megfogalmazása félreértésen alapult. Ekkor léptek be a forgalmazói körbe, és látva, hogy a piacon az árak tekintetében mások sem tartják magukat a Navi-Gate Kft. által javasolt végfelhasználói árhoz (azaz tényleges verseny működik), az LCP Systems Kft. sem tartotta magára nézve kötelezőnek a Navi-Gate Kft.-vel kötött szerződésében ajánlott árakat.
185. Az eljárás alá vont szerint a message 0219 számú üzenetváltásnak a piacra tényleges hatása nem volt. Annak érdekében, hogy I-Go prémium partner pozíciójuk megmaradjon, ügyvezetőjük igyekezett megnyugtatni a Navi-Gate Kft.-t és biztosította, hogy beszél a szoftvert a Navi-Gate Kft. ajánlott áráról olcsóbban értékesítő Young B.T.S. Kft.-vel, erre azonban ténylegesen nem került sor. Ezt H. V. ügyvezető is megerősítette az eljárás során tett nyilatkozatában, („... *nem volt szándékunkban befolyásolni a Young B.T.S. piaci árait, és nem is követtük nyomon az áraik alakulását*”). Ezzel egybehangzóan nyilatkozott O. E. I. a Young B.T.S. Kft. részéről.
186. Az LCP Systems Kft. hangsúlyozta, hogy az eljárásban nem szereplő, az ügy kimenetelében érdektelen tanú emlékezett volna arra, ha ilyen ügyben őt, vagy üzletvezetőjét megkeresik, de ártartásra irányuló megkeresés társaságuk részéről feléjük nem érkezett. Kiemelendő, hogy a tanúban az LCP Systems Kft.-vel folytatott kereskedelem során még az sem tudatosult, hogy az I-Go szoftvernek egyáltalán lenne a Navi-Gate Kft. által ajánlott és az LCP Systems Kft. által közvetített végfelhasználói ára. A tanú nyilatkozata ezért egyértelműen cáfolja azon megállapítást, miszerint részt vettek volna a Navi-Gate Kft. által ajánlott végfelhasználói áraknak a vertikális értékesítési láncban lefelé történő közvetítésében, az árak betartásának ellenőrzésében.
187. Az eljárás alá vont vállalkozás szerint külön figyelembe kell venni továbbá, hogy a Young B.T.S. Kft. saját nyilatkozata szerint olyan csekély, gyakorlatilag elhanyagolható mennyiségben értékesített I-Go szoftvert, hogy annak a piac működésére gyakorolt hatása teljes mértékben irreleváns, elenyésző.
188. Az LCP Systems Kft. az ügy versenytanácsi tárgyalásának napján becsatolt egy H. V. úr számítógépéből származó e-mailt, mely szerint H. V. úr felhívja S. G. figyelmét, hogy ne foglalkozzon a Young BTS ügyével. Ez azt mutatja, hogy hatásában semmilyen versenykorlátozó intézkedés nem történt.
189. Az LCP Systems Kft. szerint azt is figyelembe kell venni, hogy természetes üzleti érdek a haszonszerzés, és a gyorsan zuhanó árak minden olyan kereskedő érdekét sértik, akik jelentős mennyiséget vásárolnak, jelentős forrásokat ruháznak be a kereskedelembé. Az árzuhanás miatti panaszkodás, a magasan maradó árak iránti óhaj, azonban nem jelent automatikusan árkartellt.

190. Az eljárás alá vont kiemelte, hogy H. V. nyilatkozatában a message 0219 mail tartalmával egyezően rámutatott, hogy az általuk értékesített I-Go szoftverek ára ténylegesen alacsonyabb volt a Navi-Gate Kft. által javasolt végfelhasználói árnál. Erre vonatkozóan az eljárás alá vont csatolt egy táblázatot, amellyel azt kívánta alátámasztani, hogy folyamatosan változó, a Navi-Gate Kft.-étől eltérő árakkal dolgoztak.
191. Az eljárás alá vont hangsúlyozta, hogy más e-mailek, bizonyítékok ennek kapcsán nincsenek. H. V. is úgy nyilatkozott, hogy más ügyben nem volt ilyen jellegű megkeresés feléjük a Navi-Gate Kft. részéről. Nyilatkozatában leírja továbbá, hogy az ún. „külön I-Go-k” terén az LCP Systems Kft. pontosan a piaci árverseny miatt nem tudott jelentős mennyiséget értékesíteni, mivel a kiskereskedők (pl. Mercury) az LCP Systems Kft. beszerzési árai alatt értékesítettek a kiskereskedelmi forgalomban.
192. Az eljárás alá vont kérte, hogy az eljáró versenytanács szüntesse meg vele szemben az eljárást, ennek hiányában az általa előadottakat enyhítő körülményként értékelje. További bizonyítási indítványként kérte S. G. (LCP Systems Kft. munkavállalója) tanúkenti meghallgatását arra vonatkozóan, hogy a message 0219 számú üzenetváltás kapcsán, annak hatásaként felvette-e a kapcsolatot a Young B.T.S. Kft.-vel, illetve milyen intézkedést tett.

GPS Trade Kft. (a Compass Sport Bt. jogutódjaként) (Vj-26/2006/241. számú irat)

193. Az eljárás alá vont vállalkozás előadta, hogy a társaság a GPS navigációs piac szereplője 1995-ös megalakulása óta. Ezen piac olyan gyorsan és (mind volumenben mind technológiai fejlődésben) mértékben változtatja méretét és irányát, hogy abban árkorlátozó lépéseket álláspontja szerint lehetetlen végrehajtani.
194. Az eljárás alá vont szerint a Navi-Gate Kft.-vel kötött kereskedelmi szerződés mind a Garmin termékek, mind az I-Go navigációs szoftver kereskedelmére vonatkoztak. Ezek valamelyike lehetséges, hogy tartalmaz olyan szabályozást, amely engedheti korlátozni mind a GPS Trade Kft.-t, mind a viszonteladó partnereket az árak megalkotásában, de ezek a kitételek csak és kizárólag papíron léteztek. A valóságban nem került sor az ár bármely résztvevő részéről történő befolyásolására. Ezt alátámasztásul csatolta a Garmin és I-Go termékek forgalmi kimutatását, amelyből egyértelműen kiderül, hogy az árak kevésbé egységesek, mint inkább különbözőek.
195. Az eljárás alá vont szerint kereskedelmi forgalma nem éri el és még csak meg sem közelíti azt a mértéket, amely akár még említésre méltónak is nevezhető a magyar GPS piacon. Azonkívül a vállalkozás forgalma csekély mértékű volt a 2005. és 2006. évben az I-Go navigációs szoftverből. Az eljárás alá vont álláspontja szerint az általuk kereskedelmi forgalomba hozott navigációs termékek és eszközök az összes piachoz képest nem érik el az 1%-ot.
196. Az ügy versenytanácsai tárgyalásán a GPS Trade Kft. kifejtette, két okát látja annak, hogy miért alkalmaznak ezen a piacon ajánlott árat, egyfelől a szerzői jogok védelme érdekében folytatott harc érdekében, másfelől egy prémium márka felépítéséről van szó, ami nyilván bizonyos árrés fenntartását megköveteli a piacon. Ez alapján lehet bizonyos többletszolgáltatásokat nyújtani a vevők részére.
197. Az I-Go szoftver konkurenciájának tekinthető a Miomap, a MyGuide, a Destinator, a Route66 és a TomTom. Annyival, hogy a Miomap és a MyGuide a Nav N Go Kft.

szoftverét használja az ő hardverükbe beépítve. Előadta továbbá, hogy a földrajzi piac is vélhetően szélesebb Magyarországnál, már csak Magyarország EU tagságából fakadóan is szélesebb földrajzi piacon kellene gondolkozni.

198. A GPS Trade Kft. saját tapasztalatai alapján előadta, amikor PDA importált terméket forgalmaznak, akkor a kiskereskedelmi szegmensben legfeljebb azt tudják elérni, hogy a vevők 20-25%-a vesz hozzá tőlük legális szoftvert is, ezen szám a nagykereskedelmi szegmensben, amikor viszonteladókat szolgálnak ki, csupán a rendelések 2%-át teszi ki. Mindezekből azt a következtetést vonja le, hogy becslése szerint a magyar piacon a legális termékek részaránya 20-25% körül lehet.

#### Parts Center Kft. (Vj-26/2006/240. számú irat)

199. A Parts Center Kft. szerint szerződésükben csak ajánlott árakról rendelkeztek, nem rögzítettek végfelhasználói ártartási klauzulát. Az eljárás alá vont álláspontja szerint az általa kötött szerződés nem mosható össze a Navi-Gate Kft. által más viszonteladókkal kötött szerződésekkel.
200. Az eljárás alá vont hangsúlyozta, hogy a kiskereskedelmi forgalomban nem értékesített, így a kiskereskedelmi ajánlott ár az Importőr listaáraként szolgált a felek viszonyában, amelyhez képest került meghatározásra a viszonteladói kedvezmény mértéke.
201. A Parts Center Kft. előadta, hogy a termékre vonatkozó általános tájékoztatás keretében közölte szerződött partnereivel a Navi-Gate Kft. által meghatározott kiskereskedelmi ajánlott árat. A partnereit soha nem szólította fel ezen árak alkalmazására, az attól való eltérés esetére soha nem helyezett kilátásba szankciót és nem végzett árellenőrzést sem. Az eljárás alá vont kifejtette, hogy a Navi-Gate Kft. üzleti kapcsolatuk fennállása alatt sohasem kérte a partnerek árképzésének vizsgálatára, az árak közlésére.

#### EC-CO Kft. (Vj-26/2006/238. számú irat)

202. Az EC-CO Kft. az eljáró versenytanács előzetes álláspontjára reagálva előadta, hogy az abban foglaltakat elfogadja és nem kérte tárgyalás tartását.

#### Bonver R Zrt. (Vj-26/2006/232. és 233. számú iratok)

203. A Bonver R Zrt. beadványában kifejtette, hogy a vállalkozás piaci részesedése rendkívül csekély, éves forgalmának jelentéktelen részét teszi ki az I-Go termékek eladásából származó bevétel.
204. Az eljárás alá vont álláspontja szerint az ismertett levelezésből az állapítható meg, hogy, a Bonver Zrt. mint a vertikális lánc legsó szeme piaci ellehetetlenülése ellen küzdött az importőr és a nagykereskedőkkel szemben. Álláspontja szerint a levelezésből csak és kizárólag az állapítható meg, hogy a Bonver Zrt. sérelmezi, hogy szerződéses viszonya ellenére kedvezőtlenebb feltételekkel jut áruhoz, mintha viszonteladóktól szerezne meg a terméket. Ennek következtében azt kérte, hogy az importőr olyan partnerekkel szerződjön, akik a piaci verseny során pusztán azért, mert az értékesítési vertikális lánc magasabb fokán állnak, ne élvezzenek előnyt a kisforgalmú üzletekkel szemben.

205. A Bonver R Zrt. előadta, hogy a levélváltásból az a törekvése tárul fel, hogy olcsóbban jusson áruhoz, vagy ne hátrányos megkülönböztetés mellett kelljen az árut megvásárolnia a szerződéses partnerétől, mint tenné ezt a szabad piacon, ha más viszonteladóktól szerezne be az árut. Az eljárás alá vont álláspontja szerint szokásos kiskereskedői törekvésről van szó, amelynek egyedüli célja a minimális árrés megtartása.
206. A Bonver R Zrt. arra tekintettel kérte az eljárás megszüntetését, hogy a piacon betöltött helyük miatt nem volt lehetőségük ármeghatározó tevékenységre, hiszen a vertikális lánc legalsó fokán helyezkedik el. A vállalkozás nem kérte tárgyalás tartását.

## V. Jogi háttér

207. A Tpvt. 11. § (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.
208. A Tpvt. 11. § (2) bekezdése a) pontja alapján a tilalom vonatkozik különösen a vételi vagy az eladási árak, valamint egyéb üzleti feltételek közvetlen vagy közvetett meghatározására.
209. A Tpvt. 13. § (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 vételi vagy az eladási árak versenytársak közötti közvetlen vagy közvetett meghatározására, vagy
  - a piac versenytársak által történő felosztására vonatkozik.
210. A Tpvt. 14. § (1) bekezdése szerint az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és földrajzi terület figyelembe vételével kell meghatározni, míg a (2) bekezdés szerint a megállapodás tárgyát képező árun kívül figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat, továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. A (3) bekezdés a földrajzi piac meghatározásához nyújt támpontokat. Eszerint földrajzi terület az, amelyen kívül a) a fogyasztó nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut beszerezni, vagy b) az áru értékesítője nem, vagy csak számottevően kedvezőtlenebb feltételek mellett tudja az árut értékesíteni.
211. A Tpvt. 16. §-a szerint a megállapodások meghatározott csoportjait a Kormány rendeletben mentesítheti a 11. §-ban foglalt tilalom alól. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. Rendelet 1. §-a alapján mentesül a gazdasági versenyt korlátozó megállapodásokra vonatkozó tilalom (Tpvt. 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).

212. A rendelet 2. § (1) bekezdése szerint az 1. §-ban foglaltak nem alkalmazhatók, ha a szállító piaci részesedése az érintett piacon, ahol a vertikális megállapodás szerinti árukat vagy szolgáltatásokat értékesíti, a harminc százalékot meghaladja. A 3. § értelmében nem alkalmazandó a rendelet arra a vertikális megállapodásra, amelynek célja közvetlenül vagy közvetve, önmagában vagy a felek ellenőrzése alá tartozó egyéb tényezőkkel együtt:

„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; ...”

213. A Tpvt. 17. §-a alapján mentesül a 11. §-ban foglalt tilalom alól a megállapodás, ha

- a) az hozzájárul a termelés vagy a forgalmazás ésszerűbb megszervezéséhez, vagy a műszaki vagy a gazdasági fejlődés előmozdításához, vagy a környezetvédelmi helyzet vagy a versenyképesség javulásához;
- b) a megállapodásból származó előnyök méltányos része a fogyasztóhoz jut;
- c) a gazdasági verseny velejáró korlátozása vagy kizárása a gazdaságilag indokolt közös célok eléréséhez szükséges mértéket nem haladja meg; és
- d) nem teszi lehetővé az érintett áruk jelentős részével kapcsolatban a verseny kizárását.

214. A Tpvt. 20. §-a értelmében annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik.

215. A Tpvt. 77. § (1) bekezdés d) pontja alapján az eljáró versenytanács határozatában megállapíthatja a magatartás törvénybe ütközését, az f) pont alapján megtilthatja a törvény rendelkezéseibe ütköző magatartás további folytatását.

216. A Tpvt. 78. § (1) bekezdése alapján az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki azzal szemben, aki e törvény rendelkezéseit megsérti. 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 vállalkozások társadalmi szervezetével, a köztestülettel, az egyesüléssel és más hasonló szervezettel szemben kiszabott bírság összege legfeljebb a tagvállalkozások előző üzleti évben elért nettó árbevételének tíz százaléka lehet.

217. A Tpvt. 78. § (3) bekezdése értelmében 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 fogyasztói érdekek sérelmének köre, kiterjedtsége alapozhatja meg.



## VI. A Versenytanács döntése

### A versenykorlátozó megállapodások

218. A Navi-Gate Kft. Garmin termékek és I-Go navigációs szoftver továbbértékesítése céljából olyan szerződéseket kötött, amelyek a tőle versenyjogi értelemben független viszonteladók ármegállapítását korlátozó rendelkezést tartalmaztak. Hasonló rendelkezést tartalmazott az I-Go szoftver jogtulajdonosa (Nav N Go Kft.) és a Navi-Gate Kft. közötti szerződés is. A megállapodások az aláíró felek között, az abban foglalt tartalommal vitathatatlanul létrejöttek. E tekintetben közömbös, hogy a szerződés tartalmaz-e kifejezett szankciót e vonatkozásban, azt ténylegesen betartották-e illetve, hogy „véletlenül” (máshonnan származó szerződésminta), vagy hosszas tárgyalás eredményeként foglalták-e szerződésbe.
219. A végfelhasználói/fogyasztói árak vertikális rögzítése a Tptv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütközően versenykorlátozó célzatú magatartás. A jelen eljárásban vizsgált megállapodások nemcsak vertikális, hanem horizontális viszonylatban is alkalmasak voltak a verseny korlátozására, mivel a Navi-Gate Kft. maga is kiszolgált mind kiskereskedőket (nagykereskedők közötti verseny), mind végső fogyasztókat (kiskereskedők közötti verseny).
220. A vállalkozások érvelése szerint kizárólag ajánlott árak közlése történt a viszonteladók felé, amely versenyjogi szempontból nem kifogásolható. Ezzel szemben a Gazdasági Versenyhivatal birtokába került viszonteladói szerződések nagy részének szövegezése éppen arra enged következtetni, hogy az ajánlott ár még a nevében sem volt „ajánlott”: például az RRC Hungary Kft., a CHS Hungary Kft., az LCP Systems Kft., a Compass Sport Bt. és az EC-CO Kft. *I-Go szerződése*, illetve a Compass Sport Bt., a Dedra Kft., a GPS Bolt Kft., a Laptop.hu Kft., a Maritime Kft., a Markál Bt., a Nyírpont Kft., a Trinexus Kft., a WorldGate Kft. *Garmin szerződése*, valamint a Selmeczi és Társa Mérnöki Bt., az S-Hangár Kft., a Varázs Garázs Kft. *teljes termékskálára* vonatkozó szerződése nem tartalmazza az árak ajánlott jellegére való utalást. Következésképpen ezen szerződések esetében az árak „ajánlott” jellege még formális értelemben sem volt tetten érhető.
221. Ezenkívül azon I-Go viszonteladói szerződések, amelyekben kifejezetten szerepelt az ár „ajánlott” jellegére való utalás, maga a szerződés tartalmazott az árak ajánlott jellegével ellentétes, a továbbértékesítő döntési szabadságát korlátozó rendelkezést. A szerződések azon rendelkezése, amely szerint *„Az ajánlott kiskereskedelmi árakat Importőr szabályozza, mely ártól való eltérés csak Importőr írásbeli beleegyezésével lehetséges.”* arra utal, hogy az Importőr által rendelkezésre bocsátott árlistában szereplő árak kötelező jellegűek voltak, hiszen eltérő árak alkalmazására csak az Importőr írásbeli beleegyezése esetén volt lehetőség. Amennyiben az ajánlott ár valóban ajánlott és nem kötelező árként funkcionált volna, a szerződés nem írta volna elő a viszonteladók számára az engedélykérési kötelezettséget.
222. A Parts Center Kft. álláspontja szerint esetében jelentősége van annak a körülménynek, hogy a Garmin szerződése szerint *„a kiskereskedelmi ajánlott árakat Importőr szabályozza”*, ezért a szerződés nem tartalmaz végfelhasználói árrögzítést.

223. Az eljáró versenytanács szerint, bár a Parts Center Kft. szerződése formailag valóban tartalmazza az ajánlott ár kifejezést, a szerződés hivatkozott pontjának további része ugyanazt a formulát alkalmazza, mint az előbbieken nevezett Garmin viszonteladók szerződése, amely csak az importőr írásbeli beleegyezése esetén teszi lehetővé az eltérő árképzést. Ezen felül a Parts Center Kft. szerződése kifejezetten tartalmazza, hogy az eljárás alá vont nem jogosult önhatalmú árváltoztatásra, tehát a szerződés tartalma alapján nem vonható le olyan következtetés, hogy az eljárás alá vont szerződése szabad árképzésről rendelkezne. Annak a körülménynek, hogy a Parts Center Kft. – állítása szerint – a gyakorlatban nem tett lépéseket a Navi-Gate Kft. által meghatározott kiskereskedelmi árak kikényszerítése érdekében, nem a jogsértés megállapíthatósága, hanem annak súlyosságának megítélése során van jelentősége.
224. Az természetesen már más kérdés, hogy a viszonteladói szerződésekben szereplő árrögzítő klauzula a gyakorlatban milyen mértékben valósult meg és ennek kikényszerítése érdekében az Importőr miért nem vonta vissza a viszonteladók forgalmazási jogát. Az a tény, hogy a szerződésekben található rögzített árat esetlegesen nem minden viszonteladó érvényesítette, pusztán arra enged következtetni, hogy a jogsértés tényleges hatása nem érvényesült olyan széles körben, mint ahogy azt a szerződésben kifejezésre jutott cél megkívánta volna.
225. Tekintettel arra, hogy a Tptv. 11. § (1) bekezdése szerint már azon megállapodás is a versenyjogi tilalomba ütközik, amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet ki, a kifogásolt viszonteladói szerződések pusztán azon az alapon, hogy nem minden viszonteladó és nem minden esetben alkalmazta a Navi-Gate Kft. által közölt, szerződés szerinti árat, nem mentesülhetnek a versenyjogi felelősségrevonás alól.
226. A jelen ügyben azonban olyan bizonyítékok is a Gazdasági Versenyhivatal birtokába kerültek, amelyek azt támasztják alá, hogy a Navi-Gate Kft. és több viszonteladó partnere kifejezetten fellépett a szerződésben rögzített árak érvényesítése mellett. Ennek fényében nem lehet azzal érvelni, hogy a vitatott szerződéses rendelkezés „véletlenül” került megszövegezésre, az egy másik cégtől származó formula volt, pusztán adóhatósági ellenőrzés céljából készült, stb.
227. A rendelkezésre álló elektronikus levelek szerint a Navi-Gate Kft. és partnerei közül többen folyamatosan figyelemmel kísérték a végfelhasználói árak tényleges alakulását és levelekben figyelmeztették azon partnereiket, akik nem tartották magukat a Navi-Gate Kft. által kiadott árlistához. Ezen megkeresésekre több partner is visszajelzett, hogy intézkedett a végfelhasználói árak betartása érdekében. A jogsértés megállapíthatósága szempontjából annak nincs kifejezett jelentősége, hogy az illető partner igazat mondott-e és ténylegesen felhívta-e a kiadott árlistától eltérő partnerének figyelmét az ártartásra, hiszen egy ilyen típusú kommunikáció célja az árverseny korlátozása volt, amely járhatott azzal a hatással, hogy orientálja a piaci szereplőket a végfelhasználói ár képzése során. Ezen utóbbi tényezőnek azért van különös jelentősége, mert a Navi-Gate Kft. saját bevallása szerint nemcsak nagykereskedőknek értékesíti termékeit, hanem a kiskereskedelmi piacon is jelen van, bármely fogyasztó közvetlenül tőle is megvásárolhatja a termékeket.
228. A Navi-Gate Kft. által életre hívott árrögzítő és ártartást ellenőrző mechanizmus azért versenyjog sértő, mert céljában és hatásában orientálja a piaci szereplők végfelhasználói árképzését, alkalmasint az árverseny kiküszöböléséhez, vagy korlátozódásához vezetve. Mind a Garmin, mind az I-Go termékek esetében a

rendelkezésre álló bizonyítékok egyértelműen alátámasztják, hogy a viszonteladók a végfelhasználói árakat a szerződések értelmében nem alakíthatták tetszés szerint.

229. Az ártartást mint közös célzatot közvetett módon több eljárás alá vont vállalkozás el is ismerte, (különösen a Navi-Gate Kft., a Nav N Go Kft., a GPS Trade Kft.) amikor azzal érveltek, hogy erre azért van szükség, mert a piacon elszaporodtak a szoftverhamisítások, amelyek arról ismerhetők fel, hogy a piaci árnál jóval olcsóbban kerülnek forgalomba. Az eljárás alá vontak szerint az ajánlott ár abban segít, hogy a kereskedők felismerjék, hogy hamisított, feltört szoftverrel állnak szemben. Ha ez igaz, akkor az „ajánlott” árak meghatározása több volt egy egyszerű formalizmusnál, annak kifejezetten fontos funkciója volt: a közérdeket (is) sértő hamisítókkal szembeni fellépés és a jogszerűen működő cégek profitjának védelme.
230. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint az eljárás alá vontak által kifogásolt szoftverhamisítás minden bizonnyal bűncselekménynek (Btk. 329/A. § - szerzői vagy szerzői joghoz kapcsolódó jogok megsértése) minősül. A bűncselekményekkel szembeni fellépés és igazságszolgáltatás állami feladat, amennyiben a piaci szereplők bűncselekmény elkövetését észlelik, a büntetőeljárásról szóló 1998. évi XIX. törvény 36. §-a alapján az illetékes nyomozó hatóságnál feljelentést tehetnek, azonban nem folyamodhatnak a törvény által meg nem engedett, más jogszabályokba, a jelen esetben a Tpv-t-be ütköző eszközökhöz érdekeik védelme céljából. Az eljáró versenytanács ezért nem ért egyet a Navi-Gate Kft. azon álláspontjával, amely szerint a vállalkozás *„fontosnak tartja, hogy a piacon felszámolja ezt a piactorzító hatást”*, ugyanis a bűncselekmények elkövetőinek kézre kerítését és a jogsértések *„felszámolását”* kizárólag állami szervek végezhetik, ennek ellenkezője beláthatatlan következményekkel járna.
231. Ezen túlmenően a Versenytanács fontosnak tartja megjegyezni, hogy önmagában az ajánlott ártól való eltérés nem jelentheti automatikusan azt, hogy a termék illegális úton került volna előállításra. Ez a fajta szemlélet megfosztaná azon alapvető szabadságától a piaci szereplőket, hogy érdemben élni tudjanak az árverseny eszközével, amely a gazdasági verseny egyik legalapvetőbb megnyilvánulási formája. Nem határozható meg – és az eljárás alá vontak sem utaltak erre – egy olyan árszint, amely alatt egy áru feltétlenül „illegális” kell, hogy legyen.
232. Hasonlóképpen nehezen tartható fenn egyszerre a „nem volt irányadó ár” védekezés azzal az érveléssel, mely szerint annak funkciója részben a vevők magas színvonalú kiszolgálásához szükséges árrés biztosítása lett volna. Vagy az egyik állítás igaz, vagy a másik. A Versenytanács a bizonyítékok mérlegelése alapján arra a következtetésre jutott, hogy a Navi-Gate Kft. központi részvételével árrögzítő rendszer került kialakításra, amely több-kevesebb sikerrel volt betartható a piacon. Arra nézve, hogy az ártartás milyen pozitív hatással járhatott, a megállapodás mentesülése kapcsán lehet releváns érv – feltéve, hogy azt kellően meggyőző bizonyítékokkal alá tudták volna támasztani.
233. A jogsértés kiterjedt piaci hatás kiváltására való alkalmasságát igazolja az a körülmény is, hogy a WorldGate Kft. további dealerszerződéseket kötött, amelyek vonatkozó része egyértelműen tartalmazza, hogy a Navi-Gate Kft. által meghatározott Garmin árakat a forgalmazó továbbközvetítette a dealerek irányába, vagyis a káros piaci láncreakció végigvonult a teljes vertikumon. A dealerszerződések szerint a kiskereskedelmi ártól való eltérés csak az importőr, Navi-Gate Kft. beleegyezésével lehetséges, a dealer nem jogosult „önhatalmú” árváltoztatásra, amennyiben ez mégis megtörténne, a forgalmazó jogosult visszavonni a dealer forgalmazási jogát.

234. Az eljáró versenytanács szerint a Navi-Gate Kft.-nek

- a 2003-tól a Compass Sport Bt.-vel (jogutódja a GPS Trade Kft.), a Dedra Kft.-vel, GPS Bolt Kft.-vel, a Laptop.hu Kft.-vel, a Maritime Kft.-vel, a Markál Bt.-vel, a Nyírpont Kft.-vel, a Trinexus Kft.-vel, a WorldGate Kft.-vel, a Parts Center Kft.-vel, a Selmeczi és Társa Mérnöki Bt.-vel, az S-Hangár Kft.-vel, a Varázs Garázs Kft.-vel a *Garmin termékek* forgalmazására,
- 2005-ben a Nav N Go Kft.-vel az *I-Go szoftver* forgalmazására,
- 2005-től a Baliz Bt.-vel, Bartók István egyéni vállalkozóval, a Bartolák és Társai Kft.-vel, a BCB Computer Kft.-vel, a Bekker Bt.-vel, a Bonver Zrt.-vel, a Co-Axiál Kft.-vel, a Comp-L Kft.-vel, a Csapó System Bt.-vel, a Dataprint Kft.-vel, a Deviland Kft.-vel, az Égisz Bt.-vel, az Eördögh Trade Kft.-vel, az Euro-Alarm Kft.-vel, az FGSZT Kft.-vel, a G. Peters Kft.-vel, a Gericom Co. Kft.-vel, a Handy Tech PDA Kft.-vel, a Herati Kft.-vel, az Inforax Szövetkezettel, a Laptomix Bt.-vel, Marton József egyéni vállalkozóval, a Misaka Bt.-vel, a Mátrix'68 Kft.-vel, a Next Balassagyarmat Kft.-vel, az Origami Systems Kft.-vel, a PDA-Tech Kft.-vel, a Proftec Kft.-vel, a Realiva Bt.-vel, a Servmen Kft.-vel, a Shila-Comp Kft.-vel, a Silver Blue Kft.-vel, a Start Up Kft.-vel, a Trend X Kft.-vel, a W-Lan Tech Kft.-vel, Táncsics József egyéni vállalkozóval, a D-N 2002 Kft.-vel, a New Style Kft.-vel valamint az RRC Hungary Kft.-vel, a CHS Hungary Kft.-vel, az LCP Systems Kft.-vel, a Compass Sport Bt.-vel (jogutódja a GPS Trade Kft.), az EC-CO Kft.-vel az *I-Go termékek* forgalmazására.

kötött szerződések vonatkozó részének már elemzett szövegezése egyértelműen bizonyítja a versenykorlátozó célú árrögzítést. Más kérdés, hogy az eljárás alá vont vállalkozások – állításuk szerint – nem tartották magukat a szerződés rendelkezéseihez, ezen körülménynek nem a jogsértés elkövetésének ténye, hanem annak hatása megítélése szempontjából van jelentősége.

235. A rendelkezésére bocsátott viszonteladói szerződések közül a Dedra Kft. 2000. évi, a Sokkia Kft. 2001. évi, a Compass Sport Bt. 2000. évi, a Macropolis Notebook Kft. 2001. évi Garmin szerződésének versenyjogi értékelését az eljáró versenytanács nem végezte el, mivel a Tpv. 67. § (4) bekezdése alapján megállapítható, hogy ezen szerződések aláírása és alkalmazása óta öt év eltelt. Tekintettel arra, hogy ezen szerződések kifejezetten rendelkeztek a felek közötti megállapodás időbeli hatályáról, amelynek az ellenkezőjére utaló bizonyíték nem került a Gazdasági Versenyhivatal birtokába, az eljáró versenytanács szerint ezen szerződésekben kifejezésre juttatott megállapodás miatti felelősségrevonásra – a magatartás elévülése miatt – nincs lehetősége.

236. Az alábbiakban az eljárás alá vontak közötti megállapodások részleteit, illetve a szerződések megkötésében, végrehajtásában játszott szerepüket mutatja be a Versenytanács.

#### Navi-Gate Kft.

237. A Navi-Gate Kft. a 2003-tól olyan viszonteladói szerződéseket kötött a Garmin termékek egyedüli magyarországi importőreként a nagy- és kiskereskedő viszonteladó partnereivel, amelyeknek az „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része olyan rendelkezést tartalmazott, amely szerint a termékek végfelhasználói árát az importőr határozza meg, amelytől való eltérés csak az

importőr írásbeli bejegyzésével lehetséges. A szerződések értelmében a viszonteladók nem jogosultak a megadottól eltérő végfelhasználói árakat alkalmazni. Több szerződés azt a kitélt is tartalmazta, hogy az importőr által megadott végfelhasználói ártól való eltérés azt a hátrányos következményt vonja maga után, hogy az importőr visszavonja az „ellenszegülő” disztribútor forgalmazási jogát.

238. A Navi-Gate Kft. által a teljes termékkála forgalmazására vonatkozó viszonteladói szerződések közül az A-Z Team és a BGpress Kft. szerződése kivételével, mindegyik szerződés tartalmazza a vertikális ármegkötésre vonatkozó az előző pontban részletezett rendelkezéseket.

239. A Navi-Gate Kft. által az I-Go szoftverek értékesítésére vonatkozó viszonteladói szerződések „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része is ugyanezen minta alapján került megfogalmazásra.

240. A Versenytanács szerint a viszonteladói szerződések „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” részének tartalma már önmagában alkalmas az érintett piacon a gazdasági verseny korlátozására, mert polgári jogilag kikényszeríthető szerződések alapján arra kötelezi a viszonteladó partnereket, hogy ne folytassanak egymással árversenyt a termékek nagy- és kiskereskedelmi értékesítésének szegmensében. Az importőr által történő végfelhasználói ármeghatározás alkalmas arra, hogy a vertikum különböző szintjein kiiktassa a viszonteladók közötti árversenyt, amely súlyos versenykorlátozásnak minősül és nem szolgálja sem rövid, sem hosszú távon a fogyasztói jólétet.

241. A vizsgálat során feltárt bizonyítékok közül az elektronikus levelezés a különböző viszonteladókkal, a viszonteladónak szóló tájékoztatók és több viszonteladó honlapjának az a funkciója, amely a kiskereskedelmi árak tekintetében a Navi-Gate Kft. honlapjára „navigált át”, egyértelműen alátámasztják, hogy a vertikális árrögzítés nemcsak a szerződésekben került formálisan rögzítésre, hanem a gyakorlatban is hatályosult. A Navi-Gate Kft. rendszeresen figyelemmel kísérte a kiskereskedelmi árak alakulását, és az általa megadott végfelhasználói ártól való eltérés esetén következetesen számonkérte a viszonteladókat vagy azok partnereit, és nyomatékosan felszólította őket az eltérés megszüntetésére.

242. Ezt a gyakorlatot támasztja alá az a körülmény is, hogy a nagykereskedő/dealer viszonteladó partnerekkel olyan szerződést kötött, amely a már ismertett végfelhasználói ármegkötésen kívül azt is tartalmazta, hogy a partner vállalja, hogy *„figyelembe veszi a disztribútor által javasolt végfelhasználói árat és a legjobb tudása szerint próbálja azt érvényesíteni partnerei körében.”*

243. Azon kívül, hogy az elektronikus levelezés is megerősíti, hogy a gyakorlatban a nagykereskedők is résztvettek az ártartás végrehajtásában, a WorldGate Kft. érvényes dealerszerződése a Navi-Gate Kft.-vel kötött szerződésben vállalt továbbeladási ármegkötést tartalmazzák a vertikum következő szintjére vetítve.

#### Nav N Go Kft.

244. A Nav N Go Kft.-ben a Navi-Gate Kft. egészen 2007. július 18-ig 26% tulajdoni hányaddal rendelkezett, azonban ez nem biztosított a számára önálló irányítási jogot,

ezért a Tpvt. alkalmazhatósága szempontjából a vizsgált időszak vonatkozásában egymástól független vállalkozásnak minősülnek.

245. A Nav N Go Kft. és a Navi-Gate Kft. által 2005-ben kötött I-Go viszonteladói szerződés bár az „ajánlott végfelhasználói ár” kifejezést használja, mégis alkalmas a gazdasági verseny korlátozására, mert közös megállapodás függvényévé teszi a Nav N Go Kft., mint az I-Go szoftver fejlesztője által meghatározott végfelhasználói ártól való eltérést, amely szerződéses rendelkezés hozzájárul ahhoz, hogy a vertikum további szintjein a Navi-Gate Kft. vertikális végfelhasználói ármegkötést tartalmazó viszonteladói szerződéseket kössön. Nem mentesíthet a versenyjogi felelősség alól, ha egy rögzített árat „ajánlottnak” neveznek a szerződésben, ugyanakkor e szerződés – vagy az az alapján kialakult gyakorlat – csak a szállító beleegyezése esetén teszi lehetővé az eltérést. Ily módon ugyanis nem valósul meg az ajánlott ár lényegi eleme, mely szerint a kereskedő saját üzleti döntése alapján, saját kockázatára szabadon kell, hogy meghatározhassa árait.
246. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint a jogsértésben való vétlenségét bizonyítja, hogy a szerződésben nem kötött ki semmilyen beavatkozási lehetőséget a maga számára arra az esetre, ha az ajánlott végfelhasználói árakat valamely vállalkozás nem érvényesítené a gyakorlatban. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint a Tpvt. 11. §-ában szereplő tilalomba ütközésnek nem eleme szankció alkalmazása vagy annak kilátásba helyezése.
247. Az eljáró versenytanács szerint nem helytálló a Nav N Go Kft. azon hivatkozása sem, amely szerint „*A Navi-Gate Kft. a végfelhasználói árak alakulásáról a Nav N Go Kft.-t soha nem értesítette...*”. A jelen határozat 88. pontjában szereplő e-mail tanúsága szerint a Navi-Gate Kft. részéről M.P. értesítette a Nav N Go Kft. részéről K.A.-t az I-Go végfelhasználói árak alakulásáról, az e-mailben az a kérés fogalmazódott meg, hogy minden partner hívja fel a saját partnereinek a figyelmét az I-Go szoftver végfelhasználói árára.
248. A Nav N Go Kft. érvelése szerint az a körülmény, hogy az I-Go termékeket SD kártyaként nagy arányban értékesítik csomagban, már eleve okafogyottá teszi a végfelhasználói ármegkötés esetleges kifogásolhatóságát. A Versenytanács fontosnak tartja leszögezni azonban, hogy az a körülmény, hogy az I-Go SD kártyás szoftvereket csomagban is értékesítik, nem jelenti egyben azt, hogy az SD kártyás szoftver végfelhasználói árának meghatározása ne lenne képes orientálni a csomag árképzését. Ezt a tényt a piaci szereplők nyilatkozatai sem cáfolták, az LCP Systems Kft. ügyvezető igazgatója kifejezetten úgy nyilatkozott, hogy „*A csomagok árát úgy képezzük, hogy az I-Go ajánlott végfelhasználói áránál valamivel olcsóbban jöjjön ki a csomagban szereplő I-Go ára.*”

#### A határozattal érintett nagy- és kiskereskedők

249. A közérdek védelme azért indokolta a jelen határozattal érintett nagy- és kiskereskedő eljárás alá vont vállalkozásokkal szemben a jogsértés megállapítását, mert a szerződésük olyan rendelkezéseket tartalmaz, amelyek nemcsak az adott vállalkozás árazási gyakorlatát, hanem a szerződött partnereinek árpolitikáját is befolyásolni kívánja, vagy mert aktívabb szerepet vállaltak az ármegkötés megvalósulásában. Az eljáró versenytanács szerint ezen szerződéses rendelkezés alkalmas arra, hogy egy alapvetően káros piaci gyakorlatot szélesebb körben elterjessen.

250. Ezzel kapcsolatban az eljáró versenytanács megjegyzi, hogy az eljárás alá vont vállalkozások félreértelmezik a Vj-26/2006/229. számú megszüntető végzést, amikor jogellenesen hátrányos megkülönböztetésnek vélik, hogy „*az eredetileg eljárás alá vont 74 cég közül miért csak 10 cég megállapodása sérti a közérdeket, hiszen ezek a cégek viszonteladókat szolgálnak ki, végfelhasználóknak nem értékesítenek.*”
251. Az eljárás alá vontak félreértése abban áll, hogy Vj-26/2006/229. számú eljárás megszüntető végzés nem említi, hogy az eljárásból elengedett vállalkozások által aláírt viszonteladói szerződések kifogásolt rendelkezései megfelelnek a Tpv. rendelkezéseinek. Az eljárás megszüntetésének oka arra vezethető vissza, hogy a rendelkezésre álló bizonyítékok szerint ezen vállalkozások vagy nem minősültek viszonteladónak, mert saját célra vásároltak, vagy nem játszottak aktív, kezdeményező szerepet a viszonteladói szerződés ártartó klauzulájának megfogalmazása és érvényre juttatása során, ezért nem volt indokolt az eljárásba történő bevonásuk.
252. Az a körülmény, hogy a versenyfelügyeleti eljárásban továbbra is ügyfélként benntartott vállalkozások közül többen nem viszonteladók, hanem nagykereskedők, nem kérdőjelezi meg a megállapodások aláírásából származó versenyjogi felelősségüket, különös tekintettel arra, hogy szerződésükben vállalták, hogy a saját, a Navi-Gate Kft.-vel közvetlen üzleti kapcsolatban nem álló partnereik esetében is figyelembe veszik a végfelhasználói árat és a legjobb tudásuk szerint érvényesítik azt partnereik körében. Az eljáró versenytanács szerint ez a fajta gyakorlat, a feltárt bizonyítékok és az előadott védekezések alapján alkalmas volt arra, hogy egy káros, az érdemi árversenyt akadályozó folyamat piaci láncreakcióként működjön.
253. A Navi-Gate Kft. és a Bonver R Zrt. 2005-ben kötött viszonteladói szerződést I-Go termékek értékesítésére. A szerződés „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része végfelhasználói ármeghatározást tartalmaz. Önmagában az a tény, hogy a Bonver R Zrt. aláírta a végfelhasználói árrögzítést tartalmazó megállapodást, részesévé vált a versenykorlátozó megállapodásnak. A Bonver R Zrt. aktív részt vállalt a megállapodás megvalósulásában. Részéről a Navi-Gate Kft.-nek címzett levelek egyértelműen arról árulkodnak, hogy a vállalkozás kifejezetten felhívta a Navi-Gate Kft. figyelmét arra, hogy többen eltérnek a szerződésben meghatározott végfelhasználói áraktól, ezért kérte az Importórt, hogy gyakoroljon nyomást az alacsonyabb árakat alkalmazó viszonteladókra az árharc megszüntetése érdekében.
254. A CHS Hungary Kft. 2005-ben kötött I-Go viszonteladói szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része szerint a viszonteladó vállalta, hogy a Navi-Gate Kft. által javasolt végfelhasználói árat figyelembe veszi és a legjobb tudása szerint érvényesíti partnerei körében. Azzal, hogy a CHS Hungary Kft. aláírta a végfelhasználói árrögzítést tartalmazó megállapodást, részesévé vált a versenykorlátozó megállapodásnak.
255. A GPS Trade Kft. jogelődje a Compass Sport Bt. több szerződést is kötött Garmin és I-Go termékek értékesítésére a Navi-Gate Kft.-vel. A jogelőd által kötött szerződések közül az I-Go szerződés tartalmaz – a tényszerű végfelhasználói árrögzítésen kívül – olyan addicionális rendelkezéseket, amelyek túlmutatnak a disztribútor és a viszonteladó közötti kétoldalú üzleti kapcsolaton, mivel a vállalkozás a CHS Hungary Kft.-hez hasonlóan vállalta, hogy a szerződésben meghatározott végfelhasználói árat szerződött partnerei esetében is érvényesíti.

256. Az EC-CO Kft. 2005-ben aláírt I-Go szerződésében azontúl, hogy elfogadta a Navi-Gate Kft. által meghatározott végfelhasználói árat, szintén vállalta, hogy a legjobb tudása szerint érvényesíti azt partnerei körében.
257. A Versenytanács szerint a fenti szerződések ezen rendelkezései alkalmasak arra, hogy a szerződés hatályát és az abban vállalt versenytorzító árklauzulát szélesebb körre kiterjesszék, ezért a közérdek védelmében indokolt volt e kereskedők által tanúsított magatartásra is kiterjeszteni a versenfelügyeleti eljárást.
258. Az LCP Systems Kft. 2005-ben kötött I-Go viszonteladói szerződésének „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” részében foglalt végfelhasználói ár rögzítését tartalmazó rendelkezések már önmagában alkalmasak a vállalkozás jogsértésének megállapítására.
259. A rendelkezésre álló bizonyítékok szerint az eljárás alá vont vállalkozás kifejezetten kezdeményezte a Navi-Gate Kft.-nél, hogy lépjen fel a megadott végfelhasználói árat nem érvényesítő viszonteladókkal szemben és vegye rá őket az ártartásra.
260. Az LCP Systems Kft. és a Navi-Gate Kft. közötti levélváltásokból kitűnik, hogy az LCP Kft. arról biztosította a szállítóját, hogy eleget tesz az ártartási előírásnak, amikor állítólagosan arra utasította a munkatársait, hogy beszéljenek a „notórikus árletörő” partnerekkel annak érdekében, hogy ne árulják az előre meghatározott végfelhasználói árnál olcsóbban az I-Go szoftvereket.
261. Az eljáró versenytanács megjegyzi, hogy az LCP Systems Kft. nyilatkozata (message0219) kifejezetten tartalmazott arra vonatkozó utalást, hogy a vállalkozás tisztában van azzal, hogy a rögzített árak alkalmazása versenyjogi tilalomba ütközik.
262. Az LCP Systems Kft. egy utólag becsatolt elektronikus levéllel kívánta igazolni, hogy a Navi-Gate Kft.-nek tett ígérete ellenére ténylegesen nem szólította fel a Young B.T.S Kft.-t az ajánlott árak alkalmazására, amely körülményt az eljáró versenytanács nem a jogsértés ténye, hanem annak súlyosságának megítélése körében értékelt. Tekintettel arra, hogy az eljáró versenytanács – a Young B.T.S Kft. ügyvezető igazgatójának tanúvallomása alapján – valóként fogadta el az eljárás alá vont azon állítását, hogy a Navi-Gate Kft.-nek tett ígérete ellenére ténylegesen nem szólította fel a vállalkozást eltérő árak alkalmazására, az eljáró versenytanács nem tartotta szükségesnek az LCP Systems Kft. által indítványozott tanú meghallgatását, aki a Kft. által előadottakat kívánta megerősíteni.
263. A Parts Center Kft. 2006-ban kötött szerződést Garmin termékek értékesítésére a Navi-Gate Kft.-vel. A vállalkozás kiskereskedelmi forgalomban nem értékesítette a termékeket. A Parts Center Kft. által aláírt viszonteladói szerződés „Ár, árváltoztatás, árkedvezmények, akciók” része tartalmazta, hogy a disztribútor az importőr által meghatározott kiskereskedelmi ártól nem jogosult eltérni, ellenkező esetben az importőr visszavonja a disztribútor forgalmazási jogát.
264. Bár az eljárás alá vont vállalkozás viszonteladói szerződése nem tartalmazott olyan addicionális, a szerződés keretein túlmutató, a partnerek irányában érvényesítendő végfelhasználói ártartási klauzulát, mint például a CHS Hungary Kft., az LCP Systems Kft., az RRC Hungary Kft., a Compass Sport Bt. (jogutódja a GPS Trade Kft.) vagy az EC-CO Kft. szerződése, a vállalkozás értékesítési igazgatójának az eljárás során tett nyilatkozata szerint „*A márkahálózat tagjait tájékoztattuk a Navi-Gate Kft. által ajánlott kiskereskedelmi árakról.*” (Vj-26/2006/142. számú irat)



265. Az a tény, hogy az értékesítési igazgató elismerte, hogy a rögzített árakat továbbította a márkahálózat tagjai felé, arra enged következtetni, hogy az önmagában jogsértő ármeghatározást tartalmazó kétoldalú szerződésének a hatályát a gyakorlatban a piaci szereplők nagyobb körére kiterjesztette, ezért a közérdek védelmében indokolt volt a vállalkozás magatartásának versenyfelügyeleti eljárás keretében történő vizsgálata.
266. A WorldGate Kft. 2004-ben a Parts Center Kft.-éhez hasonló viszonteladói szerződést kötött a Navi-Gate Kft.-vel Garmin termékek értékesítésére.
267. Bár az eljárás alá vont vállalkozás viszonteladói szerződése nem tartalmazott olyan addicionális, a szerződés keretein túlmutató, a partnerek irányában érvényesítendő végfelhasználói ártartási klauzulát, mint például a CHS Hungary Kft., az LCP Systems Kft., az RRC Hungary Kft., a Compass Sport Bt. (jogutódja a GPS Trade Kft.) vagy az EC-CO Kft. szerződése, a vállalkozás telephelyén tartott Tpv. 65/A. §-a szerinti helyszíni vizsgálat alkalmával a Gazdasági Versenyhivatal birtokába kerültek a vállalkozás dealerszerződésai, amelyek egyértelműen igazolják, hogy a vállalkozás továbbhárította a végfelhasználói ár tartására vonatkozó szerződésben vállalt kötelezettségét. A dealerszerződések kifejezetten tartalmazzák, hogy a kiskereskedelmi árakat az importőr szabályozza, amelyek a forgalmazó által a dealer rendelkezésére bocsátott árlistában kerülnek meghatározásra. A szerződések szerint amennyiben a dealer önhatalmúlag megváltoztatja az árakat, a forgalmazó visszavonhatja a dealer forgalmazási jogát.
268. A WorldGate Kft. által kötött „almegállapodások” ékes példái az eredeti viszonteladói szerződésben vállalt ártartási kötelezettség folytán bekövetkező káros piaci láncreakcióknak, hiszen a WorldGate Kft. azontúl, hogy vállalta, hogy a saját árpolitikáját az importőr által meghatározott végfelhasználói árakhoz igazítja, a kétoldalú szerződésben vállalt versenytorzító kötelezettséget továbbhárította a vertikum alsóbb szintjére, ezáltal károsan befolyásolva az érintett piaci szegmensben folyó árversenyt.
269. Az RRC Hungary Kft. 2005-ben kötött I-Go szerződése a végfelhasználói ár rögzítésére vonatkozó klauzulán kívül azt az addicionális kötelezettséget is tartalmazta, hogy a vállalkozás a legjobb tudása szerint érvényesíti a partnerei körében a disztribútor által meghatározott végfelhasználói árat.
270. Az RRC Hungary Kft. és a Navi-Gate Kft. közötti, rendelkezésre álló levélváltásokból az eljáró versenytanács szerint az a következtetés vonható le, hogy a Navi-Gate Kft. által az RRC Kft. partnerei körében észlelt ártartási problémákat az RRC Kft. kérésre orvosolta, vagyis tevékeny szerepet játszott abban, hogy a végfelhasználói ármegkötés ne csak papíron létezzen, hanem az érintett piacon is realizálódjon.

### **Érintett piac**

271. Az eljárás alá vont vállalkozások védekezésének központi eleme volt az érintett piac pontos meghatározására vonatkozó hivatkozás, e célból szakértő kirendelését is indítványozták.
272. A Versenytanács nem tartotta szükségesnek az elmúlt évekre vonatkozóan, további időhúzással járó „szakértő” kirendelését, mivel az eljárás során beszerzett adatokból, más eljárásából származó hivatalos tudomása alapján (különösen az ott igénybe vett

szakértői véleményt is figyelembe véve) kellő pontossággal meg tudta határozni az érintett piacot. A jelen eljárásban érintett termékpiac a PDA-n futó navigációs szoftverek és PNA autós navigációs eszközök piaca. Az érintett földrajzi piac a Magyar Köztársaság területe.

273. A Versenytanács több határozatában is hangsúlyozta: a piacmeghatározás nem öncél, hanem a versenykorlátozó megállapodás hatásainak vizsgálatára alkalmas eszköz. Jelen eljárásban az érintett piac kiterjedése elvileg releváns lehet a versenykorlátozás csekély súlya, illetve a csoportmentesülés kapcsán. Előre bocsátandó azonban, hogy az első esetben a megállapodás potenciális horizontális hatásai miatt (a szerződő felek versenytársai is egymásnak), a második esetkörben a csoportmentesítő rendelet kizáró rendelkezése miatt (lásd 293. pont) nem volt ügydöntő szerepe az érintett piac pontos meghatározásának.
274. Az eljárás alá vontak álláspontja szerint az előzetes álláspontban tévesen együtt került értékelésre a PNA és a navigációs szoftver, „*holott ez két teljesen különböző termék*”. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint az érintett piac vizsgálata során helyesen szentelt annak figyelmet, hogy a navigációs PNA termékek és a navigációs szoftverrel ellátott PDA termékek tekinthetők-e egymás ésszerű helyettesítő termékeinek, mely elemzés során az eljáró versenytanács szintén arra következtetésre jutott, hogy a hardver (PNA) és a szoftver termékek tulajdonságaikat tekintetve nem helyettesítői, hanem kiegészítői egymásnak.
275. A Nav N Go Kft. érvei szerint a 2006-ban értékesített I-Go navigációs szoftverek 92,9%-a volt OEM szoftver és csak a fennmaradó 7,1% volt PDA készülékekbe helyezhető SD kártya. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint a Navi-Gate Kft.-n keresztül összesen legfeljebb a hazai eladások 3,96%-a jelent meg a végfelhasználói piacon.
276. A Nav N Go Kft. által fentebb közölt piaci részarányok azon a félreértésen alapulnak, hogy az eljárás alá vont vállalkozás egyetlen piacnak tekinti a licenc és az SD kártya formájában megjelenő I-Go szoftvert, holott e két szegmens különálló termékpiacot alkot. A szoftverlicencet jellemzően PNA gyártók vásárolják, amely licenc révén a szoftvert a gyártó telepíti rá a termékre. A fogyasztó nézőpontjából a szoftver bennfoglaltatik a hardver végfelhasználói árában, addicionális telepítésre sincs szükség. Ezzel szemben a szoftver SD kártyán minden további nélkül nagy- és kiskereskedelmi forgalomba kerülhet. A fogyasztó ebben az esetben önállóan, vagy hardverrel csomagban vásárolja meg az SD kártyát, amelyet ő maga telepít rá az arra alkalmas hardverre. Tekintettel arra, hogy a szoftverlicenc értékesítési célja nem a kiskereskedelmi forgalom, szemben az SD kártya formátumú szoftverekkel, ezen előbbi termékekre értelemszerűen nem is vonatkozhatott a végfelhasználói ármegekötés. A marasztaló határozat tárgya nem terjed ki a szoftverlicencre.
277. A Tpv. 14. §-a alapján az érintett termékpiacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és az azt ésszerűen helyettesítő áruk figyelembevételével kell meghatározni, a jelen ügyben a Nav N Go Kft.-t érintően a megállapodás tárgyát az I-Go szoftver SD kártyás verziója alkotta, amelyet ésszerűen helyettesíteni csak további, PDA-kon futó kiskereskedelmi forgalomban értékesíthető szoftvertermékek képesek. Az ésszerű helyettesítési alternatívát jelentő szoftvertermékek közé nem sorolható a szoftver licenccel történő értékesítése, hiszen az jellemzően a PNA-kba beépítve kerül kiskereskedelmi forgalomba, a vevők közvetlenül nem férhetnek hozzá a szoftverlicenckhez. Mivel a Tpv. 14. §-ának versenyjogi gyakorlata alapján az eljáró versenytanács nem tekinti az SD kártyán futó I-Go szoftverek ésszerű

helyettesítőjének az I-Go szoftverlicencket, következésképpen ez utóbbi piaci szegmenst nem tekinti az érintett termékpiac részének, ezért a piaci részesedések számítása során sem számolt a licencladások mennyiségével.

278. A Nav N Go Kft. a versenytanácsi tárgyaláson rendelkezésre bocsátott több számlamásolatot is, amely szerint 2006-ban az LCP Systems Kft. I-Go OEM-et, azaz licenctet vásárolt tőle. Tekintettel arra, hogy a licencladások száma irreleváns az érintett piac meghatározása szempontjából, a Nav N Go Kft. által szolgáltatott adatok alapján megállapítható, hogy az LCP Systems Kft. 2006-ban mindösszesen a Navi-Gate Kft. vásárlásainak 3%-át kitevő I-Go SD kártyás szoftvert vásárolt a Nav N Go Kft.-től, következésképpen nem helytálló az az eljárás alá vonti érv, mely szerint az I-Go szoftverek elenyésző része jut csak kiskereskedelmi forgalomba a Navi-Gate Kft. nevével fémjelzett értékesítési csatornán keresztül.
279. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint az érintett piac meghatározása során az illegális szoftverek piacát is számításba kell venni. Ezen érvének alátámasztására az eljárás alá vont vállalkozás a Vj-167/2002. számú határozatra hivatkozott. Az eljáró versenytanács szerint a jelen ügyben az illegális szoftverek piaca nem tekinthető az érintett piac részének, hiszen – az eljárás alá vontak által említett jelentős árkülönbségen túlmenően - a kalózpéldányok funkciójukat tekintve nem veszik fel a versenyt a jogtiszt I-Go szoftverekkel, mivel nem végezhetők el rajtuk a rendszeres frissítések és nem érvényesíthetők a garanciális feltételek sem. Összegezve, az illegális szoftverek nem állíthatók párhuzamba a Vj-167/2002. számú határozatban említett illegális dohánytermékekkel, hiszen ez utóbbiak használhatósága nem különbözik az eredeti termékekétől, szemben az illegális szoftverekével.
280. Az eljárás alá vontak kifogásolták, hogy a versenyfelügyeleti eljárás során nem került felderítésre a mobiltelefonon megjelent navigációs eszközök piaci szegmense illetve a gépkocsikba eredendően beépített navigációs eszközök növekvő piaci szegmense, amelyek álláspontjuk szerint helyettesítő termékei a jelen eljárásban vizsgált termékeknek. Az eljáró versenytanács szerint a mobiltelefonokba beépített navigációs eszközök a vizsgált időszakban semmiképpen sem tekinthetők ésszerű helyettesítési alternatívának, mert az ilyen készülékek elterjedtsége és fejlettségi szintje meg sem közelítette a vizsgált termékekét. A jövőre tartozó nyitott kérdés, hogy a mobiltelefonok képesek lesznek-e érdemi versenyt támasztani a PNA-knak.
281. Az eljáró versenytanács szerint a gépkocsikba gyárilag beépített navigációs eszközök piaca az eltérő piaci struktúra és árak miatt nem tekinthető ésszerű helyettesítő terméknek. A gyárilag beépített eszközök piacán más piaci szereplők érdekeltek, tekintettel arra, hogy minden egyes autógyár csak az általa preferált típust támogatja, ezért e tekintetben a fogyasztói preferenciák háttérbe szorulnak. Mindazonáltal a gyárilag beépített navigációs eszközök nem képesek olyan kiegészítő funkciókat biztosítani a fogyasztók számára, mint a fogyasztók által közvetlenül választható hardverek. Következésképpen az eltérő forgalmazási struktúra, a fogyasztói preferenciák eltérő érvényesülése és a termék eltérő tulajdonságai miatt a gyárilag beépített navigációs eszközök nem tekinthetők ésszerű helyettesítő terméknek. A két piac között nem szimmetrikus a viszony: aki már rendelkezik gépkocsival, s szeretne navigációs eszközt beszerezni, annak nem reális alternatíva egy új, navigációs eszközzel gyárilag ellátott autót vásárolni. Az eljárás alá vontak semmi olyan bizonyítékot nem hoztak fel, amely arra utalna, hogy az eljárás alá vont gyártók, kereskedők magatartását a gyárilag beépített navigációs eszközöket gyártó, azzal kereskedő vállalkozások bármilyen módon is érinthetné.

282. Az eljárás alá vontak kifogásolták, hogy az érintett piac nagysága tekintetében az eljáró versenytanács becsült adatokból indult ki. Az eljáró versenytanács szerint az a körülmény, hogy az eljárás alá vontak szerint az érintett piac méretéről csak becsült mennyiségi adatok állnak rendelkezésre, nem jelenti egyben azt, hogy a becslések alapján levont következtetések helytelenek lennének. Ennek oka, hogy az érintett piac vizsgálata tekintetében a hatályos szabályozás nem ír elő olyan kötelezettséget a versenyhatóság számára, hogy kizárólag az érintett piac minden egyes szereplőjének válaszára útján állapítható meg az érintett piac mérete, és kizárólag darabra pontos adatok alapján lehetne meghatározni a vizsgált termékek piacon elfoglalt helyét. Az eljáró versenytanács a teljes autós navigációs eszközök piacának éves darabszámához viszonyította a Garmin és az I-Go termékek piaci részesedését, amely két utóbbi termék különálló termékpiacot alkot, azonban a versenyfelügyeleti eljárás során nem volt ésszerűen fellelhető, megbízható adat az egyes piac szegmensek éves darabszámára vonatkozóan, ezért a két részhalmaz meghatározása során az eljáró versenytanács a teljes halmazból indult ki. Az eljáró versenytanács megjegyzi, hogy ezzel a módszerrel feltehetően kisebb, az eljárás alá vontakra kedvezőbb piaci részarányt mutatott ki a vizsgált termékek esetében, mintha a saját, érintett termékpiacot alkotó részhalmazukra vetítette volna a Navi-Gate Kft. értékesítési csatornájába tartozó konkrét darabszámokat.
283. Az eljáró versenytanács hangsúlyozza, a teljes autós navigációs eszközök piacának méretére vonatkozó évenkénti becslés a Navi-Gate Kft. adatszolgáltatásán (Vj-26/2006/198. számú irat) alapul, amelynek hozzávetőleges helyességét az eljárás során megkérdezett piaci szereplők válasza, adatszolgáltatásai és a Nav N Go Kft. ügyvezető igazgatójának sajtónyilatkozata is megerősítették, ezért az eljáró versenytanács nem látta akadályát annak, hogy a becsléseket kiindulási alapként alkalmazza, és ahhoz viszonyítsa a vizsgált termékek évenként értékesített darabszámát.
284. A Nav N Go Kft. a becslések helytelen viszonyítási alapjával kapcsolatban a versenytanácsai tárgyaláson rendelkezésre bocsátott I-Go felhasználói útmutató 79. oldalán szereplő információkkal érvelt (Vj-26/2006/247. számú irat), amely szerint az I-Go szoftver használata során beállítható annak a járműnek a típusa, amellyel a felhasználó utazni kíván, így választható személyautó, taxi, busz, teherautó, sürgősségi jármű, kerékpár és gyalogos üzemmód is. Ezen funkcióval az eljárás alá vont arra kívánt utalni, hogy a vizsgált navigációs eszközök nem kizárólag a gépkocsi navigációban alkalmazhatók, ezért kizárólag az autós navigációs piacra történő vetítés nem a teljes felhasználási lehetőségeket fedi le.
285. Az eljáró versenytanács álláspontja szerint a rendelkezésre álló adatok azt támasztják alá, hogy a vizsgált navigációs termékeket túlnyomórészt a gépkocsi navigáció során használják fel, a gyalogos és a kerékpáros felhasználási cél a vizsgált időszakban még nem jelentett érdemi felhasználási alternatívát, amelyet az eljárás alá vont által rendelkezésre bocsátott I-Go felhasználói útmutató is alátámaszt, amikor a 10. oldalon a következőképpen mutatja be a termék általános jellemzőit:

*„Az iGO egy gépjárműben történő használatra optimalizált navigációs rendszer. A rendszer adaptálható útvonal-paraméterekkel háztól-házig navigációt biztosít két pont közötti és több állomásból álló útvonalak esetén. Az iGO a teljes telepített térképkészlet felhasználásával képes megtervezni az útvonalat. Néhány hasonló terméktől eltérően az iGO a térképszegmensek vagy országok közötti navigációhoz nem igényli a gyengébb felbontású általános*

*térképre való átváltást. Bármerre jár, a rendszer mindig teljes szabadságot kínál. Csak válassza ki az úticélját, és már indulhat is.”*

286. Az LCP Systems Kft. kifogásolta, hogy az eljáró versenytanács nem határozta meg egzakt módszerrel az érintett piac nagyságát, amelyet álláspontja szerint a piaci szereplők adatszolgáltatásra kötelezése révén lehetett volna kivitelezni. Az eljáró versenytanács ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy az érintett piac meghatározása során a hatályos jogszabályok szerint nem köteles minden egyes piaci szereplőt adatszolgáltatásra kötelezni és darabszámra pontosan meghatározni az érintett piac nagyságát. A jelen versenyfelügyeleti eljárás során összesen 74 piaci szereplő szolgáltatott adatot a Gazdasági Versenyhivatalnak, némelyikük, köztük például a Navi-Gate Kft. és az LCP Systems Kft. több alkalommal is, ezenkívül egy különleges szakértelmet igénylő kérdésben az eljáró versenytanács a jelen ügy aktájának részévé tette a Vj-21/2006. számú eljárásban kirendelt igazságügyi szakértő véleményét.
287. Az eljáró versenytanács teljes körűen összevetette egymással az eljárás során a piaci szereplőktől beszerzett és az egyéb módon birtokába került piaci információkat, ennek alapján alakította ki az érintett piaccal kapcsolatos álláspontját, amelyet az előzetes álláspontban és a versenytanácsai tárgyalásokon részletesen ismertetett az eljárás alá vont vállalkozásokkal, lehetővé téve a védekezési joguk maradéktalan érvényesülését. Mindezek alapján az eljáró versenytanács álláspontja szerint hiánytalanul eleget tett a Ket. 50. §-a szerinti tényállás-feltárási kötelezettségének.
288. A GPS Trade Kft. hangsúlyozta, hogy az érintett piac Magyarország EU tagságából kifolyólag szélesebb a nemzetinél.
289. Az eljáró versenytanács a rendelkezésre álló információk alapján nem tartja az érintett piacot a nemzetinél szélesebben meghatározhatónak. A piaci tapasztalatok szerint a fogyasztók döntően a közvetlen környezetükben található márkakereskedőt/forgalmazót keresik fel a termékek vásárlása céljából. Ezt erősíti az a körülmény, hogy a termék frissítéséhez, karbantartásához szükséges „support” szolgáltatásokat sem külföldről, hanem a közvetlen környezetükben található márkakereskedőtől/forgalmazótól veszik igénybe. Az áru jellege alapján nem túlzottan életszerű elvárás, hogy a fogyasztó, vagy éppen a kiskereskedő az alapvetően magyarországi navigáláshoz szükséges, magyarul kommunikáló eszközt külföldről szerezzék be. Kivételek természetesen lehetségesek, azonban azok aránya a rendelkezésre álló információk tanúsága szerint nem jelentős, ezért megállapítható, hogy az import térnyerése a vizsgált időszakban nem volt számottevő mértékű.

#### **A versenykorlátozás érzékelhetősége**

290. Az eljárás alá vontak szerint a megállapodás a Tpv. 13. §-a alapján csekély jelentőségűnek minősül, mert az I-Go termékek piaci részesedése 10% alatti az érintett piacon.
291. A Versenytanács szerint a versenykorlátozó ármeghatározással érintett piacok a magyarországi navigációs PNA-k, és a PDA-kon futó navigációs szoftverek piaca. A rendelkezésre álló információk alapján megállapítható, hogy mindkét érintett piaci szegmensben a megállapodás tárgyát alkotó áruk tekintetében az eljárás alá vont vállalkozások piaci részesedése kétségtelenül meghaladja a 10%-ot, ezért a vizsgált árrögzítő megállapodások és gyakorlat már csak ezért sem minősülhet csekély jelentőségűnek.

292. További, a csekély jelentőséget kizáró szempont volt, hogy az ármegkötésnek horizontális, azaz versenytársak közötti versenykorlátozó hatása lehetett. A versenytársak közötti áregyeztetést a Tpv. hivatkozott rendelkezése kiemeli a tilalom alóli kivételek köréből, az tehát akkor is tiltott, ha abban csekély súlyú piaci szereplők egyeznek meg.

### **A vertikális csoportmentesítő rendelet**

293. Az eljárás tárgyává tett megállapodások, amennyiben a vertikális forgalmazási megállapodások csoportos mentesüléséről szóló kormányrendelet hatálya alá esnek is (ez megkérdőjelezhető a vitathatatlanul fennálló horizontális versenykorlátozásra való alkalmasság miatt is), a rendelet 3. § a) pontjában foglalt megszorító szabály miatt nem részesülhetnek az automatikus mentesség kedvezményében. A fentiekben bemutatott módon ugyanis a megállapodások, akár használták az ajánlott ár kifejezést, akár nem, azok érdemben a kereskedők árképzési szabadságát korlátozó céllal (erre való alkalmassággal) születtek. Az árrögzítést tartalmazó megállapodások a rendelet alapján semmiképpen nem mentesülhetnek a tilalom alól.

### **A versenykorlátozó megállapodás mentesülése a tilalom alól**

294. A Tpv. 20. §-a szerint annak bizonyítása, hogy a megállapodás a tilalom alól a 16. § vagy a 17. § alapján mentesül, azt terheli, aki a mentesülésre hivatkozik. Az eljárás alá vont vállalkozás a Tpv. 17. §-ában szereplő négy konjunktív feltétel együttes fennállását nem bizonyította, ezért a megállapodás mentesülésére való hivatkozást az eljáró versenytanács nem tudta elfogadni.

295. A Nav N Go Kft. álláspontja szerint a Navi-Gate Kft.-vel kötött megállapodása a Tpv. 17. §-a alapján mentesül, azonban erre vonatkozóan kizárólag az illegális szoftverek kiszűrését hozta fel érvként. Ez, mégha egy árrögzítés árán elérhető cél is lenne, nem tartozik a 17. § első feltételében felsorolt gazdasági természetű, hatékonysági előnyök közé.

296. Az egyes eljárás alá vontaknál említésre kerül ugyan az a szempont is, hogy a relatíve magasán tartott árak révén elérhető árrés lehetővé tesz bizonyos fogyasztókra nézve hasznos, kapcsolódó szolgáltatásokat, ezek részletes bemutatásra, bizonyításra azonban nem kerültek.

### **Összegzés**

297. A Versenytanács a bizonyítékok alapján megállapíthatónak tartotta, hogy e határozat címzettjei, nevezetesen a Garmin PNA és I-Go szoftvert forgalmazó Navigate Kft., a Nav n Go Kft., mint a I-Go szoftver tulajdonosa és az egyes nagy- és kiskereskedő vállalkozások a Tpv. 11. § (2) bekezdés a) pontjába ütköző módon továbbadási árat rögzítő szerződéseket kötöttek egymással. Megállapítható, hogy valamennyi, árrögzítést tartalmazó szerződés – amelyek mindegyikében egyik szerződő fél a Navigate Kft. volt -, azok is, amelyekben a másik szerződő fél ügyfélként nem címzettje e határozatnak, versenykorlátozónak minősül. A továbbadási árak korlátozásával jelen esetben sérült a független kereskedők ármeghatározó üzleti szabadsága, korlátozódott a két árupiacon belüli árverseny. A megállapodások révén, amely az egymással vertikális és horizontális kapcsolatban is levő kereskedők közötti

versenyt érintette, a fogyasztók minden bizonnyal magasabb árat voltak kénytelenek fizetni az autós navigációs eszközökért. A versenykorlátozó megállapodásokkal érintett vállalkozások piaci részesedése messze meghaladta a 10%-ot, de a csekély jelentőségű versenykorlátozások kivétele azért sem hivatkozható, mert a vállalkozások egymásnak versenytársai is. Az eljárás során vizsgált árrögzítő megállapodásokat nem mentesíti a tilalom alól a vertikális csoportmentesítő kormányrendelet sem. Végezetül, az eljárás alá vont vállalkozások nem tudták bizonyítani, hogy a versenykorlátozó megállapodás teljesítené az egyedi mentesüléshez szükséges feltételeket.

## VII. Jogkövetkezmények

298. A Tpv. 78. § szerint az eljáró versenytanács bírságot szabhat ki a Tpv. megsértőivel szemben. A kiszabandó bírságnak egyrészt arányosnak kell lennie az elkövetett jogsértéssel, másrészt kellő elrettentő erőt is kell hordoznia. A bírság összege nem lehet több a vállalkozás előző üzleti évben elért nettó árbevételének 10 %-ánál. A Tpv. 78. (2) bekezdése példalódzó felsorolását adja a bírság összegének mérlegelésekor alkalmazható szempontoknak.
299. A bírság összegének meghatározásakor, a Tpv. 78. §-ban kapott felhatalmazás keretei között mozogva, a Versenytanács szokásosan a jogsértéssel érintett piacon realizált árbevétel alapján értékelte a releváns súlyosító és enyhítő szempontokat (lásd a bírság összegének meghatározásáról szóló 2/2003. sz. közleményt).
300. A versenykorlátozás természetét a közepesnél valamivel súlyosabbra értékelte a Versenytanács. A viszonteladási árak megkötése a márkán belüli versenyre jelentős hatással tud lenni, különösen, ha az adott árut (Garmin PNA-k, illetve I-Go szoftverek) forgalmazó kereskedők közötti fogyasztói választás fontos szempontja a termék ára. A Versenytanács figyelemmel volt arra is, hogy a sajátos értékesítési rendszer miatt a Navi-Gate Kft. nemcsak szállítója volt a szerződő feleknek, hanem versenytársa is, mind nagy-, mind kiskereskedői vonatkozásban. Mindezekre tekintettel a közleményben előírányzott súlyozási módszer alapján a versenykorlátozás súlyára 20 pontot számított a Versenytanács (a lehetséges 30 pontból).
301. A versenykorlátozás a gyakorlatban is kifejtette hatását, mint arra például a tényállási részben bemutatott e-mailek utalnak. Az eljárás alá vontak ugyanakkor hivatkoztak arra, hogy ténylegesen nem, vagy nem minden esetben tartották magukat az árakhoz. Mivel a Versenytanácsnak nem állt rendelkezésre ellenkező bizonyíték, el kellett hogy fogadja az eljárás alá vontak érvelését, ezért a megállapodás piaci hatását csekélynek értékelte (5 pont).
302. A jogsértéshez való viszonyulás kapcsán figyelembe vette a Versenytanács, hogy a versenykorlátozó megállapodás megkötésében a Navi-Gate Kft. felróhatóan járt el. Nem fogadta el a Versenytanács azt a magyarázatot, hogy a sablonszerződéseket az ügyvezető hozta magával korábbi cégétől. A vizsgált szerződések között számos esetben egyezőség állapítható meg, de messze nem sablonszövegekről van szó: a szóhasználat több esetben is változó, más módon szövegezték az ártartásra vonatkozó rendelkezést. Ezzel egyenértékű enyhítő körülményként vette ugyanakkor figyelembe a Versenytanács, hogy a Navi-Gate Kft. az eljárás során megváltoztatta a kifogásolt

szerződéseket, nyilatkozata szerint azok már hatályba is léptek (összességében nulla pont).

303. A Navi-Gate Kft. álláspontja szerint az a körülmény, hogy elismerte, hogy az általa kötött viszonteladói szerződések formailag nem feleltek meg minden szempontból a versenyjogi szabályoknak, amelynek orvoslására a versenyfelügyeleti eljárás során megváltoztatta az általa alkalmazott szerződések szövegét, enyhítő körülményként értékelendő. Az eljáró versenytanács ezzel kapcsolatban a versenyjogi gyakorlatra kíván utalni, amely szerint „*Nem fogadható el azon felperesi okfejtés, hogy a jogsértő tevékenységgel való önkéntes felhagyás enyhítő körülményként lenne figyelembe vehető a bírság kiszabása során, mivel a jogsértés abbahagyására a versenyfelügyeleti eljárás során, annak következményeként került sor.*”<sup>3</sup>
304. Az a tény, hogy a Navi-Gate Kft. a versenyfelügyeleti eljárás során maradéktalanul és határidőben eleget tett az adatszolgáltatási kötelezettségének együttműködő magatartás jogcímén sem értékelhető enyhítő körülményként, mivel ezzel a közigazgatási eljárásjog egyik alapelvét teljesítő együttműködési kötelezettséget meg nem haladó módon segítette a tényállás feltárását.
305. A közleményben publikált számítási módszer értelmében a bírság összege a jogsértéssel érintett piaci forgalom fenti pontszámból képzett ezreléke, azaz jelen esetben az alapösszeg 0,025-e. Az alapösszeget a Versenytanács a Navigate Kft. által beadott adatok alapján határozta meg oly módon, hogy a 2003-2006 közötti Garmin PNA készülékek eladásából származó forgalomhoz hozzáadta a 2005-2006 közötti két évben az I-Go eladásokból elért forgalmat. E számítás alapján – az eljárás alá vontra kedvező kerekítés után – került kiszabásra a rendelkező részben meghatározott 43 millió Ft-os bírságösszeg.
306. A Versenytanács a fenti számítás alapján megállapítható bírság összegét a Navigate Kft. mérete, összes forgalma alapján nem tartotta szükségesnek korrigálni, tekintettel arra, hogy a fenti összeg önmagában is kellő elrettentő hatást hordoz.
307. A többi eljárás alá vont, e határozat címzettjének minősülő vállalkozás esetében a jogsértés megállapításán túlmenően a Versenytanács nem tartotta indokoltnak versenyfelügyeleti bírságot kiszabni. Szem előtt tartva a bírságolás elrettentésre vonatkozó fő funkcióját, úgy ítélte meg, hogy az ármegkötési rendszert a Navi-Gate Kft. hozta létre és próbálta működtetni, a piaci jelenlét szempontjából fontos árut forgalmazni kívánó nagy-, illetve kiskereskedők kiszolgáltatottabb helyzetben voltak. Hasonlóképpen nem látta bizonyítottnak, hogy az I-Go szoftver tulajdonosa a Nav N Go Kft. kezdeményező szerepet játszott volna, illetve hogy érdekében állt volna-e az árrögzítés fenntartása.

## VIII. Eljárási kérdések

308. A GVH hatásköre a Tptv. 45. §-án, illetékessége a Tptv. 46. §-án alapul. E rendelkezések értelmében a GVH hatáskörébe tartozik minden olyan versenyfelügyeleti ügy, amely nem tartozik bíróság (86. §) hatáskörébe, illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.

<sup>3</sup> Fővárosi Bíróság 7.K.32.143/2004/7. számú ítélete a Vj-16/2004. számú ügyben.



309. A bírságot a határozat kézhezvételétől számított harminc napon belül kell megfizetni, függetlenül attól, hogy a határozattal szemben keresetet terjesztenek-e elő. A közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló 2004. évi CXL. törvény (Ket.) 110. § (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 GVH Versenytanácsa nem foganatosíthatja.

310. A Ket. 138. § (1) bekezdése a) pontja szerint a pénzfizetési kötelezettségének határidőre eleget nem tevő késedelmi pótlékot köteles fizetni. A (3) bekezdés szerint a késedelmi pótlék mértéke minden naptári nap után a felszámítás időpontjában érvényes jegybanki alapkamat kétszeresének 365-öd része. Ennek ellentételezéseként a Tpvt. 83. § (5) bekezdése úgy rendelkezik, hogy ha az eljáró versenytanács határozata jogszabályt sértett és ennek következtében az ügyfélnek igénye keletkezik a bírság visszatérítésére, a visszatérítendő összeg után a mindenkori jegybanki alapkamat kétszeres összegének megfelelő kamatot is meg kell téríteni.

311. A határozattal szembeni jogorvoslati jogot a Tpvt. 83. §-a biztosítja.

Budapest, 2007. december 3.