



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

VERSENYTANÁCS

Betekinthető változat

Vj-155-043/2009.

A Gazdasági Versenyhivatal Versenytanácsa a Szűcs Ügyvédi Iroda (Budapest) által képviselt **Bonafarm Zrt.** (Budapest) kérelmező összefonódás engedélyezése iránti kérelmére indult eljárásban, melyben további ügyfélként érintett a szintén a Szűcs Ügyvédi Iroda (Budapest) által képviselt **Herz Szalámigyár Zrt.** (Budapest) - tárgyalás nélkül - meghozta az alábbi

h a t á r o z a t o t .

A Versenytanács engedélyezi a Bonafarm Zrt. által a Herz Szalámigyár Zrt. vagyoni értékű jogait, ingóságait, készleteit és ingatlanait magába foglaló vállalkozásrész 100%-a feletti közvetlen irányítás megszerzésével megvalósuló összefonódást.

Kötelezi a kérelmezőt, hogy a határozat kézbesítésétől számított tíz munkanapon belül fizessen meg további 12.000.000.- (Tizenkettőmillió) forint eljárási díjat a Gazdasági Versenyhivatal 10032000-01037571 számú eljárási díjbevételei számlájára.

A határozat felülvizsgálatát az ügyfelek a kézbesítéstől számított 30 napon belül kérhetik a Fővárosi Bírósághoz címzett, de a Gazdasági Versenyhivatalnál benyújtott keresettel.

I n d o k o l á s

I.

A vizsgálat iránya

1. A Bonafarm Zrt. (a továbbiakban: Bonafarm Zrt., Bonafarm vagy Kérelmező) és a Herz Szalámigyár Zrt. (a továbbiakban: Herz Zrt., Herz vagy Kérelmezett) 2009. december 1-én négy egyidejű, azonos felek közötti adásvételi szerződést kötött (a továbbiakban: a Szerződések), melynek értelmében a Bonafarm Zrt. megvásárolja a Herz Zrt. vagyoni értékű jogait, ingóságait, készleteit és ingatlanait magában foglaló vállalkozásrészének 100%-át.
2. Kérelmező 2009. december 23-án kelt kérelmében az 1. pont szerinti szerződése révén létrejövő tranzakcióhoz a tisztességtelen piaci magatartás és versenykorlátozás tilalmáról szóló, többször módosított 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.) VI. fejezetének rendelkezései alapján a Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) engedélyét kérte. Az engedélyezési eljárás hiánypótlás után, 2010. február 2-án indult meg. A felek kérelmet más versenyhatósághoz nem nyújtottak be.

II.

Az összefonódásban résztvevő vállalkozások

Bonafarm Zrt. (Csányi csoport)

3. A Bonafarm Zrt. 100%-os tulajdonosa a Csányi-csoportot összefogó Bonitás 2002 Zrt. A Bonafarm Zrt. vállalkozás 2009-ben azzal a céllal jött létre, hogy a csoporthoz köthető élelmiszeripari érdekeltségeket összefogó Bonafarm csoportot üzletileg irányító, menedzselő vállalkozásként a CSIM Pte Ltd. irányítása alá rendeződjön, mely utóbbi többségi tulajdonosa a Bonitás 2002 Zrt.. A vállalkozáscsoport – a csoporton belüli forgalom nélkül – a 2008. évben 15 milliárd forintot jelentősen meghaladó nettó árbevételt ért el; élelmiszeripari tevékenységeit illetően további

információt tartalmaznak a Versenytanács Vj-126/2009., Vj-109/2009. és Vj-100/2009. számú határozatait.¹

4. A Bonafarm csoportba tartozó vállalkozások a húsipari vertikum több szintjén vannak jelen, a takarmány előállítás szegmensén, a takarmány raktározás szegmensén (Tendre Kft., Bólyi Agrár Kft., ENKES Kft., Görcsönyi Agrár Kft., Véméendi Agrár Kft., Békáspuszta Kft., Bóly Zrt., Fiorács Kft., Dalmandi Mezőgazdasági Zrt., az Agroinvest-Ormánság 98 Kft.), a sertésenyésztés és hizlalás (Bóly Zrt., Fiorács Kft., Dalmandi Mezőgazdasági Zrt., Pick Zrt.), a marhatenyésztés és termelés (Bóly Zrt., Dalmandi Mezőgazdasági Zrt.), a baromfityenyésztés és termelés (Bóly Zrt.) szegmensein, illetve a baromfi- és marhahús feldolgozásban (Pick Szeged Zrt., REM-BÓ Kft.). A Bonafarm csoportba tartozik továbbá a SOLE-MiZo Zrt. tejipari vállalkozás (Vj-126/2009. számú határozat).

Herz Szalámigyár Zrt. (felszámolás alatt)

5. A kérelmezett vállalkozás 1994. április 1-én jött létre, de tevékenységének története 1888-ra nyúlik vissza. Herz Ármin gyárának fő terméke kezdetektől fogva a szalámi volt. A vállalkozás az 1994-es privatizációig többféle társasági formában és tulajdonosi háttérrel működött, a privatizációt követően a Herz Szalámigyár Rt. és a Pick tulajdonába került (Vj-032/1994. összefonódást engedélyező határozat). A Pick 2004-es reorganizációja során a Herz leválasztásra került, és a fenti tulajdonosi háttérrel önállóan folytatta tevékenységét.
6. A vállalkozás 2009. januárjában fizetéképtelenné vált. A 2009. májusa végén induló felszámolásáig 60%-ban a Formont Szolgáltató Kft., 39,9995%-ban az Aventa 96 Szolgáltató Kft. és 0,0005%-ban Korányi Tamás tulajdonában állt. A felszámolás néhány hónappal későbbi kezdete óta a vállalkozást a Mátraholding Gazdasági Tanácsadó Zrt. (1146 Budapest, Cházár András u. 9.), Pinka György felszámolóbiztos képviseli.
7. A Herz a leállásáig főleg hosszú érlelésű penészes szalámifajtákat gyártott, kizárólag vásárolt alapanyagból. Az utóbbi években jelenléte fokozatosan halványult külföldi

¹ A Vj-100/2009. Tendre Foring, Vj-109/2009. CSIM Tendre és Vj-126-2009. Sole-Mizo Danone összefonódásokat engedélyező határozatok.

értékesítési piacain (elsősorban Németországban, Ausztriában és Csehországban). Az utolsó időszakban a hagyományos terméknek számító „téliszalámi” mellett vastag- és vékonykolbászokat, és egyéb húskészítményeket is gyártott. Ugyanezen időszakban külföldre, Németországba történő munkaró-közvetítés tevékenységből származó bevétele jelentős volt.

8. A Herz 2008. évi, a Tpv. 27. § (1) bekezdése szerinti szűkített nettó árbevétele 4,8 milliárd forint.

III.

Az engedélykérési kötelezettség

9. A Tpv. 1. § alapján a törvény hatálya kiterjed a természetes és a jogi személynek, valamint a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságnak (a továbbiakban az előzőekkel együtt: vállalkozás) a Magyar Köztársaság területén tanúsított piaci magatartására. E törvény hatálya alá tartozik továbbá a vállalkozás külföldön tanúsított piaci magatartása is, ha annak hatása a Magyar Köztársaság területén érvényesülhet. A kérelem szerinti tranzakció két, Magyarországon bejegyzett vállalkozás Magyarország területén tanúsított magatartásának vonatkozásában jön létre, ezért arra a Tpv. hatálya a fentiek értelmében kiterjed.
10. A Tpv. 23. § (1) bekezdésének (b) pontja értelmében vállalkozások összefonódása (koncentrációja) jön létre, ha egy vállalkozás vagy több vállalkozás közösen közvetlen vagy közvetett irányítást szerez további egy vagy több, tőle független vállalkozás egésze vagy része felett. A Tpv. 27. § (5) bekezdése alapján vállalkozásrésznek minősülnek az olyan eszközök és jogok, amelyek megszerzése elégséges a piaci tevékenység végzéséhez.
11. A Bonafarm Zrt. (a Csányi csoport) és a Herz Zrt. egymástól független vállalkozások. Az 1. bekezdés szerinti tranzakció által a Bonafarm Zrt. közvetlen irányítást szerez a vállalkozásrész felett a Tpv. 23. § (1) bekezdése b) pontjának értelmében.
12. A Tpv. 24. § értelmében a vállalkozások összefonódásához a GVH engedélye szükséges, ha valamennyi érintett vállalkozás-csoport, valamint az érintett vállalkozás csoportok tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások előző üzleti

évben elért nettó árbevétele együttesen a tizenöt milliárd forintot meghaladja, és az érintett vállalkozás csoportok között van legalább két olyan vállalkozás csoport, melynek az előző évi nettó árbevétele a vállalkozás-csoport tagjai és más vállalkozások által közösen irányított vállalkozások nettó árbevételével együtt ötszázmillió forint felett van.

13. Az érintett vállalkozás-csoportok együttes nettó árbevétele a 15 milliárd forintot jelentősen meghaladja (százmilliárd forint feletti), valamint van két olyan vállalkozás-csoport (Csányi csoport, Herz Zrt.), melynek 2008. évi nettó árbevétele meghaladta a törvényben rögzített ötszáz millió forintot. Mindezek miatt a kérelmezett összefonódáshoz a Tpv. 24. § (1) bekezdése alapján a GVH engedélye szükséges.
14. A Kérelmező Tpv. szerinti engedélykérési kötelezettsége a csődeljárásról és felszámolási eljárásról szóló 1991. évi XLIX. Törvény (a továbbiakban: Cstv.) alkalmazásától függetlenül fennáll.

IV.

Az érintett piac

15. A Tpv. 14. § (1) bekezdése értelmében az érintett piacot a megállapodás tárgyát alkotó áru és a földrajzi terület figyelembevételével kell meghatározni. A bekezdés (2) pontjának értelmében a megállapodás tárgyát alkotó árun túlmenően figyelembe kell venni az azt – a felhasználási célra, az árra, a minőségre és a teljesítés feltételeire tekintettel – ésszerűen helyettesítő árukat (keresleti helyettesíthetőség), továbbá a kínálati helyettesíthetőség szempontjait. A (3) pont szerint 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.

Az érintett termékpiac

16. A felek tevékenységei között – a Kérelmező esetében a vele egy vállalkozáscsoportba tartozó Pick Zrt. révén – a húspiari szárazárak gyártása tekintetében figyelhető meg horizontális átfedés. A szárazárak szegmense a húspari termékeken belül egyértelműen elkülöníthetőnek mutatkozik, többek között a gyártási, tárolási technológia

különbözőségére, a termékek jellegére, valamint a fogyasztói szokásokra és a tradícióra tekintettel (ezen szegmens húsiparon belüli elkülöníthetőségét támasztották alá a felek fő versenytársainak és vevőinek eljárás során tett nyilatkozatai is).

17. A húsipari szárazárak szegmense a különféle kolbász és szalámi fajtákat foglalja magába.² A tranzakció előtti majdnem három év értékesítési adatai alapján mind a szalámi, mind a kolbász hazai kereslete – szezonális ingadozástól eltekintve – stabilnak mondható. Az adatok elemzése alapján nem azonosítható tényleges váltás, helyettesítés a két termék kategória között, nem figyelhető meg az idő mentén mennyiségi átrendeződés egyik vagy másik szegmens javára, ami egyértelműen közeli helyettesíthetőségre, erős versenynyomásra engedne következtetni ezen két termék kategória között. Önmagában ezen adatok alapján a szalámi és kolbász kategóriák közötti versenynyomás meglétét nem lehet elvetni, mert a fenti megfigyelések a helyettesíthetőséggel konzisztensek.
18. Az értékesítési árak tekintetében megállapítható, hogy az esetek jelentős részében a szalámi és kolbász termékek átlagárai szorosan egymást követve mozognak. A szalámi átlagára a kolbász átlagára felett tartósan magasabb, a kettő közötti árarány (az átlagárak hányadosa) az idő mentén stabilnak mutatkozik, ami a helyettesíthetőséggel konzisztens körülményként értékelhető.³ Mindezt az eljárás kapcsán készült árkorrelációs elemzés⁴ eredményei is visszaigazolták.
19. Ugyanakkor a szárazárak piacán is megfigyelhetők minőségi különbségek. Hasonlóan más piacokhoz, a szárazárak szegmensén is fokozatosan növekvő mértékben vannak jelen a (kiskereskedelmi) saját márkás termékek, melyeknek árai határozottan alacsonyabbak a márkás termékekhez képest. A Pick és Herz vezető termékei a márkás, magasabb minőségű szegmenshez tartoznak. A saját márkás termékek értékaránya a szalámi szegmensben belül némileg stabilabb, de a kolbász szegmens esetében a

² A kolbász valamivel magasabb hányadát adja a hazai értékesített mennyiségnek, mint a szalámi, az értéket tekintve viszont a két kategória aránya kiegyenlítettebb. A szintén ide sorolt, arányaiban kis jelentőségű szárított húsokat a felek nem gyártják. A kolbász és szalámi termékek leírása megtalálható az Országos Mezőgazdasági Könyvtár és Dokumentációs Központ Magyar Élelmiszerkönyvében:

- kolbász: <http://www.omgk.hu/ELLELM/2/213/34.html#4> (letöltve 2010. február 28.)

- szalámi: <http://www.omgk.hu/ELLELM/2/213/57.html#5> (letöltve 2010. február 28.).

³ A fentiekén túlmenően, a szalámi kolbászhoz viszonyított átlagára (az átlagárak hányadosa) a márkás termékek körében és saját márkás termékek körében egymáshoz hasonló módon alakul, az idő mentén stabilnak mutatkozik.

tranzakció idejére ebben felzárkózás tapasztalható, így a saját márkás termékek penetrációja a két szegmensben az utóbbi 1-2 évet tekintve hozzávetőleg megegyező mértékűvé vált.

20. Az eljárás keretein belül végzett, közel három év piaci adatainak empirikus elemzésére és a versenytárs piaci szereplők nyilatkozataira épülő vizsgálat eredményei alapján megállapítható, hogy a szárazáru kategóriánál tágabban meghatározott piac érintettsége nagy biztonsággal elvethető. Az elemzés eredményei nem cáfolják a szalámi és kolbász kategóriák között meglévő közeli helyettesítést, ugyanakkor nem sikerült azonosítani olyan körülményt, melyből egyértelműen következtetni lehetne a két szegmens közötti versenynyomás erejére.
21. Mindezek alapján a Versenytanács álláspontja szerint az érintett piac legvalószínűbb meghatározása a szárazárunknál nem nagyobb termékpiac, ahol a felek termékeivel egyes termékek közelebbi, míg más termékek kevésbé közeli helyettesítési viszonyban állnak, és ennek megfelelően a felek termékeire nehezedő versenynyomás is különbözik. A Versenytanács ugyanakkor jelen összefonódás engedélyezése szempontjából nem tartja szükségesnek az érintett piac pontos meghatározását, tekintettel arra, hogy az érintett termékpiac mindkét meghatározása mellett azonos konklúzióra jutna az engedélyezhetőség tekintetében.

Az érintett földrajzi piac

22. Az érintett földrajzi piac Magyarország. A szárazáruk termékjellemzőit figyelembe véve (hosszú szavatossági idő, formátum, csomagolás, stb.) elmondható, hogy a szárazáru valószínűsíthetően globális léptékben szállítható (az áru kereskedelmi értéke természetesen korlátozza a szállítási költséget, így a távolságot). Mind a Pick, mind korábban és a Herz jelentős mennyiséget exportál, döntően azonban a hazai piacra szánt, a hazai ízlésnek megfelelő terméket termelnek és értékesítenek, nagyrészt belföldön.

⁴ A megfelelő termékcsoport átlagos árainak inflációval korrigált értékei közötti korrelációs együttható számítása. A szalámi és kolbász szegmensek átlagárai közötti korrelációs együttható értéke 0,70, ami közepes mértékűnek tekinthető.

V.

Az engedélyezés

23. A Tpv. eddigi alkalmazási tapasztalatai alapján a Versenytanács az összefonódás horizontális-, vertikális-, portfólió- és konglomerátum hatásait vizsgálja a Gazdasági Versenyhivatal Elnökének és a Versenytanács Elnökének 3/2009. számú Közleményében (a továbbiakban: Közlemény) foglaltak szerint.

Horizontális hatás

24. A lenti táblázatokban bemutatott 2007-es és 2008-as piaci részesedések⁵ alapján látható, hogy a szárazáru szegmens, és azon belül a szalámi (al)szegmens első és (felszámolás alatt lévő) második piaci szereplőjét érinti a tranzakció. A Pick a húsipar vezető szereplője, a Herz különösen a szalámi szegmensben volt jelentős szereplő, a második legnagyobb értékesítést elérve leállása előtt.

	Húsipari termékek			Szárazáru szegmens		
	2007	2008	2009 (3)	2007	2008	2009 (3)
Pick (1)	20-30%	20-30%	20-30%	30-40%	25-35%	30-40%
Herz	0-10%	0-10%	0%	5-15%	5-15%	0-10%
Legnagyobb versenytárs márká (2)	10-20%	10-20%	10-20%	0-10%	0-10%	0-10%
Saját márkás termékek Pick nélkül				10-20%	10-20%	15-25%

	Kolbász			Szalámi		
	2007	2008	2009 (3)	2007	2008	2009 (3)
Pick (1)	25-35%	20-30%	20-30%	35-45%	35-45%	45-55%
Herz	0-10%	0-10%	0-10%	10-20%	10-20%	0-10%
Legnagyobb versenytárs márká (2)	5-15%	5-15%	5-15%	0-10%	0-10%	0-10%
Saját márkás termékek Pick nélkül	5-15%	10-20%	15-25%	15-25%	15-25%	15-25%

(1) A Pick saját márkás terméket is gyártott a vizsgált időszakban, melyet a piaci részek tartalmaznak. (2) A legnagyobb nem Pick és nem Herz versenytárs márká. (3) 2009. januárja és augusztusa közötti adatok.

⁵ Márkával ellátott, differenciált termékekről lévén szó, a termék árai jelentősen eltérhetnek egymástól, ezért az értékalapú részesedések használata a mennyiség alapján képzettséghez képest jobban reprezentálja a szereplők piaci súlyát.

25. Az összefonódás lehetséges hatásainak értékelése szempontjából fontos körülmény a Herz termelésének 2008/2009-es leállása és azóta tartó szünetelése, ami a Herz által a Pick-re gyakorolt versenynyomás megszűnésének, jelentős gyengülésének valószínű következményeit világíthatja meg. A Herz fizetéseképtelenné válásáig stabil második szereplőnek számított a szárazáru szegmensben, [10-20%] körüli piaci résszel, ami 2009 nyarára [0-10%] körülire csökkent. A Pick hozzávetőleg [20-40%] részesedéssel rendelkezett 2008 közepéig, majd egy év alatt [üzleti titok] százalékot növekedett. Tekintve, hogy a kereslet ez idő alatt jobbra stabil volt, a növekedés legvalószínűbb magyarázata az, hogy a Herz termékeinek fokozatos eltűnésével vásárlóinak jelentős része Pick termékekre váltott. Ez a két márka termékei közötti versenyre utal, különösen további két körülményre figyelemmel: a vizsgált időszakban egyrészt a határozottan és stabilan jelen lévő saját márkás termékek piaci részesedése (méréskelten, de) tovább emelkedett, másrészt egy márkás terméket gyártó kis szereplő egy év leforgása alatt jelentősen megerősödött.
26. A kolbász szegmensen a Herz kiesésével nem volt tapasztalható jelentős változás a vizsgált időszakban. A Pick részesedése stabil, de erős szereplőkkel versenyzik ezen a szegmensen, ahol a saját márkás termékek szerepe is jelentősen növekedett a vizsgált időszakban. A piaci részesedések alakulása sem támasztja alá azt, hogy a Herz leállása után a verseny érezhetően gyengült volna, mely gyengülésnek a Pick haszonélvezője lenne.
27. A szalámi szegmensen a Herz 2008 augusztusa után elvesztette korábbi stabil piaci részesedését (mellyel tartósan a második szereplőnek számított), ugyanezen időszak alatt a Pick részesedése jelentősen növekedett (ami nem a Pick által gyártott saját márkás termékeknek tudható be).⁶ A (nem Pick gyártású) saját márkás termékek által lefedett piaci részesedés viszont már a tárgyidőszak elején is a maihoz hasonló, [15-25%] között volt. Végül pedig, a Herz kiesésével párhuzamosan növekedésnek indult egy márkás terméket gyártó kisebb piaci szereplő, mely képes volt részesedését egy év alatt többszörösére növelni (továbbra is 10% alatt maradván).

⁶ A Herz kiesése következtében kiszolgáltatlanul maradt kereslet nagy része feltehetően a Pick ügyfelévé vált.

28. A termék kategóriákon belüli versenyt tekintve, a szalámi szegmensen a Pick és a Herz egymás közelebbi versenytársainak bizonyulnak, mint a kolbász szegmensen,⁷ és a fentiek alapján a Herz termelésének leállításából – a kínálat kiesése által „felszabadított” keresletből – a Pick is nyert. A szalámi átlagárak vizsgálata alapján azonban káros horizontális versenyhatás fellépése nem valószínűsíthető: a vizsgált időszak termékszintű árainak időbeli alakulása nem utal arra, hogy a Herz termelésének leállása hozzájárult volna az árak növekedéséhez ezen idő alatt.⁸ A szalámi árainak változása a kolbász szegmens átlagárainak mozgásával összevetve nem tűnik jelentősnek, különösen annak fényében, hogy a kolbász szegmensen, a kategórián belüli verseny tekintetében, a Pick-kel szembeni gyengébb versenynyomás esett ki a Herz leállításával, mint a szalámi szegmensen. A szalámi és kolbász ártrendek hasonlósága okán felmerül, hogy nem a tranzakció következtében fellépő, hanem iparágat érintő hatások állnak az árak változásának hátterében, melyet a kevésbé közeli helyettesítőnek számító saját márkás szalámifajták ártrendjének alakulása alapján sem lehet elvetni.

Horizontális hatás – ellensúlyozó tényezők

29. A Versenytanács megítélése szerint a fenti megfontolások alapján nem valószínű, hogy káros horizontális versenyhatás lépjen fel az összefonódás következtében. A Herz termelésének leállítása megtörtént, melynek következményei vizsgálhatók: a Pick pozíciója megerősödött ugyan, azonban mind a saját márkás értékesítés, mind pedig a meglévő piaci szereplők megfelelően erős versenynyomást támasztanak a vállalkozással szemben, amit az árak időbeli alakulása is igazolt. A Versenytanács azonban további, káros horizontális hatás fellépését ellensúlyozó körülményeket is figyelembe vett.
30. A gyártási technológiából adódóan a szárazárak előállítása specifikus befektetéseket igényel (a többi, főként hőkezeléssel és pácolással készülő sertéshús készítménynél bonyolultabb gyártási technológia komplex füstölő- és érlelőberendezéseket igényel, szabályozott páratartalommal és hőmérséklettel, stb.). A szárazárak szegmensére

⁷ A Pick és Herz kolbászok árai közötti korreláció közepes (0,70), míg a Pick és Herz szalámik árai közötti korreláció ennél lényegesen magasabb (0,87).

⁸ A szalámi szegmens egészének és egyes szereplőinek átlagárait vizsgálva, azok időben leginkább stabilnak mondhatók, (deflálva, azaz az inflációval korrigálva) csekély mértékű csökkenés figyelhető meg a vizsgált időszakban. A Herz árai a termelés kiesése után emelkedtek, de ezt nem követte árnövekedés a Pick márkájú szalámi termékek részéről.

történő belépésnek kétségkívül vannak költségei, nehézségei, azonban – a piaci szereplők nyilatkozatai alapján is – azok gazdasági jelentősége kisebb annál, mint hogy érdemi és számottevő belépési (vagy növekedési) korlátot jelentsen akár a szalámi, akár a kolbász szegmensét illetően (a megkérdezettek több potenciális belépőt is említettek). Ugyanakkor a belépés leginkább az alacsony minőségi szegmensen keresztül látszik lehetségesnek.

31. A szárazárak tekintetében ugyan viszonylag erős a márkanév és márkahűség, azonban éppen a (márkás) szalámik között volt tapasztalható sikeres piacszerzés 2008/2009 folyamán, melynek során egy kisebb termelő jelentős mértékben növelte részesedését, feltehetően a minőségi skálán is felfelé léptetve termékeit,⁹ miközben a szalámi iránti kereslet stabil volt. Ezen megfigyelés alapján számottevő növekedési, terjeszkedési korlátok megléte sem valószínűsíthető.
32. Az összefonódás hatékonysági előnyeit tekintve a Kérelmező (részben adatokkal igazolva) azt nyilatkozta, hogy számára legnagyobb értéket a védjegyek képviselnek, a Herz márkával ellátott termékek gyártását a Pick meglévő, nem teljesen kihasznált gyártási kapacitásaival tervezi végezni, minek következtében annak kihasználtsága tovább javul, csökkentve a termelés átlagköltségét, végül pedig az árakat. A Pick szegedi gyára eleve hatékonyabban termel, mint a Herz budapesti termelőegysége, és ez önmagában képes mérsékelni a Herz termékek árait. Bár az árakra gyakorolt hatás Kérelmező által nem lett számszerűsítve, a potenciálisan fellépő hatékonysági előnyöket a Versenytanács az összefonódás engedélyezése mellett szóló körülményként vette figyelembe.
33. A Versenytanács megjegyzi, hogy önmagában egy kérelmezett vállalkozás csődhelyzete, termelésének bizonytalan ideig történő leállítás vagy felfüggesztése szükséges, de nem elégséges feltétele az eltűnő vállalat alapú érvelés elfogadhatóságának, mely gondolatmenet szerint a kérelmezett vállalkozás által gyakorolt versenynyomás, az összefonódástól függetlenül, mindenképp megszűnne. A felek nem bizonyították kellő biztonsággal, hogy az (1) bekezdés szerinti összefonódáson kívül nem létezik más, a versenyt kevésbé gyengítő alternatíva, kiváltképp a tranzakció által érintett legértékesebb eszköz, a Herz védjegy kizárólagos

használati jogának kiaknázására. A felszámolóbiztos nyilatkozata alapján a Herz értékesítésére kiírt nyilvános pályázaton nem kizárólag a Kérelmező nyújtott be érvényes pályázatot, vagyis elvileg más piaci szereplő is képes lett volna a Herz védjegy üzleti kiaknázására.

Vertikális hatás

34. A Bonafarm Zrt.-vel egy vállalatcsoportban lévő, upstream szegmenseken (elsősorban a vágósertés előállítását és értékesítést) tevékenykedő vállalkozások (Bóly Zrt., Fiorács Kft., Dalmandi Mezőgazdasági Zrt., Möbiusz-Trade Kft.) kapacitásának magas kihasználtsága erősen kétségessé teszi a vevői elzárkózás kivitelezhetőségét. A vállalkozások által jelenleg közel maximális kihasználtság mellett megtermelt mennyiség döntő része cégcsoporton belül kerül értékesítésre, az egyéb vevők jelentősége csekély (mely vevők Kérelmező nyilatkozata szerint elsősorban tenyészállatot vásárolnak, nem vágóállatot). Kérelmező kifejtette, hogy ebből kifolyólag a Herz termékek előállításához további beszállítók szükségesek. A Versenytanács az összefonódásból eredő káros vertikális hatás fellépését nem valószínűsíti.

Portfólió- és konglomerátumhatás

35. Az összefonódás nem jár együtt portfólió hatással, a vállalkozáscsoport élelmiszeripari érdekeltségeiből álló Bonafarm csoport tevékenységeinek köre nem bővül, hiszen a Pick az összefonódás előtt is a csoport tagja volt. Az összefonódás kapcsán káros konglomerátum hatással sem kell számolni.

A Versenytanács döntése

36. A Tpv. 30. § (2) bekezdése szerint a Gazdasági Versenyhivatal nem tagadhatja meg az engedély megadását, ha – az (1) bekezdésben foglaltakat figyelembe véve – az összefonódás nem csökkenti jelentős mértékben a versenyt az érintett piacon, különösen gazdasági erőfölény létrehozása vagy megerősítése következményeként.

⁹ A vevők által visszaigazolt minőség emelkedésére annak alapján lehet következtetni, hogy ezen piaci szereplő esetében az eladott mennyiség növekedése nem járt együtt az (inflációval korrigált) ár csökkenésével, sőt, az időszak egy részében emelkedés tapasztalható.

37. Mindezekre tekintettel a Versenytanács a Tpv. 77. § (1) bekezdés a) pontja szerinti határozatában – a Tpv. 71.§ (2) bekezdés alapján előterjesztett vizsgálói jelentésben foglalt indítvánnyal egyezően – az összefonódást engedélyezi.

VI.

Az eljárási díj

38. A Tpv. 63.§ (3) bekezdésének ac) pontja szerint a versenytanácsi határozatot a kérelem beérkezésétől, illetve a hiányok pótlásától számított harmincöt munkanapon belül kell meghozni, amennyiben „az engedély a 30. § (2) bekezdése alapján nyilvánvalóan nem tagadható meg”, mely esetben a Tpv. 62. § (1) bekezdése alapján az eljárási díj összege négymillió forint. Amennyiben az engedély megadása nem nyilvánvaló vagy a Tpv. 30. § (1) bekezdésén alapul, akkor a határozatot a Tpv. 63. § (3) bekezdés b) pontja alapján négy hónapon belül kell meghozni, mely esetben a Tpv. 62. § (1) bekezdése alapján – a kérelem benyújtásával egyidejűleg megfizetett négymillió forinton felül – további tizenkettőmillió forint eljárási díjat kell fizetni a határozat kézbesítésétől számított tíz munkanapon belül.
39. Arra nézve a Tpv. nem tartalmaz rendelkezést, hogy az összefonódás mely esetben minősül olyanak, amely „a 30. § (2) bekezdése alapján nyilvánvalóan nem tagadható meg”. A Tpv. 63.§ (3) bekezdés ac) pontja szerinti (egyszerűsített) és a b) pont szerinti (teljeskörű) eljárásban elbírálnak összefonódások megkülönböztetésekor a Versenytanács – a saját több éves gyakorlatát tükröző – a Gazdasági Versenyhivatal elnöke és a Versenytanács elnöke által a Tpv. 36. § (6) bekezdése alapján kiadott 3/2009. számú közleményben (a továbbiakban: Közlemény) foglaltak szerint indul ki.
40. A Közlemény 15-16. pontja az összefonódással érintett vállalkozások érintett piaci részesedéseire köti az egyszerűsített eljárás alkalmazhatóságát. A horizontális hatásra vonatkozó 15. i. a.) pont – és a 15. ii. a.) pont – az érintett piac egyik lehetséges meghatározása esetén sem teljesül, ezért a Versenytanács határozatát a Tpv. 63. § (3) bekezdés b) pontja alapján hozta meg, és a Tpv. 62. § (1) bekezdés szerinti további tizenkettőmillió forint eljárási díj megfizetésére kötelezte a kérelmezőt.
41. Megjegyzi a Versenytanács, hogy a Tpv. 63. § (3) bekezdés b) pontjának alkalmazásához a jelen eljárásban nem vált szükségessé a Tpv. 63. § (4) bekezdés

szerinti külön döntés, mert az eljárást lezáró határozatát harmincöt munkanapon belül meghozta.

VII.

Egyéb kérdések

42. A GVH hatásköre a Tpvt. 45. §-án, illetékessége a Tpvt. 46. §-án alapul. E rendelkezések értelmében a GVH kizárólagos hatáskörrel rendelkezik minden olyan versenyfelügyeleti ügyben, amely nem tartozik bíróság hatáskörébe (Tpvt. 86. §), illetékessége pedig az ország egész területére kiterjed.
43. Az engedélyezési eljárás határideje 2010. március 23.
44. A kérelmező a Tpvt. 62. § (1) bekezdésében foglaltak szerinti, a 63.§ (3) bekezdés ac) pontja szerinti (egyszerűsített) eljárásra vonatkozó, négymillió forint eljárási díjat leróta, így jelen határozat csak a további, a Tpvt. 63.§ (3) bekezdés b) pontja szerinti (összetett) eljárásra vonatkozó díj megfizetéséről rendelkezik.
45. A Versenytanács határozatát – a Tpvt. 73. § (1) bekezdésének alkalmazásával – tárgyaláson kívül hozta meg.
46. Az ügyfeleket megillető jogorvoslati jog a Tpvt. 83. § (1) és (2) bekezdésein alapul.

Budapest, 2010. március 2.

dr. Dobos Gergely sk.
eljáró versenytanács tag

dr. Gadó Gábor sk.
versenytanács tag

dr. Miskolczi Bodnár Péter sk.
versenytanács tag