

A Bizottság határozatának összefoglalója

(2006. március 29.)

az Európai Közösséget létrehozó Szerződés 82. cikke és az EGT-megállapodás 54. cikke szerinti eljárással kapcsolatban a Tomra Systems ASA, Tomra Europe AS, Tomra Systems BV, Tomra Systems GmbH, Tomra Butikkssystemer AS, Tomra Systems AB és Tomra Leergutsysteme GmbH vállalkozásokkal szemben

(Ügyszám COMP/E-1/38.113 – Prokent/Tomra)

(Csak az angol nyelvű változat hiteles)

(EGT-vonatkozású szöveg)

(2008/C 219/12)

1. 2006. március 29-én a Bizottság az EK-Szerződés 82. cikke és az EGT-megállapodás 54. cikke szerinti eljárással kapcsolatban határozatot fogadott el. A Bizottság az 1/2003/EK rendelet 30. cikkének rendelkezései alapján ezúton közlésezi a felek nevét, a határozat lényegét és a kiszabott büntetéseket, figyelembe véve a vállalkozások üzleti titkaik védelmére vonatkozó jogos érdekét. A határozat teljes szövegének nem bizalmas változata az ügy hiteles nyelvein és a Bizottság munkanyelvein megtalálható a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

1. A JOGSÉRTÉS ÖSSZEFOGLALÁSA

1.1. Bevezetés

2. Ennek a határozatnak a következő vállalkozások voltak a címzettjei: a Tomra Systems ASA, a Tomra Europe AS, a Tomra Systems BV, a Tomra Systems GmbH, a Tomra Butikkssystemer AS, a Tomra Systems AB és a Tomra Leergutsysteme GmbH (továbbiakban: „Tomra-csoport”) A Tomra-csoport a használt betétdíjas üvegek gyűjtésének területén tevékenykedik. Fő tevékenysége az EGT területén az üres üvegek gyűjtésére használatos ún. visszaváltó automaták (RVM) forgalmazása. A Tomra hozzávetőleges nemzetközi forgalma 1999-ben 273 millió EUR, 2000-ben 342 millió EUR, 2001-ben 368 millió EUR, 2002-ben pedig 336 millió EUR volt.

3. Csődbemenetelig a panaszos, a Prokent AG (a továbbiakban: „Prokent”) székhelye a németországi Ilmenau volt. A Tomrához hasonlóan szintén visszaváltó automatákat, valamint ehhez kapcsolódó termékeket és szolgáltatásokat nyújtott. Hozzávetőleges forgalma 2000-ben 2,3 millió EUR volt, 2001-ben pedig 4,2 millió EUR. A Prokent termékeit túlnyomórészt Németországban értékesítette, de megpróbált más nemzeti piacokon is megjeleníteni. Miután a Prokent csődbement és eszközeit ezt követően a németországi Paderbornban székhellyel rendelkező Wincor Nixdorf Technologies GmbH vásárolta meg 2003. szeptemberében, ez utóbbi folytatta a Prokent korábbi üzleti tevékenységét.

1.2. Az eljárás

4. 2001. március 26-án a Bizottsághoz panasz érkezett a Prokent-től, amelyben arra kérte a Bizottságot, vizsgálja ki, vajon a Tomra visszaélt-e erőfölényével azáltal, hogy megakadályozta a Prokent piacra jutását. A vizsgálatokat a

Bizottság 2001. szeptember 26-án és 27-én elvégezte. Többszöri információkérés után 2004. szeptember 1-jén a Bizottság kifogásközlést fogadott el a Tomra Systems ASA és a Tomra Europe AS ellen, valamint a Tomra-csoport hat leányvállalata ellen, melyek az EGT szerződő feleinek területén működnek. A Tomra-csoport a kifogásközlésre 2004. november 22-én válaszolt. A szóbeli meghallgatásra 2004. december 7-én került sor.

1.3. A Szerződés 82. cikke, valamint az EGT-megállapodás 54. cikke

1.3.1. Erőfölény

5. A Tomra és versenytársai visszaváltó automatákat, valamint ehhez kapcsolódó termékeket és szolgáltatásokat nyújtanak, különös tekintettel a raktári kiszolgáló eszközökre⁽¹⁾. Az általuk értékesített termékekhez nyújtanak ezekhez kapcsolódó szolgáltatásokat, például karbantartási és javítási szolgáltatásokat is. A visszaváltó automaták a bejövő üveget meghatározott paraméterek, például alakjuk és/vagy vonalkódjuk alapján beazonosítják és kiszámítják a vevőnek visszatérítendő betéti díjat.

6. A Tomra 1972-ben kezdte meg a visszaváltó automaták forgalmazását, és azóta is piacvezető. Ezzel szemben a vizsgálat lefolytatásának idején a többi visszaváltó-automata forgalmazással foglalkozó vállalkozás mind nagyon kis cég volt, kevés alkalmazottal és vagy egyetlen országban, vagy csak néhány országban működött az EGT szerződő felei közül. A visszaváltó automatákat általában kiskereskedelmi egységekben, például szupermarketekben szerelik fel, így a visszaváltó automaták vásárlói általában kiskereskedelemmel foglalkozó üzleti csoportok, melyek száma az utóbbi időszakban jelentősen csökkent a piac konszolidációs folyamatának hatására.

1.3.1.1. Érintett termékpiac

7. Bár az üvegek automatizált és manuális kezelése funkcionálisan helyettesíthető lehet, a Tomra tényleges vagy lehetséges ügyfelei szempontjából ezek nem felcserélhetőek, mivel igényeiknek a manuális kezelés nem felel meg. Az ügyfelek a manuális kezeléssel szemben az automatizált üvegviszaváltást biztosító megoldásokat részesítik előnyben, főleg a munkaerő-költségre és a vevőknek

⁽¹⁾ Olyan raktári terület, ahol a már visszaváltott üvegeket kezelik vagy feldolgozzák, ami magába foglalhat futószalagos rendszereket ládák és egyes üvegek számára, anyagmozgató, osztályozó, bálázó és gyűjtő egységeket stb.

nyújtott szolgáltatás minőségére való tekintettel. Ezért a Tomra állításával ellentétben a manuális kezelés nem tartozik ugyanahhoz a termékpiachoz.

8. Tekintettel arra, hogy az étkezdekben és a kioszkokban való használatra tervezett visszaváltó automaták elkülönülnek a kiskereskedelmi üzletek számára tervezett visszaváltó automatáktól, és mivel az érintett piaci szereplők, azaz a két terméktípus szállítói és vásárlói különbözőek, az étkezdekben és kioszkokban való használatra tervezett visszaváltó automaták nem tartoznak ugyanahhoz a termékpiachoz, mint a kiskereskedelmi üzletek számára tervezett visszaváltó automaták.
9. A termékjellemzőket, a gépek rendeltetését és árát vizsgálva megalapozottnak tűnik, hogy ne tekintsük felcserélhetőnek az alsó kategóriás ⁽¹⁾ raktári rendszerhez nem kapcsolódó gépeket az élelmiszer-kiskereskedők által keresett egyéb visszaváltó automatákkal. Vannak érvek, melyek azt támasztják alá, hogy a felső kategóriás visszaváltó automatáknak és rendszereknek külön termékpiaca van, és a Bizottság ezt a piacmeghatározást részesítené előnyben. Azonban nem szükséges eldönteni a kérdést, vajon külön termékpiacot képeznek-e a felső kategóriás visszaváltó automaták, vagy az alsó kategóriás gépeket is magába foglaló visszaváltó automaták teljes piacának részét képezik-e. A versenyjogi értékelés ugyanaz, akár egyetlen általános piaca van az visszaváltó automatáknak, akár létezik a felső kategóriás visszaváltó automaták külön piaca.
10. A határozatban szereplő versenyjogi értékelés tehát a felső kategóriás visszaváltó automaták és rendszerek piacán alapul, ami magába foglalja az összes olyan visszaváltó automatát is, amelyek falon keresztül szerelhetők be és raktári kiszolgáló eszközökhöz csatlakoztathatók, egyszersmind a felső-és alsó kategóriás gépeket egyaránt felölelő általános piacon is. A piac tágabb meghatározását tettük az elemzés alapjává, mivel ez a Tomra számára kedvezőbb adatokat eredményez.

1.3.1.2. Az érintett földrajzi piac

11. Az EGT-megállapodás egy adott szerződő felének területén a betétdíjas ⁽²⁾ üvegek fajtái és mennyisége határozza meg a visszaváltási megoldások lehetőségeit, valamint azt, hogy a visszaváltó automaták milyen modelljeit értékesítik a szóban forgó országban. Annak ellenére, hogy vannak példák élelmiszer-kiskereskedelemben a határokon átnyúló koncentrációra és kooperációra, a vásárlók és beszerzési eljárásaik túlnyomórészt nemzeti szinten szerveződnek. Továbbá, 1997 és 2002 között a visszaváltó automaták szállítói a Tomra egyedüli kivételével az EGT szerződő felei közül csupán egy vagy csak néhány ország területén folytatták tevékenységüket. Ezek a tényezők mind azt jelzik, hogy a vizsgált időszakban a versenyfeltételek nem voltak harmonikusak az EGT területén, és hogy az érintett földrajzi piacok nemzeti szintűek voltak.

⁽¹⁾ Alsó kategóriásak azok a raktári rendszerhez nem kapcsolódó gépek, amelyekben az üvegek tárolása magában a gépben történik, míg a felső kategóriás visszaváltó automaták kiszolgáló helységhez kapcsolódnak, melynek sokkal nagyobb a tárolókapacitása az alsó kategóriás gépekéhez képest.

⁽²⁾ A betétdíjas rendszert nemzeti jogszabályok hozzák létre, melyek alapján az ital megvásárlásakor kötelező betéti díjat számítanak fel az üvegért. A betéti díjat a vásárló akkor kapja vissza, ha az üveget visszajuttatja egy meghatározott gyűjtőhelyre, például visszaváltó automatákba.

1.3.1.3. Erőfölény

12. Amióta megjelent a piacon, a Tomra mindig is piacvezető volt, nagyon magas piaci részesedéssel. A Tomra piaci részesedése az 1997 előtti időszakban Európában folyamatosan 70 % fölött volt éves jelentései és belső dokumentumai szerint, melyek közül állítások szerint legalább az éves jelentések a felső kategóriás visszaváltó automatákra vonatkoznak. 1997-től kezdve a Tomra európai piaci részesedése meghaladja a 95 %-ot. A Tomra piaci részesedése bármely érintett piacon versenytársai piaci részesedésének többszöröse volt. A Tomra versenytársai, még azok is, amelyek erős versenytársak lehettek volna, mind kisméretű vagy nagyon kisméretű társaságok voltak, nagyon alacsony forgalommal és nagyon kevés alkalmazzattal. Az érdemi verseny kialakulásának esélyeit tovább rontotta az, hogy a Tomra fel tudta vásárolni legkomolyabb és/vagy a jövőben azzá válható versenytársait, és ez határozott szándéka is volt. Továbbá nem volt jelentős kiegyenlítő vásárlóerő, amely bármelyik érintett piacon képes lett volna veszélyeztetni a Tomra erőfölényét. A Tomra tehát erőfölénnyel rendelkező vállalkozás a közös piacon és az EGT területén, valamint a közös piac és az EGT területének jelentős részén, azaz az EK-Szerződés 81. és az EGT-megállapodás 53. cikke értelmében erőfölénnyel rendelkező vállalkozás.

1.3.2. A Tomra magatartása

1.3.2.1. A Tomra stratégiája

13. A Tomra stratégiája arra az üzletpolitikára épült, hogy igyekezzen erőfölényét és piaci részesedését megőrizni azáltal, hogy i. megakadályozza a piacralépést; ii. gondoskodik arról, hogy a versenytársak kicsik maradjanak azáltal, hogy növekedési lehetőségeiket korlátozza; és iii. végül meggyengíti és felszámolja a versenytársakat felvásárlás útján vagy másképpen, különösen azokat a versenytársakat, amelyeknek megítélése szerint megvan a lehetőségük arra, hogy komolyabb vetélytársakká váljanak. E cél elérése érdekében a Tomra különféle versenyellenes magatartásokat folytatott, beleértve a kizárólagossági megállapodásokat vagy előnyben részesített szállítói megállapodásokat, akár csak az egyedi mennyiségi kötelezettségvállalásokat és egyedi utólagos visszatérítési rendszereket tartalmazó megállapodásokat. A megállapodásoknak vagy feltételeknek ez a típusa általában olyan mennyiségekre vonatkozik, amelyek egy vásárló teljes szükségletét vagy annak jelentős részét lefedik a vizsgált időszakon belül. Gyakran nevezik őket „egyszerre leadott/tömbösített/többszörös nagy volumenű rendeléseknek”. A Tomra különösen akkor folytatótt ezekhez az eszközökhöz, amikor előre látható volt valamilyen közeli piacralépés, akár a betétrendszerrel bevezető új jogszabályok tervezett bevezetéséből kifolyólag, akár az ilyen jogszabályok végrehajtására reagálva, mivel tisztában voltak azzal, hogy a versenytársaknak a nyereséggé váláshoz bizonyos értékesítési mennyiséget el kell érniük. A Tomra átfogó stratégiáját nem csupán a csoport által folytatott különféle magatartások erősítik meg, hanem az is, hogy ezt részletesen meg is vitatták a csoporton belül számos alkalommal; akár megbeszéléseken és konferenciákon, akár levélben, például e-mailben.

14. A Tomra a piacrajutás megakadályozására összpontosított, oly módon, hogy mérlegelte és felajánlotta a piacon épphogy megjelent, sokkal kisebb cégekkel való együttműködést, és/vagy kiszorította őket a piacról, valamint prioritást adott a hosszú távú kedvezményezett szállítói megállapodásoknak és a nagy volumenű tömbösített rendeléseknek. Ez utóbbi nem olyan stratégia, ami pusztán a szokásos versenyszabályzat és az ebből adódó szelekció része. Ellenkezőleg, a célja az, hogy akadályozza ezt a folyamatot, és meggátolja, hogy az felmorzsolja a vállalkozás erőfölényét.

1.3.2.2. Végrehajtás

15. A Tomra konkrétan a következő módszerekkel valószínűsítette meg a versenytársak piacrajutását megakadályozó üzletpolitikáját:

- öt EGT-országban (Ausztriában, Németországban, Hollandiában, Norvégiában és Svédországban) az 1998 és 2002 közötti időszakban számos ügyfelével kizárólagos megállapodásokat kötött visszaváltó automatákat alkalmazó megoldások szállítására,
- az 1998 és 2002 közötti időszakban olyan megállapodásokat kötött ügyfeivel, amelyek egyéni célmennyiséget szabtak meg számukra, melyek teljesen vagy majdnem teljesen megfeleltek az ügyfél automatizált üvegviszaváltást biztosító megoldásokra vonatkozó igényének az adott időszakban. Az ügyfelek kedvezményben részesültek, amennyiben kötelezettséget vállaltak a megállapított célmennyiség vásárlására,
- az 1998 és 2002 közötti időszakban öt EGT-országban olyan megállapodásokat kötött kiskereskedelmi cégekkel, amelyekben egyedi utólagos visszatérítési rendszereket állított fel, melyek küszöbértékei teljesen vagy majdnem teljesen megfeleltek az ügyfél igényének az adott időszakban.

16. A Tomra leányvállalatain keresztül a fent nevezett magatartásokat öt nemzeti piacon (Ausztriában, Németországban, Hollandiában, Norvégiában és Svédországban) valószínűsítette meg.

2. A MAGATARTÁSOK ÉRTÉKELÉSE A SZERZŐDÉS 82. CIKKE, VALAMINT AZ EGT-MEGÁLLAPODÁS 54. CIKKE ALAPJÁN

17. A Szerződés 82. cikke, valamint az EGT-megállapodás 54. cikke megtiltja, hogy egy vállalkozás visszaéljen az érintett piacon meglévő erőfölényével. A Bíróság megállapításai szerint az a tény, hogy a piacon erőfölényben levő vállalkozáshoz a vevők – akár saját kérésükre – kötelezettséggel vagy ígérettel ahhoz vannak kötve, hogy szükségleteiket teljes egészében vagy jelentős részben kizárólag a vállalkozáson keresztül elégítsék ki, az EK 82. cikk értelmében erőfölénnyel való visszaélésnek minősül, függetlenül attól, hogy a kérdéses kötelezettséget további megjegyzés nélkül írják elő vagy pedig engedmény megadása ellenében valósul meg. Ez vonatkozik azokra az esetekre, amelyekben az erőfölénnyel rendelkező társaság teljes kizárólagosságot kap, de azokra az esetekre is, amelyekben a vevő vállalja, hogy szükségletei meghatározott százalékát az erőfölénnyel rendelkező társaságtól vásárolja⁽¹⁾. Ugyanez igaz azokra az esetekre is, ahol a szóban forgó időszak vásárlási célmennyiségeit abszolút számokkal fejezik ki, amennyiben ezek a

mennyiségek a kérdéses szerződési időszakban a vevők szükségleteinek vagy felvevőképességének teljes egészét vagy jelentős részét jelentik⁽²⁾.

18. Az ítélezési gyakorlat szerint ugyanez arra is vonatkozik, amikor az említett vállalkozás anélkül, hogy – akár az ezen vásárlókkal aláírt megállapodások értelmében, akár egyoldalúan – hivatalos kötelezettséggel kötné vevőit, hűség-árengedmények rendszerét alkalmazza, azaz olyan árengedményeket vagy visszatérítéseket ad, amelyeknek feltétele, hogy a vevő szükségleteit teljes egészében vagy jelentős részben kizárólag az erőfölénnyel rendelkező vállalkozáson keresztül elégítse ki, függetlenül a vevő által vásárolt mennyiségek nagyságától⁽³⁾.

19. Bár az esetben szereplő megállapodásokban, rendelkezésekben és feltételekben különféle jellemzők találhatók, például az explicit vagy de facto kizárólagossági kikötések, kötelezettségvállalások vagy ígéretek, amik arra vonatkoznak, hogy a vevő szükségletei jelentős részének megfelelő mennyiségeket vásárol, vagy az egyedi utólagos visszatérítési rendszerek, illetve ezek kombinációja, ezeket a Tomra általános üzletpolitikájával összefüggésben kell vizsgálni, ami arra irányult, hogy megakadályozzák a létező és potenciális versenytársak piacralépését, piacrajutását és növekedési lehetőségeit és végül kiszorítsák őket a piacról, azért hogy így gyakorlatilag monopolhelyzetet hozzon létre.

20. A Bíróság joggyakorlata szerint az EK-Szerződés 82. cikke értelmében vett visszaélés „objektív fogalom”, amely egy erőfölénnyel rendelkező vállalkozás olyan magatartására vonatkozik, amelynek „hatására” a szokásos versenyt jellemző eszközöktől eltérő eszközökkel „korlátozzák a piacon még létező versenyszint fenntartását vagy a verseny fejlődését”⁽⁴⁾. A Bíróság a *Michelin II* – ügyben megállapította, hogy „a hatás, amire az előző bekezdésben idézett esetjog hivatkozik, nem szükségszerűen vonatkozik a visszaélése magatartás tényleges hatására. az EK-Szerződés 82. cikke megsértésének megállapítása céljából elegendő annak bizonyítása, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás visszaélésszerű magatartása a verseny korlátozására irányul⁽⁵⁾”. Ebben a határozatban hatásosan bizonyítást nyert, hogy a Tomra magatartása a versenyt korlátozta, azaz nyilvánvalóan képes volt ilyen hatást gyakorolni. Ennek ellenére a Bizottság mégis megvizsgálta a magatartás lehetséges versenykorlátozó hatásait.

⁽²⁾ Ld. például az 1983. november 9-i, 322/81 sz. meghatározást, NV Nederlandse Banden Industrie Michelin kontra Bizottság, (1983) ECR 3461 ügyben.

⁽³⁾ A meghatározás 1979. február 13-i, a 85/76. sz., Hoffmann-La Roche kontra Bizottság, (89) bekezdés, (1979) EBHT 461 ügyben; a meghatározás 1991. július 3-i, C-62/86. sz. AKZO kontra Bizottság, (149) bekezdés, (1991) EBHT, I-3359 ügyben; a meghatározás 1993. április 1-jén, T-65/89 sz. BPB Industries plc és British Gypsum LTD kontra Bizottság, (120) bekezdés, (1993) ECR, II-389 ügyben.

⁽⁴⁾ A meghatározás 1979. február 13-i, a 85/76. sz., Hoffmann-La Roche kontra Bizottság, (91) bekezdés, (1979) EBHT 461 ügyben; a meghatározás 1983. november 9-i, 322/81 sz., NV Nederlandse Banden Industrie Michelin kontra Bizottság, (Michelin I), (70) bekezdés, (1983) EBHT, 3461 ügyben; a meghatározás 1991. július 3-i, C-62/86. sz., AKZO Chemie BV kontra Bizottság, (69) bekezdés, (1991) EBHT, I-3359 ügyben; a meghatározás 1999. október 7-i, T-228/97. sz., Irish Sugar kontra Bizottság, (111) bekezdés, (1999) EBHT, II-2969 ügyben.

⁽⁵⁾ T-203/01 sz. Manufacture française des pneumatiques Michelin kontra Bizottság (Michelin II) ügyben hozott 2003. szeptember 30-i ítélet, (239) bekezdés, és a T-219/99 sz., British Airways kontra Európai Bizottság (British Airways) ügyben hozott 2003. december 17-i ítélet, (250) bekezdés.

⁽¹⁾ A meghatározás 1979. február 13-i, a 85/76. sz., Hoffmann-La Roche kontra Bizottság, (1979) EBHT 461 ügyben.

21. A kizárólagossági kötelezettségek, mivel megkövetelik, hogy a vásárlók keresletüket teljes egészében vagy jelentős részben kizárólag az erőfölénnyel rendelkező szállítótól fedezzék, természetüknél fogva piaclezáró képességgel bírnak. Tekintettel a Tomra piaci erőfölényére és arra a tényre, hogy a teljes piaci kereslet nem jelentéktelen részére kizárólagossági kötelezettségeket alkalmaztak, képes volt piaclezáró hatást gyakorolni és ezt ténylegesen meg is tette. Ebben az esetben nincsenek olyan körülmények, amelyek kivételesen indokoltá tehetnék a kizárólagosságot vagy más hasonló megállapodásokat. Ezen túlmenően a Tomra költségmegtakarítás kimutatásával sem tudta alátámasztani magatartását.
22. Az olyan egyedi mennyiségek után járó kedvezmények, amelyek teljesen vagy majdnem teljesen megfelelnek a vevő mennyiségi igényének, hatásukban megegyeznek az explicit kizárólagossági kikötésekkel, azaz arra készítetik a vevőt, hogy szükségleteit teljes egészében vagy jelentős részben kizárólag az erőfölénnyel rendelkező szállítótól vásárolja. Ugyanez vonatkozik a hűség-árengedményekre is, vagyis az olyan árengedményekre, amelyek feltétele, hogy a vevő szükségleteit teljes egészében vagy jelentős részben az erőfölénnyel rendelkező szállítótól vásárolja. Nem döntő tényező a megállapodások vagy feltételek kizárólagos jellegét illetően az, hogy a vásárolt mennyiségre vonatkozó kötelezettségvállalást abszolút értéken vagy meghatározott százalékkal fejezik ki. A Tomra ezen határozat által tárgyalt megállapodásaiban az előírt mennyiségcélok egyéni kötelezettségeket jelentettek, amelyek minden vevő számára különbözőek voltak, méretüktől és az általuk vásárolt mennyiségektől függetlenül. Továbbá megfeleltek vevő szükségletei teljes egészének, vagy jelentős részének, sőt akár ezeket meg is haladták. Sőt, a Tomra stratégiájára, tárgyalásaira, ügyfeleinek tett ajánlataira vonatkozó dokumentumok nyilvánvalóvá teszik a Tomra üzletpolitikáját, amely arra irányult, hogy vevőit, különösen legfontosabb vevőit olyan megállapodásokra kötelezze, amelyek célja az volt, hogy kizárja a piacról a versenytársakat és a növekedés bármiféle esélyét elvegye tőlük. Figyelembe véve az automatizált üvegviszaváltást biztosító megoldások piacának jellegét és a termék speciális jellemzőit, különösen az egyes vevők egy-egy évre vonatkozó gépigényének átlátható és eléggé előrelátható szintjét, a Tomra birtokában volt az ahhoz szükséges piaci ismereteknek, hogy reálisan felmérje minden egyes vevő hozzávetőleges igényét.
23. A visszatérítési rendszereket minden egyes vevő esetében egyénre szabták, és a küszöbértékek megfeleltek a vevő szükségletei teljes egészének, vagy jelentős részének. Ezeket a vevői szükségletekre vonatkozó becslésekre és/vagy a múltban elért vásárlási mennyiségekre alapozták, mint ez a körülményekből nyilvánvaló. Az ösztönző, ami arra irányul, hogy kizárólag vagy majdnem kizárólag csak a Tomrától vásároljanak, különösen erős hatást fejt ki akkor, ha az itt leírt jellegű küszöbértékek egy olyan rendszerrel kapcsolódnak össze, amely szerint a kedvezmény vagy az előnyösebb kedvezményküszöb elérése a vevő minden vásárlására kedvezményt biztosít az adott időszakban, nem kizárólag az adott küszöbértéket meghaladó vásárolt mennyiségre. Utólagos rendszer esetén egy vevőre, aki elkezdett a Tomrától vásárolni – ami a Tomra erős piaci pozícióját nézve igen valószínű forgatókönyv – igen erősen ösztönző hat, hogy elérje a küszöbértéket, és így az összes Tomrától való vásárlásának árát csökkentse. Ez az ösztönző annál erősebben hatott, minél inkább megközelítette a

vevő a kérdéses küszöbértéket. Ez a rendszer, melyben az utólagos visszatérítések olyan küszöbértékhez vagy küszöbértékekhez kapcsolódtak, amelyek teljesen vagy majdnem teljesen megfeleltek a vevők szükségleteinek, komoly ösztönzést jelentett arra, hogy az összes vagy szinte összes berendezést a Tomrától vásárolják, és mesterségesen megemelte a más szállítóra való átváltás költségét, még kis mennyiségű egység beszerzése esetében is. Az Európai Közösségek Bíróságának és Elsőfokú Bíróságának ítélezési gyakorlatával összhangban az ismertetett visszatérítési rendszerek a vásárlói hűség kialakításának és ebből következően hűség-árengedményeknek minősülnek.

2.1. A kereskedelemre gyakorolt hatás

24. A Tomra és versenytársai által szállított termékeket az EGT különböző szerződő feleinek területén gyártották és forgalmazták. A Tomra erőfölénnyel rendelkező vállalkozásként versenylátó magatartást folytatott számos EU-tagállamban valamint Norvégiában. Továbbá a visszaélések a különböző EU-tagállamokban és EFTA-államokban működő versenytársak kizárására és/vagy félreállítására irányultak. A kérdéses magatartás tehát hatással lehetett a tagállamok közötti kereskedelemre a Szerződés 82. cikkének értelmében, és az EGT területén belüli kereskedelemre az EGT-megállapodás 54. cikkének értelmében.

2.2. A Tomra magatartásának a versenyre gyakorolt hatása

25. Bár mint azt a Bíróság a *Michelin II* és *British Airways* ügyekben megerősítette, a 82. cikkben meghatározott visszaélés megállapításához elegendő „*annak bizonyítása, hogy az erőfölényben lévő vállalkozás visszaélészerű magatartása a verseny korlátozására irányul, más szóval képes ilyen hatást kifejteni*”⁽¹⁾, a Bizottság ebben az esetben elemzésének elkészítésekor számításba vette a Tomra magatartásának a visszaváltó automaták piacára gyakorolt valószínű hatásait.
26. Az erőfölénnyel rendelkező szállító különböző okokból használhat visszatérítési rendszereket és mennyiségi kedvezményeket, és ezeknek a magatartásoknak különböző hatásai lehetnek a piacra, jellemzőikről függően pozitívak és negatívak egyaránt. Az erőfölénnyel rendelkező szállító által alkalmazott visszatérítések lehetséges fő negatív hatása a piac lezárása a versenytársak és a potenciális versenytársak irányában. Ugyanez állapítható meg a mennyiségi kötelezettségvállalásokról, amelyek arra irányulnak, hogy teljesen vagy majdnem teljesen megfeleljenek a vevő mennyiségi keresletének. A kizárólagosság jellegéből adódóan képes a piac lezárására, mivel megköveteli, hogy a vevő szükségleteit teljes egészében vagy jelentős részben kizárólag az erőfölénnyel rendelkező szállítótól vásárolja. Az erőfölénnyel rendelkező szállító által alkalmazott visszatérítési rendszerek és mennyiségi kötelezettségvállalások által okozott negatív hatások értékelésekor szükséges lehet annak megállapítása, hogy vajon ezek képesek-e korlátozni a piacon még létező versenyszint fenntartását vagy a verseny fejlődését.

⁽¹⁾ *Michelin II*, (239) bekezdés, *British Airways*, (250) bekezdés.

27. A legfontosabb lehetséges pozitív hatás a kereslet növekedése vagy a hatékonyságjavulás. Mivel a visszaváltó automatákra irányuló kereslet nem rugalmas és mivel más lehetséges hatékonyságjavulás nem érvényesül, nehéz elképzelni bármely olyan hatékonyságjavításra vonatkozó érvet, amelyet a Tomra védelmére fel lehetne hozni.
28. A határozat által vizsgált időszakban, 1998-tól 2002-ig a Tomra piaci részesedése mind az öt vizsgált nemzeti piacon végig viszonylag állandó volt. Ezzel egy időben versenytársainak helyzete végig meglehetősen gyenge és változó volt. Egy sikeres versenytárs, a panaszos kilépett a piacról 2003-ban, miután sikerült 2001-ben a német piacon 18 %-os piaci részesedést elérnie. A Tomra felvásárlás útján állította félre azokat a versenytársait, pl. a Haltont és az Eleiko-t, amelyek annak jeleit mutatták, hogy megvan a lehetőségük és képességük nagyobb piaci részesedést szerezni. Ráadásul a Tomra versenykorlátozó stratégiája, ahogy azt 1998 és 2002 között folyamatosan végre is hajtották, hatásos volt, amint azt a kötött piaci részesedés⁽¹⁾ és a piaci szereplők értékesítési adatainak változásai is jelzik. Továbbá egyes vevők a Tomrával kötött kizárólagossági megállapodásuk lejárta után többet kezdtek el vásárolni a versenytársak termékeiből. A költséghatékonyság hiánya mellett – amely esetlegesen indokolhatná a Tomra magatartását – a fogyasztóknak sem származott ebből a magatartásból semmiféle előnye. A Tomra által kínált visszaváltó automaták ára nem csökkent az értékesített mennyiségek emelkedése után. Épp ellenkezőleg, a vizsgált időszakban a Tomra gépeinek ára stagnált vagy emelkedett.

3. BÍRSÁGOK

3.1. Súlyosság

29. A Tomra által folytatott magatartás a kizárólagosság, a mennyiségi kötelezettségvállalások és a hűség-kialakító kedvezmények rendszerét foglalta magába. E rendszer célja a versenytársak félreállítására vagy legalább piacra lépésüknek és/vagy terjeszkedésüknek megakadályozása volt. A Tomra a kérdéses magatartásokat tervszerűen, versenykorlátozó üzletpolitikájának részeként alkalmazta. Ezenfelül a Tomra által elkövetett visszaélés súlyosságának megítélésakor számításba kell venni földrajzi kiterjedését is, mely az EGT öt szerződő felének területére terjedt ki: Ausztriára, Németországra, Hollandiára, Norvégiára és Svédországra. Egyértelmű, hogy a Tomra magatartását ténylegesen végrehajtották, és ezek képesek voltak az új versenytársak piacra lépését meggátolni, és megakadályozni az alacsony számú meglévő versenytárs terjeszkedését (már ha voltak ilyenek).
30. A határozatban tárgyalt magatartások súlyosságának általános értékelésében azt a tény is számításba vesszük, hogy a jogsértés nem mindig állt fenn minden vizsgált nemzeti piacon a teljes időszak folyamán, és hogy az egyes nemzeti

piacokon belül a jogsértés intenzitása az idő folyamán változó lehetett.

31. A jogsértés súlyosságát illetően a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy súlyos jogsértés esete áll fenn.

3.2. Időtartam

32. A Bizottság az 1998-tól 2002-ig terjedő időszakot tekinti alapul a bírság megfelelő szintjének megállapítása céljából. Ennek eredményeként a bírságok kezdő összegét a jogsértés minden teljes évre 10 %-kal kell növelni.

3.3. Súlyosbító és enyhítő tényező

33. Nincsenek súlyosbító vagy enyhítő körülmények.

3.4. A bírság mértéke

34. A fenti okokból kifolyólag a Tomra Systems ASA, a Tomra Europe AS, a Tomra Systems BV, a Tomra Systems GmbH, a Tomra Butikksystemer AS, a Tomra Systems AB és a Tomra Leergutsysteme GmbH vállalkozásokra kirótt büntetés mértékét egyetemlegesen 24 millió EUR-ban kell megállapítani.

4. HATÁROZAT

35. A Tomra Systems ASA, a Tomra Europe AS, a Tomra Systems BV, a Tomra Systems GmbH, a Tomra Butikksystemer AS, a Tomra Systems AB és a Tomra Leergutsysteme GmbH vállalkozások az 1998 és 2002 közötti időszakban megsértették a Szerződés 82. cikkét és az EGT-megállapodás 54. cikkét azzal, hogy versenykorlátozó stratégiát valósítottak meg a visszaváltó automaták nemzeti piacán Ausztriában, Németországban, Hollandiában, Norvégiában és Svédországban, kizárólagossági megállapodásokat, egyedi mennyiségi kötelezettségvállalásokat és egyedi utólagos visszatérítési rendszereket alkalmazva, a piacokon a versenyt ezáltal lezárva.
36. A fenti okokból kifolyólag a Tomra Systems ASA, a Tomra Europe AS, a Tomra Systems BV, a Tomra Systems GmbH, a Tomra Butikksystemer AS, a Tomra Systems AB és a Tomra Leergutsysteme GmbH vállalkozásokra a Bizottság egyetemlegesen 24 millió EUR bírságot szab ki.
37. A Tomra Systems ASA, a Tomra Europe AS, a Tomra Systems BV, a Tomra Systems GmbH, a Tomra Butikksystemer AS, a Tomra Systems AB és a Tomra Leergutsysteme GmbH vállalkozások haladéktalanul véget vetnek az 1. szakaszban említett jogsértéseknek, amennyiben erre még nem került sor.
38. Tartózkodnak az (1) preambulumbekzdésben ismertetett cselekedetek vagy magatartások megismétlésétől és az ugyanilyen vagy hasonló tárgyú vagy hatású cselekedetektől vagy magatartásoktól.

⁽¹⁾ Ebben az összefüggésben a „kötött piac” kifejezés alatt a vevők által a határozatban tárgyalt versenyellenes megállapodások keretében vásárolt egységek száma értendő. Az értékesítési mennyiség kizárólagossági megállapodások által le nem fedett része volt megszerezhető, azaz ezeket szerezhették csak meg a Tomra versenytársai.