

# A versenyjogi megfelelés irányelve

---

GR\_Corporate Legal\_20231001\_3

Szabályozási kategória: Irányelv

Hatálybalépés napja: 2023.10.01.

Belső kiadvány: Igen

Felváltott szabály: GGL\_Corporate Legal\_20230315\_3

Felelős egység: Vállalati jogi osztály / Csoportszintű compliance osztály

Írányadó nyelvváltozat: angol

Alkalmazás szintje:

Csoport	X
Németországi jogalanyok	

Jóváhagyás dátuma: 2023.09.13.

# A versenyjogi megfelelés irányelve

---

GR\_Corporate Legal\_20231001\_3





## Korábbi szövegváltozatok:

Változat száma	Cím	Szerző/dokumentumgazda	Jóváhagyás dátuma	Hatálybalépés napja
1.0	A versenyjogi megfelelés szabályzata	Csoportszintű compliance osztály	Az igazgatótanács által, 2014.04.08-án	2014.04.09.
2.0	A versenyjogi megfelelés szabályzata	Csoportszintű compliance osztály	Az igazgatótanács által, 2019.04.05-én	2019.04.15.
3.0	A versenyjogi megfelelés szabályzata	Csoportszintű compliance osztály	Az igazgatótanács által, 2022.02.15-én	2022.03.01.
4.0	A versenyjogi megfelelés szabályzata	Csoportszintű compliance osztály	Az igazgatótanács által, 2023.02.08-án	2023.03.15.
5.0	<b>A versenyjogi megfelelés irányelve</b>	<b>Csoportszintű compliance osztály</b>	<b>Az igazgatótanács által, 2023.09.13-án</b>	<b>2023.10.01.</b>

A változatokkal és a pontos tartalmi módosításokkal kapcsolatban a csoportszintű compliance osztálytól érdeklődhet.

A jelenleg érvényes változatot félkövérrel szedve kiemeltük. A jelenleg alkalmazandó compliance irányelvek és sztenderdek megtekinthetők az intraneten ([Confluence oldalunk](#), [weboldalunk](#)).



## Tartalomjegyzék

<b>I</b>	<b>Általános információk</b> .....	<b>5</b>
<b>II</b>	<b>Szabályozás</b> .....	<b>6</b>
1.	A kartellek és a domináns piaci helyzettel való visszaélés .....	6
1.1	Kartellek .....	6
1.2	A domináns piaci helyzettel való visszaélés .....	7
2.	Információcsere harmadik felekkel .....	9
2.1	Adatmegosztás adatinformatikai rendszerekben .....	12
2.2	Benchmarking .....	13
2.3	Egyesületi munka .....	13
2.4	Kereskedelmi vásárok .....	14
2.5	Jelzések .....	15
3.	Vertikális megállapodások vagy gyakorlatok .....	15
4.	Hub-and-spoke megállapodások .....	17
5.	Üzletfelek .....	17
6.	Fúziók, felvásárlások és közös vállalatok .....	18
7.	A versenyjog érvényesítése .....	18
8.	Kapcsolat .....	19
<b>I.</b>	<b>MELLÉKLET</b> .....	<b>19</b>



## Glosszárium

Üzletfél	A jelen irányelv alkalmazásában az Üzletfél harmadik személyt jelent, kivéve azt az esetet, amikor azért jött létre a szerződés, hogy minden üzleti tevékenységet az adott Phoenix társasággal intézzenek.
Helyi compliance-menedzser (Local Compliance Manager, LCM)	Az a személy, aki a compliance-menedzsment rendszer bevezetéséért felel az adott cégen/cégeken belül, amit a vállalati szintű compliance specifikációi szerint végez el, és aki helyi kapcsolattartóként elérhető a compliance-szel kapcsolatos valamennyi kérdésben. A PHOENIX csoport minden egységének van egy kijelölt helyi compliance menedzsere. (További részletek a compliance-elvekben és a jelentéstételi-vizsgálati irányelvben.)
Munkavállaló	Munkavállalónak minősül minden olyan személy, aki közvetlenül a PHOENIX csoporttal írt alá munkaszerződést, és közvetlenül a PHOENIX csoport számára végez munkát és hajt végre feladatokat.
PHOENIX csoport (vagy csak „PHOENIX”)	Az összes olyan vállalat, amelyben a PHOENIX Pharma SE vagy valamely leányvállalata birtokolja a részvények többségét, vagy amely a holdingtársaság vagy annak leányvállalatai közvetlen vagy közvetett irányítása alatt áll.
Harmadik felek	Harmadik fél minden olyan természetes vagy jogi személy, akivel a Phoenix csoport valamely társasága kapcsolatban áll. Ez a kapcsolat lehet bármilyen üzleti vagy nem üzleti szerződés, amelyet nem feltétlenül bevétel generálása céljából kötöttek (pl. adományok), és nem feltétlenül van pénzügyi hatása (pl. szakértői panelek). A PHOENIX csoport társaságai és munkavállalói nem tekintendők harmadik félnek.



## I Általános információk

Ez az irányelv arra vonatkozóan tartalmaz információkat, hogy hogyan kell viselkedni a PHOENIX csoport versenytársaival és Üzletfeleivel szemben, tekintettel a versenyjogi rendelkezések betartására.

Az irányelv az uniós versenyjogon alapul, amely egységesen alkalmazandó minden tagállamban, és az ehhez kapcsolódó szigorú versenyjogi normákat veszi figyelembe. A PHOENIX csoport minden társasága és Munkavállalóik kötelesek betartani ezeket a jogi előírásokat.

Előfordulhat azonban, hogy egy tagállam nemzeti joga az uniós jognál szigorúbb követelményeket támaszt, különösen a piaci erőfölénnyel való potenciális visszaélés tárgyában. Ugyanez vonatkozik a nem uniós államokra is. A PHOENIX csoport minden társasága és Munkavállalóik kötelesek betartani a releváns helyi jogi előírásokat. Ha a jogi előírások bármilyen tekintetben nem egyértelműek, a Munkavállalók egyeztessenek a felettesükkel, az LCM-mel vagy a jogi osztállyal.

A versenyjog a szabad és nyílt versenyt védi a cégek általi korlátozásoktól. A szabad és nyílt verseny a gazdasági rendszerünk egyik alappillére. Elősegíti a hatékonyságot, a növekedést és a munkahelyteremtést, és a fogyasztók számára garantálja, hogy korszerű termékek legyenek elérhetőek megfizethető áron. A versenyjog biztosítja, hogy ez így is maradjon. Hasonlóan fontos szempont, hogy a PHOENIX csoportot is képes megvédeni más cégek versenyellenes gyakorlataival szemben.

Az uniós versenyjog alapvető eszközei a következők:

- a kartellezés tilalma; és
- a domináns piaci helyzettel való visszaélés tilalma.

Az uniós tagállamok és számos más ország nemzeti jogszabályai hasonlóak.

[Lásd a compliance-elvekben](#)

A compliance-elvek és a jelentéstételi-vizsgálati irányelv korlátozás nélkül alkalmazandók erre az irányelvre. Ezek teljes egészükben betartandók és megvalósítandók a gyakorlatban.

Minden egyes Munkavállaló felel a versenyjogi jogszabályoknak való megfelelésért. A Munkavállalók nem vehetnek részt versenyjogot sértő gyakorlatokban. Minden munkavállaló felelős azért, hogy a versenyjog megfelelő szintű ismeretének köszönhetően felismerje azokat a helyzeteket, amelyek versenyjogi problémákat vethetnek fel. Ha kérdései vannak azzal kapcsolatban, hogy egy fennálló üzleti gyakorlat vagy egy üzleti döntés ellentmondhat-e a versenyjogi szabályoknak, a versenyjoggal és a jelen irányelvben tárgyalt egyéb témákkal kapcsolatban forduljon a helyi compliance menedzserhez vagy a vállalati compliance osztályhoz.

A jelen irányelv I. MELLÉKLETE szintén segítséget jelenthet a versenyjogi megfelelés szempontjából nehéz helyzetek azonosításához és értékeléséhez.

A jelen irányelv szabályainak való megfelelés a versenyjogi megfelelés e-mail-es szűrése útján is ellenőrizhető (további információk a [Versenyjogi megfelelésről szóló sztenderd – E-mailek szűrése](#) dokumentumban).



## II Szabályozás

### 1. A kartellek és a domináns piaci helyzettel való visszaélés

#### 1.1 Kartellek

#### Elvek és szabályok

A PHOENIX tiltja a kartellek alakítását, a kartellekben való részvételt és a kartellekhez való hozzájárulást, továbbá minden más olyan tevékenységet, amely közvetlenül vagy közvetve kartell alakításához vezet vagy más hasonló hatással jár.

A kartelltilalom alapelve az „önállóság igénye”. Az elv megkívánja, hogy minden cég függetlenül határozza meg és érvényesítse az üzleti irányelveit.

A kartelltilalom az olyan összehangolt gyakorlatokra is kiterjed, amelyek a részt vevő felek hallgatóságos megállapodásán alapulnak. A tilalom kimondott írásbeli vagy szóbeli megállapodás hiányában is megszeghető.

Amikor bármilyen cégek közötti megállapodás vagy összehangolt gyakorlat vagy cégek közötti társulás létrehozására irányuló döntés mérsékli a versenyre jellemző bizonytalanságot, versenyjogi jogsértés valósul meg. Példa erre a versennyel kapcsolatos információcsere (lásd a [2. pontban](#)).

Az összehangolt gyakorlatok és döntések akkor is jogsértőek lehetnek, ha nem érintik a versenyt. Az is elég, ha ilyen hatás elérésére irányuló szándék áll fenn.

A fentiek miatt a Munkavállalók számára szigorúan tilos

- a) versenytársal megállapodást kötni vagy más egyeztetést folytatni árakról, értékesítési mennyiségekről vagy értékesítési kvótákról, forgalmazási régiók vagy ügyfelek felosztásáról vagy ügyfelek, beszállítók igényeinek kezeléséről;
- b) versenytársal tiltott vagy kritikus témákról információt cserélni, kivéve a jogi osztály vagy a compliance-szervezet által kifejezetten eltérően szabályozott eseteket.

#### Fogalomme ghatározások

Kartellen olyan cégek közötti megállapodásokat vagy összehangolt gyakorlatokat, illetve vállalkozások társulása által hozott döntéseket értünk, amelyek mögött versenyellenes szándék van, vagy amelyek versenyellenes hatással bírnak, mint például a verseny akadályozása, korlátozása vagy torzítása egy adott piacon.

Az irányelv az alábbi kartelltípusokra terjed ki:

- **Horizontális megállapodások és gyakorlatok:** Az ellátási lánc azonos szintjén levő versenytársak közötti megállapodások és összehangolt gyakorlatok vagy az ilyen cégek által, versenyellenes szándékkal hozott vagy versenyellenes hatással járó döntések.
- **Vertikális megállapodások és gyakorlatok:** Az ellátási lánc különböző szintjein levő versenytársak közötti megállapodások és összehangolt gyakorlatok vagy az ilyen cégek által, versenyellenes szándékkal hozott vagy versenyellenes hatással járó döntések.



Az uniós versenyjog kifejezetten tiltja az olyan megállapodásokat, összehangolt gyakorlatokat és döntéseket, amelyek

- közvetlenül vagy közvetve eladási árakat vagy más kereskedelmi feltételeket rögzítenek;
- gyártást, piacokat, technológiai fejlesztéseket vagy befektetéseket korlátoznak vagy kontrollálnak;
- piacokat vagy ellátási forrásokat osztanak fel;
- más piaci szereplőket hátrányos helyzetbe hoznak azzal, hogy azonos ügyletekre különböző feltételeket alkalmaznak; vagy
- olyan további szolgáltatások elfogadásától teszik függővé a szerződéskötést, amelyek természetüknél fogva vagy bármilyen jellemző üzleti értelemben véve nem állnak kapcsolatban az adott szerződés tárgyával.

A fenti lista nem teljes, és nem tartalmaz minden olyan megállapodást, összehangolt gyakorlatot vagy döntést, amelyet a hatóságok és bíróságok a szándék vagy a hatás alapján versenyellenesnek minősítenek. Konkrét főbb témák további példákkal a 2-4. részben.

Amennyiben a szabály megszegése bizonyítást nyer, jogi következményekkel lehet számolni, például:

- pénzbüntetés vagy szabadságvesztés-büntetés a kartellben részt vevő személyekkel szemben;
- pénzbírság/pénzbüntetés a PHOENIX társasággal szemben, amelynek képviselői érintettek a kartellban;
- szerződések megtámadása, semmissé nyilvánítása;
- kártérítési követelések a sértett felek részéről.

## 1.2 A domináns piaci helyzettel való visszaélés

### Elvek és szabályok

A PHOENIX tiltja a domináns piaci helyzettel való visszaélést, és minden más olyan tevékenységet, amely közvetlenül vagy közvetve ilyen helyzettel való visszaélésre irányul, vagy hasonló hatással jár.

A PHOENIX csoport minden egysége önállóan határozza meg, hogy az adott piacon vagy szegmensben domináns piaci helyzet áll-e fenn. Ha igen, akkor ezzel a helyzettel visszaélni nem szabad.

A domináns piaci helyzet gyakran kiváló teljesítményből ered, így önmagában nem tilos. Ha egy konkrét esetben egy cég domináns piaci helyzetben van, szigorú szabályok vonatkoznak arra, hogy hogyan kell viselkednie a többi piaci szereplővel szemben. A domináns piaci helyzetben levő cég tehát nem akadályozhatja, és nem is hozhatja hátrányba a többi piaci szereplőt igazságtalan módon.

A versenyjog megköveteli az adott piacon domináns helyzetben levő cégektől, hogy figyelemmel legyenek az Üzletfeleikre és versenytársaikra. Egyes országokban hasonló szabályok





vonatkoznak az erős piaci helyzetben levő cégekre is (és nem csak a domináns helyzetben lévőkre).

A domináns piaci helyzettel való visszaélés következményei alapvetően hasonlóak a kartellben való részvétel következményeihez (lásd az előző pontban).

Nem zárható ki, hogy a PHOENIX csoport bizonyos piacokon domináns piaci helyzetben lehet. Ezekben a piacokon tilosak az alábbi tevékenységek:

- méltánytalanul magas eladási árak („zsaroló árak”) alkalmazása;
- ügyfelek elvétele a versenytársaktól mesterségesen alacsony árak (vagy mesterségesen magas kedvezmények) alkalmazásával, amelyekkel más nem tud versenyezni („dömpingárazás”), pl. költségszint alatti árak;
- a szállítás megtagadása objektíven érvényes ok nélkül;
- vevők eltérő kezelése objektíven érvényes ok nélkül („diszkrimináció”), pl. eltérő árak, kedvezmények vagy feltételek alkalmazása különböző ügyfelekkel kötött egyenértékű ügyletekben;
- egy termék eladásának függővé tétele más termék eladásától („árkapcsolás”)
- bizonyos kedvezmények, például kötelező kedvezmények, kedvezmény ahhoz kötése, hogy egy beszállító teljes készletét vagy készletének nagy részét megvásárolják („hűségkedvezmény”) vagy hasonló hatású kedvezmények, amelyeket úgy alakítottak ki, hogy az ügyfél csak akkor kap meg bizonyos előnyöket, ha fenntart bizonyos részesedési vagy beszerzési mennyiséget a domináns beszállítónál.

### Fogalomme ghatározás k

A piaci dominancia meghatározása nem egyszerű, és különböző tényezőket kell figyelembe venni. A domináns piaci helyzettel való visszaélés tilalma általában az adott piacon domináns cégek egyoldalú magatartása ellen irányul.

Egy cég akkor van domináns piaci helyzetben, ha olyan erős, hogy a versenytársakkal, beszállítókkal és ügyfelekkel szemben másként viselkedhet.

Különböző kritériumok alapján határozhatjuk meg, hogy egy cég domináns piaci helyzetben van-e. Alapvetően elfogadott, hogy ha egy cég piaci részesedése alacsony, az jó ok arra, hogy ne feltételezzünk jelentős piaci erőt. 30%<sup>1</sup> alatti piaci részesedés esetén a domináns piaci helyzet fennállása valószínűtlen. A piaci részesedések figyelembe vételekor azonban a releváns piaci körülményeket is számításba kell venni, így például (i) a piaci dinamikát (bővülés, belépés), (ii) a termékek különbözőségének mértékét, és (iii) hogy egy bizonyos céget korlátoznak-e jelenlegi vagy potenciális versenytársak, illetve az ügyfelei és beszállítói.

Minél nagyobb a piaci részesedés, illetve minél többel haladja meg a 30%-os küszöböt, annál fontosabb, hogy ki lehessen zárni a domináns piaci helyzet fennállásának vagy az ilyen helyzettel való visszaélésnek a lehetőségét.

Az uniós versenyjog konkrét példaként említi az alábbi visszaélésszerű gyakorlatokat:

- közvetlen vagy közvetett zsarolás indokolatlan vételi vagy eladási árak vagy más kereskedelmi feltételek meghatározásával;

---

<sup>1</sup> A piaci részesedés országonként eltérő módon lehet a domináns piaci helyzet indikátora.



- a gyártás, a piacok vagy a technológiai fejlődés korlátozása a fogyasztók kárára;
- különböző piaci szereplőkkel szemben eltérő feltételek alkalmazása egyenértékű ügyletek esetén, ezzel versenyhátrány okozása;
- szerződéskötés függővé tétele attól, hogy a másik fél elfogad-e olyan kiegészítő kötelezettségeket, amelyek jellegüknél fogva, vagy a szokásos kereskedelmi gyakorlat szerint nem állnak kapcsolatban a szerződések tárgyával.

A fenti lista nem teljes, és nem tartalmaz minden olyan üzleti gyakorlatot, amelyet a hatóságok és bíróságok versenyellenesnek minősítenek. Ráadásul a hatóságok és bíróságok bármikor újabb gyakorlatokat minősíthetnek visszaélészerűnek.

A domináns helyzet mindig egy adott piacon áll fenn, tehát egy cég „önmagában” nem lehet domináns. Hogy a PHOENIX csoport egy adott piacon domináns helyzetben van-e, az egy összetett jogi kérdés, amit eseti alapon kell megítélni.

## Elvek és szabályok

### 2. Információcsere harmadik felekkel

A harmadik felekkel (különösen versenytársakkal) folytatott (rendszerszintű) információcsere a verseny szempontjából releváns kérdésekben tilos.

A munkavállalók legyenek körültekintőek, amikor bármilyen, (a verseny szempontjából releváns) információt osztanak meg Harmadik felekkel, különösen versenytársakkal.

Az információmegosztás nem mérsékelheti vagy szüntetheti meg a piaci bizonytalanságot vagy a versenytársak viselkedésének függetlenségét a versenyhelyzetből adódó nyomás csökkentése céljából.

Az információforrás mindig legyen legális,<sup>2</sup> és az üzleti titkokat meg kell őrizni.

A versenytársakkal való információcsere kényes kérdés a versenyjogban. Általánosságban tilos az olyan információk versenytársakkal való megosztása, amelyek a verseny szempontjából relevánsak. A verseny szempontjából releváns információ esetén még az egyoldalú és egyszeri információátadás is versenyjogi jogsértést valósíthat meg, amennyiben összehangolt gyakorlatokat tesz lehetővé a közlő és a fogadó fél között, és ezáltal csökkenti a versenyhelyzetből adódó nyomást. Mindig fennáll a kockázata, hogy a megengedett témákról szóló információcsere is tilos vagy érzékeny tárgyra terelődik. Ezenkívül fontos, hogy a fenti témalista nem teljes, és az **1. pontban** foglalt általános szabályok mindig érvényesek. Érdemes megnézni a jelen irányelv **I. MELLÉKLETÉT** is.

Ha a versenytársak közötti információmegosztás mérsékelheti vagy megszüntetheti a piaci bizonytalanságot vagy a versenytársak viselkedésének függetlenségét, az ilyen információcsere versenyjogi szempontból aggályos, és összehangolt gyakorlathoz vezethet a versenytársak között.

A megosztott adatok bizonyos jellemzői fokozott kockázathoz vezethetnek. Például a stratégiainak tekintett (árakkal, mennyiségekkel, forgalommal, kapacitásokkal, marketingtervekkel kapcsolatos információk), az egyéni (és nem összesített), a gyakrabban

<sup>2</sup>Egy információforrás csak akkor tekinthető legálisnak, ha az információ átadása minden szerződéses és jogi rendelkezéssel összhangban áll. Ezért bűncselekmény elkövetése útján vagy bűncselekmény elkövetésében való közreműködés útján titoktartási kötelezettség alá tartozó információt szerezni vagy fogadni tilos.



megosztott, valamint az aktuális vagy jövőre vonatkozó (és nem múltbeli) adatok cseréje mind növeli annak kockázatát, hogy az információcsere összejátszásnak minősüljön, és tilalom alá tartozzon.

A megosztott információ típusán múlik, hogy az információcsere alapján lehet-e következtetni (lásd a lenti példákat) a részt vevő cégek aktuális vagy jövőbeni üzleti magatartására, illetve hogy lehetővé teszi-e a versenyhelyzetből adódó nyomás csökkentését. Még egy látszólag ártalmatlan kapcsolat és egyeztetés is értelmezhető úgy, hogy azzal jelezni próbáljuk a versenytárs számára, hogy nyitottak vagyunk valamilyen versenyellenes magatartásra.

Ezért a PHOENIX csoport minden Munkavállalója köteles tartani magát a megfelelő viselkedés alábbi elveihez a verseny szempontjából releváns helyzetekben:

- szüntelen körültekintéssel jár el a versenytársakkal való kommunikáció során;
- ha tiltott vagy érzékeny téma merül fel, azonnal kifogást emel;
- ha a másik fél nem reagál a kifogására, lezárja a beszélgetést (és adott esetben rögzíti az esetet, és jelenti az LCM-nek).

Ha a versenyszempontból potenciálisan releváns információcserével kapcsolatban bármi nem világos, vagy kérdése merül fel, forduljon haladéktalanul az LCM-hez, a vállalati compliance-osztályhoz vagy a helyi jogi osztályhoz.

### Meghatározás és példák

Harmadik fél minden olyan természetes vagy jogi személy, akivel a PHOENIX csoport valamely társasága (üzleti) kapcsolatban áll.

A megosztott információ típusán múlik, hogy az információcsere alapján lehet-e következtetni a részt vevő cégek aktuális vagy jövőbeni üzleti magatartására, illetve hogy lehetővé teszi-e a versenyhelyzetből adódó nyomás csökkentését.

Általánosságban vannak olyan információ típusok, amelyek nem aggályosak versenyjogi szempontból („megengedett témák”), és vannak olyan információ típusok, amelyek lényegében soha nem oszthatók meg versenytársakkal (versenyszempontból releváns témák, „tiltott témák”). Végül vannak olyan információ típusok is, amelyek egy versenytárral való megosztás esetén bizonyos esetekben vezethetnek versenyjogi problémához (versenyjogilag érzékeny információk, „kritikus témák”).

Az alábbi listák csupán példákat tartalmaznak, és semmiképp nem tekintendők teljesnek:

A következő témák megengedettek:

- nyilvánosan hozzáférhető információk<sup>3</sup>, pl. üzleti beszámolók, újságcikkek tartalma, de nem oszthatók meg az olyan információk és részletek, amelyek túlmennek a nyilvánosság számára elérhető információk körén;
- általános technológiai vagy tudományos témák, pl. az iparág általános fejleményei, technológiai innovációk;
- általános jogi és szociálpolitikai kérdések és közös érdekképviselés kormányzati hatóságokkal szemben (vagyis lobbitevékenységek), pl. alapvető jogi feltételek vagy

---

<sup>3</sup>Az információk csak akkor tekintendők nyilvánosnak, ha mindenki számára azonos feltételekkel elérhetők. A nagyoösszegű díj ellenében hozzáférhető vagy egyébként korlátozottan elérhető információ nem tekintendő nyilvánosnak. Szintén nem tekintendők nyilvánosnak az olyan információk, amelyeket a Munkavállalók ügyfelektől vagy más Üzletfelektől tudnak meg.



aktuális törvényjavaslatok, valamint ezek fontossága az iparág szempontjából, és a közös érdekképviselés lehetőségei a törvényhozással és a kormánzzal szemben;

- az általános (vagyis nem cégspecifikus) gazdasági helyzet, pl. az iparágon belüli gazdasági helyzet, prognózisok, részvényárfolyamok stb.;
- olyan ügyek, amelyekben a PHOENIX csoport nem áll versenyben egy másik részt vevő céggel.

A következő témák tiltottak, tehát a PHOENIX csoport Munkavállalói nem oszthatják meg versenytársakkal az ide tartozó információkat:

- minden **árakkal kapcsolatos információ**, pl. árazási politika, eladási vagy vételárak, illetve ezek elemei, tervezett árváltoztatások;
- **kapacitások**, pl. raktár- vagy szállítási kapacitások, szűk keresztmetszetek;
- **értékesítési politika**, értékesítési mennyiségek és kvóták, értékesítési területek és ügyfelek elosztása, ügyféllisták, aktuális megrendelések, ügyfél- vagy beszállítói igények és panaszok kezelése;
- **pályázatokkal** kapcsolatos megállapodások: ez vonatkozik egyrészt az ajánlat beadásának tényére, másrészt annak tartalmára, a megajánlott áraknak vagy az ajánlat más feltételeinek a felfedése tilos, ahogy a versenytársak által benyújtandó színlelt ajánlatról való megállapodás is, még akkor is, ha csak az egyik fél fedi fel ezt az információt;
- **fizetésekkel kapcsolatos megállapodások és Munkavállalók elcsábítása**: versenytársak vagy más cégek között tilos fizetésekkel kapcsolatos megállapodást kötni és/vagy információt cserélni. A versenytársak és más cégek nem állapodhatnak meg, például, maximális fizetésekről vagy kollektív szerződés által nem szabályozott fizetési sávokról. Hasonlóképpen tilos olyan megállapodást kötni, amely szerint tartózkodni kell Munkavállalók elcsábításától és/vagy általánosságban tartózkodni kell a versenytársak vagy más cégek Munkavállalóinak alkalmazásától.

A következő témák kritikusak, tehát a PHOENIX csoport Munkavállalói nem oszthatják meg versenytársakkal az ide tartozó információkat, kivéve ha azok a nyilvánosság számára megismerhetők, illetve ha a jogi osztály vagy a compliance-szervezet kifejezetten hozzájárult a megosztásukhoz:

- kereskedelmi feltételek, pl. szállítási feltételek;
- költségek, pl. adminisztratív vagy logisztikai költségek;
- befektetések, pl. informatikai vagy logisztikai területen;
- nem nyilvános bevételek, forgalmi adatok és piaci részesedések.

Végül kiemeljük, hogy a versenyszempontból releváns információk a PHOENIX csoport üzleti titkainak körébe tartoznak. A PHOENIX csoport minden Munkavállalója, a versenyjog szerinti kötelezettségeitől függetlenül, köteles megőrizni az üzleti titkokat a munkaviszonyával összefüggésben, az alkalmazandó szabályozással összhangban. Ezeknek a szabályoknak megfelelően kimondottan tilos üzleti titkokat megosztani Harmadik felekkel.



Elvek és szabályok

## 2.1 Adatmegosztás adatinformatikai rendszerekben

A PHOENIX tiltja a (külső) adatinformációs rendszereken keresztül zajló (rendszerszintű) információcserét harmadik felekkel (különösen versenytársakkal) a verseny szempontjából releváns kérdésekben (lásd a [2. pontban](#)).

A Munkavállalók legyenek körültekintőek, amikor bármilyen, (a verseny szempontjából releváns) információt osztanak meg Harmadik felekkel az adatinformációs rendszereken keresztül, vagy belső vagy külső adatinformációs rendszerben új adatinformatikai folyamatokat terveznek bevezetni Harmadik felekkel (pl. beszállítókkal, vevőkkel stb.).

Ez cégek közötti információcserére is vonatkozhat (pl. a PHOENIX kiskereskedelmi egysége nagykereskedelmi egységeknél).

A lehetőleg erre szolgáló adatinformációs rendszerben szervezett – információ- és adatcsere – sok esetben a PHOENIX alapvető üzleti tevékenységének fontos részét képezi, például interfészt alkot a nagykereskedelmi és kiskereskedelmi üzletünk és beszállítóink, illetve az egészségügyi hatóságok között (pl. értékesítési helyen telepített rendszerek, beszerzési rendszerek stb.). Ez nem csupán jogszerű, hanem rendszerint elengedhetetlen az üzleti tevékenység folytatásához.

Ugyanakkor az ilyen rendszerek gyakran tartalmaznak versenyszempontból érzékeny információkat (pl. nagykereskedelmi vagy kiskereskedelmi árak, engedmények, mennyiségek) a saját társaságainktól, és akár versenytársainktól is. Az ilyen adatok általánosságban relevánsak a versenyjog szempontjából. Nem használhatók a versenyhelyzetből adódó nyomás csökkentésére, illetve transzparencia teremtésére, ahol ez nem kívánatos, és különösen nem használhatók rendszerszintű információcserét lehetővé tevő platformként, bármilyen összejátszás céljára.

Az ilyen rendszerekkel összefüggésben még a versenyellenes magatartás látszatát is proaktívan meg kell szüntetni előrelátó óvintézkedések útján, mivel a cégek közötti adatcsere jogszabályba ütköző, versenyellenes megállapodást hozhat létre.

Az adatmegosztásról szóló megállapodások például akkor lehetnek versenyellenesek, ha a megosztott adatok versenyjogi szempontból érzékeny adatokat tartalmaznak, és/vagy a hozzáféréssel nem rendelkező (vagy kedvezőtlenebb feltételekkel hozzáférő) versenytársak piacelérésének csökkenéséhez vezetnek.

A Munkavállalóknak különösen oda kell figyelniük a megosztott adatok típusára (lásd a [2. pontban](#) levő felsorolást).

Az ilyen rendszerek működtetése és használata során minden PHOENIX jogalanynak és Munkavállalónak meg kell győződnie róla, hogy a rendszer(ek) használata a jelenlegi formában megengedett. Ehhez szükség lehet frissített (külső) helyi jogi értékelésre. Mindig ajánlott egyeztetni az LCM-mel és a jogi osztállyal. Minden fenti releváns szabály alkalmazandó a tiltott témákkal és tartalmakkal kapcsolatban.

Ez magában foglalhatja a (rendszerszintű) cégek közötti információcserét/-továbbítást is (pl. versenytársak valós áradatai a PHOENIX kiskereskedelmi egységétől a PHOENIX nagykereskedelmi egysége felé). Szükség esetén megfelelő elővigyázatossági intézkedéseket kell tenni az adatinformatikai rendszereken keresztül történő jogszerűtlen információcsere megelőzése érdekében (pl. ún. „kínai fal” alkalmazása, amellyel biztosítható, hogy a különböző célokkal bíró osztályok a [versenyjogi szempontból releváns] információcserét kizáró módon el legyenek választva egymástól, így elkerülhetőek legyenek az összeférhetetlen helyzetek.



## Elvek és szabályok

### 2.2 Benchmarking

A PHOENIX tiltja a benchmarking-tevékenység felhasználását kartellek alakítására (lásd az [1. pontban](#)), illetve arra, hogy a benchmarkinggal összefüggésben rendszerszinten cseréljünk versenyszempontból releváns információkat versenytársakkal.

Maga a benchmarking-eljárás elviekben megengedett, és fejlesztheti a folyamatok, eljárások és hasonlókat hatékonyságát; a benchmarking azonban mindig információcserével jár.

Ezért az alábbi szabályok érvényesek a benchmarking-tevékenységekre:

- a) A benchmarking nem képez kivételt a kartelltilalom alól, tehát a tilalom változatlanul érvényes. Bizonyos tevékenységek nem lesznek attól jogszerűvé, hogy „benchmarkingnak” nevezzük őket.
- b) A benchmarking egyfajta információcsere, ezért különösen érvényesek rá a [2. pontban](#) foglalt kritériumok.
- c) Fennáll a kockázata, hogy a tényleges benchmarking-folyamat árreiről szóló egyeztetések során versenyszempontból releváns vagy érzékeny információk kerülnek megosztásra. Ilyen helyzetekben a Munkavállalóknak ügyelniük kell rá, hogy ne vitassanak meg tiltott vagy kritikus témákat, és aggályos esetekben kifogást emeljenek (lásd a [2. pontot](#)).

## Fogalom meghatározások

A jelen irányelv alkalmazásában a benchmarking az a folyamat, amelynek során versenytársak a csoporton kívüli cégekkel hasonlítják össze a működésüket, azonosítják az eltéréseket és azok okait, meghatározzák a konkrét fejlődési lehetőségeket és versenycélokat jelölnek meg.

Ez az irányelv nem vonatkozik az olyan benchmarking-tevékenységekre, amelyeket egymással nem versengő cégek között végeznek.

### 2.3 Egyesületi munka

## Elvek és szabályok

A PHOENIX tiltja az egyesületi tevékenységek felhasználását kartellek alakítására, illetve arra, hogy az egyesületi munkával összefüggésben rendszerszinten cseréljünk versenytársakkal versenyszempontból releváns információkat.

Az egyesületekben való munkavégzés alapvetően megengedett. Ugyanakkor az egyesületi munka nem képez kivételt a kartelltilalom alól, tehát a tilalom változatlanul érvényes.

Az egyesületek semmilyen körülmények között nem válhatnak versenyellenes magatartás terepévé. Ezért az alábbi kiegészítő szabályok érvényesek azokra a Munkavállalókra, akik egyesületi gyűléseken vesznek részt:

- a) **A gyűlés előtt:** Ragaszkodjon hozzá, hogy küldjenek részletes napirendet, és nézze meg, hogy tartalmaz-e tiltott vagy kritikus témát. Ha a napirend tiltott vagy kritikus témát tartalmaz, a Munkavállaló számára tilos a részvétel, és tájékoztatnia is kell az esetről a felettesét, az LCM-et vagy a jogi osztályt.
- b) **A gyűlés alatt:** Ragaszkodjon hozzá, hogy tartsák magukat a részletesen megadott napirendhez. A beszélgetések során ügyelni kell rá, hogy ne engedjük a témától való eltérést, és ne kerülhessen sor olyan információk megosztására, amelyekből következtetéseket lehetne levonni az aktuális vagy jövőbeni piaci stratégiákra vonatkozóan. Különös óvatosság indokolt az olyan nyitott megfogalmazású napirendi



pontoknál, mint például, hogy: „aktuális piaci helyzet”. Ha egy téma a versenyjogi megengedhetőség szempontjából aggályokat vet fel, meg kell tagadni a megtárgyalását. A Munkavállaló ragaszkodjon hozzá, hogy a jelzett kifogását jegyzőkönyvbe vegyék. Ha a kérdéses téma tárgyalását folytatják, a Munkavállaló hagyja el a gyűlést. A Munkavállaló ragaszkodjon hozzá, hogy a gyűlésről való távozását névvel és időponttal vegyék jegyzőkönyvbe, továbbá tájékoztassa is az esetről a felettesét, az LCM-et vagy a jogi osztályt.

- c) Fennáll annak a kockázata is, hogy mellékesen kerül sor versenyszempontból érzékeny információk megosztására. Ilyen helyzetben a Munkavállalóknak ügyelniük kell rá, hogy ne vitassanak meg tiltott vagy kritikus témákat, és aggályos esetekben kifogást emeljenek. Ha a beszélgetés során egy másik fél nem reagál azonnal a kifogásra, a beszélgetést abba kell hagyni.
- d) **A gyűlés után:** ragaszkodni kell hozzá, hogy a jegyzőkönyvet kiküldjék, kérve a résztvevők jóváhagyását. Ellenőrizni kell hogy ne legyenek a jegyzőkönyvben potenciálisan kétértelmű megfogalmazások, amelyek azt a látszatot kelthetnék kívülállókban, hogy versenyjogilag megkérdőjelezhető témákról lehetett szó. A Munkavállaló ragaszkodjon az ilyen szövegrészek javításához, továbbá tájékoztassa is az esetről a felettesét, az LCM-et vagy a jogi osztályt.
- e) Kérjük, hogy az egyesület fogadjon el etikai kódexet.

#### Fogalomme ghatározás ok

Az egyesület különböző cégek közös célok érdekében való önkéntes társulása. Az egyesületek ennek érdekében egyesítik az egyes tagok érdekeit, például, hogy egyesülve és egységesen tudjanak fellépni politikussal szemben.

Az egyesületek lehetővé teszik a tagjaik számára a tapasztalatcserét és a politikai érdekek közös képviselését. Ezek a tevékenységek rendszerint összhangban állnak a versenyjogi szabályokkal.

#### Elvek és szabályok

### 2.4 Kereskedelmi vásárok

A kereskedelmi vásárokkal kapcsolatban a Munkavállalóknak különösen oda kell figyelniük, hogy ne kerülhessen sor versenyjogilag releváns vagy érzékeny információk (akár akaratlan) felfedésére, átadására vagy cseréjére.

A kereskedelmi vásárokon a Munkavállalók rengeteg emberrel találkoznak. Hogy mely szabályokat kell követni, az attól függ, hogy a kérdéses személyek a PHOENIX csoport versenytársának dolgoznak-e.

A nem versenytársakkal folytatott beszélgetések általában nem vetnek fel versenyjogi aggályokat. Nem versenytársak például az újságírók, a kormányzati vagy iparági képviselők, ahogy az ügyfelek vagy szállítók sem. A Munkavállalók legjobb tudásuk szerint képviselik a PHOENIX csoportot, de ilyenkor is ügyeljenek rá, hogy ne osszanak meg üzleti titkot, például bizalmas árakat vagy feltételeket.

Mivel a versenytársakkal folytatott beszélgetések során fokozott kockázata van a versenyjogot sértő magatartásnak, ilyen helyzetekben különös körültekintést várunk el a Munkavállalóktól. Ennek értelmében a Munkavállalók kötelesek betartani az 1.1 és 2. pontban foglalt szabályokat, különösen a tiltott és kritikus témákat illetően, és kimondottan, egyértelműen el kell határolódniuk az ilyen beszélgetésektől.



**Fogalomme  
ghatározás**  
**k**

Ebben az értelemben a kereskedelmi vásár gyűjtőnévként értendő, így ide sorolandó minden olyan általános rendezvény vagy gyűlés, amelyen versenytársak és Munkavállalók nagy számban találkozh(ak)nak.

**Elvek és  
szabályok**

**2.5 Jelzések**

A PHOENIX tiltja jelzések használatát, ha ez a verseny korlátozásának szándékával történik, vagy ilyen hatással jár.

A Munkavállalóknak különösen körültekintően kell eljárniuk, amikor nyilvánosan tesznek olyan kijelentéseket, amelyek versenyszempontból releváns vagy érzékeny információkat tartalmazhatnak.

Továbbá a Munkavállalók nem tüntethetik fel olyan színben magukat, mintha a PHOENIX képviselőjében szólalnék meg, amikor erre nem jogosultak.

A nyilvános csatornákon történő (potenciális) versenykorlátozás ugyanúgy a kartelljog hatálya alá tartozik. A PHOENIX tiltja az olyan, nyilvános csatornákon tett kijelentéseket, amelyek versenyszempontból érzékeny információt tartalmaznak, vagy egyáltalán versenyszempontból relevánsak, amennyiben a verseny korlátozásának szándékával teszik őket, vagy ilyen hatással járnak.

Utólag már nehezen állapítható meg, hogy az adott információt ténylegesen nyilvános közlésre szánták-e, vagy hogy valóban illegális jelzésről van-e szó. Mivel a helyi versenyjogi hatóságok gyakorlatán alapuló sztenderdek gyakran következtelenek és homályosak, nagyon oda kell figyelni, amikor versenyszempontból érzékeny információt osztunk meg.

Mielőtt bármilyen nyilvános kijelentést tenne, egyeztessen az LCM-mel vagy a helyi jogi osztállyal, ha bármi bizonytalan a versenyjogi megengedhetőség kérdésében.

**Fogalomme  
ghatározás**  
**k**

Jelzések alatt az olyan, jövőbeni piaci magatartásra vonatkozó nyilvános, tehát transzparens kijelentések értendők, amelyeket versenykorlátozás céljával, szándékával tesznek, vagy amelyek ilyen hatással járnak.

Ilyenkor nyilvános felületen (pl. újságban, iparági folyóiratban, közösségi médiában) kerülnek megosztásra versenyszempontból érzékeny információk, melyeket egy versenytársnak szánnak. Ebben az értelemben a jelzések jogellenesek. A kijelentés konkrét jellemzőitől és az ügy besorolásától és súlyosságától függően a jelzések különböznek a támadhatatlan „nyilvános kommunikációtól”.

**3. Vertikális megállapodások vagy gyakorlatok**

**Elvek és  
szabályok**

A PHOENIX tiltja az illegális vertikális megállapodásokat és/vagy gyakorlatokat, amennyiben azok korlátozzák a versenyt, ilyen hatással járnak, illetve közvetlenül vagy közvetve a verseny korlátozására irányulnak, különös tekintettel arra az esetre, amikor a PHOENIX és beszállítói és/vagy vevői között a (minimum) eladási árak rögzítésére kerül sor.

A meglévő vagy tervezett vertikális forgalmazási megállapodásokat a PHOENIX csoport minden egységének egyenként kell értékelnie.





A vertikális megállapodások vagy gyakorlatok alapvetően nem jelentenek versenykorlátozást. Valójában épp az ellenkezőjéről van szó, például, beszerzés esetén az ügyfélnek tárgyalnia kell a beszállítóval a mennyiségekről, árakról, kedvezményekről és egyéb feltételekről.

Még akkor sem kell automatikusan versenyjogi jogsértést feltételezni, ha a vertikális megállapodás vagy gyakorlat olyan rendelkezést foglal magában, amely vertikális korlátozásnak tekinthető, vagyis amely versenyellenes szándékkal kerülhetett bele vagy versenyellenes hatással járhat. A vertikális korlátozás a jogi követelmények teljesülése esetén megengedett lehet.

Megengedhető vertikális megállapodások, például, a következők:

- a) Szelektív forgalmazási szerződések: olyan forgalmazási rendszerek, amelyekben a szolgáltató csak bizonyos Üzletfelek részére értékesíthet termékeket, például hogy biztosítható legyen a termékek minősége vagy rendeltetésszerű használata (ilyen például a minőségi kozmetikai termékek exkluzív forgalmazása szakosított boltokon és rendes patikákon keresztül).
- b) Csoportmentességi szabályok: Olyan uniós rendeletek, amelyek átfogó jelleggel engedélyeznek versenykorlátozó megállapodásokat és összehangolt gyakorlatokat (például kutatás-fejlesztési területen, az európai cégek versenyképességének javítása érdekében)

A versenyt ösztönző hatással nem járó vertikális korlátozások, mint például a hardcore korlátozások (lásd az [1.1 pontban](#)) tilosak.

Ezért a Munkavállalók számára tilosak az alábbiak:

- a) megállapodás a PHOENIX csoport ügyfeleivel a Harmadik felek felé alkalmazott viszonteladási árakról;
- b) megállapodás a PHOENIX csoport beszállítóival a PHOENIX csoport ügyfelei felé alkalmazott viszonteladási árakról;
- c) megállapodás vagy összehangolt gyakorlatok egyeztetése, amelynek az a célja vagy hatása, hogy korlátozza a PHOENIX csoport egy ügyfelének értékesítési területét vagy ügyfélkörét (a csoportos kivételekre vonatkozó szabály kivételével).

Az árrögzítés tilalma a rögzített viszonteladási árak árlistákon, katalógusokban, ártáblákon és csomagoláson való feltüntetését is tiltja. A Munkavállalók más olyan eszközökkel sem befolyásolhatják az ügyfelek árazási politikáját, mint például a szállítások felfüggesztésével, szerződéses kötbérrel, szankciókkal való fenyegetés, vagy a pénzügyi ösztönzők nyújtása.

Egyes nemzeti egészségügyi szabályozások viszont engednek kivételeket. Példa erre, hogy Németországban a vényköteles gyógyszerek áraira vonatkozó nemzeti szabályozás rögzíti a vényköteles gyógyszerek végfelhasználóknak szabott árait. Más európai országokban is léteznek hasonló megállapodások. Egyes országokban még a nem vényköteles gyógyszereknek is rögzített árak van.

Gyakran nehezen ítélnél meg, hogy egy vertikális korlátozást tartalmazó megállapodás korlátozza-e a versenyt. Ezért a Munkavállalók egyeztessenek az LCM-mel vagy a jogi osztállyal, amikor vertikális megállapodásokról tárgyalnak (i) a PHOENIX csoport és ügyfelei vagy beszállítói között (pl. versenytilalmi megállapodás), vagy (ii) a PHOENIX csoport és versenytársai között (pl. beszerzési kötelezettség), vagy (iii) a PHOENIX csoport ügyfelei vagy beszállítói és versenytársai között (pl. kizárólagossági megállapodás), amennyiben a versenykorlátozás lehetősége fennáll.



**Fogalomme  
ghatározás  
k**

A vertikális megállapodás olyan megállapodás, amely az értéklánc más szintjén levő Üzletféllel (nem versenytárral, pl. beszállítókkal a gyógyszeriparban, vagy ügyfelekkel, gyógyszerháttársakkal) jön létre. Ehhez képest a horizontális megállapodások az értéklánc azonos szintjén (elsősorban versenytársakkal) jönnek létre.

**4. Hub-and-spoke megállapodások**

**Elvek és  
szabályok**

A PHOENIX tiltja a kartell alakítását, valamint a kartellben való részvételt vagy közreműködést ún. hub-and-spoke megállapodások útján.

A versenytársakkal vagy piaci gyakorlataikkal kapcsolatos stratégiai információk Harmadik feleken keresztül történő megosztása versenyjogi szempontból kritikus lehet.

A versenytársak közötti információmegosztás kartell létrehozását vagy kartell megvalósításának elősegítését jelentheti. A kartell olyan versenytársak közötti megállapodás vagy összehangolt gyakorlat, amely céljában vagy hatásában akadályozza, korlátozza vagy torzítja a versenyt (például az árak vagy mennyiségek rögzítése). A kartell jellemzően a kartelltagok (pl. versenytársak) közvetlen kommunikációja útján jön létre. Ugyanakkor az is elképzelhető, hogy egyes cégek közvetett kommunikáció útján koordinálják a piaci magatartásukat; például egy velük vertikális kapcsolatban álló Harmadik félen keresztül, aki rendszerint a láncban felettük álló közös beszállító, vagy a láncban alattuk álló közös ügyfél.

Ezeket a kartelleket „hub-and-spoke kartelleknek” nevezzük, ahol a spoke a versenytársakat, a hub pedig a Harmadik felet (a hierarchiában fentebb levő beszállítót vagy lentebb levő vevőt) jelöli, és a koordináció úgy valósul meg, hogy minden versenytárs (spoke) kommunikál a beszállítóval/vevővel (hub), aki aztán megosztja az így szerzett információkat a többi versenytárral (a többi spoke). A hub (pl. a beszállító vagy vevő) versenytársak közötti információátadási csatornaként működik.

Ha versenytársak rendszerszinten és folyamatosan versenyszempontból érzékeny vagy csak versenyszempontból releváns információk közvetítőjeként vagy küldőjeként használnak egy Harmadik felet (lásd a [2. pontban](#)), például azért, hogy más versenytársak jövőbeni piaci magatartásáról szerezzenek vagy osszanak meg információkat, ez a kartelljog értelmében tilos.

Az ügyféltől semmilyen körülmények között nem szabad aktívan érdeklődni a versenytársak stratégiai információiról.

**Fogalomme  
ghatározás  
k**

A kartelljog fogalmai szerint a hub-and-spoke megállapodások Harmadik felek útján történő illegális információcserét jelentenek. Ide tartoznak a versenyhelyzetre horizontális hatást gyakorló vertikális megállapodások, ami ellentétes a kartelljoggal.

A versenytársak (pl. gyógyszeripari nagykereskedők) nincsenek közvetlen kapcsolatban egymással, hanem közvetítőn (pl. gyógyszergyártó cégen) keresztül küldenek megállapodásokat a fogadó félnek (példánkban egy másik gyógyszeripari nagykereskedőnek).

**5. Üzletfelek**

**Elvek és  
szabályok**

A Harmadik felek versenyellenes magatartása még akkor is érintheti negatívan a PHOENIX csoport társaságainak hírnevét, ha ők maguk nem is vettek részt az adott gyakorlatokban. Ezért törekszik a PHOENIX arra, hogy minden Üzletféllel közös integritási normákat rögzítsen. A PHOENIX az Üzletfél átvilágítási folyamatának segítségével proaktívan biztosítja, hogy ne



kerüljön kapcsolatba olyan Üzletfelekkel, akik – akár versenyjogi szempontból – jogi vagy hírnevet érintő kockázatot jelentenek. A [Harmadik felek kezeléséről szóló sztenderd](#) alkalmazandó.

[Lásd a compliance-elvekben](#)

Ezért minden Munkavállaló, aki arról szerez tudomást, hogy Harmadik felek ténylegesen vagy potenciálisan versenyjogot sértenek, köteles haladéktalanul tájékoztatni erről a felettesét, az LCM-et vagy a jogi osztályt.

[Fogalom meghatározások](#)

Az Üzletfél fogalma minden Harmadik felet magában foglal, vagyis beletartoznak a vevők, a beszállítók, a megbízottak, a tanácsadók és a PHOENIX csoport üzleti tevékenységében közvetlenül részt vevő egyéb személyek is.

[Elvek és szabályok](#)

## 6. Fúziók, felvásárlások és közös vállalatok

A fúzióról és/vagy felvásárlásról, valamint a közös vállalatról szóló szerződések megkötése előtt megfelelő átvilágítást kell végezni a versenyjogi megfelelés területén.

Fúziók és/vagy felvásárlások eredményeként előfordulhat, hogy a PHOENIX csoport válik felelőssé az érintett cégek korábbi vagy jövőbeni ügyleteiről. Ezért gondoskodni kell róla, hogy ezek a cégek magukévá tegyék az integritási normáinkat, és azoknak megfelelően járjanak el. A jelen irányelvnek való megfelelés érdekében, ilyen jellegű ügylet esetén a szerződések megkötése előtt, és utána is, értékelni és megfelelően monitorozni kell az érintett cégek üzleti tevékenységét.

A versenytársak közötti közös vállalati megállapodások hasznos hatékonyságnövelő tényezők lehetnek, de járhatnak versenyt érintő vagy korlátozó hatással. Emiatt ilyen megállapodás megkötése előtt feltétlenül jogi tanácsadást kell igénybe venni.

[Fogalom meghatározások](#)

A fúziós és vállalatátvétellel járó ügylet egy cég átvételét és teljes vagy részleges felvásárlását/megszerzését, illetve egy PHOENIX csoporton belüli cég másik céggel való egyesülését jelenti.

A közös vállalat azt jelenti, hogy egy társaságot legalább egy Harmadik féllel együtt üzemeltetnek.

[Hivatkozások](#)

- Fúziókról és felvásárlásokról szóló irányelv

## 7. A versenyjog érvényesítése

A versenyjog érvényesítéséért az Európai Bizottság vagy az illetékes nemzeti versenyhatóság felel. Ennek érdekében élhetnek a rájuk ruházott vizsgálati jogkörökkel (pl. házkutatást tarthatnak és más létesítményeket is ellenőrizhetnek, nyomozást végezhetnek, idézéseket bocsáthatnak ki stb.).

[Lásd a compliance-elvek 10. pontját](#)

A compliance-elvek és a jelentéstételi-vizsgálati irányelv szabályai (10. pont) a házkutatások során érvényre juttatandók.



## 8. Kapcsolat

[Lásd a compliance-elvekben](#)

A visszaélések több módon is jelenthetők (lásd a compliance-elvekben).

Ha a fenti vagy más irányelvvel kapcsolatban kérdése van, forduljon a helyi compliance menedzserhez vagy a vállalati compliance osztályhoz.

A vállalati compliance osztály az alábbi csatornákon érhető el:

E-mailben: [compliance@enelis.hu](mailto:compliance@enelis.hu)

Telefonon: +36 30 212 1007

(Névtelenül) az esetbejelentő rendszeren keresztül: [Integritási platform - Phoenix \(integrityplatform.org\)](#)

Postai úton:

ENELIS Informatikai Zrt.

Compliance manager

1138 Budapest, Váci út 182.

Magyarország



## I. MELLÉKLET

### Útmutató és figyelmeztető jelek

Minden üzleti kommunikáció során ügyeljen a nyelvhasználatára – írásban, telefonbeszélgetésekben és személyes megbeszéléseken egyaránt. A nem kellően körültekintő nyelvhasználat sokat árthat, amennyiben a cég ellen versenyhatósági vizsgálat, vagy egy másik cég részvételével bírósági eljárás indul. A rosszul megválasztott szavak miatt egy teljesen jogszerű tevékenység is gyanússá válhat. Egy Harmadik felet érintő vizsgálat vagy jogi eljárás során számos belső dokumentum válhat vizsgálat tárgyává, akár olyanok is, amelyeket bizalmasnak gondolhatók, például naplók, felvett telefonhívások vagy személyes jegyzetfüzetek. Ebben az értelemben a dokumentum nem csupán papír alapú lehet, hanem bármilyen formában rögzített információ ide sorolható, például számítógépes nyilvántartás és adatbázis, e-mail, SMS, mikrofilm, magnófelvétel, videó is vizsgálható.

Ezért mindenképpen tartsa be az alábbiakat:

- Ha úgy érzi, hogy érzékeny területről van szó, az írásos rögzítést megelőzően beszéljen a céges jogással vagy az LCM-mel;
- Mindig adja meg egyértelműen az árazási információk forrását (hogy ne tűnhessen úgy, mintha versenytárssal való egyeztetésből származnának);
- Minden olyan utalást el kell kerülni, amely szerint egy konkrét ügyben, például az árszínvonal kérdésében egységes iparági nézet alakult ki;
- Ne spekuláljon róla, hogy egy tevékenység jogellenes vagy sem;
- Mindig vezessen pontos feljegyzéseket a versenytársakkal folytatott megbeszélésekről, és gondoskodjon a kapcsolattartók adatainak kitöltéséről;
- Amikor valamit írásba foglal, mindig gondoljon arra, hogy a dokumentum a jövőben vizsgálat tárgya lehet, vagy nyilvánosságra kerülhet;
- Ne írjon le olyasmit, ami arra utalhat, hogy az árak, engedmények vagy más árelemek kialakításában a cég független üzleti megítélésén kívül bármi más szerepel játszhatott volna;
- Akkor is tartsa magát a fenti szabályokhoz, ha mások által készített feljegyzéseket vagy memókat kommentál;
- Kerülje az olyan fogalmazást, amely arra utalhat, hogy a cég stratégiája, hogy egy versenytársat kiszorítson a piacról;
- Ne használjon bűncselekmény leplezésére utaló szavakat („Elolvásás után megsemmisítendő/törlendő”).

Továbbá az alábbi példák olyan figyelmeztető jelek, amelyek versenyellenes magatartás előfordulására mutathatnak (a lista nem kimerítő). Ha bármelyiket felismeri vagy bármelyikben érintetté válik, azonnal forduljon az LCM-hez vagy a Csoportszintű compliance osztályhoz:

- Egy versenytárs azzal keresi meg Önt (közvetlenül), hogy „különböző témákról” szeretne egyeztetni;
- Egy versenytárs rákérdez, hogy a PHOENIX is indul-e egy bizonyos (nyilvános vagy zártkörű) pályázati eljárásban;
- Egyesületi gyűlés előtt nem küldenek ki napirendet;
- Hivatalos egyesületi gyűlést követően nem küldenek ki jegyzőkönyvet;
- A hivatalos egyesület informális algyűlésére/megbeszélésére/rendezvényére kap meghívást;



- Ön kizárólagossági klauzulát, preferenciális feltételeket, versenytilalmi klauzulákat vagy (aktív vagy passzív) forgalmazási korlátozásokat tartalmazó szerződést tervez – egyeztessen erről a jogi osztállyal;
- (Véletlenül) kapott egy e-mailt egy versenytárstól, amely (érzékeny) ügyfélinformációt tartalmaz;
- Ön feltételezi, hogy egy (korlátozott) piacon domináns helyzetben van, és agresszív marketingstratégiával szeretne ügyfeleket nyerni;
- Olyan rendszert / adatbázist / céget használ, amelyen keresztül (vásárlókkal stb.) kapcsolatos információkat osztanak meg, vagy amelynek ez a rendeltetése;
- Olyan céggel szeretne egyeztetni, amely csak talán / egy bizonyos területen versenytársa a PHOENIX-nek. Ön nem biztos benne, hogy miről szabad egyeztetnie.