



Limagrain  
Field Seeds

# VERSENYJOGI Iránymutatások



Jogi kockázati és megfelelési osztály – 2025

## Tartalom

---

<b>Az iránymutatások célja</b>	<i>3. oldal</i>
<i>A versenyjogi szabályok és felelősségi körök értelmezése</i>	
<b>1. rész A versenytársakkal fenntartott kapcsolatok</b>	<i>6. oldal</i>
<i>A versenytársakkal folytatott információcsere</i>	<i>7. oldal</i>
<i>Árrögzítés a versenytársakkal</i>	<i>8. oldal</i>
<i>Kereskedelmi szövetségi ülés</i>	<i>9. oldal</i>
<i>Benchmarking és adatgyűjtés</i>	<i>10. oldal</i>
<b>2. rész A forgalmazókkal fenntartott kapcsolatok</b>	<i>11. oldal</i>
<i>A forgalmazókkal folytatott információcsere</i>	<i>12. oldal</i>
<i>Árrögzítés a forgalmazókkal</i>	<i>13. oldal</i>
<i>Határokon átnyúló kereskedelem</i>	<i>14. oldal</i>
<i>Kizárólagos forgalmazás</i>	<i>15. oldal</i>
<b>3. rész Erőfölény</b>	<i>16. oldal</i>
<b>Általános javaslatok</b>	<i>18. oldal</i>

# Az iránymutatások célja

A versenyjogi  
szabályok és  
felelősségi körök  
értelmezése

Erőfölénnyel  
való  
visszaélés

A forgalmazókkal  
fenntartott  
kapcsolatok

A versenytársakkal  
fenntartott  
kapcsolatok

Cél

## Tisztességes magatartás: a versenyjogi szabályok helyes értelmezése

A dokumentum a versenyjogi előírásoknak való megfelelés szabályait és irányelveit mutatja be, a Limagrain Magatartási Kódexében foglalt alapelvek szerint. A dokumentum a BSA Europe munkavállalóit támogatja abban, hogy üzleti tevékenységük során megfeleljenek a versenyjogi követelményeknek.

Ezek a versenyjogi iránymutatások a BSA Europe megfelelőségi programjának részét képezik.

### A LIMAGRAIN MAGATARTÁSI KÓDEX KIVONATA

#### A versenyjog szabályainak betartása

A Limagrain elkötelezett amellett, hogy betartsa a versenyjog szabályaival kapcsolatos nemzeti és nemzetközi szabályozásokat.

Ezen elveknek megfelelően a Limagrain politikája az, hogy **tiltja az árakról, a piacok és ügyfelek hozzárendeléséről és elosztásáról folytatott megbeszélés vagy kommunikáció minden formáját a versenytársakkal. [...]**

**A Limagrain biztosítja, hogy minden alkalmazott tájékoztatást kap arról, hogy ezen intézkedések bármilyen megszegése felvetheti a Limagrain felelősségét, valamint saját felelősségüket.**

Limagrain  
from earth to life



Ethical Principles  
and Code of Conduct



Version updated in July 2023

Az iránymutatások célja, hogy segítsék a vállalat önszabályozását azzal, hogy megelőzik a versenykorlátozó magatartást, és előmozdítják a versenyjogi előírások betartását.

A vállalat **belső riasztási rendszert** hozott létre a következő helyzetekre:

- Minden munkavállaló köteles **tanácsot kérni** a versenyjogi vonatkozású helyzetek megfelelő kezeléséről
- Minden munkavállaló köteles **bejelenteni** minden ismert vagy feltételezett versenyjogi szabálysértést

## A versenyjogi előírások megszegésének kockázatai

### Mely viselkedési formák tilosak?

#### 1. Tiltott gyakorlatok a versenytársak között (horizontális megállapodások)

- Árrögzítés
- Stratégia információmegosztás
- Ügyfelek felosztása
- Bojkott

#### 2. Tiltott versenykorlátozó magatartások a forgalmazókkal (vertikális megállapodások)

- Vizonteladási árrögzítés
- Értékesítési korlátozások

### 3. Erőfölénnyel való visszaélés

#### Mik a szankciók?

1. **Óriási bírság:** akár **200 millió euró** szabálysértésenként (EU szinten). Magyarországon ennél egy jogsértés esetén várhatóan jóval kisebb lenne a bírság mértéke, amelynek az összegéről azonban nagyon nehéz pontosan mondani, mivel az éves beszámoló szerinti árbevételhez kötött. Ugyanakkor a magyar Kft. konszolidált beszámolót készít, azaz az eredmény EU-s szinten összesített, így a "csak magyar" eredmény egy további számítás eredménye lenne. Ezért a magyar bírság mértékéről annyit lehet mondani, hogy több tíz, esetleg száz millió forintos nagyságrendű is lehet (jogsértés mértékének függvényében).
2. **Büntetőjogi szankciók:** Magyarországon közvetlen és egyértelmű büntetőjogi felelősség akkor merül fel, amennyiben a versenyt korlátozó megállapodás közbeszerzési és koncessziós eljárásban történik (Btk. tényállás lásd lentebb). A Kft. ilyen eljárásban (jelenleg) nem vesz részt, tehát ilyen módon nincs közvetlen büntetőjogi szankció. Ugyanakkor más bűncselekmény, például csalás felmerülhet, azonban ezek tényállásának megvalósulása nagymértékben függ a konkrét elkövetési magatartástól. Összefoglalva: lehetséges büntetőjogi felelősség, de pontos előzetes fenyegetettséget (szankció mértéke) nehéz megadni.
3. **Személyes felelősség:** az érintett személyek (például a konkrét munkavállalók) felelősségre vonhatók, amennyiben meghatározó szerepük volt a jogsértő magatartás megvalósításában
3. **Reputációs kár:** a vállalat elveszítheti a piac bizalmát, és versenyképessége csökkenhet
4. **Polgári jogi igények:** a károsultak jogosultak a teljes kár megtérítését követelni — nincs felső határ
5. **A gyakorlatok semmissége:** a versenykorlátozó megállapodások (bírság vagy gazdaságvédelmi hatóság által) semmisnek nyilváníthatók, ami a forgalmazói hálózat összeomlását is eredményezheti

Ismételt jogsértések: a korábbi szabályszegések súlyosabb szankciókat vonhatnak maguk után



# 1. rész A versenytársakkal al fenntartott kapcsolatok

Erőfölénnyel  
való  
visszaélés

A forgalmazókkal  
fenntartott  
kapcsolatok

A versenytársakkal  
fenntartott  
kapcsolatok

Cél

### A versenytársakkal folytatott információcsere

---

Nem megengedettek a vállalatok közötti, szóbeli vagy írásos megállapodások, illetve összehangolt cselekmények, amelyek célja az EU piacán a verseny megelőzése, korlátozása vagy torzítása.

**Alapelv: a vállalatok jogosultak üzleti politikájuk önálló kialakítására**

#### MEGENGEDETT

**Amit megoszthatsz a versenytársakkal:**

- ✓ az üzleti stratégiát nem érintő vállalati információk
- ✓ nyilvánosan elérhető, bárki számára könnyen hozzáférhető információk
- ✓ múltra vonatkozó információ
- ✓ Megfelelően összesített és anonimizált adatok

#### KERÜLENDŐ

**Amit nem oszthatsz meg a versenytársakkal:**

- × értékesítési stratégiákra, marketingtervekre, promóciós kampányokra vonatkozó információk
- × jövőbeli ajánlatokra, árképzésre, értékesítési feltételekre és promóciókra vonatkozó információk
- × ügyféladatokat és a gyártóval kialakított költségfeltételek
- × ügyfelek vagy földrajzi piacok felosztására irányuló megállapodás

**Hogyan jársz el olyan versenytárral kapcsolatban, aki erőszakosan próbál információt szerezni?**

**Mindig hivatkozz** a Limagrain belső szabályzataira, és világosan ismertesd a versenyjogi előírásokat.

Ha nem tudod a beszélgetést irányítani, zárd le. Ne hallgass tétlenül, ha egy versenytárs érzékeny információkat oszt meg veled. Felelősségre vonhatnak, ha a hatóságok megállapítják, hogy nem megfelelően cselekedtél.

Fordulj a Jogi Osztályhoz segítségért és iránymutatásért.

### Koncentrálj a versenytársakkal való árrögzítés tilalmára

---

A versenyjog általában előírja, hogy a vállalatok önállóan döntsenek az áraikról és a kereskedelmi feltételeikről, és ne kössenek erről megállapodást más vállalatokkal.

**Az alkalmazott kommunikációs csatorna nem számít: lehet írásbeli, elektronikus vagy szóbeli.**

*Például: Egy kerekasztal beszélgetés során megosztott információ*

**Tilos olyan bizalmas, érzékeny információt megosztani,** amely alapján következtetni lehet a stratégiai lépésekre.

Az árfixálás nemcsak az árakra vonatkozik, hanem minden egyéb feltételre is, amely hatással van az árra, például a kedvezményekre, szállítási díjakra, értékesítési feltételekre...

Lényegtelen, hogy a megosztott információt nem használják fel, kéretlenül érkezik, vagy hamis.

**A versenytársak közötti árrögzítés minden esetben tilos**

#### **KERÜLENDŐ**

**Ne oszd meg a versenytársakkal az alábbi információkat:**

- × jelenlegi vagy jövőbeli árak, árrés, áremelés vagy árcsökkentés
- × értékesítési feltételek, beleértve a kedvezményeket és a hitelezési feltételeket
- × kapacitás, készlet, termelési kvóták
- × előrejelzések, stratégiai vagy marketingtervek
- × ügyfél- és beszállítói adatok, vagy földrajzi értékesítési területek

### Kapcsolattartás versenytársakkal szakmai szervezetek rendezvényein

---

A szakmai szervezetek és iparági találkozók hasznosak és megengedettek, de jelenlévő versenytársak miatt versenyjogi problémákat is okozhatnak.

Tilos jelen lenni olyan rendezvényen, ahol tiltott témákat vitatnak meg, függetlenül annak eredményétől illetve attól, hogy megvalósítják-e az ott felmerült ötleteket.

#### MEGENGEDETT

##### Javasoljuk, hogy:

- ✓ A részvétel visszaigazolása előtt mindig kérd el előre a napirendet, és nézd meg, hogy nincs-e versenyjogi aggályt felvető pont rajta
- ✓ Kezeld a rendezvényt úgy, mintha minden elhangzó információ a nyilvánosság előtt zajlana

#### KERÜLENDŐ

##### Ne ossz meg érzékeny információt szakmai szervezetek rendezvényein

- × Ne szólj hozzá olyan témához, ami nem szerepel a napirenden
- × Ne folytass külön egyeztetéseket a hivatalos ülésen kívül

### Hogyan kezeld a versenyjogi vétséget egy szakmai szövetségi rendezvényen?

Ha a beszélgetés versenyellenes irányt vesz, **azonnal jelezd**. A **csendes részvétel is felelősség** — akár jogilag is. Ideális esetben már az első jogsértő jelre hagyd el a megbeszélést.

Ha úgy döntesz, hogy maradsz, fokozottan figyelj, egy újabb jogsértés esetén mindenképpen távoznod kell.

Kérd, hogy a tiltakozásodat és a távozásodat pontosan jegyezzék fel, az időt és az okokat is feltüntetve. Ez egy ellenőrzéskor igazolja, hogy nem voltál érintett tiltott egyeztetésben.

## Benchmarking és adatgyűjtés

Az gazdasági trendek és piaci tényezők értékelése elengedhetetlen ahhoz, hogy azonosítsd vállalatunk erősségeit és gyengeségeit, és alkalmazkodni tudj a piaci változásokhoz.

A benchmarking célja a verseny előmozdítása legyen, ne annak korlátozása.

### MEGENGEDETT

#### Javasoljuk, hogy:

- ✓ Csak nyilvános forrásból szerezz információt a versenytársak áairól
- ✓ Vezess egyértelmű nyilvántartást a forrás igazolására szolgáló információkról
- ✓ *Például: Írd rá a dokumentumra: „X forgalmazótól az ügyféltalálkozón kapott árlista (dátum)”*

### KERÜLENDŐ

#### Nem megengedett:

- × az ügyfelektől bekérni a versenytársak áaira vonatkozó adatokat
- × arra használni a forgalmazók promóciós vagy marketingajánlatait, hogy beszerezd a versenytársak termékeinek árait tartalmazó számlákat



Ha nincs világos utalás az információ forrására, a hatóság feltételezheti, hogy azt egy versenytárstól kaptad.

# 2. rész A forgalmazókkal fenntartott kapcsolatok

Erőfölénnyel  
való visszaélés

A forgalmazókkal  
fenntartott  
kapcsolatok

A versenytársakkal  
fenntartott  
kapcsolatok

Cél

### A forgalmazókkal folytatott információcsere

---

Tilos befolyásolni a forgalmazók üzleti tevékenységét, illetve mérsékelni az eladási árak közötti eltéréseket.

**Ha egy forgalmazó panasszal él, mindig hivatkozz** a Limagrain belső szabályzataira, és világosan ismertesd a versenyjogi előírásokat. Annak ellenére, hogy bizonyos korlátozások vonatkozhatnak rá, kerüld el, hogy a forgalmazó alternatívák nélkül maradjon. Folytass konstruktív párbeszédet, és mutass érdeklődést az aggodalmaik iránt.

Légy óvatos a beszélgetések során. Beszélgetőpartnered bármit leírhat vagy nyilvánosságra hozhat, különösen versenyjogi eljárásokban, ahol ez csökkentheti saját büntetését.

#### MEGENGEDETT

##### Javasoljuk, hogy:

- ✓ általános példákat mesélj el, ha egy forgalmazó egy másik forgalmazóval kapcsolatos árképzési szabályokról kérdez (pl. ársávlogika, veszteségvezető termék fogalma, nem lineáris kedvezmények...)
- ✓ Szükség esetén tereld vissza a beszélgetést a megengedett témákra

#### KERÜLENDŐ

##### Nem megengedett:

- × megígérni, hogy beavatkozol a forgalmazók vitájába
- × információt átadni az egyik forgalmazónak egy versenytársa stratégiájáról

### Koncentrálj a forgalmazókkal való árrögzítés tilalmára

---

A forgalmazók saját maguk döntenek el, milyen áron értékesítenek. A forgalmazó maga irányítja az árrését. Tilos a forgalmazó üzletpolitikáját bármilyen módon befolyásolni.

#### MEGENGEDETT

Javasoljuk, hogy:

- ✓ Csak **ajánlott fogyasztói árat** adj meg, anélkül hogy **közvetlenül vagy közvetve** ösztönöznéd vagy kényszerítenéd annak betartását



több hatóság szerint az ajánlott árak **csak névleg** voltak ajánlottak, **az eladó valójában rákényszerítette azokat a forgalmazókra**

#### KERÜLENDŐ

**Nem megengedett:**

- × A „minimum fogyasztói ár” megnevezést használni
- × Meghatározni a forgalmazók árrését
- × A kedvezményeket az ajánlott fogyasztói árak betartásához kötni
- × Viszonteladói árképzési módszert, vagy minimum fogyasztói árat kikötni
- × Szankciókat alkalmazni az ajánlott ár be nem tartása miatt (pl. rendelési volumen csökkentése, szerződés felmondása)
- × Fenyegetés (akkor is, ha nem valósítod meg)

### Koncentrálj a határokon átnyúló kereskedelemre

---

Mivel a termékeket független forgalmazói hálózatoknak értékesítjük, minden forgalmazó szabadon értékesítheti a termékeket más országokban is. Ezt nevezzük párhuzamos kereskedelemnek.

Az Európai Unió jogszabályai szerint a forgalmazó jogosult a termékeket más tagállamban is értékesíteni. Ez a szabad verseny és a termékek szabad mozgásának elve.

Tartsd szem előtt: ha a terméket már eladtad a forgalmazónak, nem szabhatod meg, hol értékesítse azt.

**Alapelv: az Európai Unión belül a párhuzamos kereskedelem engedélyezett, és versenyjogilag támogatott.**

#### MEGENGEDETT

##### Javasoljuk, hogy:

- ✓ Ha egy forgalmazó a határon átnyúló értékesítés miatt aggódik, válaszként hangsúlyozd, hogy a párhuzamos kereskedelem megengedett

#### KERÜLENDŐ

##### Nem megengedett:

- × szabályozni vagy korlátozni a forgalmazók párhuzamos kereskedelmi gyakorlatát
- × arra kényszeríteni a forgalmazókat, hogy csak saját országukban értékesítsék a termékeket
- × megbüntetni a forgalmazót a tényleges vagy tervezett párhuzamos kereskedelem miatt
- × korlátozni az EU tagállamok közötti értékesítést: sem mennyiségi korlátozással, sem elrettentő szállítási feltételekkel

### Kizárólagos forgalmazás

---

A kizárólagos forgalmazás szigorú versenyjogi szabályok alá esik.

A kizárólagos forgalmazási rendszer alkalmazásához **a jogi osztály engedélye szükséges.**

A kizárólagos forgalmazás lehetővé teszi, hogy a forgalmazó meghatározott földrajzi területen értékesítse a termékeket

- A kizárólagos forgalmazás védi a kijelölt forgalmazók értékesítését az adott területen, azzal, hogy korlátozza más országokban működő kijelölt forgalmazók aktív értékesítéseit

A kizárólagos forgalmazási rendszer nem tilthatja meg a passzív értékesítést.

A nem kijelölt viszonteladók (pl. 3. szintű al- viszonteladók) aktív értékesítését a kizárólagos forgalmazói rendszer nem korlátozhatja.

### Mi a különbség az aktív és passzív értékesítés között?

#### Aktív értékesítés

**Más forgalmazó területén lévő ügyfelek megkeresése** (levelek, szórólapok küldése, célzott reklám...)

Ha az ügyfelek azért mennek át másik területre, mert egy forgalmazó odavonzotta őket, azt aktív értékesítésnek nevezzük

#### Passzív értékesítés

**Ha az ügyfelek maguktól keresik fel a forgalmazót**

A területen kívüli forgalmazó nem tett semmit a potenciális ügyfelek bevonására, az érdeklődő ügyfelek maguktól keresték fel a forgalmazót

# 3. rész

## Erőfölénnyel való visszaélés

Erőfölénnyel  
való visszaélés

A forgalmazókkal  
fenntartott  
kapcsolatok

A versenytársakkal  
fenntartott  
kapcsolatok

Cél

## Mi számít tiltott magatartásnak erőfölény esetén?

---

Ha egy vállalat erőfölénnyel rendelkezik a piacon, szigorúbb szabályok vonatkoznak rá. A versenyhatóság általában már akár 40%-os piaci részesedésnél is erőfölényben lévőknek tekinthet egy vállalatot.

### MEGENGEDETT

#### Erőfölény esetén javasoljuk, hogy:

- ✓ Olyan mennyiségi kedvezményeket alkalmazz, amelyek fokozatosak és nagyobb rendelési volumenből eredő költségmegtakarítással indokolhatók
- ✓ Kérj előzetes jóváhagyást a jogi osztálytól az értékesítési szerződésekhez

### KERÜLENDŐ

#### Erőfölény esetén nem megengedett:

- × Indokolatlan megkülönböztetést alkalmazni azonos helyzetű ügyfelek között
- × Kötött értékesítési ajánlatot tenni: ne köss termékeladást ahhoz, hogy a vevő egy másik, számára nem szükséges terméket is megvásároljon
- × Hűségkedvezményt adni: A vevőt elkötelezni bizonyos mennyiség mellett, majd a szokásosnál nagyobb árengedményt adni, hogy versenyelőnyre tegyél szert a versenytársakkal szemben
- × Visszamenőleges kedvezményt alkalmazni
- × Arra ösztönözni az ügyfelet, hogy növelje a részesedését a beszerzéseiben
- × Alaptalanul megtagadni az értékesítést egy forgalmazótól

## Általános javaslatok

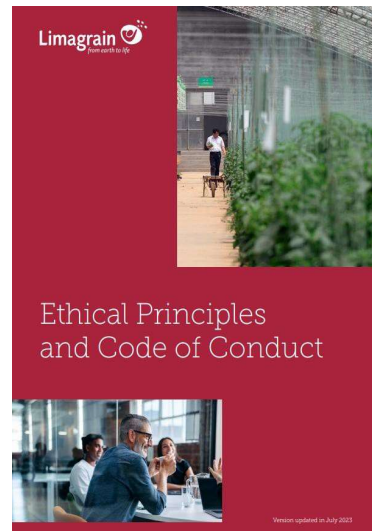
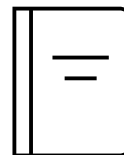


### Információcsere

**NE** kérj, ne fogadj el és ne egyeztess versenytársakkal kereskedelmi politikára vonatkozó információt

**NE** köss az ügyfelek vagy földrajzi piacok felosztására irányuló megállapodást

**NE** oszd meg a versenytársakkal a költségekre vonatkozó információkat és ne alakíts ki árkartellt



### Írásbeli kommunikáció

A belső jelentések és az e-mailek esetén:

**MINDIG** Kerüld az olyan tartalmakat, amelyek versenykorlátozó szándékot sugallhatnak

**NE** ess csapdába

« mindenki tudja » « különben elvesztettem volna az üzletet »

### Forgalmazók esetén



**NE** avatkozz a forgalmazók árképzési politikájába

**MINDIG** úgy használd az „ajánlott fogyasztói ár” megnevezést, hogy azt nem kényszeríted ki

**NE** akard arra kényszeríteni a forgalmazókat, hogy csak saját országukban értékesítsék a termékeket

**NE** felejtse el, hogy a hatóságok a nyomozás során bármikor hozzáférhetnek az alábbi adatokhoz:

- ❖ A megbeszélések jegyzőkönyvei, feljegyzései, SMS-ek
- ❖ Magánjellegű dokumentumok (naplóbejegyzések, merevlemezek, naptárak..)
- ❖ Repülőjegyek, időpontok
- ❖ Limagrain hálózati és szoftver adatok (CRM, postafiók...)



### Kérdésed van?

Fordulj a jogi osztályhoz