

Smernice o skladnosti s predpisi o konkurenci

GGL_Corporate Legal_20230315_3

Začetek veljavnosti:	15. 3. 2023
Kategorija pravil:	Smernice
Notranja objava:	Da – DNA in intranet
Opomba:	Dovoljena zunanja objava
Odgovorna enota:	Pravni oddelek skupine / LCM
Prevladujoči jezik:	Slovenščina
Odobrena:	15. 3. 2023

Smernice o skladnosti s predpisi o konkurenci

GGL_Corporate Legal_20230315_3





Zgodovina različic:

Št. različice	Naziv	Avtor/Lastnik	Organ odobritve in datum	Začetek veljavnosti
1.0	Smernice o skladnosti s predpisi o konkurenci	Oddelek za skladnost poslovanja v skupini	Izvršni odbor 08.04.2014	09.04.2014
2.0	Smernice o skladnosti s predpisi o konkurenci	Oddelek za skladnost v poslovanja skupini	Izvršni odbor 05.04.2019	15.04.2019
3.0	Smernice o skladnosti s predpisi o konkurenci	Oddelek za skladnost poslovanja v skupini	Izvršni odbor 15.02.2022	01.03.2022
4.0	Smernice o skladnosti s predpisi o konkurenci	Oddelek za skladnost poslovanja v skupini	Izvršni odbor 08.02.2023	15.03.2023

Za vprašanja, povezana z različicami in natančnimi vsebinskimi spremembami, se obrnite na oddelek za skladnost poslovanja v skupini.

Trenutno veljavna različica je obarvana rumeno in natisnjena krepko. Trenutno veljavne smernice skladnosti poslovanja in standardne operativne postopke si lahko ogledate na DNA, COIN in lokalnem intranetu.



Kazalo

I	Splošne informacije	5
II	Predpisi	6
1.	Karteli in zloraba prevladujočega položaja na trgu	6
1.1	Karteli	6
1.2	Zloraba prevladujočega položaja na trgu	7
2.	Izmenjava podatkov s tretjimi osebami	9
2.1	Izmenjava podatkov prek podatkovnih informacijskih sistemov	11
2.2	Primerjalna analiza	12
2.3	Delo v združenjih	13
2.4	Trgovski sejmi	14
2.5	Uporaba informacij	14
3.	Vertikalni sporazumi ali prakse	15
4.	Horizontalni sporazumi	16
5.	Poslovni partnerji	17
6.	Združitve, prevzemi in skupna podjetja	17
7.	Izvrševanje	18
8.	Kontakt	18
	PRILOGA I	19



Pojmovnik

Poslovni partner	Vse tretje osebe, kot so kupci, dobavitelji, zastopniki, svetovalci in drugi, ki so neposredno vključeni v poslovne dejavnosti skupine PHOENIX.
Lokalni manager za skladnost poslovanja (ang. Local Compliance Manager – LCM)	Posameznik, ki je odgovoren za izvajanje sistema za upravljanje skladnosti poslovanja (CMS), v skladu s specifikacijami iz korporativne skladnosti poslovanja, ter je v svojem podjetju na voljo kot lokalna kontaktna točka za vse zadeve v zvezi s skladnostjo poslovanja. Za vsako enoto v skupini PHOENIX je imenovan en lokalni manager za skladnost poslovanja (LCM). (Za več podrobnosti glejte Načela skladnosti poslovanja in smernice o poročanju in preiskavah).
Zaposleni	Zaposleni je vsak posameznik, ki je s skupino PHOENIX podpisal neposredno pogodbo o zaposlitvi in opravlja delo ali naloge neposredno za skupino PHOENIX.
Skupina PHOENIX (ali samo »PHOENIX«)	Obsega vse družbe, v katerih ima večino delnic družba PHOENIX Pharma SE, ali eno od njenih hčerinskih družb ali ki jih neposredno ali posredno obvladuje družba PHOENIX Pharma SE ali njene hčerinske družbe.
Tretja oseba	Tretja oseba je vsaka fizična ali pravna oseba, s katero ima družba v skupini PHOENIX (poslovni) stik. V okviru teh smernic se družbe v skupini PHOENIX in njihovi zaposleni ne štejejo za tretje osebe. V okviru teh smernic se javni uslužbenci ne štejejo za »tretje osebe«, vendar zanje veljajo posebni predpisi.



I Splošne informacije

Te smernice vsebujejo informacije o tem, kako ravnati v zvezi s konkurenti in poslovnimi partnerji skupine PHOENIX glede skladnosti poslovanja z določbami konkurenčnega prava.

Te smernice temeljijo na določbah konkurenčnega prava EU, ki se enotno uporablja v vseh državah članicah, in s tem povezanih visokih standardih konkurence. Vsa podjetja v skupini PHOENIX in njihovi zaposleni so dolžni upoštevati te zakonske zahteve.

Nacionalne pravne zahteve posameznih držav članic so lahko strožje od zakonodaje EU, zlasti na področjih, ki so predmet potencialne zlorabe prevladujočega položaja na trgu. Enako velja tudi za države nečlanice. Vsa podjetja v skupini PHOENIX in njihovi zaposleni so dolžni upoštevati ustrezne lokalne zakonske zahteve. Če je v zvezi z zakonskimi zahtevami kar koli nejasnega, se morajo zaposleni posvetovati s svojimi nadrejenimi, lokalnimi managerji za skladnost poslovanja (LCM) ali lokalnim pravnim oddelkom.

Konkurenčno pravo varuje svobodno in odprto konkurenco pred omejevanji podjetij. Svobodna in odprta konkurenca je eden od stebrov, na katerih temelji naš gospodarski sistem. Spodbuja učinkovitost, ustvarja rast in delovna mesta ter potrošnikom zagotavlja razpoložljivost sodobnih izdelkov po razumnih cenah. Konkurenčno pravo zagotavlja, da bo tako tudi v prihodnje. Enako pomemben vidik je njegova sposobnost, da skupino PHOENIX zaščiti tudi pred morebitnimi protikonkurenčnimi praksami drugih podjetij.

Temeljna sredstva, s katerimi konkurenčno pravo EU to dosega, so:

- prepoved kartelov in
- prepoved zlorabe prevladujočega položaja na trgu.

Nacionalna zakonodaja držav članic EU in številnih drugih držav ima podobne predpise.

[Glej načela skladnosti](#)

Načela skladnosti ter Smernice o poročanju in preiskavah se za te smernice uporabljajo brez omejitev. Upoštevati jih je treba v celoti in jih izvajati v praksi.

Vsak zaposleni je odgovoren za spoštovanje zakonodaje o konkurenci. Zaposlenim je prepovedano sodelovati v praksah, ki kršijo konkurenčno zakonodajo. Vsak zaposleni je odgovoren, da si pridobi zadostno znanje o zakonih o konkurenci, da lahko prepozna situacije, ki lahko vključujejo vprašanja v zvezi s konkurenčnim pravom. V primeru kakršnega koli vprašanja, ali bi bila trenutna poslovna praksa ali poslovna odločitev lahko v nasprotju z zakonodajo o konkurenci, se obrnite na svojega lokalnega managerja za skladnost poslovanja (LCM) ali oddelk za skladnost poslovanja z vsemi vprašanji v zvezi s konkurenčnim pravom ali katero koli drugo temo, obravnavano v tej smernici.

PRILOGA I teh smernic vam lahko služijo tudi kot pomoč pri prepoznavanju in ocenjevanju težavnih situacij z vidika skladnosti poslovanja s predpisi o konkurenci.



II Predpisi

1. Karteli in zloraba prevladujočega položaja na trgu

1.1 Karteli

Načela in pravila

Skupina PHOENIX prepoveduje oblikovanje kartelov, sodelovanje v njih in prispevanje k njim ter vse druge dejavnosti, katerih namen je neposredno, ali oblikovanje kartela ali nastanek podobnih učinkov.

Vodilno načelo te prepovedi kartelov je »zahteva po samozadostnosti«. To načelo zahteva, da vsako podjetje samostojno določi in izvaja svoje poslovne smernice.

Prepoved kartelov vključuje tudi usklajena ravnanja, ki temeljijo na tihem dogovoru med vpletenimi strankami. To prepoved je mogoče kršiti tudi brez izrecnega dogovora (pisnega ali ustnega).

Do kršitev konkurence pride takoj, ko kateri koli sporazum ali usklajeno ravnanje med podjetji ali odločitve o ustanovitvi združenja med podjetji zmanjša negotovost, ki je značilna za konkurenco. Primer tega je izmenjava informacij, pomembnih za konkurenco (glej 2. točko).

Usklajena ravnanja in odločitve lahko kršijo zakon tudi, če ne vplivajo na konkurenco. Zadostuje že sama namera, da bi povzročili takšne učinke.

Zato je zaposlenim strogo prepovedano

- a) sklepanje sporazumov ali drugih dogovorov s konkurentom glede cen, obsega prodaje ali prodajnih kvot, tržnih deležev, razdelitve prodajnih regij ali strank ali obravnavanja zahtev strank ali dobaviteljev;
- b) izmenjava informacij s konkurentom o prepovedanih ali kritičnih temah, razen v primerih, ko to izrecno drugače uredi pravni oddelek ali organizacija za skladnosti poslovanja.

Opredelitev

Kartel je sporazum ali usklajeno ravnanje med podjetji ali odločitve združenj podjetij, ki ima protikonkurenčni namen ali protikonkurenčni učinek, npr. s preprečevanjem, omejevanjem ali izkrivljanjem konkurence na določenem trgu.

Te smernice veljajo za naslednje vrste kartelov:

- **Horizontalni sporazumi ali prakse:** sporazumi ali usklajena ravnanja med konkurenti (na isti ravni v dobavni verigi) ali odločitve, ki jih sprejmejo takšna podjetja s protikonkurenčnim namenom ali protikonkurenčnim učinkom.
- **Vertikalni sporazumi ali prakse:** dogovori ali usklajena ravnanja med podjetji na različnih ravneh dobavne verige ali odločitve takih podjetij s protikonkurenčnim namenom ali protikonkurenčnim učinkom.

Konkurenčno pravo EU izrecno prepoveduje sporazume, usklajena ravnanja in odločitve, ki:

- neposredno ali posredno določajo prodajne cene ali druge trgovinske pogoje;
- omejujejo ali nadzorujejo proizvodnjo, trge, tehnološki razvoj ali naložbe;



- delijo trge ali vire oskrbe;
- prikrajšajo druge udeležence na trgu z uporabo različnih pogojev za enakovredne transakcije;
- sklepanje pogodb povezujejo s sprejemanjem dodatnih storitev, ki zaradi svoje narave ali v kakršnem koli tipičnem poslovnem smislu niso v nikakršni povezavi s predmetom navedenih pogodb.

Ta seznam ni izčrpen in ne vsebuje vseh sporazumov, usklajenih ravnanj ali odločitev, ki jih organi in sodišča štejejo za protikonkurenčne glede na njihov namen ali učinke. Posebne ključne teme so z dodatnimi primeri obravnavane od 2. do 4. poglavja.

Če se takšne kršitve dokažejo, ima to lahko pravne posledice, ki vključujejo:

- denarne in zaporne kazni za osebe, vpletene v kartel;
- denarne kazni za podjetja v skupini PHOENIX, katerih predstavniki so bili vpletene v kartel;
- izpodbijanje ali razveljavitev pogodb;
- odškodninske zahtevke oškodovancev.

Načela in pravila

1.2 Zloraba prevladujočega položaja na trgu

PHOENIX prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja na trgu in vse druge dejavnosti, ki so namenjene neposredni ali posredni zlorabi takega položaja ali imajo podobne učinke.

Vsaka enota znotraj skupine PHOENIX samostojno ugotovi, ali na določenem trgu ali njegovem segmentu obstaja prevladujoči tržni položaj. V tem primeru se ta položaj ne sme zlorabljeni.

Prevladujoč položaj na trgu je pogosto posledica odličnega poslovanja in zato sam po sebi ni prepovedan. Če ima podjetje v konkretnem primeru prevladujoč položaj na trgu, zanj veljajo posebno strogi predpisi, ki urejajo njegovo ravnanje v zvezi z drugimi udeleženci na trgu. Podjetje s prevladujočim položajem na trgu zato ne sme ovirati ali diskriminirati drugih udeležencev na trgu na nepravilni način.

Konkurenčno pravo zahteva, da podjetja s prevladujočim položajem na določenem trgu upoštevajo svoje poslovne partnerje in konkurente. V nekaterih državah obstajajo podobni predpisi za podjetja z močnim (čeprav ne prevladujočim) položajem na trgu.

Posledice, povezane z zlorabo prevladujočega položaja na trgu, so v osnovi podobne posledicam, povezanim s sodelovanjem v kartelu (glej prejšnje poglavje).

Ni mogoče izključiti, da ima lahko podjetje v skupini PHOENIX na nekaterih trgih prevladujoč položaj na trgu. Na teh trgih so prepovedane naslednje dejavnosti:

- prodaja po neprimerno visokih cenah (»izsiljevalskih cenah«);
- odvrčanje strank od konkurence z umetno nizkimi cenami (ali umetno visokimi popusti), s katerimi drugi ne morejo konkurirati (»cenovni damping«), npr. cene, nižje od stroškov;



- nedobava brez objektivno utemeljenega razloga;
- različno obravnavanje strank brez objektivno utemeljenega razloga (»diskriminacija«), npr. uporaba različnih cen, popustov ali pogojev poslovanja za enakovredne transakcije med različnimi strankami;
- odvisnost prodaje enega izdelka od prodaje drugega izdelka (»vezava«);
- uporaba določenih popustov, kot so popusti z zavezujočim učinkom, popusti pod pogojem nakupa vsega ali največjega deleža dobave določenega izdelka pri enem dobavitelju (»popusti zvestobe«) ali popusti s podobnim učinkom, ki so zasnovani tako, da stranka prejme določene ugodnosti le, če ohrani določen delež ali obseg nabave pri prevladujočem dobavitelju.

Opredelitev

Prevladujočega položaja na trgu ni enostavno določiti, saj je treba upoštevati različne dejavnike. Prepoved zlorabe prevladujočega položaja je na splošno usmerjena proti enostranskemu ravnanju prevladujočih podjetij na trgu.

Šteje se, da ima podjetje na trgu prevladujoč položaj, če je tako močno, da lahko ravna drugače glede konkurentov, dobaviteljev in strank.

Za ugotavljanje, ali ima podjetje prevladujoč položaj, se uporabljajo različna merila. Razume se, da so nizki tržni deleži na splošno dober razlog za domnevo, da podjetje nima znatne tržne moči. Pri tržnih deležih, manjših od 30 %¹, je prevladujoč položaj na trgu malo verjeten. Vendar se tržni deleži ocenjujejo ob upoštevanju ustreznih tržnih pogojev, kot so (i) dinamika trga (širitev in vstop na trg), (ii) obseg, v katerem se izdelki razlikujejo, in (iii) omejitve določenega podjetja s strani sedanjih ali potencialnih konkurentov ter njegovih strank in dobaviteljev.

Čim večji je tržni delež ali čim bolj tržni delež presega 30-odstotni prag, tem pomembnejše je, da se lahko izključi možnost, da obstaja prevladujoči položaj na trgu ali da se zlorablja.

Konkurenčno pravo EU posebej navaja naslednje primere zlorab:

- neposredno ali posredno izsiljevanje z določanjem nerazumnih nakupnih ali prodajnih cen ali drugih pogojev trgovanja;
- omejevanje proizvodnje, trgov ali tehnološkega razvoja v škodo potrošnikov;
- uporaba različnih pogojev za enakovredne transakcije z drugimi udeleženci na trgu in s tem njihovo postavljanje v konkurenčno slabši položaj;
- sklepanje pogodb pod pogojem, da druga stranka sprejme dodatne obveznosti, ki po svoji naravi ali običajni trgovinski praksi niso povezane s predmetom teh pogodb.

¹ Tržni delež, ki se uporablja kot pokazatelj prevladujočega položaja na trgu, se lahko od države do države razlikuje.



Ta seznam ni izčrpen in ne vsebuje vseh poslovnih praks, ki jih organi in sodišča štejejo za protikonkurenčne. Poleg tega lahko organi in sodišča kadar koli opredelijo nove prakse kot zlorabe.

Dominantni položaj se vedno nanaša na določen trg. Zato podjetje ne more imeti prevladujočega položaja »samo po sebi«. Ugotavljanje, ali ima skupina PHOENIX prevladujoč položaj na določenem trgu, je zapletena pravna naloga, ki jo je treba opraviti za vsak primer posebej.

Načela in pravila

2. Izmenjava podatkov s tretjimi osebami

Prepovedana je (sistematična) izmenjava informacij s tretjimi osebami (zlasti konkurenti) o zadevah, ki so pomembne za konkurenco.

Zaposleni morajo biti previdni pri izmenjavi kakršnih koli informacij (pomembnih za konkurenco) s tretjimi osebami, zlasti s konkurenti.

Izmenjava informacij ne sme zmanjšati ali odpraviti negotovosti na trgu ali neodvisnosti ravnanja konkurentov, da bi se zmanjšal pritisk konkurence.

Vir informacij mora biti vedno zakonit² in varovati je treba poslovne skrivnosti.

Izmenjava informacij s konkurenti je občutljiva tema v okviru konkurenčnega prava. To pravo na splošno prepoveduje konkurentom izmenjavo informacij, ki so pomembne za konkurenco. Tudi enostransko in enkratno razkritje informacij, pomembnih za konkurenco, lahko pomeni kršitev konkurenčnega prava, če omogoča usklajena ravnanja med podjetjem, ki razkriva informacije, in podjetjem, ki jih prejema, ter tako zmanjšuje pritisk konkurence. Vedno obstaja tveganje, da se izmenjava informacij o dovoljenih temah preusmeri na prepovedane ali občutljive teme. Poleg tega zgoraj navedeni seznam tem ni izčrpen in splošni predpisi iz točke 1 veljajo ves čas. Glej tudi PRILOGO I te smernice.

Kadar izmenjava podatkov med konkurenti zmanjša ali odpravi negotovost na trgu ali neodvisnost ravnanja konkurentov, obstaja zaskrbljenost za konkurenco, ki jo je mogoče pripisati takšni izmenjavi informacij, in takšna izmenjava informacij lahko pomeni usklajeno ravnanje med konkurenti.

Nekatere značilnosti podatkov, ki se izmenjujejo, lahko povečajo tveganje. Na primer, izmenjava podatkov, ki se štejejo za strateške (kot so informacije v zvezi s cenami, količinami, prodajo, zmogljivostmi, načrti trženja itd.), individualizirane (v nasprotju z zbirnimi podatki), pogostejša izmenjava podatkov in izmenjava sedanjih ali prihodnjih podatkov (v nasprotju s preteklimi podatki), povečujejo tveganje, da se izmenjava informacij razume kot tajno dogovorjena in prepovedana. Od vrste izmenjanih informacij je odvisno, ali izmenjava informacij omogoča sklepanje (glej tudi primere v nadaljevanju) o sedanjem ali prihodnjem poslovnem ravnanju vpletenih podjetij ali pa bi lahko zmanjšala konkurenčni pritisk. Celo navidezno neškodljiv stik in izmenjavo informacij je mogoče razlagati kot poskus, da se konkurentu nakaže pripravljenost na protikonkurenčno ravnanje.

Vsi zaposleni v skupini PHOENIX morajo zato upoštevati naslednja načela ustreznega ravnanja v situacijah, ki so pomembne za konkurenco:

²Vir se šteje za zakonit le, če je bila informacija prejeta v skladu z vsemi pogodbenimi in zakonskimi predpisi. Zato je prepovedano pridobivanje ali prejemanje informacij, ki so predmet zaupnosti, s storitvijo kaznivega dejanja ali s sodelovanjem pri storitvi kaznivega dejanja.



- skrbno ravnanje pri komuniciranju s konkurenti;
- izražanje nasprotovanja takoj, ko se obravnavajo prepovedane ali občutljive teme;
- prekinitve pogovora, če druga stranka ne upošteva ugovora (in morebitno beleženje tega in obveščanje lokalnega managerja za skladnost poslovanja (LCM-ja) o tem.

Če je kar koli nejasno ali če obstajajo kakršna koli vprašanja glede izmenjave informacij, ki bi lahko bile pomembne za konkurenco, se je treba takoj obrniti na LCM-ja, oddelek za skladnost poslovanja ali lokalni pravni oddelek.

Opredelitev in primeri

Tretja oseba je vsaka fizična ali pravna oseba, s katero ima družba v skupini PHOENIX (poslovni) stik.

Od vrste izmenjanih informacij je odvisno, ali izmenjava informacij omogoča sklepanje o sedanjem ali prihodnjem poslovnem ravnanju vpletenih družb ali pa bi lahko zmanjšala konkurenčni pritisk.

Na splošno obstajajo vrste informacij, ki ne bi vzbujale pomislekov v zvezi s konkurenčnim pravom (»dovoljene teme«), in druge vrste informacij, ki se praktično nikoli ne smejo izmenjevati s konkurenti (teme, pomembne za konkurenco, »prepovedane teme«). Nazadnje obstajajo vrste informacij, ki bi lahko povzročile težave v zvezi s konkurenčnim pravom, če bi jih v posebnih primerih posredovali konkurentom (informacije, občutljive za konkurenco, »kritične teme«).

Naslednji seznam vsebuje le nekaj primerov, ki ni zaključen oziroma izčrpen. Dovoljene so naslednje teme:

- javno dostopne informacije³, npr. vsebina poslovnih poročil, časopisnih člankov; po drugi strani pa se ne smejo izmenjevati informacije ali podrobnosti, ki presegajo obseg, ki je znan javnosti;
- splošne teme, povezane s tehnologijo ali znanostjo, npr. splošni razvoj v industriji ali tehnološke inovacije;
- splošna pravna in družbenopolitična vprašanja ter skupno zastopanje interesov pri vladnih agencijah (tj. dejavnosti lobiranja), npr. osnovni pravni pogoji ali zakonodaja, ki se trenutno predlaga, ter pomen teh vprašanj za industrijo in priložnosti za skupno zastopanje interesov pri zakonodajnem organu ali vladi;
- splošne (tj. nespecifične za podjetje) gospodarske razmere, npr. gospodarske razmere v panogi, napovedi, cene delnic;
- zadeve, v katerih skupina PHOENIX ne konkurira eni od drugih vpletenih družb.

Naslednje teme so prepovedane, kar pomeni, da zaposleni v skupini PHOENIX ne smejo izmenjevati informacij o njih s konkurenti:

- vse **informacije v zvezi s cenami**, npr. cenovna politika, nakupne ali prodajne cene ali njihovi sestavni deli, načrtovane spremembe cen;

³ Informacije se štejejo za javne le, če do njih lahko vsi dostopajo pod enakimi pogoji. Informacije, ki so dostopne za visoko plačilo ali je dostop do njih omejen na drug način, se štejejo za nejavne. Za nejavne se štejejo tudi informacije, ki jih zaposleni prejmejo od strank ali drugih poslovnih partnerjev.



- **zmogljivosti**, npr. zmogljivosti skladiščenja ali prevoza, ozka grla zmogljivosti;
- **prodajne smernice**, prodajne količine ali kvote, dodelitev prodajnih območij in strank, sezname strank, tekoča naročila, obravnavanje zahtev ali pritožb strank ali dobaviteljev;
- sporazumi, **sklenjeni ob oddaji ponudbe**: to velja tako za dejstvo, da je ponudba predložena, kot tudi za njeno vsebino; prepovedano je razkrivanje ponudbenih cen ali drugih ponudbenih pogojev, prav tako so prepovedani dogovori o predložitvi navideznih ponudb konkurentov, tudi če take informacije razkrije samo ena stranka;
- **dogovori o plačah in privabljanju zaposlenih**: prepovedano je, da bi se konkurenti ali druga podjetja dogovarjali in/ali si izmenjevali informacije o plačah; konkurenti ali druga podjetja na primer ne smejo sklepati dogovorov o najvišjih plačah ali razponih plač, ki jih ne zavezuje kolektivna pogodba. Prav tako ni dovoljeno sklepati dogovorov o tem, da se ne bo privabljal zaposlenih in/ali da se na splošno ne bo zaposlovalo oseb, ki delajo pri konkurentih ali drugih podjetjih.

Naslednje teme so kritične, to pomeni, da zaposleni v skupini PHOENIX ne smejo izmenjevati teh informacij s konkurenti, razen če bi bile te informacije znane javnosti ali če je pravni oddelek ali organizacija za skladnost poslovanja dala izrecno soglasje:

- trgovinski pogoji, npr. dobavni pogoji;
- stroški, npr. upravni ali logistični stroški;
- naložbe, npr. v informacijsko tehnologijo ali logistiko;
- prihodki, prodajne številke in tržni deleži, ki niso javno znani.

Informacije, pomembne za konkurenco, so sestavni del poslovnih skrivnosti skupine PHOENIX. Ne glede na obveznosti, ki izhajajo iz konkurenčnega prava, so vsi zaposleni skupine PHOENIX dolžni v okviru svoje zaposlitve ohranjati zaupnost teh poslovnih skrivnosti v skladu z veljavnimi predpisi. V skladu s temi predpisi je kategorično prepovedano razkrivanje poslovnih skrivnosti tretjim osebam.

2.1 Izmenjava podatkov prek podatkovnih informacijskih sistemov

Načela in pravila

Skupina PHOENIX prepoveduje (sistematično) izmenjavo informacij s tretjimi osebami (zlasti konkurenti) v zvezi z zadevami, ki so pomembne za konkurenco (glej tudi 2. točko), prek (zunanjih) podatkovnih informacijskih sistemov.

Zaposleni morajo biti previdni pri izmenjavi vseh vrst informacij (pomembnih za konkurenco) s tretjimi osebami prek podatkovnih informacijskih sistemov in/ali pri načrtovanju izvajanja novih tokov podatkovnih informacij prek notranjih ali zunanjih podatkovnih informacijskih sistemov s tretjimi osebami (npr. dobavitelji, stranke).

To lahko vključuje tudi izmenjavo informacij med podjetji (npr. iz maloprodajnih enot skupine PHOENIX v veleprodajne enote).

Izmenjava informacij in podatkov – po možnosti organizirana v namenskem podatkovnem informacijskem sistemu – je v številnih primerih pomemben del temeljnih poslovnih dejavnosti skupine PHOENIX, npr. kot vmesnik med našimi veleprodajnimi ali maloprodajnimi podjetji in dobavitelji ali zdravstvenimi organi (npr. sistemi prodajnih mest, sistemi javnih naročil itd.). Kot taka ni le zakonita, temveč je običajno nujna za izvajanje našega poslovanja.



Vendar pa takšni sistemi pogosto vsebujejo konkurenčno občutljive informacije (npr. veleprodajne ali maloprodajne cene, popuste, količine) naših subjektov in morda tudi konkurentov. Takšni podatki se na splošno štejejo za pomembne v okviru protimonopolne zakonodaje. Ne smejo se uporabljati za zmanjševanje konkurenčnega pritiska, za ustvarjanje preglednosti, kadar ni potrebna, in zlasti ne kot sistematične platforme za izmenjavo informacij za kakršne koli tajne dogovore.

Že ob pojavu morebitnega protikonkurenčnega ravnanja v zvezi s takimi sistemi se je treba proaktivno boriti s preišljenimi previdnostnimi ukrepi, saj lahko izmenjava podatkov med podjetji pomeni pojav nezakonitega, protikonkurenčnega dogovora.

Dogovori o izmenjavi podatkov so lahko protikonkurenčni, če izmenjani podatki med drugim vključujejo občutljive podatke z vidika konkurenčnega prava in/ali če se konkurentom, ki jim je bil zavrjen dostop (ali jim je bil omogočen pod manj ugodnimi pogoji), zaradi tega lahko zmanjša dostop do trga.

Zaposleni morajo biti še posebej pozorni na vrsto podatkov, ki se izmenjujejo (glej seznam v 2. točki).

Vsi subjekti skupine PHOENIX in zaposleni morajo pri upravljanju ali uporabi takih sistemov zagotoviti, da je uporaba sistemov dovoljena na način, na katerega se trenutno uporablja. To lahko zahteva posodobljeno (zunanjo) lokalno pravno oceno. Vedno se priporoča uskladitev z lokalnimi managerji za skladnost poslovanja in pravnim oddelkom. Veljajo vsi ustrezni zgoraj navedeni predpisi o prepovedanih temah in vsebinah.

To potencialno vključuje tudi (sistematično) izmenjavo/posredovanje informacij med podjetji (npr. podatki o realnih cenah konkurentov prek maloprodajne enote PHOENIX do veleprodajne enote PHOENIX). Po potrebi je treba sprejeti ustrezne previdnostne ukrepe, da se prepreči nezakonita izmenjava informacij prek podatkovnih informacijskih sistemov (npr. z uvedbo tako imenovanega »kitajskega zidu«, ki zagotavlja, da so oddelki, ki jih vodijo različni cilji, ločeni tako, da ni izmenjave informacij [informacij, pomembnih za konkurenco], s čimer se prepreči navzkrižje interesov).

Načela in pravila

2.2 Primerjalna analiza

Skupina PHOENIX prepoveduje zlorabo dejavnosti primerjalnih analiz za oblikovanje kartelov (glej 1. točko) ter (sistematično) prejemanje, zagotavljanje ali medsebojno izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco, od konkurentov ali z njimi v okviru primerjalnih analiz.

Sam postopek primerjalne analize je načeloma dovoljen in lahko izboljša učinkovitost procesov, postopkov in podobno; kljub temu pa primerjalna analiza vedno vključuje izmenjavo informacij.

Zato za dejavnosti primerjalnih analiz veljajo naslednja pravila:

- a) Primerjalna analiza ne pomeni izjeme za prepoved kartelov, tj. prepoved še naprej velja brez kakršnih koli sprememb; ekatere dejavnosti ne postanejo zakonite, ker so označene kot »primerjalna analiza«;
- b) Primerjalna analiza je posebna oblika izmenjave informacij, zato veljajo zlasti merila, opisana v 2. točki;
- c) Obstaja tveganje, da bi razprave o maržah dejanskega postopka primerjalne analize lahko vključevale izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco ali občutljivih v zvezi s konkurenco. V takih primerih morajo zaposleni zagotoviti, da se ne razpravlja o prepovedanih ali kritičnih temah, ali v primeru dvoma vložiti ugovor (glej 2. točko).

Opredelitev

V okviru teh smernic pojem primerjalna analiza označuje stalen proces, ki ga uporabljajo konkurenti s podjetji zunaj svoje skupine za primerjavo poslovanja, ugotavljanje razlik in njihovih vzrokov, določanje konkretnih priložnosti za izboljšave in oblikovanje konkurenčnih ciljev.

Te smernice ne vplivajo na dejavnosti izmenjave primerjalnih analiz med podjetji, ki si med seboj ne konkurirajo.



2.3 Delo v združenjih

Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje zlorabo dejavnosti v združenjih z namenom oblikovanja kartelov ter (sistematično) prejemanje, zagotavljanje ali medsebojno izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco, od konkurentov ali z njimi v okviru delovanja v združenjih.

Delovanje v okviru združenj je načeloma dopustno, vendar pa delovanje v združenjih ne pomeni izjeme od prepovedi kartelov, kar pomeni, da prepoved kartelov in kartelnega dogovarjanja velja brez kakršnih koli sprememb.

Združenja v nobenem primeru ne smejo postati platforma za protikonkurenčno ravnanje. Zato za zaposlene, ki sodelujejo na sestankih združenj, veljajo naslednja dodatna pravila:

- a) **Pred sestankom:** vztrajajte, da se vam pošlje podroben dnevni red, in preverite, ali vsebuje prepovedane ali kritične teme. Če dnevni red vsebuje prepovedane ali kritične teme, se zaposleni ne sme udeležiti sestanka; poleg tega mora o tem obvestiti svojega nadrejenega, svojega lokalnega managerja za skladnost poslovanja ali pravni oddelek.
- b) **Med sestankom:** vztrajajte pri upoštevanju podrobnega dnevnega reda. Med pogovorom je treba paziti, da se ti ne oddaljijo od smeri, tako da se izmenjajo informacije, ki bi lahko omogočile sklepanje o trenutnih ali prihodnjih tržnih strategijah. Posebno pozornost je treba nameniti odprtim točkam dnevnega reda, kot so »trenutne razmere na trgu« in podobno. Zavrtni je treba vsako razpravo o temah, ki vzbujajo pomisleke glede njihove dopustnosti v skladu s konkurenčnim pravom. Zaposleni mora vztrajati, da se njegov ugovor zabeleži v zapisnik. Če se razprava o sporni temi še vedno nadaljuje, mora zaposleni zapustiti sestanek. Prav tako mora vztrajati, da se njegovo ime in trenutek odhoda s konference zapišeta v zapisnik; poleg tega mora o tem obvestiti svojega nadrejenega, svojega lokalnega managerja za skladnost poslovanja ali pravni oddelek;
- c) Obstaja nevarnost, da se med pogovorom izmenjajo informacije o maržah. V takšnih primerih morajo zaposleni zagotoviti, da se ne razpravlja o prepovedanih ali kritičnih temah, oziroma v primeru dvoma ugovarjati. Če se druga stranka v pogovoru na ugovor ne odzove takoj, je treba pogovor končati.
- d) Po sestanku: vztrajajte, da se razdeli zapisnik in da ga udeleženci potrdijo. V zapisniku je treba preveriti morebitne dvomne formulacije, ki pri strankah vzbudijo vtis, da se je razpravljalo o temah, ki so sporne z vidika konkurenčnega prava. Zaposleni mora vztrajati, da se takšni odlomki popravijo. Poleg tega mora o tem obvestiti svojega nadrejenega, lokalnega managerja za skladnost poslovanja ali pravni oddelek.
- e) Zahteva po uvedbi kodeksa ravnanja za združenje.

Združenje je prostovoljna zveza različnih podjetij, ki si prizadevajo za doseganje skupnih ciljev. V ta namen združenja združujejo interese posameznih članov, da bi v odnosu do politikov itd. nastopila združeno in enotno.

Združenja svojim članom nudijo možnost izmenjave izkušenj in skupnega zastopanja njihovih političnih interesov. Običajno so takšne dejavnosti v skladu s konkurenčnim pravom.

e
l
o
v
a
n
j
e
v
o
k



2.4 Trgovski sejmi

Na sejmih morajo biti zaposleni še posebej pozorni, da preprečijo (morda nenamerno) razkritje, prenos ali izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco ali občutljivih v zvezi s konkurenco.

Na trgovskih sejmih se zaposleni srečujejo z velikim številom ljudi. Vprašanje, katera pravila je treba upoštevati, je odvisno od tega, ali zadevne osebe delajo za konkurenta skupine PHOENIX ali ne.

Pogovori z osebami, ki niso konkurenti, običajno ne vzbujajo nobenih pomislekov v zvezi s konkurenčnim pravom. Nekonkurenčne osebe vključujejo strokovne novinarje, predstavnike vlade in industrije ter stranke in dobavitelje. Zaposleni morajo predstavljati skupino PHOENIX po svojih najboljših močeh, vendar morajo kljub temu zagotoviti, da ne razkrijejo nobenih poslovnih skrivnosti, kot so zaupne cene in drugi pogoji.

Zaradi povečanega tveganja ravnanja, ki krši konkurenčno zakonodajo, morajo biti zaposleni posebej previdni pri pogovorih s konkurenti. Zato morajo zaposleni upoštevati pravila iz točk 1.1 in 2, zlasti v zvezi s prepovedanimi ali kritičnimi temami, ter se morajo od takih pogovorov izrecno in nedvoumno distancirati.

Opredelitev

V tem kontekstu je sejem krovni izraz za vse splošne dogodke ali srečanja, na katerih se (lahko) sreča veliko število konkurentov in zaposlenih.

2.5 Uporaba notranjih informacij

Načela in pravila

Družba PHOENIX prepoveduje uporabo notranjih informacij kot instrumenta z namenom ali učinkom omejevanja konkurence.

Zaposleni morajo biti zelo previdni glede izjav, ki jih dajejo v javnosti in ki lahko vsebujejo informacije, pomembne za konkurenco ali so občutljive v zvezi s konkurenco.

Poleg tega je prepovedano, da bi zaposleni govorili v imenu skupine PHOENIX, če nimajo te pravice.

Zaposlenim ni dovoljeno se predstavljati v imenu družbe, če niso za to posebej pooblašteni.

(Morebitno) omejevanje konkurence prek javnih kanalov ni izključeno iz kartelnega prava. Skupina PHOENIX prek javnih kanalov prepoveduje vsako izjavo, ki vsebuje občutljive



informacije v zvezi s konkurenco ali celo pomembne za konkurenco, podane z namenom ali učinkom omejevanja konkurence.

Ali so informacije dejansko namenjene javnosti ali pa gre dejansko za nezakonito uporabo notranjih informacij, je po dejstvu težko ugotoviti. Ker so standardi, ki temeljijo na praksi lokalnih kartelnih organov, pogosto nedosledni in tudi nejasni, je treba biti pri razkrivanju informacij, ki so občutljive v zvezi s konkurenco, zelo previden.

Opredelitev

Z lokalnim managerjem za skladnost poslovanja ali lokalnim pravnim oddelkom se je treba pred dajanjem kakršnih koli javnih izjava posvetovati, če je kar koli nejasno glede njihove dopustnosti v skladu s konkurenčnim pravom.

Uporaba notranjih informacij se nanaša na izjave o prihodnjem ravnanju na trgu, ki so podane javno, torej pregledno, in katerih cilj, namen ali učinek je omejevanje konkurence.

V takem primeru se informacije, ki so občutljive glede konkurence, razkrijejo prek javnih medijev (npr. časopisov, strokovnih revij, družbenih medijev itd.) in so namenjene konkurentu. V tem kontekstu je uporaba notranjih informacij nezakonita. Glede na posebne značilnosti izjave ter razvrstitev in resnost zadeve se uporaba notranjih informacij razlikuje od nespornega »javnega obveščanja«.

Načela in pravila

3. Vertikalni sporazumi ali prakse

Skupina PHOENIX prepoveduje nezakonite vertikalne sporazume in/ali ravnanja, ki omejujejo konkurenco, imajo tak učinek oziroma so namenjeni neposrednemu ali posrednemu omejevanju konkurence, zlasti pri določanju (najnižjih) prodajnih cen med skupino PHOENIX in dobavitelji in/ali strankami.

Dopustnost vseh obstoječih ali načrtovanih vertikalnih prodajnih sporazumov mora oceniti vsaka enota znotraj skupine PHOENIX posebej.

Vertikalni sporazumi ali prakse običajno ne pomenijo omejevanja konkurence. Prav nasprotno; na primer pri javnem naročanju se mora stranka z dobaviteljem pogajati o količinah, cenah, popustih in drugih pogojih.

Tudi če vertikalni sporazum ali praksa vključuje tako imenovano vertikalno omejitev, tj. določbo, ki bi lahko imela protikonkurenčni namen ali protikonkurenčne učinke, to ne pomeni samodejne kršitve konkurenčnega prava. Vertikalne omejitve so lahko dovoljene, če so izpolnjene zakonske zahteve.

Primeri dovoljenih vertikalnih sporazumov vključujejo:

- a) sporazume o selektivni distribuciji: distribucijski sistemi, v katerih je ponudnik dolžan prodajati blago samo določenim poslovnim partnerjem, morda zaradi zagotavljanja kakovosti blaga ali njegove pravilne uporabe (na primer izključna distribucija visokokakovostne kozmetike prek specializiranih lekarn in običajnih lekarn);
- b) predpise o skupinskih izjemah: Predpisi EU, ki celovito dovoljujejo sporazume in usklajena ravnanja, ki omejujejo konkurenco (na primer na področju raziskav in razvoja za izboljšanje konkurenčnosti evropskih podjetij)



Vertikalne omejitve, ki nimajo nobenih učinkov, ki bi spodbujali konkurenco, kot je to v primeru »trdih omejitev« (glej točki 1.1 in 2), so prepovedane.



Zaposlenim so zato prepovedana naslednja dejanja:

- a) sklepanje dogovorov s strankami skupine PHOENIX o cenah nadaljnje prodaje tretjim osebam;
- b) sklepanje dogovorov z dobavitelji skupine PHOENIX o cenah za nadaljnjo prodajo kupcem skupine PHOENIX;
- c) sklepanje sporazumov ali usklajevanje usklajenih ravnanj, katerih cilj ali učinek je omejiti stranko skupine PHOENIX glede njenega prodajnega območja ali strank (z izjemo uredbe o skupinskih izjemah).

Prepoved določanja cen vključuje tudi prepoved fiksnih cen za nadaljnjo prodajo na cenikih, v katalogih, na oznakah cen in na embalaži. Zaposlenim je prav tako prepovedano uporabljati druge ukrepe za discipliniranje cenovne politike svojih strank, kot so grožnje z ustavitvijo dobave, pogodbene kazni in sankcije ali dodeljevanje finančnih spodbud.

Nekateri nacionalni predpisi s področja zdravstvenega varstva pa dopuščajo izjeme. Navedimo primer: v Nemčiji so cene zdravil na recept za končne stranke določene z državnim predpisom o cenah zdravil na recept. Podobni sporazumi obstajajo tudi v drugih evropskih državah. Nekateri države celo določajo cene zdravil brez recepta.

Pogosto je težko oceniti, ali sporazum z vertikalno omejitvijo omejuje konkurenco ali ne. Zaposleni se morajo zato pri pogajanjih o vertikalnih sporazumih med (i) skupino PHOENIX in njenimi strankami ali dobavitelji (npr. sporazum o prepovedi konkurence) ali (ii) med skupino PHOENIX in njenimi konkurenti (npr. obveznost naročanja) ali (iii) med strankami ali dobavitelji skupine PHOENIX in njihovimi konkurenti (npr. sporazum o izključnosti), pri katerih obstaja možnost omejevanja konkurence, posvetovati s svojim lokalnim managerjem za skladnost poslovanja ali pravnim oddelkom.

Opredelitev

Vertikalni sporazumi so sporazumi, sklenjeni s poslovnim partnerjem vzdolž verige dodane vrednosti (ne-konkurenti, npr. dobavitelji - kot je farmacevtska industrija - ali strankami - kot so lekarne). V nasprotju s tem so horizontalni sporazumi s poslovnimi partnerji na isti stopnji vzdolž verige dodane vrednosti (predvsem konkurenti).

Načelna pravila

4. Horizontalni sporazumi (Hub-and spoke agreements)

PHOENIX prepoveduje ustanavljanje, sodelovanje ali sodelovanje v kartelih preko tako imenovanih horizontalnih sporazumov – tj. »horizontalnih omejitev za dobavitelje («spoke»), ki jih določijo («hub»).

Izmenjava strateških informacij o konkurentih ali njihovih tržnih praksah prek tretjih oseb je lahko kritična v okviru kartelnega prava.

Sporočanje informacij med konkurenti lahko pomeni ali olajša izvajanje kartela - sporazuma ali usklajenega ravnanja med konkurenti, katerega cilj ali učinek je preprečevanje, omejevanje ali izkrivljanje konkurence (na primer določanje cen ali količin). Kartel se običajno doseže tako, da člani kartela (npr. konkurenti) neposredno komunicirajo med seboj. Vendar pa lahko podjetja svoje ravnanje na trgu usklajujejo tudi s posrednim komuniciranjem - prek tretje osebe, ki je z njimi v vertikalnem razmerju - običajno prek skupnega dobavitelja v višji ali nižji verigi.

Ti karteli se imenujejo »karteli pesta in naper«, kjer so napere konkurenti, hub pa tretja oseba (dobavitelj v višji ali nižji verigi), usklajevanje pa poteka tako, da vsak konkurent (pesta) komunicira z dobaviteljem/odjemalcem (naper), ki pa



v zameno izmenja te informacije z drugimi konkurenti (drugi govorce). Napera – npr. dobavitelj ali kupec – deluje kot kanal za prenos informacij med konkurenti.

Če konkurenti sistematično in nenehno uporabljajo tretjo osebo kot posrednika ali glasnika za informacije, ki so občutljive glede konkurence ali celo pomembne za konkurenco (glej 2. točko), da bi na primer pridobili ali izmenjali vpogled v prihodnje tržno vedenje drugih konkurentov, je to v skladu s kartelnim zakonom prepovedano.

Opredelitev

V nobenem primeru se stranke aktivno ne sprašuje o strateških informacijah v zvezi s konkurenti.

V okviru kartelnega prava se horizontalni sporazumi (»hub and spoke«) nanašajo na nezakonito izmenjavo informacij prek tretjih oseb. To vključuje vertikalne sporazume, ki imajo horizontalni učinek na konkurenčne razmere, v nasprotju s kartelnim pravom.

Konkurenti (npr. farmacevtski veleprodajalci) med seboj niso v neposrednem stiku, temveč prek posrednika (npr. farmacevtskega proizvajalca) pogodbe posredujejo prejemniku (v tem primeru drugemu farmacevtskemu veleprodajalcu).

Načela in pravila

5. Poslovni partnerji

Protikonkurenčno vedenje tretjih oseb bi lahko negativno vplivalo na ugled družb v skupini PHOENIX, tudi če te ne bi bile vključene v take prakse. Zato si PHOENIX prizadeva za skupne standarde integritete z vsemi našimi poslovnimi partnerji. S skrbnim pregledom poslovanja poslovnih partnerjev (BPDD) PHOENIX proaktivno poskrbi, da se izogne interakcijam s poslovnimi partnerji, ki lahko predstavljajo tveganja, povezana z zakonom ali ugledom, tudi v smislu konkurenčnega prava. Veljajo predpisi iz AnCo_SOP_Upravljanje tretjih oseb.

Glej načela skladnosti

Zato mora vsak zaposleni, ki se zaveda dejanskih ali morebitnih kršitev konkurenčnega prava s strani tretjih oseb, nemudoma obvestiti svojega nadrejenega, svojega lokalnega managerja za skladnost poslovanja ali pravni oddelek.

Opredelite v

Pojem Poslovni partner vključuje vse tretje osebe, kot so stranke, dobavitelji, zastopniki, svetovalci in drugi, ki se neposredno ukvarjajo s poslovnimi dejavnostmi skupine PHOENIX.

Načela in pravila

6. Združitve, prevzemi in skupna podjetja

Pred sklenitvijo pogodbe o združitvah in/ali prevzemih ter skupnih podjetjih je treba za namene skladnosti s predpisi o konkurenci pripraviti skrbni pregled.

Združitve in/ali prevzemi lahko povzročijo, da so družbe v skupini PHOENIX odgovorne za pretekle ali prihodnje transakcije zadevnih družb. Zato je treba zagotoviti, da imajo ta podjetja naše standarde integritete in ravnajo v skladu s tem. Da bi zagotovili skladnost s to smernico v primeru transakcij te narave, je treba poslovne dejavnosti zadevnih družb oceniti in ustrezno spremljati v okviru skrbnega pregleda pred in po sklenitvi pogodb.

Sporazumi o skupnih podjetjih med konkurenti lahko povzročijo koristne učinke, lahko pa vplivajo ali omejijo konkurenco. Zato se takšni sporazumi ne smejo skleniti brez predhodnega pridobitve pravnega mnenja.

Opredelite v



Pojem transakcij združitve in prevzemov določa prevzem in nakup/pridobitev družbe v celoti ali delno ali združitve družbe v skupini PHOENIX z drugo družbo.

Skupno podjetje pomeni skupno delovanje podjetja z vsaj eno tretjo osebo.

Reference

- Smernice M&A

7. Izvrševanje

Komisija EU ali pristojni nacionalni organi za preprečevanje kartelov so odgovorni za izvrševanje konkurenčnega prava. V ta namen lahko uporabijo preiskovalna pooblastila, ki so jim dodeljena (npr. preiskava hiš in drugih prostorov, izvajanje preiskav, izdajo sodnih pozivov itd.).

[Glej načela skladnosti i- 10. točko](#)

Predpise o načelih skladnosti in smernico o poročanju in preiskavah (10. točka) je treba v praksi uporabiti v okviru preiskav.

8. Kontakt

[Glej načela skladnosti](#)

Na voljo so različne možnosti za prijavo nepravilnega ravnanja (glejte načela skladnosti).

V primeru kakršnih koli vprašanj o tej ali kateri koli drugi smernici se obrnite na lokalnega managerja za skladnost poslovanja (LCM) ali oddelek za skladnost v skupini.

Z lokalni oddelkom, pristojnim za skladnost poslovanja se lahko povežete prek naslednjih kanalov:

Po elektronski pošti: anze.hirsl@kemofarmacija.si

Po telefonu: +386 1 470 9866

(Anonimno) prek sistema za poročanje o primerih: [Integrity Plattform - Phoenix \(integrityplatform.org\)](https://integrityplatform.org)

Po pošti:

Kemofarmacija, d.d.
Skladnost poslovanja
Cesta na Brdo 100
1000 Ljubljana
Slovenija

Z oddelkom za skladnost v skupini se lahko povežete prek naslednjih kanalov:

Po elektronski pošti: compliance@phoenixgroup.eu

Po telefonu: +49 621 8505 - 8519

(Anonimno) prek sistema za poročanje o primerih: [Integrity Plattform - Phoenix \(integrityplatform.org\)](https://integrityplatform.org)

Po pošti:



PHOENIX
Pharma SE
Corporate
Compliance
Pfungstweids
traße 10–12
68199
Mannheim
Germany /
Nemčija

PHOENIX group



PRILOGA I

Smernice in rdeče zastave

Bodite pozorni na svoj jezik v vseh poslovnih komunikacijah, bodisi v pisni obliki bodisi med telefonskimi pogovori ali srečanji. Neprevidno izražanje je lahko zelo škodljivo, če podjetje preiskujejo organi, pristojni za konkurenco, ali če je vpleteno v sodni spor z drugo družbo. Zaradi slabe izbire besed je lahko povsem zakonita dejavnosti videti sumljiva. Med preiskavo ali sodnim postopkom, v katerega je vključena tretja oseba, bodo verjetno pod drobnogledom številni notranji dokumenti, tudi tisti, za katere morda menite, da so zaupni, kot so dnevniki, zapisi telefonski pogovorov ali osebni dnevniki. Dokumenti v tem okviru niso omejeni na papirje, ampak vključujejo vse oblike, v kateri so zapisane informacije: pregledati je mogoče računalniške zapise in zbirke podatkov, e-pošto, sporočila SMS, mikrofilme, magnetofonske posnetke, videoposnetke in tako naprej.

Zato morate upoštevati te smernice:

- če mislite, da bi lahko šlo za občutljivo področje, se pred pripravo dokumenta posvetujte z notranjim pravnim svetovalcem ali LCM-jem;
- jasno navedite vir vseh informacij o cenah (tako da ne bi dajale napačnega vtisa, da izhajajo iz pogovorov s konkurentom);
- izogibajte se kakršnemu koli predlogu, da je bilo glede določenega vprašanja, kot so ravni cen, doseženo stališče panoge;
- ne ugibajte o tem, ali je dejavnost nezakonita ali zakonita;
- pripravite natančne zapiske o vseh srečanjih s konkurenti in poskrbite, da so obrazci o kontaktih izpolnjeni;
- kadar koli kaj zapišete, ne pozabite, da se to lahko nekega dne preveri in objavi;
- ne pišite ničesar, kar bi namigovalo, da cene, popusti ali drugi elementi cen ne temeljijo na ničemur drugemu kot na neodvisni poslovni presoji družbe;
- enaka pravila upoštevajte tudi pri komentiranju izvodov opomb ali memorandumov, ki so jih pripravili drugi;
- izogibajte se jeziku, ki bi namigoval, da ima podjetje strategijo, s katero želi izriniti konkurenta iz posla;
- ne uporabljajte »besednjak o krivdi« (»Prosimo, po branju uničite/izbrišite«).

Poleg tega so lahko naslednji primeri (seznam ni izčrpen) možni opozorilni znaki, da gre za nekonkurenčno ravnanje. Če opazite katerega koli od njih ali ste vključeni v katero koli od njih, se nemudoma obrnite na svojega LCM-ja ali oddelek za skladnost v skupini:

- konkurent (neposredno) z vami vzpostavi stik in želi z vami izmenjati mnenja o »različnih temah«;
- konkurent sprašuje, ali bo skupina PHOENIX sodelovala tudi v (javnem/zasebnem) razpisnem postopku;
- pred sestanki združenja se dnevni red ne razdeli;
- po uradnih srečanjih združenja se zapisniki ne razdelijo;
- povabljeni boste na neformalne pod-srečanja/srečanja/dogodke uradnega združenja;
- načrtujete pogodbe s klavzulami o ekskluzivnosti, prednostnimi pogoji, klavzulami o prepovedi konkurence, ali omejitvami prodaje (aktivnimi ali pasivnimi) – glede tega se obrnite na pravni oddelek;
- od konkurenta (po naključju) prejmete e-pošto z (občutljivimi) informacijami o strankah;



- predvidevate, da imate prevladujoč položaj na (omejenem) trgu in načrtujete agresivno tržno strategijo za pridobivanje strank;
- uporabljate sistem/podatkovno zbirko /podjetje, prek katerega se informacije (o strankah itd.) (domnevno) izmenjujejo s konkurenti;
- načrtujete izmenjavo s podjetjem, ki je konkurent skupine PHOENIX morda le na določenem področju. Niste prepričani, o čem se lahko razpravlja.