

# Smernice za skladnost s pravili o konkurenci

---

GR\_Corporate Legal\_20231001\_3

Kategorija pravil: Smernice

Začne veljati: 01.10.2023

Notranja publikacija: Da

Pravilo o zamenjavi: GGL\_Corporate Legal\_20230315\_3

Odgovorna enota: korporativno pravno področje / skupinska skladnost

Prevladujoči jezik: Angleščina

Pokritost:

Skupina	X
Subjekti v Nemčiji	

Odobreno na: 13.09.2023

# Smernice za skladnost s pravili o konkurenci

GR\_Corporate Legal\_20231001\_3





## Zgodovina različic:

Različica št.	Naslov	Avtor/Lastnik	Odobreno od in na	Začne veljati od začetka
1.0	Politika skladnosti s konkurenco	Skladnost skupine	Preko izvršnega odbora dne 08.04.2014	09.04.2014
2.0	Politika skladnosti s konkurenco	Skladnost skupine	Preko izvršnega odbora dne 05.04.2019	15.04.2019
3.0	Politika skladnosti s konkurenco	Skladnost skupine	Preko izvršnega odbora dne 15.02.2022	01.03.2022
4.0	Politika skladnosti s konkurenco	Skladnost skupine	Preko izvršnega odbora dne 08.02.2023	15.03.2023
<b>5.0</b>	<b>Smernice za skladnost s konkurenco</b>	<b>Skladnost skupine</b>	<b>Preko izvršnega odbora dne 13.09.2023</b>	<b>01.10.2023</b>

Za vprašanja glede različic in natančnih sprememb, povezanih z vsebino, se obrnite na skladnost poslovanja skupine.

Trenutno veljavna različica je označena krepko. Trenutno veljavne smernice in standarde skladnosti je mogoče pregledati prek intraneta ([CONET](#), lokalni intranet).



## Kazalo vsebine

<b>I</b>	<b>Splošne informacije</b> .....	<b>5</b>
<b>II</b>	<b>Predpisi</b> .....	<b>6</b>
1.	Karteli in zloraba prevladujočega položaja na trgu .....	6
1.1	Karteli .....	6
1.2	Zloraba prevladujočega tržnega položaja .....	7
2.	Izmenjava informacij s tretjimi osebami .....	9
2.1	Deljenje podatkov preko podatkovnih informacijskih sistemov .....	11
2.2	Primerjava .....	12
2.3	Delo v združenjih .....	13
2.4	Sejmi .....	14
2.5	Signalizacija .....	14
3.	Vertikalni sporazumi ali prakse .....	15
4.	Dogovori Hub-and-Spoke .....	16
5.	Poslovni partnerji .....	17
6.	Združitve, prevzemi in skupna podjetja .....	17
7.	Izvrševanje .....	17
8.	Stik .....	<b>Napaka! Zaznamek ni definiran.</b>
<b>PRILOGA I</b>	.....	<b>19</b>



## Slovar

Poslovni partner	Poslovni partner v zvezi s to smernico je tudi tretja oseba, razen če je bila pogodba sklenjena z namenom, da se uredijo vse poslovne dejavnosti z ustreznim podjetjem Phoenix.
Lokalni vodja skladnosti (LCM)	Oseba, ki je odgovorna za izvajanje CMS – v skladu s specifikacijami iz korporativne skladnosti – v svojem podjetju/podjetjih in ki je na voljo kot lokalna kontaktna oseba za vse zadeve, povezane s skladnostjo. Za vsako enoto znotraj skupine PHOENIX je bil določen en LCM. (Za več podrobnosti glejte načela skladnosti in smernice za poročanje in preiskave)
Zaposleni	Zaposleni je vsak posameznik, ki je podpisal neposredno pogodbo o zaposlitvi s skupino PHOENIX in opravlja delo ali naloge neposredno za skupino PHOENIX.
PHOENIX skupina (ali preprosto "PHOENIX")	Obsega vsa podjetja, v katerih večino delnic ima PHOENIX Pharma SE ali ena od njegovih hčerinskih družb, ali pa so neposredno ali posredno pod nadzorom holding družbe ali njenih hčerinskih družb.
Tretje stranke	Tretja oseba je vsaka fizična ali pravna oseba, s katero ima podjetje v skupini Phoenix stik. Ta pogodba vključuje vse poslovne in neposlovne pogodbe, pri čemer posamezna pogodba ni nujno sklenjena z namenom ustvarjanja prihodkov (npr. donacije) ali finančnega učinka (npr. paneli za strokovnjake). Podjetja skupine PHOENIX in njihovi zaposleni niso obravnavani kot tretje osebe.



## I Splošne informacije

Ta smernica vsebuje informacije o tem, kako ravnati do konkurentov in poslovnih partnerjev skupine PHOENIX glede skladnosti z določbami konkurenčnega prava.

Ta smernica temelji na določbah zakonodaje EU o konkurenci, ki velja enotno v vseh državah članicah, ter na povezanih visokih standardih konkurence. Vsa podjetja v skupini PHOENIX in njihovi zaposleni so dolžni spoštovati te zakonske zahteve.

Vendar pa so nacionalne pravne zahteve posameznih držav članic lahko strožje od prava EU, zlasti na področjih, kjer je lahko zlorabljen prevladujoča tržna pozicija. Enako velja tudi za države, ki niso članice. Vsa podjetja v skupini PHOENIX in njihovi zaposleni so dolžni spoštovati ustrezne lokalne pravne zahteve. Če je karkoli nejasno glede pravnih zahtev, naj se zaposleni posvetujejo s svojimi nadrejenimi, LCM ali pravno službo.

Konkurenčno pravo ščiti svobodno in odprto konkurenco pred omejitvami podjetij. Svobodna in odprta konkurenca je eden od stebrov, na katerih temelji naš gospodarski sistem. Spodbuja učinkovitost, ustvarja rast in delovna mesta ter zagotavlja potrošnikom dostopnost sodobnih izdelkov po razumnih cenah. Konkurenčno pravo zagotavlja, da to ostane. Enako pomemben vidik je njena sposobnost zaščititi skupino PHOENIX pred morebitnimi protikonkurenčnimi praksami drugih podjetij.

Temeljni načini, s katerimi zakonodaja EU o konkurenci to dosega, so:

- prepoved kartelov; in
- prepoved zlorabe prevladujočih tržnih položajev.

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

[Glej načela skladnosti](#)

Predpisi Načel skladnosti in Smernic za poročanje in preiskave veljajo brez omejitev za to smernico. Morajo se jih spoštovati in v celoti uresničiti.

Skladnost s konkurenčno zakonodajo je odgovornost vsakega zaposlenega. Zaposlenim je prepovedano izvajati prakse, ki kršijo zakone o konkurenci. Vsak zaposleni je odgovoren za pridobitev zadostnega razumevanja zakonodaje o konkurenci, da prepozna situacije, ki lahko vključujejo vprašanja konkurenčnega prava. V primeru kakršnegakoli vprašanja, ali bi trenutna poslovna praksa ali poslovna odločitev lahko bila v nasprotju z zakonodajo o konkurenci, se obrnite na svoj LCM ali Oddelek za skladnost podjetij z vsemi vprašanji glede konkurenčnega prava ali katere koli druge teme, obravnavane v teh smernicah.

PRILOGA I te smernice vam lahko prav tako pomaga pri prepoznavanju in ocenjevanju zahtevnih situacij glede skladnosti s konkurenco.

Skladnost s predpisi te smernice se lahko nadzoruje tudi preko preverjanja pošte glede skladnosti s konkurenco (za več informacij glejte [CoCo\\_Standard\\_Mail Predvajanje](#)).



## II Predpisi

### 1. Karteli in zloraba prevladujočega položaja na trgu

#### 1.1 Karteli

#### Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje ustanavljanje kartelov ter sodelovanje ali prispevek k kartelom, in vse druge dejavnosti, ki naj bi neposredno ali posredno vodile do nastanka kartela ali imele podobne učinke.

Vodilno načelo te prepovedi kartelov je "zahteva po samozadostnosti". To načelo zahteva, da vsako podjetje neodvisno določi in izvaja svoje lastne iposlovne smernice.

Prepoved kartelov vključuje tudi usklajene prakse, ki temeljijo na tihem dogovoru med vpletenimi stranmi. Možno je tudi kršiti to prepoved brez izrecnega dogovora (pisnega ali ustnega).

Kršitve konkurence so zavezani takoj, ko kakršenkoli dogovor ali usklajena praksa 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 [Točka 2](#)).

Usklajene prakse in odločitve lahko prav tako kršijo zakon, tudi če ne vplivajo na konkurenco. Že sama namera povzročiti takšne učinke je dovolj.

Zaradi tega so zaposlenim strogo prepovedani

- a) doseganje dogovorov ali drugih dogovorov s konkurentom glede cen, prodajnih količin ali prodajnih kvot, tržnih deležev, delitve prodajnih regij ali strank ali obravnave zahtev strank ali dobaviteljev;
- b) izmenjava informacij s konkurentom o prepovedanih ali ključnih temah, razen v primerih, kjer je to izrecno drugače urejeno s strani pravnega oddelka ali oddelka za skladnost.

#### Definicija

Kartel pomeni dogovore ali usklajene prakse med podjetji ali odločitve, ki jih sprejemajo združenja podjetij, ki imajo protikonkurenčne namene ali protikonkurenčni učinek, npr. z preprečevanjem, omejevanjem ali izkrivljanjem konkurence na določenem trgu.

Ta smernica velja za naslednje vrste kartelov:

- **Horizontalni dogovori ali prakse:** Dogovori ali usklajene prakse med konkurenti (na isti ravni v dobavni verigi) ali odločitve, ki jih takšna podjetja sprejmejo z protikonkurenčnim namenom ali protikonkurenčnim učinkom.
- **Vertikalni dogovori ali prakse:** Dogovori ali usklajene prakse med podjetji na različnih ravneh v dobavni verigi ali odločitve, ki jih takšna podjetja sprejemajo z protikonkurenčnim namenom ali protikonkurenčnim učinkom.

Pravo EU o konkurenci izrecno prepoveduje dogovore, usklajene prakse in odločitve, ki

- neposredno ali posredno določajo prodajne cene ali druge trgovinske pogoje;



- omejujejo ali nadzorujejo proizvodnjo, trge, tehnološki razvoj ali naložbe;
- (si) razdeljujejo trge ali vire oskrbe;
- z uporabo drugačnih izrazov za enakovredne transakcije škodujejo drugim udeležencem trga; ali
- ki povezujejo sklenitev pogodb s sprejemanjem dodatnih storitev, ki zaradi svoje narave ali v kateremkoli tipičnem komercialnem smislu nimajo nobene povezave z vsebino teh pogodb.

Ta seznam ni izčrpen in ne vsebuje vseh dogovorov, usklajenih praks ali odločitev, ki jih organi in sodišča štejejo za protikonkurenčne glede na namen ali učinek. Specifične ključne teme so obravnavane z dodatnimi primeri v poglavjih 2 do 4.

Če se takšne kršitve dokažejo, bi to lahko imelo pravne posledice, vključno z:

- globe in zaporne kazni za osebe, vpletene v kartel;
- globe za podjetja skupine PHOENIX, katerih predstavniki so bili vpletene v kartel;
- izzive in razveljavitev pogodb;
- zahtevki za odškodnino oškodovanih subjektov.

## Načela in pravila

### 1.2 Zloraba prevladujočega tržnega položaja

PHOENIX prepoveduje zlorabo prevladujočega tržnega položaja ter vse druge dejavnosti, ki so namenjene neposredni ali posredni zlorabi takšnega položaja ali imajo podobne učinke.

Vsaka enota znotraj skupine PHOENIX mora neodvisno določiti, ali obstaja prevladujoči tržni položaj znotraj določenega trga ali njegovega segmenta. Če je temu tako, se ta položaj ne sme zlorabljeni.

Prevladujoč položaj na trgu je pogosto rezultat odlične uspešnosti in zato sam po sebi ni prepovedan. Če ima podjetje v določenem primeru prevladujoč položaj na trgu, bo podvrženo posebej strogim predpisom, ki urejajo njegovo ravnanje v odnosu do drugih udeležencev na trgu. Podjetje z dominantnim tržnim položajem zato ne sme ovirati ali diskriminirati drugih tržnih udeležencev na neupravičen način.

Konkurenčno pravo določa, da podjetja, ki imajo prevladujoč položaj na določenem trgu vzamejo v obzir svoje poslovne partnerje in konkurente. V nekaterih državah obstajajo podobne regulacije za podjetja z močnim (čeprav ne prevladujočim) tržnim položajem.

Posledice, povezane z zlorabo prevladujočega tržnega položaja, so v osnovi podobne tistim, ki jih zakon določa za sodelovanje v kartelu (glej prejšnji razdelek).

Ni mogoče izključiti, da ima skupina PHOENIX prevladujoč položaj na nekaterih trgih. Na teh trgih so prepovedane naslednje dejavnosti:

- prodaja po neprimerno visokih cenah ("izsiljevalske cene");



- odvrčanje strank od konkurence z umetno nizkimi cenami (ali umetno visokimi popusti), s katerimi drugi ne morejo konkurirati ("cenovni dumping"), npr. cene pod dejanskimi stroški;
- ne-dobava blaga ali storitev brez objektivno veljavnega razloga;
- obravnavanje strank različno brez objektivno veljavnega razloga ("diskriminacija"), npr. uporaba različnih cen, popustov ali pogojev za poslovanje pri enakovrednih transakcijah med različnimi strankami;
- da je prodaja enega izdelka odvisna od prodaje drugega izdelka ("vezav");
- uporaba določenih popustov, kot so popusti z zavezujočim učinkom, popusti pod pogojem nakupa vsega ali največji delež ponudbe določenega izdelka pri enem dobavitelju ("popusti za zvestobo"), ali popusti s podobnim učinkom in zasnovani tako, da stranka prejme določene koristi le, če ohranja določen delež ali obseg nabave pri prevladujočem dobavitelju.

### Definicija

Ni lahko določiti prevladujočega položaja na trgu, zato je treba upoštevati različne dejavnike. Prepoved zlorabe prevladujočega položaja je na splošno usmerjena proti enostranskemu ravnanju podjetij s prevladujočim položajem na trgu.

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

Za ugotavljanje, ali ima podjetje prevladujoči položaj, se uporabljajo različna merila. Razumemo se, da nizki tržni deleži na splošno predstavljajo dober razlog za domnevo, da podjetju primanjkuje znatne tržne moči. Če je tržni delež pod 40 %, <sup>1</sup> je prevladujoča tržna pozicija malo verjetna. Tržni deleži se ocenjujejo, hkrati pa upoštevajo tudi ustrezne tržne razmere, kot so (i) dinamika trga (širitev in vstop), (ii) stopnja razlikovanja med izdelki in (iii) omejitve določenega podjetja s strani trenutnih ali potencialnih konkurentov ter njegovih strank in dobaviteljev.

Večji kot je tržni delež ali večji kot tržni delež presega prag 40 %, bolj pomembno je, da lahko izključimo možnost, da prevladujoči tržni položaj obstaja ali se zlorablja.

Pravo EU o konkurenci posebej omenja naslednje primere zlorab:

- neposredno ali posredno izsiljevanje z uvedbo nerazumnih nakupnih ali prodajnih cen ali drugih trgovinskih pogojev;
- omejevanje proizvodnje, trgov ali tehnološkega razvoja na škodo potrošnikov;
- uporaba različnih pogojev za enakovredne transakcije z drugimi udeleženci na trgu, s čimer jih postavlja v konkurenčni slabši položaj;
- sklepanje pogodb, ob pogoju sprejetja dopolnilnih obveznosti s strani druge strani, ki po svoji naravi ali po običajni trgovinski praksi nimajo povezave s predmetom teh pogodb.

---

<sup>1</sup> Tržni delež, ki se uporablja kot kazalnik prevladujočega položaja na trgu, se lahko razlikuje od države do države.



Ta seznam ni izčrpen in ne vsebuje vseh poslovnih praks, ki jih oblastveni organi in sodišča štejejo za proti-konkurenčne. Poleg tega lahko oblastveni organi in sodišča kadarkoli prepoznajo nove prakse kot zlorabe.

Prevladujoči položaji se vedno nanašajo na določen trg. Tako podjetje ne more biti dominantno "samo po sebi". Ugotavljanje, ali ima skupina PHOENIX prevladujoč položaj na določenem trgu, je zapletena pravna naloga, ki jo je treba opraviti od primera do primera.

## Načela in pravila

### 2. Izmenjava informacij s tretjimi osebami

(Sistematična) izmenjava informacij s tretjimi osebami (zlasti s konkurenti) o zadevah, pomembnih za konkurenco, je prepovedana.

Zaposleni morajo biti previdni pri deljenju kakršnihkoli informacij (pomembnih za konkurenco) s tretjimi osebami, zlasti s konkurenti.

Deljenje informacij ne sme zmanjšati ali odpraviti negotovosti na trgu ali neodvisnosti ravnanja konkurentov, da bi zmanjšali konkurenčni pritisk.

Vir informacij mora biti vedno pravni in<sup>2</sup> korporativne skrivnosti morajo biti varovane.

Izmenjava informacij s konkurenti je občutljiva tema v okviru konkurenčnega prava. To na splošno konkurentom na trgu prepoveduje izmenjavo informacij, pomembnih za tržno tekmovalje. Tudi enostransko in enkratno razkritje informacij, pomembnih za konkurenco, bi lahko predstavljalo kršitev konkurenčnega prava, če omogoča usklajene prakse med podjetjem, ki razkriva, in prejemnikom, in s tem zmanjšuje konkurenčni pritisk. Vedno obstaja tveganje, da se izmenjava informacij o dovoljenih temah lahko obrne k prepovedanim ali občutljivim temam. Poleg tega seznam zgoraj navedenih tem ni izčrpen, prav tako splošna pravila pod **Točka 1** Prijavi se vedno. Prosimo, glejte tudi **PRILOGA I** tega smernice.

Ko izmenjava podatkov med konkurenti zmanjša ali odpravi negotovost na trgu ali neodvisnost ravnanja konkurentov, obstaja konkurenčna skrb, ki izhaja iz takšne izmenjave informacij, in takšna izmenjava informacij lahko pomeni usklajeno prakso med konkurenti.

Določene značilnosti podatkov, ki se izmenjujejo, lahko povečajo tveganje. Na primer, izmenjava podatkov, ki veljajo za strateške (kot so informacije o cenah, količinah, prodaji, zmogljivostih, marketinških načrtih itd.), individualizirana (v nasprotju z agregiranimi podatki), pogostejša izmenjava podatkov in izmenjava trenutnih ali prihodnjih podatkov (v nasprotju z zgodovinskimi podatki) povečujejo tveganje, da bi bila izmenjava informacij razumljena kot koluzivna in prepovedana.

Vrsta informacij, ki se izmenjujejo, odloča, ali izmenjava informacij omogoča sklepanje (glej tudi primere spodaj) o trenutnem ali prihodnjem poslovnem vedenju vključenih podjetij ali pa lahko zmanjša konkurenčni pritisk. Tudi navidezno neškodljiv stik in izmenjava se lahko razume kot poskus pokazati konkurentu pripravljenost za protikonkurenčno vedenje.

Vsi zaposleni v skupini PHOENIX so zato dolžni upoštevati naslednja načela pravilnega ravnanja v situacijah, pomembnih za konkurenco:

- pri komunikaciji s tekmovalci nepopustljivo skrbnost;

<sup>2</sup> Vir se šteje za zakonitega le, če je bil dostop do informacij prejet v skladu z vsemi pogodbenimi in pravnimi predpisi. Zato je prepovedano pridobivanje ali prejemanje informacij, ki so predmet zaupnosti, s storitvijo kaznivega dejanja ali sodelovanjem pri storitvi kaznivega dejanja.



- izražanje ugovorov takoj, ko so obravnavane prepovedane ali občutljive teme;
- prekinitev pogovora, če druga stran ne upošteva tega ugovora (prav tako pa se lahko to zabeleži in o tem obvesti LCM).

Če je kaj nejasno ali če obstajajo vprašanja glede izmenjave informacij, ki bi lahko bila pomembna za konkurenco, je treba takoj kontaktirati LCM, korporativno skladnost ali lokalni pravni oddelek.

### Definicija in primeri

Tretja oseba je vsaka fizična ali pravna oseba, s katero ima podjetje skupine PHOENIX (poslovni) stik.

Vrsta informacij, ki se izmenjujejo, odloča, ali izmenjava informacij omogoča sklepanje o trenutnem ali prihodnjem poslovnem vedenju vključenih podjetij ali lahko zmanjša konkurenčni pritisk.

Na splošno obstajajo vrste informacij, ki ne vzbujajo skrbi glede konkurenčnega prava (»dovoljene teme«), in druge vrste informacij, ki jih skoraj nikoli ne smejo deliti s konkurenti (teme, pomembne za konkurenco, »prepovedane teme«). Nazadnje obstajajo vrste informacij, ki lahko povzročijo težave v smislu zakonodaje o konkurenci, če jih v določenih primerih delijo s konkurenti (občutljive informacije o konkurenci, "kritične teme").

Naslednji sezname nudijo le nekaj primerov, pri čemer pa ne gre za celovit ali zaključen seznam.

Dovoljene so naslednje teme:

- javno dostopne informacije<sup>3</sup>, npr. vsebina poslovnih poročil, novinarskih člankov itd.; informacije ali podrobnosti, ki presegajo javno znan obseg, pa se ne smejo izmenjevati;
- splošne teme, povezane s tehnologijo ali znanostjo, npr. splošni razvoj v industriji ali tehnološke inovacije;
- splošna pravna in družbeno-politična vprašanja ter skupno zastopanje interesov do vladnih agencij (tj. lobistične dejavnosti), npr. osnovni pravni pogoji ali zakonodaja, ki se trenutno predlaga, pa tudi pomen tega za industrijo in možnosti skupnega zastopanja interesov pred zakonodajalci ali vlado;
- splošno (tj. nespecifično) gospodarsko stanje, npr. gospodarsko stanje znotraj industrije, napovedi, cene delnic in podobno;
- zadeve, v katerih skupina PHOENIX ne konkurira nobenemu od drugih vpletenih podjetij.

Naslednje teme so prepovedane, kar pomeni da zaposlenim skupine PHOENIX ni dovoljeno izmenjevati informacij o njih s konkurenti:

- vse **informacije, povezane s cenami**, npr. cenovno politiko, nakupne ali prodajne cene ali sestavine takšnih, načrtovanih sprememb cen;
- **zmogljivosti**, npr. skladiščne ali transportne zmogljivosti, ozka grla kapacitet;

---

<sup>3</sup> Informacije se štejejo za javne le, če jih lahko vsi dostopajo pod enakimi pogoji. Informacije, dostopne za visoko pristojbino ali katerih dostop je omejen na drug način, se štejejo za nejavne. Informacije, ki jih zaposleni prejmejo od strank ali drugih poslovnih partnerjev, se prav tako štejejo za nejavne.



- **prodajna politika**, prodajne količine ali kvote, razporeditev prodajnih območij in strank, sezname strank, trenutna naročila, obravnava zahtev ali pritožb strank ali dobaviteljev;
- Dogovori o **razpisih**: To velja tako za dejstvo, da je bila ponudba oddana, kot tudi za njeno vsebino. Razkritje ponudbenih cen ali drugih pogojev ponudbe je prepovedano, prav tako pa tudi dogovori o oddaji lažnih ponudb s strani konkurentov, tudi če te informacije razkrije le ena stranka;
- **Dogovori o plačah in privabljanje zaposlenih**: S konkurentom ali drugim podjetjem je prepovedano sklepati dogovore in/ali izmenjevati informacije o plačah. Konkurentom ali drugim podjetjem je, na primer, prepovedano skleniti dogovore o najvišjih plačah ali razponih za plače, ki niso vezane na kolektivno pogodbo. Podobno ni dovoljeno sklepati dogovorov o zadrževanju ali odvrčanju zaposlenih in/ali splošno o zaposlovanju ali nezaposlovanju zaposlenih pri konkurentih ali drugih podjetjih.

Naslednje teme so ključne, npr. zaposlenim v skupini PHOENIX ni dovoljeno izmenjevati informacij o njih s konkurenti, razen če bi bile te informacije znane javnosti ali če pravni oddelek ali organizacija za skladnost izrecno soglaša:

- trgovinske pogoje, npr. pogoje dobave;
- stroški, npr. administrativni ali logistični stroški;
- naložbe, npr. v IT ali logistiko;
- prihodki, prodajne številke in tržni deleži, ki javnosti niso znani.

Nazadnje, informacije, pomembne za konkurenco, predstavljajo sestavni del korporativnih skrivnosti skupine PHOENIX. Ne glede na njihove obveznosti po zakonodaji o konkurenci imajo vsi zaposleni v skupini PHOENIX dolžnost ohranjati zaupnost teh poslovnih skrivnosti v skladu z veljavno zakonodajo v okviru svojega zaposlitvenega dela. V skladu s temi predpisi je strogo prepovedano razkrivati poslovne skrivnosti tretjim osebam.

## 2.1 Deljenje podatkov preko podatkovnih informacijskih sistemov

### Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje (sistematično) izmenjavo informacij s tretjimi osebam (zlasti s konkurenti) o zadevah, pomembnih za konkurenco (glej tudi [Točka 2](#)) preko (zunanjih) podatkovnih informacijskih sistemov.

Zaposleni morajo biti previdni pri deljenju kakršnekoli vrste informacij (pomembnih za konkurenco) s tretjimi osebam preko podatkovnih informacijskih sistemov in/ali pri načrtovanju uvedbe novih podatkovnih tokov prek notranjih ali zunanjih podatkovnih informacijskih sistemov s tretjimi osebam (npr. dobavitelji, kupci itd.).

To lahko vključuje tudi izmenjavo informacij med podjetji (npr. od PHOENIX maloprodaje do veleprodajnih enot).

Izmenjava informacij in podatkov – morda organizirana v namenskem podatkovnem informacijskem sistemu – je v mnogih primerih pomemben del osnovnih poslovnih dejavnosti PHOENIX, npr. kot vmesnik med našimi veleprodajnimi ali maloprodajnimi podjetji ter dobavitelji ali zdravstvenimi organi (npr. prodajni sistemi, nabavni sistemi itd.). Zato ni le zakonita, ampak je običajno nepogrešljiva za vodenje našega poslovanja.



Vendar pa takšni sistemi pogosto vsebujejo občutljive informacije o konkurenci (npr. veleprodajne ali maloprodajne cene, popuste, količine itd.) od naših subjektov in morda tudi konkurentov. Takšni podatki se na splošno štejejo za relevantne po protimonopolnem pravu. Ne sme se uporabljati za zmanjševanje konkurenčnega pritiska, za ustvarjanje transparentnosti tam, kjer to ni potrebno, in še posebej ne kot sistematične platforme za izmenjavo informacij za kakršnekoli dogovore.

Tudi pojav morebitnega protikonkurenčnega ravnanja v zvezi s takšnimi sistemi bi morali proaktivno preprečiti z premišljenimi previdnostnimi ukrepi, saj lahko izmenjava podatkov med podjetji pomeni izraz nezakonitega, protikonkurenčnega dogovora.

Dogovori o izmenjavi podatkov so lahko protikonkurenčni, kadar med drugim skupni podatki vključujejo občutljive podatke z vidika konkurenčnega prava in/ali pa konkurenti, ki jim je bil dostop zavržen (ali jim je bil dostop dovoljen pod manj ugodnimi pogoji), lahko zaradi tega pridejo do omejenega dostopa do trga.

Zaposleni morajo posebno pozornost nameniti vrstam podatkov, ki jih delijo (glej navedeno v [Točka 2](#)).

Vsi subjekti in zaposleni v PHOENIX-u – ko upravljajo ali uporabljajo takšne sisteme – morajo zagotoviti, da je uporaba sistema/sistemov dovoljena na način, kot trenutno delujejo. To lahko zahteva posodobljeno (zunanjo) lokalno pravno oceno. Vedno se priporoča usklajevanje z LCM in pravnim oddelkom. Veljajo vsi zgoraj navedeni predpisi o prepovedanih temah in vsebinah.

To potencialno vključuje tudi (sistematično) izmenjavo/posredovanje informacij med podjetji (npr. podatke o realnih cenah od konkurentov preko maloprodajne enote PHOENIX do veleprodajne enote PHOENIX). Če je potrebno, je treba sprejeti ustrezne previdnostne ukrepe, da se prepreči nezakonita izmenjava informacij prek podatkovnih informacijskih sistemov (npr. z uvedbo t. i. "kitajskega zidu", ki zagotavlja, da so oddelki – ki jih vodijo različni cilji – ločeni tako, da ne pride do izmenjave informacij (informacij, pomembnih za konkurenco), s čimer se izogneje konfliktom interesov).

## 2.2 Primerjava

### Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje zlorabo benchmarking dejavnosti za oblikovanje kartelov (glej [Točka 1](#)) kot tudi (sistematično) prejetanje, zagotavljanje ali medsebojno izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco, od konkurentov ali s konkurenti v kontekstu primerjave.

Sam proces primerjave je načeloma dovoljen in lahko izboljša učinkovitost procesov, postopkov in podobnega; kljub temu primerjava vedno vključuje izmenjavo informacij.

Zato za primerjalne dejavnosti veljajo naslednja pravila:

- a) Primerjava ne predstavlja izjeme od prepovedi kartelov, torej prepoved velja še naprej brez sprememb. Nekatere dejavnosti niso legalne, ker so označene kot "benchmarking".
- b) Benchmarking je posebna oblika izmenjave informacij, zato so kriteriji, opisani v [Točka 2](#) še posebej.
- c) Obstaja tveganje, da bodo razprave na mejah dejanskega postopka primerjave vključevale izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco ali občutljivih informacij glede konkurence. V takih primerih morajo zaposleni zagotoviti, da se ne razpravlja o



prepovedanih ali kritičnih temah, ali pa v primeru dvoma ni treba vložiti ugovorov (glej [Točka 2](#)).

### Definicija

V okviru teh smernic primerjava označuje neprekinjen proces, ki ga uporabljajo konkurenti s podjetji zunaj svoje skupine za primerjavo poslovanja, prepoznavanje razlik in njihovih vzrokov, določanje konkretnih priložnosti za izboljšave ter oblikovanje konkurenčnih ciljev.

Primerjalne dejavnosti med podjetji, ki med seboj ne konkurirajo, te smernice ne prizadenejo.

### Načela in pravila

#### 2.3 Delo v združenjih

PHOENIX prepoveduje zlorabo dejavnosti v združenjih z namenom oblikovanja kartelov ter (sistematično) prejetanje, zagotavljanje ali medsebojno izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco, od ali s konkurenti v okviru dela v združenjih.

Delo v združenjih je načeloma dovoljeno. Kljub temu delo v združenjih ne pomeni izjeme od prepovedi kartelov, torej prepoved velja brez sprememb.

Združenja nikoli ne smejo postati platforma za protikonkurenčno ravnanje. Zato za zaposlene, ki sodelujejo na konferencah združenj, veljajo naslednja dodatna pravila:

- a) **Pred konferenco:** Vztrajajte, da vam pošljejo podroben dnevni red in preverite, ali vsebuje prepovedane ali kritične teme. Če dnevni red vsebuje prepovedane ali kritične teme, je zaposlenemu prepovedano sodelovati na konferenci; poleg tega morajo o tem obvestiti svojega nadrejenega, svojega LCM ali pravni oddelek.
- b) **Med konferenco:** Vztrajno zahtevajte, da se podrobni dnevni red spoštuje. Med pogovorom je treba paziti, da ti ne zaidejo s poti, kar omogoča izmenjavo informacij, ki bi lahko omogočile sklepanje o trenutnih ali prihodnjih tržnih strategijah. Posebno pozornost je treba nameniti odprtim točkam, kot so "trenutno stanje na trgu" ali podobno. Vsako razpravo o temah, ki vzbujajo pomisleke glede njihove dovoljenosti po konkurenčnem pravu, je treba zavrniti. Zaposleni naj vztraja, da se njegov ugovor zabeleži v zapisniku. Če se obravnavana tema še naprej obravnava, mora zaposleni zapustiti konferenco. Zaposleni mora vztrajati, da se njegovo ime in trenutek odhoda s konference zabeleži v zapisniku; poleg tega morajo o tem obvestiti svojega nadrejenega, svojega LCM ali pravni oddelek.
- c) Obstaja tveganje, da se informacije, povezane s konkurenco, izmenjujejo po zaključku oziroma v okviru dogodka. V takih primerih morajo zaposleni zagotoviti, da se ne razpravljajo o prepovedanih ali kritičnih temah, ali pa morajo v primeru dvoma ugovarjati. Če druga stran v pogovoru ne odgovori takoj na ugovor, je treba pogovor prekiniti.
- d) **Po konferenci:** vztrajajte, da se zapisniki razdelijo in da jih potrdijo udeleženci. Zapisnike je treba preveriti zaradi morebitno dvoumnih izrazov, ki bi lahko zunanjim strankam dala vtis, da so bile obravnavane teme, ki so vprašljive po konkurenčnem pravu. Zaposleni mora vztrajati, da se takšni odlomki popravijo; poleg tega morajo o tem obvestiti svojega nadrejenega, svojega LCM ali pravni oddelek.
- e) Zahtevati uvedbo kodeksa ravnanja za združenje.

### Definicija

Združenje je prostovoljno interesno cehovsko združenje različnih podjetij, ki si prizadevajo za skupne cilje. V ta namen združenja združujejo interese svojih posameznih članov, da predstavijo enoten in enoten pristop do politikov itd.



Združenja svojim članom ponujajo priložnost za izmenjavo izkušenj in skupno zastopanje njihovih političnih interesov. Običajno takšne dejavnosti izpolnjujejo predpise konkurenčnega prava.

## 2.4 Sejmi

### Načela in pravila

V kontekstu sejmov naj zaposleni posebej pazijo, da preprečijo (morda nenamerno) razkritje, prenos ali izmenjavo informacij, pomembnih za konkurenco ali občutljivih glede konkurence.

Na sejmihi zaposleni srečajo veliko ljudi. Vprašanje, katera pravila upoštevati, je odvisno od tega, ali osebe delajo za konkurenta skupine PHOENIX ali ne.

Pogovori z nekonkurenti običajno ne vzbujajo nobenih pomislekov glede konkurenčnega prava. Nekonkurenti vključujejo strokovne novinarje, predstavnike vlade in industrije ter stranke in dobavitelje. Zaposleni naj čim boljše zastopajo skupino PHOENIX; Vendar pa morajo zagotoviti, da ne razkrijejo nobenih poslovnih skrivnosti, kot so zaupne cene in pogoji.

Zaradi povečanega tveganja vedenja, ki krši konkurenčno zakonodajo, morajo zaposleni pri pogovoru s konkurenti biti posebej previdni. Zato so zaposleni dolžni spoštovati pravila, določena v razdelkih 1.1 in 2, zlasti v zvezi s prepovedanimi ali kritičnimi temami, ter se morajo izrecno in nedvoumno distancirati od takšnih pogovorov.

### Definicija

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

## 2.5 Signalizacija

### Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje uporabo signaliziranja kot instrumenta z namenom ali učinkom omejevanja konkurence.

Zaposleni morajo biti zelo previdni pri javnih izjavah, ki lahko vsebujejo informacije, pomembne za konkurenco ali občutljive v zvezi s konkurenco.

Zaposlenim je poleg tega prepovedano trditi, da govorijo v imenu PHOENIX, če do tega niso upravičeni.

Morebitna omejitev konkurence preko javnih kanalov ni izvzeta iz konkurenčnega prava, ki ureja kartele. PHOENIX prepoveduje kakršnokoli izjavo prek javnih kanalov, ki vsebuje občutljive informacije v zvezi s konkurenco, ali celo relevantne za konkurenco, izdano z namenom ali učinkom omejevanja konkurence.

Ali so informacije dejansko namenjene javnosti ali pa gre za primer nezakonitega signaliziranja, je težko vnaprej ugotoviti. Ker so standardi, ki temeljijo na praksah lokalnih kartelnih oblasti, pogosto nedosledni in nejasni, je treba biti pri razkrivanju informacij, ki so občutljive glede konkurence, zelo previdni.

LCM ali lokalni pravni oddelek se je treba posvetovati pred kakršnimi koli javnimi izjavami, če je kaj nejasno glede njihove dovoljenosti po konkurenčnem pravu.

### Definicija

Signalizacija se nanaša na izjave o prihodnjem tržnem vedenju, ki so javno in zato transparentne, z omejevanjem konkurence kot ciljem, namenom ali učinkom.



V takem primeru se informacije, občutljive za konkurenco, razkrijejo prek javnih medijev (npr. časopisi, strokovne revije, družbena omrežja itd.) in usmerijo na konkurenta. V tem kontekstu je signalizacija nezakonita. Glede na specifične značilnosti izjave ter klasifikacijo in resnost zadeve se signalizacija razlikuje od nedvoumne "javne komunikacije".

### 3. Vertikalni sporazumi ali prakse

#### Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje nezakonite vertikalne dogovore in/ali prakse, ki omejujejo konkurenco, imajo tak učinek ali so namenjene omejevanju konkurence neposredno ali posredno, zlasti pri določanju (minimalnih) prodajnih cen med PHOENIX-om in dobavitelji in/ali strankami.

Dovoljenost obstoječih ali nameravanih vertikalnih prodajnih pogodb mora vsaka enota znotraj skupine PHOENIX oceniti posebej.

Vertikalni dogovori ali prakse običajno ne predstavljajo nobene omejitve konkurence. Pravzaprav je ravno nasprotno; Na primer, pri nabavi mora stranka z dobaviteljem pogajati o količinah, cenah, popustih in drugih pogojih.

Tudi če vertikalni dogovor ali praksa vključuje t. i. vertikalno omejitev, tj. določbo, ki bi lahko imela protikonkurenčni namen ali protikonkurenčne učinke, samodejno ne krši konkurenčnega prava. Vertikalne omejitve so lahko dovoljene, če so izpolnjene zakonske zahteve.

Primeri dovoljenih vertikalnih dogovorov vključujejo:

- a) Dogovori o selektivni distribuciji: distribucijski sistemi, v katerih je ponudnik dolžan prodajati blago le določenim poslovnim partnerjem, z namenom zagotovitve kakovosti blaga ali njegove pravilne uporabe (kot je ekskluzivna distribucija visokokakovostnih kozmetičnih izdelkov preko specializiranih lekarn in običajnih lekarn).
- b) Predpisi o blok izjemah: Predpisi EU, ki celovito dovoljujejo dogovore in usklajene prakse, ki omejujejo konkurenco (na primer v raziskavah in razvoju za izboljšanje konkurenčnosti evropskih podjetij)

Vertikalne omejitve, ki nimajo nobenih učinkov, ki bi spodbujale konkurenco, kot je to primer pri "hardcore omejitvah" (glej [Točka 1.1](#)), so prepovedane.

Zato so zaposlenim prepovedana dejanja, kot so:

- a) sklepanje dogovorov s strankami skupine PHOENIX o prodajnih cenah tretjih oseb;
- b) sklepanje dogovorov z dobavitelji skupine PHOENIX o prodajnih cenah skupine PHOENIX;
- c) sklepanje dogovorov ali usklajevanje usklajenih praks, pri katerih je cilj ali učinek omejevanje naročnika skupine PHOENIX glede njihovega prodajnega področja ali kupcev (z izjemo uredbe o blok izjemah).

Prepoved določanja cen vključuje tudi prepoved fiksnih cen za preprodajo na cenikih, v katalogih, na cenovnikih in na embalaži. Zaposlenim je prav tako prepovedano uporabljati druge ukrepe za disciplinske ukrepe svojih strank, kot so grožnje z ustavitvijo dostave, pogodbenimi kaznimi in sankcijami ali z dodeljevanjem finančnih spodbud.



Nekateri nacionalni zdravstveni predpisi pa dovoljujejo izjeme. Na primer: v Sloveniji so cene zdravil na recept za končne stranke določene z oblastveno odločbo o cenah zdravil na recept. Podobni sporazumi obstajajo tudi v drugih evropskih državah. Nekatero državo celo določajo cene zdravil brez recepta.

Pogosto je težko oceniti, ali dogovor z vertikalno omejitvijo omejuje konkurenco ali ne. Zaposleni bi se zato morali posvetovati s svojim LCM ali pravno službo pri pogajanjih o vertikalnih dogovorih med (i) skupino PHOENIX in njenimi naročniki ali dobavitelji (npr. pogodba o prepovedi konkurence) ali (ii) med skupino PHOENIX in njenimi konkurenti (npr. obveznost nabave), ali (iii) med strankami ali dobavitelji skupine PHOENIX in njihovimi konkurenti (npr. ekskluzivna pogodba), kjer obstaja možnost omejevanja konkurence.

#### Definicija

Vertikalni dogovori so dogovori, sklenjeni s poslovnim partnerjem vzdolž verige dodane vrednosti (nekonkurenti, npr. dobavitelji – kot je farmacevtska industrija – ali naročniki – kot so lekarne). V nasprotju s tem stojijo horizontalni dogovori s poslovnimi partnerji na isti stopnji verige dodane vrednosti (predvsem s konkurenti).

#### 4. Dogovori »Hub-and-Spoke«

#### Načela in pravila

PHOENIX prepoveduje ustanavljanje, pa tudi sodelovanje ali sodelovanje v kartelih prek tako imenovanih dogovorov tipa »hub-and-spoke«.

Izmenjava strateških informacij o konkurentih ali njihovih tržnih praksah prek tretjih oseb je lahko ključna po zakonodaji kartelov.

Posredovanje informacij med konkurenti lahko pomeni ali olajša izvajanje kartela – dogovora ali usklajene prakse med konkurenti z namenom ali učinkom preprečevanja, omejevanja ali izkrivljanja konkurence (na primer določanje cen ali količin). Kartel običajno dosežejo člani kartela (npr. konkurenti), ki neposredno komunicirajo med seboj. Vendar pa lahko podjetja uskladijo svoje tržno vedenje tudi z indirektno komunikacijo – prek tretje osebe, ki je z njimi v vertikalnem odnosu – običajno z njihovim skupnim dobaviteljem ali stranko v spodnji verigi.

Ti karteli se imenujejo "karteli vozlišča in krakov" (»Hub and Spoke«), kjer so »kraki« konkurenti, »vozlišče« pa tretja oseba (dobavitelj ali navzdol po verigi), koordinacija pa poteka tako, da vsak konkurent (spoke) komunicira z dobaviteljem/stranko (Hub), ki nato te informacije deli z drugimi konkurenti (drugimi »spoke«-i). Hub – npr. dobavitelj ali kupec – deluje kot kanal za prenos informacij med konkurenti.

Če konkurenti sistematično in stalno uporabljajo tretjo osebo kot posrednika ali kurirja za informacije, ki so občutljive glede konkurence ali celo relevantne za konkurenco (glej [točko 2](#)), na primer za pridobivanje ali izmenjavo vpogledov o prihodnjem tržnem vedenju drugih konkurentov, je to po zakonodaji kartela prepovedano.

V nobenem primeru stranka ne sme biti aktivno povpraševana o strateških informacijah o konkurenci.

#### Definicija

V kontekstu kartelnega prava se dogovori o hub-and-spoke nanašajo na nezakonito izmenjavo informacij prek tretjih oseb. To vključuje vertikalne dogovore, ki imajo horizontalni učinek na konkurenčni položaj, v nasprotju z zakonodajo kartelov.

Konkurenti (npr. farmacevtski veletrgovci) niso v neposrednem stiku med seboj, temveč preko posrednika (npr. farmacevtskega proizvajalca) prenašajo pogodbe prejemniku (v tem primeru drugemu farmacevtskemu veletrgovcu).



## 5. Poslovni partnerji

### Načela in pravila

Protikonkurenčno vedenje tretjih oseb lahko negativno vpliva na ugled podjetij v skupini PHOENIX, tudi če ta niso bila vključena v takšne prakse. Zato si PHOENIX prizadeva za skupne standarde integritete z vsemi našimi poslovnimi partnerji. S pomočjo skrbnega pregleda poslovnega partnerja (BPDD) PHOENIX proaktivno preprečuje stike s poslovnimi partnerji, ki lahko predstavljajo pravno ali ugledno tveganje tudi z vidika konkurenčnega prava. Veljajo pravila [AnCo\\_Standard\\_Third upravljanja strank](#).

### Glej načela skladnosti

Vsak zaposleni, ki se seznanj z dejanskimi ali morebitnimi kršitvami konkurenčnega prava s strani tretjih oseb, je dolžan takoj obvestiti svojega nadrejenega, LCM ali pravni oddelek.

### Definicija

Izraz poslovni partner vključuje vse tretje osebe, kot so stranke, dobavitelji, agenti, svetovalci in drugi, ki so neposredno vključeni v poslovne dejavnosti skupine PHOENIX.

## 6. Združitve, prevzemi in skupna podjetja

### Načela in pravila

Pred sklenitvijo pogodbe o združitvah in/ali prevzemih ter skupnih podjetjih je treba opraviti ustrezno oceno skrbnega pregleda za namene skladnosti s konkurenco.

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

Pogodbe o skupnih podjetjih med konkurenti lahko prinašajo koristne učinke, vendar lahko vplivajo na konkurenco ali jo omejujejo. Zato takšnih dogovorov ne smemo skleniti brez predhodnega pravnega nasveta.

### Definicija

Koncept transakcij združitve in prevzemov označuje prevzem in nakup/prevzem podjetja v celoti ali delno ali združitve podjetja iz skupine PHOENIX z drugim podjetjem.

Skupno podjetje označuje skupno poslovanje podjetja z vsaj eno tretjo osebo.

### Viri

- Smernice združitev in vlaganj

## 7. Izvrševanje

Komisija EU ali pristojni nacionalni organi za varstvo konkurence so odgovorni za uveljavljanje zakonodaje o konkurenci. Za ta namen imajo preiskovalne pristojnosti, ki so jim podeljene (npr. za preiskavo hiš in drugih prostorov, izvajanje preiskav, izdajo sodnih pozivov itd.).

### Glej načela skladnosti, točka 10

Predpisi Pravidnika o načelih skladnosti in smernicah za poročanje in preiskave (točka 10) naj se uresničijo v kontekstu preiskav.



## 8. Kontakt

[Glej načela skladnosti](#)

Na voljo je več možnosti za prijavo nepravilnosti (glej načela skladnosti).

V primeru kakršnihkoli vprašanj glede tega ali katerega od drugih smernic se obrnite na svojega LCM ali Oddelek za korporativno skladnost.

Skladnost podjetja je dosegljiva prek naslednjih kanalov:

Po elektronski pošti: [compliance@phoenixgroup.eu](mailto:compliance@phoenixgroup.eu)

Po telefonu: +49 621 8505 – 8519

(Anonimno) preko sistema za poročanje o primerih: <https://phoenixgroup.integrityline.io/>

Po pošti:

PHOENIX Pharma SE  
Korporativna skladnost  
Pfungstweidstraße 10–12  
68199 Mannheim  
Nemčija



## PRILOGA I

### Navodila in opozorilni znaki

Bodite previdni pri jeziku pri vseh poslovnih komunikacijah, bodisi pisno ali med telefonskimi pogovori ali sestanki. Nepremišljen jezik je lahko zelo škodljiv, če je podjetje predmet preiskave s strani organov za konkurenco ali je vpleteno v sodne postopke z drugim podjetjem. Slaba izbira besed lahko povsem zakonito dejavnost naredi sumljivo. Veliko notranjih dokumentov bo verjetno pod drobnogledom med preiskavo ali pravnimi postopki, ki vključujejo tretjo osebo, tudi tisti, za katere verjamete, da so zaupni, kot so dnevniki, telefonski zapisi ali osebni zvezki. Dokumenti v tem kontekstu niso omejeni le na dokumente, temveč vključujejo katerokoli obliko, v kateri so informacije zapisane: računalniški zapisi in baze podatkov, e-pošta, SMS sporočila, mikrofilmi, posnetki, videoposnetki in podobno se lahko pregledajo.

Zato morate upoštevati naslednja navodila:

- Če menite, da je to občutljivo področje, se pred zapisom posvetujte z internim pravnim svetovalcem ali LCM;
- Jasno navedite vir informacij o cenah (da ne daje napačnega vtisa, da so prišle iz pogovorov s konkurentom);
- Izogibajte se kakršnim koli namigi, da je bilo določeno stališče industrije glede določenega vprašanja, kot so cenovne ravni;
- Ne ugibajte o tem, ali je dejavnost nezakonita ali zakonita;
- Natančno beležite vse sestanke s tekmovalci in poskrbite, da so kontaktni obrazci izpolnjeni;
- Kadar koli nekaj zapišete, se spomnite, da bi lahko nekoč podrobno pregledali in postali javni;
- Ne pišite ničesar, kar bi nakazovalo, da so cene, popusti ali druge cenovne komponente osnovane na čem drugem kot na neodvisni poslovni presoji podjetja;
- Upoštevajte enaka pravila, če označujete kopije zapiskov ali memorandumov, ki so jih ustvarili drugi;
- Izogibajte se jeziku, ki nakazuje, da ima podjetje strategijo za iztisnitev konkurenta iz posla;
- Ne uporabljajte "krivdnega besedišča" ("Prosimo, uničite/izbrišite po branju").

Poleg tega so možni opozorilni znaki, da prihaja do nekonkurenčnega vedenja, kot izhaja iz naslednjih primerov (seznam ni izčrpen). Če opazite ali ste vključeni v katero od njih, takoj kontaktirajte svojega LCM ali skupinsko skladnost:

- Konkurent vas kontaktira (neposredno) in želi z vami izmenjati mnenja o "različnih temah";
- Konkurent sprašuje, ali bo PHOENIX sodeloval tudi v (javnem/zasebnem) razpisu;
- Pred sestanki združenja se ne predloži dnevni red;
- Po uradnih sestankih združenja se ne posredujejo nobeni zapisniki;
- Vabljeni boste na neformalna podsrečanja/srečanja/dogodke uradnega združenja;
- Načrtujete pogodbe s klavzulami o ekskluzivnosti, prednostnimi pogoji, klavzulami o prepovedi konkurence ali omejitvami prodaje (aktivnimi ali pasivnimi) – o tem se obrnite na pravno službo;
- Po nesreči prejmete e-pošto od konkurenta z (občutljivimi) podatki o stranki;
- Predpostavljate, da imate prevladujoč položaj na (omejenem) trgu in načrtujete agresivno marketinško strategijo za pridobitev strank;



- Uporabljate sistem/bazo podatkov/podjetje, preko katerega se informacije (o strankah itd.) (naj bi) izmenjujejo s konkurenti;
- Načrtujete izmenjavo s podjetjem, ki je konkurent PHOENIX-u le na določenem območju. Niste prepričani, o čem bi se lahko pogovarjali.