

Kartellit

— KUINKA TOIMIA KILPAILIJOIDEN KANSSA?

Jokaisen yhtiön tulee kehittää oma kaupallinen strategiansa ja toimia itsenäisenä kilpailijoistaan, toimittajistaan, asiakkaistaan ja kaikista sidosryhmistä.

Kaikki kilpailijoiden keskinäiset sopimukset tai järjestelyt, joiden tavoitteena tai vaikutuksena on vapaan kilpailun rajoittaminen, ovat kiellettyjä. Se voi käsittää sopimuksia, jotka:

- › Asettavat hintoja tai muita kaupallisia ehtoja (esim. takuut, maksuehdot jne.);
- › Rajoittavat markkinoiden muiden toimijoiden vapautta kilpailla (esim. rajoittamalla pääsyä markkinoille, kehitystä tai sijoituksia);
- › Jakavat asiakkaita, markkinoita tai tavaran tai palveluiden toimittajia.

Ei ole väliä, minkä muodon sopimus saa, eikä sen tarvitse olla kirjallinen tai millään tavalla muodollinen. Jopa yksinkertaista suullista informaation vaihtoa voidaan pitää kartellina.

— TEE NÄIN

- ✓ — Hanki informaatiota markkinoista ja/tai kilpailijoista riippumattomista julkisista tietolähteistä
- ✓ — Keskustele yleisestä ja julkisesta informaatiosta koskien markkinoita ja/kilpailijoita

— ÄLÄ TEE NÄIN

- ✗ — Solmi sopimus, keskustele tai jaa arkalouentoista kaupallista tietoa ("sensitiivinen tieto") kilpailijoiden kanssa seuraaviin asioihin liittyen:

- › Hinta, myynti- ja hankintaehdot, mukaan lukien hyvitykset ja alennukset
- › Katteet, voitot ja kustannukset
- › Markkinaosuudet
- › Myyntivolyymit
- › Asiakkaat (nimi, maksukyky, maksuehdot)
- › Tarjouskilpailujen yksityiskohtaiset tiedot

✗ — Sovi kilpailijan kanssa hinnoista tai muista heidän toimittajiin tai asiakkaisiin liittyvistä kaupallisista ehdoista

✗ — Sovi kilpailijan kanssa jonkun kilpailijan suosimisesta, poistamisesta tai eliminoimisesta

✗ — Sovi kilpailijan kanssa siitä, että tiettyjen toimittajien tai asiakkaiden kanssa ei käydä kauppaa

✗ — Sovi kilpailijan kanssa myynnin, tuotteiden, alueiden, asiakkaiden tai toimittajien jakamisesta