

# Kartels

---

## — HOE OM TE GAAN MET CONCURRENTEN

**Elk bedrijf moet zijn eigen commerciële strategie ontwikkelen en onafhankelijk optreden van zijn concurrenten, leveranciers, klanten en andere belanghebbenden.**

Elke overeenkomst en elk akkoord tussen concurrenten met als doel of gevolg de beperking van de vrije mededinging, is verboden. Dit omvat overeenkomsten die:

- › Prijzen of andere contractuele voorwaarden vaststellen (bijv. garanties, betalingsvoorwaarden etc.);
- › De vrijheid van andere marktdeelnemers om te concurreren beperken (bijv. door toegang tot de markt, ontwikkeling of investering te beperken);
- › Klanten, markten of inkoopkanalen toewijzen.

Het maakt niet uit welke vorm de overeenkomst heeft, noch hoeft ze schriftelijk te zijn of geformaliseerd te worden. Zelfs een eenvoudige gesproken uitwisseling van informatie kan worden beschouwd als een kartel.

## — DOEN

- ✓ — Informatie van onafhankelijke openbare bronnen verkrijgen over markten en/of concurrenten
- ✓ — Algemene en openbare informatie over de markt en/of de concurrenten bespreken

## — NIET DOEN

✗ — Een overeenkomst aangaan, gevoelige commerciële informatie (“gevoelige informatie”) bespreken of uitwisselen met concurrenten over:

- › Prijs, algemene aankoop- en verkoopvoorwaarden inclusief reducties en kortingen
- › Marge, winst en kosten
- › Marktaandelen
- › Omzetvolumes
- › Klanten (naam, solvabiliteit, betalingsvoorwaarden)
- › Details van biedingen

X — Afspraken maken met concurrenten over prijzen of andere commerciële voorwaarden voor hun leveranciers of klanten

X — Afspreken met een concurrent om een concurrent te begunstigen of te elimineren

X — Afspreken met een concurrent om geen zaken te doen met bepaalde leveranciers of klanten

X — Overeenkomen met een concurrent om omzet, producten, gebieden, klanten of leveranciers te delen