

# Competition compliance

## Med konkurrenter

- Diskutera inte priser, rabatter eller andra försäljningsvillkor
- Diskutera inte kapacitet, investeringar eller varulager
- Diskutera inte kunder eller leverantörer
- Diskutera inte marknadsföringsstrategier
- Diskutera inte affärshemligheter
- Använd alltid Ditt goda omdöme**

## Under industrimöten

- Samma regler som ovan gäller
- Om någon bryter mot reglerna, protestera och lämna mötet. Be att få detta antecknat i protokoll om möjligt**

## Med kunder och leverantörer

- Säg inte upp leverans – eller distributionsavtal utan att först diskutera med juristavdelningen

## Med kunder (distributörer)

- Tvinga inte kunder att ta ut ett visst pris eller specifika marginaler
- Begränsa inte Dina kunder angående var och till vem De kan sälja
- Hindra inte kunder från att köpa konkurrerande produkter

## Under en gryningsråd

- Informera genast ledningen och juristavdelningen
- Ring advokat
- Kontrollera utredningens omfattning i skriftligt beslut
- Se till att myndigheten inte går utanför gränserna som fastslås i beslutet
- Fördör inte dokument och radera inte elektroniska filer medan utredningen pågår
- Spara en kopia av dokumenten som konkurrensmyndigheterna tar med sig
- Ge inte mer information än vad krävs under intervjuer
- För protokoll över allt som händer under gryningsråden
- Samarbeta, var trevlig och uppmärksam**

**Om Du är osäker, kontakta Din juristavdelning eller White & Case på +46 8 506 32 300 (Stockholm) eller +32 2 239 2620 (Bryssel)**