

Zgodność z prawem konkurencji

W stosunkach z konkurentami

- Nie rozmawiaj o cenach ani o wielkości sprzedaży
- Nie rozmawiaj o rabatach, promocjach handlowych ani innych warunkach sprzedaży
- Nie rozmawiaj o zdolności produkcyjnej, inwestycjach ani asortymencie
- Nie omawiaj i nie podejmuj wspólnych działań
- Nie rozmawiaj o klientach ani dostawcach
- Nie rozmawiaj o marketingu
- Nie wymieniaj poufnych informacji handlowych
- Zachowaj ostrożność**

Na zebraniach stowarzyszeń handlowych

- Kieruj się zasadami wymienionymi powyżej
- Jeżeli inni uczestnicy złamią te zasady, zaprotestuj i opuść zebranie**

W stosunkach z klientami i dostawcami

- Nie zrywaj umów dostawy ani umów dystrybucji bez uprzedniej konsultacji z departamentem prawnym
- Nie narzucaj klientom utrzymywania cen odsprzedaży ani marży handlowych

- Nie nakładaj na swoich klientów ograniczeń w zakresie sprzedaży na określonym terytorium/ do określonego kręgu klientów
- Nie wymagaj od klientów, aby nie dokonywali zakupów u konkurentów

W przypadku niezapowiedzianej kontroli

- Powiadom kierownictwo oraz departament prawny
- Skontaktuj się z zewnętrzną firmą prawniczą
- Sprawdź zakres i upoważnienie do kontroli
- Nie niszczyć dokumentów ani nie usuwaj plików elektronicznych w czasie trwania postępowania
- Zachowaj komplet dokumentów skopiowanych przez urzędników
- Nie udzielaj z własnej inicjatywy żadnych informacji przeprowadzającym kontrolę
- Sporządź dobre notatki
- **Współpracuj z urzędnikami, bądź uprzejmy, zachowaj ostrożność**

W razie wątpliwości, skontaktuj się z Departamentem Prawnym lub White & Case pod numerem telefonu +48 22 50 50 100/+32 2 239 26 20