

Pravidla o chování v hospodářské soutěži (pokyn o hospodářské soutěži)

21. června 2022

1.	Úvod.....	4
1.1.	Co je právo hospodářské soutěže?.....	4
1.2.	Pokyn o hospodářské soutěži v souladu s legislativou a doplňující informace	4
2.	Zabránění porušování kartelového práva.....	5
2.1.	Dohody nebo jednání ve vzájemné shodě omezující hospodářskou soutěž.....	5
2.1.1	Horizontální omezení.....	6
2.1.1.1	Dohody o cenách nebo dodacích podmínkách s aktuálními nebo potenciálními konkurenty (takzvané horizontální dohody).....	6
2.1.1.2	Dohody o rozdělení trhu s aktuálními nebo potenciálními konkurenty.....	7
2.1.1.3	Bojkoty	7
2.1.1.4	Obchodní sdružení.....	7
2.1.1.5	Společné firmy (Joint Ventures).....	7
2.1.1.6	Zvláštní podání.....	8
2.1.1.7	Výměna informací.....	9
2.1.2	Vertikální dohody	9
2.1.2.1	Ceny prodejních společností pro další prodej.....	9
2.1.2.2	Územní ochrana/exkluzivita.....	10
2.1.2.3	Doložka o hospodářské soutěži.....	11
2.1.2.4	Patenty, autorská práva, know-how nebo značky.....	11
2.2.	Zákaz zneužití dominantního postavení na trhu	12
2.2.1	Diskriminace / různé prodejní podmínky	12
2.2.2	Omezování konkurence	12
2.2.2.1	Podmínky výhradního odběru.....	12
2.2.2.2	Věrnostní slevy a slevy se srovnatelným účinkem	12
2.2.2.3	Dumpingové ceny	13
2.2.2.4	Vázaný prodej.....	13
2.2.2.5	Spojený prodej.....	14
2.2.2.6	Anglická doložka.....	14
2.2.2.7	Odmítnutí dodávek	14
2.2.2.8	Geografická cenová diskriminace	15
2.3.	Zákaz zneužití relativně silného postavení podniku na trhu	15
2.3.1	Diskriminace / různé prodejní podmínky	16
2.3.2	Věrnostní slevy a slevy se srovnatelným účinkem.....	17
2.3.3	Vázaný prodej.....	17
2.3.4	Odmítnutí dodávek.....	17
2.3.5	Výpovědi smluv.....	18

2.3.6	Geografická cenová diskriminace.....	18
3.	Postup při podezření na porušení kartelového práva	19
4.	Šetření v oblasti kartelového práva.....	20
5.	Nekalá soutěž	20
6.	Nabytí platnosti	21
	Příloha 1: Vzorová směrnice o prohlídce podniku – recepční personál	22
	Příloha 2: Vzorová směrnice o prohlídce podniku – vedení podniku	24
	Příloha 3: Směrnice pro spolupracovníky při prohlídkách podniku.....	28

1. Úvod

1.1. Co je právo hospodářské soutěže?

Společnost Arbonia AG a její koncernové podniky (dále společně označované jako „Arbonia“; nebo jednotlivá koncernová společnost dále označována jako „koncernová společnost“) se ve svém Kodexu chování zavazují k férovému jednání v hospodářské soutěži založenému na výkonu a neprovádějí v rámci hospodářské soutěže nepřipustné praktiky ani se neúčastní protiprávních kartelových dohod.

Právo hospodářské soutěže určité země lze uplatňovat tehdy, když se v této zemi projeví dopady porušení hospodářské soutěže, i kdyby toto porušení vzniklo z podnětu v zahraničí. Jako celosvětově aktivní koncern je Arbonia povinna dodržovat všechny relevantní národní a mezinárodní zákony a předpisy k právu hospodářské soutěže a usiluje o to.

Z důvodů komplexní legislativy a judikatury v oblasti hospodářské soutěže je cílem tohoto pokynu dále zvýšit porozumění práva hospodářské soutěže u všech spolupracovníků skupiny Arbonia a zprostředkovat konkrétní pokyny a doporučení pro jednání v pracovním životě. Spolupracovníkům má být umožněno osvojit si schopnost rozpoznat, resp. kriticky posoudit problematické situace v oblasti hospodářské soutěže a zahájit potřebné kroky.

K tomu je nezbytné, aby bylo v takových případech obratem informováno a zapojeno odpovědné vedení podniku a právní oddělení skupiny Arbonia. To platí především pro všechny dohody uzavírané s aktuálními nebo potenciálními konkurenty a pro dlouhodobé dohody o dodávkách a odběru se zákazníky a dodavateli. Je však třeba ověřovat i jiné typy dohod s obchodními partnery, například o spolupráci ve výzkumu a vývoji, jestli jsou z pohledu práva hospodářské soutěže přípustné.

Hospodářská soutěž podniků je motorem naší národní ekonomiky, a tím i předpokladem růstu, pracovních míst a blahobytu. Úlohu ochrany hospodářské soutěže přebírá z velké části kartelové právo. Kartelové právo zakazuje nepřiměřená omezení hospodářské soutěže jako cenové dohody nebo rozdělení trhů mezi konkurenty a jakýkoliv způsob zneužití dominantního postavení na trhu.

Každá koncernová společnost si musí vždy samostatně ověřit, jestli je její jednání v souladu s kartelovým zákonem. Takové posouzení není vždy lehké. Je zakázáno již jednání ve vzájemné shodě nebo informativní rozhovory, které mohou zapříčinit nebo ovlivnit omezení hospodářské soutěže. Je třeba zamezit i dojmu takového protiprávního jevu.

1.2. Pokyn o hospodářské soutěži v souladu s legislativou a doplňující informace

Za jednání v souladu s právem hospodářské soutěže odpovídá každý spolupracovník jednotlivě.

V případě pochybností je nutné vyžádat si odpovídající radu od příslušného nadřízeného nebo ze strany Head of Compliance a případně učinit oznámení o jednání týkajícím se práva hospodářské soutěže.

Právo hospodářské soutěže musí být dodržováno všemi spolupracovníky skupiny Arbonia po celém světě. Za dodržování platných předpisů práva hospodářské soutěže odpovídá každý spolupracovník sám. Případy porušení mohou být společností Arbonia postihovány. Chybující spolupracovníci musí počítat s občanskoprávními, trestněprávními a disciplinárními sankcemi a v krajním případě až s okamžitou výpovědí. Společnost Arbonia si v jednotlivých případech vyhrazuje právo požadovat od chybujícího spolupracovníka náhradu škody.

Díky fungujícímu systému oznamování (viz také pokyn o oznamování) a schopnosti spolupracovníků rozpoznávat situace relevantní z hlediska práva hospodářské soutěže mají být vyloučeny, resp. zmírněny negativní vlivy pro skupinu Arbonia a její spolupracovníky (viz bod 2), potenciální události kritické z hlediska práva hospodářské soutěže mají být oznámeny a prošetřeny a v případě šetření z hlediska práva hospodářské soutěže se má správně reagovat (viz bod 3 a 4).

2. Zabránění porušování kartelového práva

Jakékoliv porušení kartelového práva může mít pro skupinu Arbonia a její spolupracovníky závažné důsledky. Při porušení kartelového práva hrozí vysoké pokuty, které jsou často následovány značnými požadavky na náhradu škody. Porušení kartelového práva navíc vede ke zrušení účinnosti smluv a v konečném důsledku poškozují integritu a důvěryhodnost skupiny Arbonia nebo postižené koncernové společnosti před zákazníky a veřejností. V určitých zemích může vést porušení kartelového práva i k trestněprávním sankcím (například odnětí svobody). Z toho důvodu je důležité vyhnout se jakékoliv dohodě nebo jednání ve vzájemné shodě, které omezují hospodářskou soutěž (viz bod 2.1), a také jakémukoliv způsobu zneužití dominantního postavení na trhu (viz bod 2.2) nebo relativně silného postavení podniku na trhu (viz bod 2.3).

V souvislosti s každým obchodním kontaktem je nutné dodržovat následující zásady:

2.1. Dohody nebo jednání ve vzájemné shodě omezující hospodářskou soutěž

Za nepřipustné z hlediska kartelového práva jsou považovány všechny typy dohod a jednání ve vzájemné shodě mezi podniky stejné nebo rozdílné tržní úrovně, které způsobují nebo ovlivňují omezení hospodářské soutěže.

Oblast působnosti kartelového práva se tedy zaměřuje nejen na písemné dohody, ale i na ústní ujednání a takzvaná jednání ve vzájemné shodě, tzn. vědomé nebo jen záměrné spolupůsobení mezi jednotlivými podniky, které sice ještě nepředstavuje uzavření vlastní dohody, ale dává vědomě prostor k tomu, aby se na místě hospodářské soutěže spojené s riziky uplatňovala praktická spolupráce.

2.1.1 Horizontální omezení

Horizontální omezení jsou dohody a jednání ve vzájemné shodě mezi podniky aktivními na stejné tržní úrovni, například dohody mezi konkurenty nebo potenciálními konkurenty (soutěžiteli); příkladem jsou dohody o cenách, množství nebo oblastech.

2.1.1.1 Dohody o cenách nebo dodacích podmínkách s aktuálními nebo potenciálními konkurenty (takzvané horizontální dohody)

✘ **Zakázáno je:**

- přímo nebo nepřímo stanovovat prodejní nebo nákupní ceny;
- společně rozhodovat nebo se jinou formou vzájemně domlouvat o navýšení nebo poklesu cen;
- společně stanovovat určité minimální nebo pevné ceny či určité cenové rámce;
- společně stanovovat výrobní, odebíraná nebo dodávaná množství nebo se domlouvat na jejich snížení a navýšení;
- společně se domlouvat na poskytování slev, srážkách z cen nebo jiných dodacích podmínkách a opatřeních provázejících ceny (například platební podmínky, úvěrové cíle, úroky z prodloužení a rozsah záruk);
- vyměňovat si informace týkající se nákladů nebo cen (například informace o cenových rozhodnutích, slevách, srážkách z cen, úvěrových podmínkách, obratu, seznamech zákazníků nebo jiných důležitých faktorech ovlivňujících náklady);
- domlouvat se s konkurenty na nákupu, zvláště pokud důležitý prvek nákladů představují nejisté dodávky.

✓ **Po domluvě s Head of Compliance je v zásadě dovoleno:**

- vytvářet a používat společné kalkulační nástroje, pokud se kalkulační nástroj používá z prosoutěžních důvodů v souladu s pravidly komise hospodářské soutěže o kalkulačních nástrojích a nejsou vyměňovány žádné cenové podmínky nebo aspekty stanovování nákladů a cen.

✓ **Dovoleno je:**

- jednostranné samostatné vyhledávání podle aktuálních tarifů konkurentů („rate shopping“), například přes internet nebo sledováním zveřejněných tarifů bez jakékoliv komunikace s konkurenty; musí být dodrženo pravidlo, že informace byly vyhledány a zjištěny bez jakékoliv komunikace s konkurenty.
- přijímat informace o tarifech konkurentů od zákazníků, které byly přijaty bez vyzvání a systematicky se po nich nepátralo. musí být dodrženo pravidlo, že informace byly zákazníkem sděleny bez vyzvání.

2.1.1.2 Dohody o rozdělení trhu s aktuálními nebo potenciálními konkurenty

✘ **Zakázáno je:**

- rozdělovat nebo přidělovat si trhy z hlediska určitých geografických oblastí, výrobků, zákazníků nebo odběratelských zdrojů;
- stanovovat výrobní, nákupní nebo prodejní kvóty;
- domlouvat se na zákazech konkurence.

2.1.1.3 Bojkoty

✘ **Zakázáno je:**

- uzavírat dohody nedodávat určitým zákazníkům a neodebírat zboží od určitých dodavatelů;
- uzavírat dohody o podmínění dodávek nebo odběru zboží určitými podmínkami.

2.1.1.4 Obchodní sdružení

✘ **Zakázáno je:**

- přímo nebo nepřímo si na akcích obchodních sdružení vyměňovat informace o cenách, srážkách z cen, dodacích podmínkách, ziskových maržích, nákladových strukturách, výrobních objemech, cenové kalkulaci, marketingových a prodejních praktikách, zásobovaných oblastech, dodavatelích, zákaznících atd.

✓ **Dovoleno je:**

- vstoupit do obchodního sdružení, ve kterém se nachází i konkurenti;
- domlouvat se v rámci obchodního sdružení na společných podáních a přihláškách, úředních náležitostech a srovnatelných tématech;
- shromažďovat a poskytovat statistický materiál, pokud se jedná o čísla z minulosti, která byla shromážděna nezávislým subjektem a publikována v agregované formě.

2.1.1.5 Společné firmy (Joint Ventures)

U dohod mezi konkurenty, které se týkají tvorby společné firmy (například společná firma pro výzkum a vývoj, výrobu nebo odbyt atd.), je vždy třeba vyžádat si i včasný souhlas od Head of Compliance.

2.1.1.6 Zvláštní podání

Dohody o podáních mezi konkurenty jsou zakázány jak podle kartelového zákona, tak i podle pravidel zadávání veřejných zakázek a mohou z nich vyplývat i občanskoprávní nároky na náhradu škody.

✘ **Zakázáno je:**

- s předstihem si s ostatními konkurenty vyměňovat obsah a podmínky nabídek (ceny, prodejní podmínky atd.);
- sjednávat přímé nebo nepřímé dohody o příhozu;
- odesílat konkurentům vyplněné nabídky, kteří pak podají podpůrné nabídky;
- sjednávat si před podáním nabídky a při nabídkovém řízení dohody o cenách;
- vytvářet tichá pracovní společenství, ve kterých každý vznese nabídku, ale kdy příhoz již byl interně domluven;
- zřizovat přihlašovací místa, u kterých se každý zájemce přihlásí, a ten, kdo má příhoz získat, je pak zřejmý;
- vytvářet přidělovací mechanismy, ve kterých je stanoveno, jaký konkurent kdy a za jakých podmínek příhoz získá;
- v případě dominantního postavení na trhu nabízet dumpingové ceny (ceny za pořizovací náklady);
- ovlivňovat rozhodující osoby ve výběrových řízeních nepřipustnými dary nebo výhodami;
- sjednávat s konkurenty dohody o účasti na výběrovém řízení s fiktivní nabídkou;
- odstoupit z veřejného výběrového řízení za podmínky odškodnění za toto odstoupení jiným soutěžícím;
- informovat konkurenty, jestli se Arbonia zúčastní nějakého výběrového řízení;
- ptát se konkurentů, jestli se zúčastní nějakého výběrového řízení.

✓ **Dovoleno je:**

- uzavírat pracovní společenství a podávat jako pracovní společenství společné nabídky, pakliže je pracovní společenství vzhledem k investorovi veřejně známo a vznik pracovního společenství umožňuje podnikům podat nabídku až tehdy, když je nabídka pracovního společenství evidentně lepší, než by byly jednotlivé nabídky podniků;
- žádat potenciální velkoobchodní prodejce o účast na veřejném výběrovém řízení, aniž by přitom byly stanoveny ceny velkoobchodního prodejce nebo docházelo ke koordinaci nabídek velkoobchodního prodejce.

2.1.1.7 Výměna informací

Výměna informací relevantních z hlediska hospodářské soutěže mezi konkurenty je nepřipustná. Informace relevantní z hlediska hospodářské soutěže jsou neveřejné informace, které by podnik svým konkurentům za normálních okolností nepředal, protože by mohly ovlivnit obchodní rozhodnutí nebo strategii konkurentů. Za relevantní z hlediska hospodářské soutěže jsou považovány a nesmí se s konkurenty vyměňovat následující informace:

- ceny (například aktuální ceny a srážky z cen, plánovaná navýšení cen, poklesy cen a slevy), nákupní podmínky nebo jiné obchodní podmínky
- zákazníci, dodavatelé, trhy nebo oblasti
- výrobní náklady, výrobní množství, kapacity, obraty, prodejní statistiky nebo parametry kvality;
- marketingové plány, prodejní strategie nebo posuzování tržních rizik
- plánované nebo podané nabídky, včetně informací o účasti na výběrovém řízení;
- technologie, výzkumné a vývojářské programy a jejich výsledky a jiné investice; nebo
- všechny ostatní informace, které by konkurentovi mohly poskytnout konkurenční výhodu.

Pokud byste od konkurenta získali informace relevantní z hlediska hospodářské soutěže, obratem informujte vedení podniku a/nebo Head of Compliance. Případně můžete učinit také oznámení prostřednictvím oznamovacích míst uvedených v pokynu o oznamování.

2.1.2 Vertikální dohody

Vertikální dohody jsou smlouvy mezi podniky aktivními na různých výrobních a prodejních úrovních. Smluvními partnery zpravidla nejsou konkurenti, ale prodejní společnosti, zákazníci, držitelé licencí, poskytovatelé licencí a dodavatelé. Úprava vertikálních dohod se může lišit podle aplikovatelné legislativy, proto například určité kategorie vertikálních dohod neporušují evropské právo hospodářské soutěže, pokud spadají do oblasti působnosti odpovídajícího nařízení o blokových výjimkách, zatímco v jiném právním řádu nemusí být stejný typ dohod přípustný.

2.1.2.1 Ceny prodejních společností pro další prodej

✘ Zakázáno je (pro výrobce):

- přímo nebo nepřímo stanovovat nebo předepisovat prodejním společnostem nebo obchodníkům ceny pro další prodej v cenících, katalozích, reklamách, prospektech, objednacích formulářích, nabídkách nebo srovnatelným způsobem;
- vyžadovat od prodejních společností, aby dodržovaly doporučenou prodejní cenu;

- přerušit obchodní vztah s prodejní společností kvůli odmítnutí aplikovat doporučené prodejní ceny nebo tím pro takový případ hrozit;
- bránit prodejním společnostem poskytovat slevy a zvýhodněné podmínky;
- předávat prodejním společnostem návody nebo vzorce pro výpočet cen;
- určovat ziskovou marži prodejní společnosti;
- určovat pevné nebo minimální hranice prodejních cen;
- domlouvat doložky o nejvyšších výhodách, v nichž by bylo prodejní společnosti zakázáno nabídnout jiným odběratelům výhodnější nákupní podmínky, než je vyhrazeno jim samotným;
- domlouvat s prodejcem cenovou politiku podle situace na trhu;
- systematicky sledovat ceny prodejce pro další prodej.



Dovoleno je:

- zveřejnit nezávazné doporučené ceny pro další prodej zboží, pokud k prosazování doporučených cen není aplikován bezprostřední nebo zprostředkovaný tlak (například poskytováním slev) nebo jiná opatření (například automatické zobrazení doporučené ceny v pokladním systému prodejce) a doporučené ceny se na trhu fakticky neprojeví jako pevně stanovené ceny;
- určovat maximální ceny pro další prodej, pokud se tyto maximální ceny fakticky neprojeví jako pevné nebo minimální ceny.

2.1.2.2 Územní ochrana/exkluzivita



Zakázáno je:

- vydávat zakazy exportu;
- předepisovat, že prodejní společnosti nesmí pasivně (tzn. na poptávku zákazníka mimo exkluzivní území) dodávat zboží mimo smlouvené exkluzivní území;
- zakazovat prodejní společnosti odprodávat zboží na poptávku jinými prodejními kanály;
- uzavírat bez výslovného schválení ze strany Head of Compliance exkluzivní dohody o dodávkách, jejichž záměrem jsou dodávky výhradně určitému zákazníkovi;
- odmítat objednávky prodejců, kteří výrobky exportují (pasivní prodej), s argumentem teritoriálních omezení;
- zakazovat prodejní společnosti internetovou reklamu nebo prodej přes internet.



Dovoleno je:

- poskytovat v určité oblasti výhradní prodejní, odběratelská, franšizová nebo licenční práva;
- zakazovat mimo exkluzivní území aktivní prodejní politiku, pokud se podíl koncernové společnosti na trhu pohybuje pod 30 % a nejsou zakázány reklamy a prodej přes internet;
- informovat obchodního partnera o rozdílech, které se týkají schválení výrobků v jiných zemích, nebo upozorňovat na právní požadavky v jiných zemích;
- kvůli odůvodněným kapacitním problémům dočasně omezit množství zboží prodávané obchodnímu partnerovi.

2.1.2.3 Doložka o hospodářské soutěži



Zakázáno je:

- zakazovat prodejní společnosti nebo držiteli licence výrobu a prodej konkurenčních výrobků během smluvního období na dobu neurčitou nebo na dobu více než 5 let od začátku dohody;
- zakazovat prodejní společnosti nebo držiteli licence výrobu a prodej konkurenčních výrobků po ukončení dohody (takzvaný posmluvní zákaz konkurence).



Dovoleno je:

- zakazovat prodejní společnosti nebo držiteli licence výrobu a prodej konkurenčních výrobků během trvání dohody na maximálně 5 let, pokud podíl na trhu nečiní více než 30 %.

2.1.2.4 Patenty, autorská práva, know-how nebo značky



Zakázáno je:

- uzavřít dohodu o licencování patentů, autorských práv, know-how nebo značek bez výslovného schválení ze strany Head of Compliance;
- zakázat obchodnímu partnerovi rozporovat právní platnost licencovaného patentu;
- určit cenu, kterou držitel licence pro svůj výrobek vyžaduje;
- činit s jinými držiteli patentů dohody o poplatcích vypočítaných pro konkurenční patenty.

2.2. Zákaz zneužití dominantního postavení na trhu

Podniku s dominantním postavením na trhu je zakázáno využívat svou tržní sílu neférovým nebo diskriminačním způsobem. Překročí-li podíl podniku na určitém trhu 40 %, je v rámci těchto pokynů vždy nutné ověřit dominantní postavení na trhu a s tím spojené důsledky.

Pro zjištění podílu na trhu musí být relevantní trh věcně, místně a časově vymezen. Výrobky patří k jednomu produktovému trhu (věcný trh) zpravidla tehdy, když jsou z pohledu tržní protistrany rozumně zaměnitelné (nahraditelné). Prostorově relevantní trh je definován jako oblast, ve které panují stejné nebo srovnatelné podmínky hospodářské soutěže. Takový trh může být tvořen například jednotlivými, několika nebo všemi členskými státy EU/EFTA a Švýcarskem, ale i jednotlivými regiony těchto zemí.

V případě zjištění dominantního postavení na trhu je nezbytně nutné dodržovat následující pokyny:

2.2.1 Diskriminace / různé prodejní podmínky

✘ **Zakázáno je:**

- poskytovat jako podnik s dominantním postavením na trhu za stejných předpokladů obchodním partnerům stejného typu (prodejní společnosti, zákazníci nebo dodavatelé) různé prodejní podmínky (ceny, slevy) nebo různé obchodní podmínky.

2.2.2 Omezování konkurence

2.2.2.1 Podmínky výhradního odběru

✘ **Zakázáno je:**

- zamezit jako podnik s dominantním postavením na trhu konkurentům ve značném rozsahu přístup k zákazníkům nebo prodejcům podmínkami výhradního odběru.

2.2.2.2 Věrnostní slevy a slevy se srovnatelným účinkem

✘ **Zakázáno je:**

- poskytovat jako podnik s dominantním postavením na trhu slevy, které jsou odběrateli poskytnuty za podmínky, že bude potřebné zboží odebírat výhradně od dodavatele s dominantním postavením na trhu (takzvané výhradní slevy nebo věrnostní slevy);

- poskytovat jako podnik s dominantním postavením na trhu slevy z celkového obratu, které vyvolají přitažlivý účinek ve prospěch dominantního tržního subjektu a které se týkají odbytu výrobků různých trhů;
- poskytovat jako podnik s dominantním postavením na trhu cílené slevy, které jsou individuálně přizpůsobeny výši obratu určitého zákazníka nebo dodavatele;
- poskytovat jako podnik s dominantním postavením na trhu bez výslovného schválení ze strany Head of Compliance na určité produktové kategorie množstevní slevy;
- poskytovat jako podnik s dominantním postavením na trhu bez výslovného schválení ze strany Head of Compliance na určité produktové kategorie slevy z obratu, které byly stanoveny na základě předchozího uvedení objednáčích množství.

2.2.2.3 Dumpingové ceny

✘ Zakázáno je:

- požadovat jako podnik s dominantním postavením na trhu ceny pod pořizovacími náklady;
- cíleně nabízet jako podnik s dominantním postavením na trhu výrobky nebo služby pod pořizovacími náklady.

2.2.2.4 Vázaný prodej

✘ Zakázáno je:

- podmiňovat dodání výrobku s dominantním postavením na trhu závaznou koupí jiného výrobku nebo uzavřením smlouvy o službách;
- požadovat jako podnik s dominantním postavením na trhu od zákazníka bez výslovného schválení ze strany Head of Compliance, aby si koupil celou produktovou škálu včetně příslušenství;
- požadovat jako podnik s dominantním postavením na trhu od zákazníka bez výslovného schválení ze strany Head of Compliance, aby z důvodů bezpečnosti výrobku uzavřel smlouvu o servisu.

✓ Dovoleno je:

- předepisovat v licenčních smlouvách materiály a speciální nástroje, které je objektivně třeba si pořídit pro technicky uspokojivé používání licence.

2.2.2.5 Spojený prodej

✘ **Zakázáno je:**

- strategicky spojit prodej výrobku s dominantním postavením na trhu s jedním nebo několika dalšími pouze za účelem vyloučení konkurence;
- stanovit pro spojený prodej výrobků predátorskou cenu.

✓ **Dovoleno je:**

- spojit jako podnik s dominantním postavením na trhu prodej dvou nebo více výrobků, pokud je to založeno na fundovaných vědeckých důvodech;
- spojit prodej výrobků, které jsou součástí objektivně potřebného souvisejícího systému.

2.2.2.6 Anglická doložka

✘ **Zakázáno je:**

- uzavírat jako podnik s dominantním postavením na trhu takzvanou „Anglickou doložku“. Smluvnímu partnerovi podniku s dominantním postavením na trhu je podle této doložky vyhrazena možnost odebírat výrobky od konkurenta, pokud smluvní partner podnik s dominantním postavením na trhu předem informoval o názvu konkurenta, odebíraném množství a sjednané ceně.

✓ **Dovoleno je:**

- sjednávat automatická prodloužení platnosti smluv, pokud je možná výpověď.

2.2.2.7 Odmítnutí dodávek

✘ **Zakázáno je:**

- odmítnout jako podnik s dominantním postavením na trhu dodávat zboží zákazníkovi, který splňuje stejné předpoklady jako jiní zákazníci, kterým je zboží dodáváno;
- různým způsobem omezit jako podnik s dominantním postavením na trhu bez věcného odůvodnění dodávky zboží zákazníkům stejného typu;
- odmítnout jako podnik s dominantním postavením na trhu bez věcného odůvodnění uzavřít smlouvu nebo ukončit stávající smlouvu za účelem odepření obchodních vztahů.



Dovoleno je:

- odmítnout dodávky zboží novým nebo starým zákazníkům z ekonomicky rozumných a doložitelných důvodů podniku;
- odmítnout dodávky zboží novému zákazníkovi kvůli nedostatečné kapacitě.

2.2.2.8 Geografická cenová diskriminace



Zakázáno je:

- omezit jako podnik s dominantním postavením na trhu zákazníkům možnost, aby zboží nebo služby nabízené ve Švýcarsku nebo v zahraničí odebírali v zahraničí za tamější tržní ceny a tamějších podmínek běžných v daném oboru.



Dovoleno je:

- požadovat od zákazníků, aby si zboží museli vyzvednout v zahraničí sami, pokud si přejí odebírat zboží podle zahraničních podmínek.

2.3. Zákaz zneužití relativně silného postavení podniku na trhu

Podniku s relativně silným postavením na trhu je zakázáno bránit jiným podnikům nebo spotřebitelům, kteří jsou v případě nabídky nebo poptávky závislí na podniku se silným postavením na trhu, nebo je znevýhodňovat, například diskriminačními podmínkami, predátorskými cenami, speciálními slevovými režimy, zamítnutím přístupu k právům duševního vlastnictví, nikoliv věcně odůvodnitelnými výpověďmi smlouvy nebo odmítnutím obchodních poptávek atd.

Za podnik s relativně silným postavením na trhu je považován takový podnik, na kterém jsou ostatní podniky v případě nabídky nebo poptávky zboží nebo služby závislí takovým způsobem, že neexistují dostatečné nebo přiměřené možnosti přejít k jiným podnikům.

Koncepcí relativně silného postavení na trhu mají být kupující a poskytovatelé chráněni v případě, že jsou na poskytovatelích, resp. kupujících se silným postavením na trhu závislí. Lze rozlišovat především mezi následujícími případovými skupinami závislostí (výčet není kompletní):

- sortimentem podmíněná závislost: výrobky, které musí být neustále naskladněné a bez kterých není prodejce konkurenceschopný (výrobky s vedoucí rolí), originální náhradní díly, softwarové aktualizace atd.
- podnikově podmíněná závislost: vázanost podniku například kvůli prohibitivně vysokým nákladům na výměnu nebo když se odběratel delší dobu váže na určitého smluvního partnera a při jednostranném odmítnutí dodávky již prakticky nemá možnost přejít k jiným poskytovatelům

- relativně silné postavení kupujícího: poskytovatel je závislý na kupujícím se silným postavením (například dodavatel nebo subdodavatel velkých maloobchodních řetězců / velkoobchodních prodejců)
- platformou podmíněná závislost nebo datová závislost: závislost podniku na přístupu k platformě nebo k datům jiného podniku
- nedostatkem podmíněná závislost: nediskriminační závazek k dodávkám při obecném nedostatku (například během ropné krize nebo případně během obecného nedostatku čipů)

Podniky s relativně silným postavením na trhu musí pro nerovný přístup k odběratelům nebo dodavatelům stejného typu, například s ohledem na ceny, slevy, výpověď dodavatelských nebo odběratelských vztahů nebo vázaný prodej, doložit věcné důvody (jinak jsou nepřípustné).

Každý případ se posuzuje zvlášť na základě závislostních vztahů s ohledem na specifické výrobky nebo služby, které mezi dvěma podniky existují. Proto tedy může být podnik například vzhledem k obchodnímu partnerovi 1 v relativně silném postavení a vzhledem k obchodnímu partnerovi 2 nikoliv, přičemž je vzhledem k obchodnímu partnerovi 1 v relativně silném postavení pouze s ohledem na výrobek A, ale nikoliv s ohledem na výrobek B.

V případě zjištění silného postavení na trhu je nezbytně nutné dodržovat následující pokyny:

Omezování závislých podniků

2.3.1 Diskriminace / různé prodejní podmínky



Zakázáno je:

- přistupovat za stejných předpokladů k obchodním partnerům stejného typu (například zákazníkům nebo dodavatelům) různě (například jiné ceny, slevy nebo obchodní podmínky).



Dovoleno je:

- vyhrazovat prodejními společnostmi různé prodejní podmínky (slevy), pokud tyto podniky poskytují speciální, jinými prodejními společnostmi nenabízené služby nebo se nacházejí na různých tržních úrovních (velkoobchodníci/maloobchodníci).

2.3.2 Věrnostní slevy a slevy se srovnatelným účinkem

✘ **Zakázáno je:**

- poskytovat jako podnik s relativně silným postavením na trhu slevy, které jsou závislému odběrateli poskytnuty za podmínky, že bude potřebné zboží odebírat výhradně od dodavatele s relativně silným postavením na trhu (takzvané věrnostní slevy);

✓ **Dovoleno je:**

- poskytovat na určité produktové kategorie množstevní slevy;
- poskytovat na určité produktové kategorie slevy z obrátu, které byly stanoveny na základě předchozího uvedení objednaného množství.

2.3.3 Vázaný prodej

✘ **Zakázáno je:**

- podmiňovat jako podnik s relativně silným postavením na trhu dodání výrobku závislému podniku závaznou koupí jiného výrobku nebo uzavřením smlouvy o službách.

✓ **Dovoleno je:**

- požadovat od zákazníka, aby si koupil celou produktovou škálu včetně příslušenství;
- požadovat od zákazníka, aby z důvodů bezpečnosti výrobku uzavřel smlouvu o servisu;
- předepisovat v licenčních smlouvách materiály a speciální nástroje, které je třeba si pořídit pro technicky uspokojivé používání licence.

2.3.4 Odmítnutí dodávek

✘ **Zakázáno je:**

- odmítnout jako podnik s relativně silným postavením na trhu dodávat zboží závislému zákazníkovi, který splňuje stejné předpoklady jako jiní zákazníci, kterým je zboží dodáváno;
- omezit nebo ukončit jako podnik s relativně silným postavením na trhu bez věcného odůvodnění dodávky závislým zákazníkům.



Dovoleno je:

- odmítnout dodávky zboží novým nebo starým zákazníkům z ekonomicky rozumných a doložitelných důvodů podniku;
- odmítnout dodávky zboží novému zákazníkovi kvůli nedostatečné kapacitě.

2.3.5 Výpovědi smluv



Zakázáno je:

- ukončovat jako podnik s relativně silným postavením smlouvy se závislími zákazníky bez přiměřené výpovědní lhůty, není-li smluvní partner (zákazník nebo dodavatel) schopen přejít v krátkém časovém horizontu k jinému poskytovateli nebo odběrateli.



Dovoleno je:

- okamžitě vypovídat smlouvy se závislími podniky ze závažných důvodů (například hrubé porušení smlouvy smluvním partnerem);
- vypovídat smlouvy se závislími zákazníky, pokud existuje možnost, že po uplynutí přiměřené výpovědní lhůty bude smluvní partner moci přejít k jinému poskytovateli nebo odběrateli.

2.3.6 Geografická cenová diskriminace



Zakázáno je:

- omezit jako podnik s relativně silným postavením na trhu závislým zákazníkům možnost, aby zboží nebo služby nabízené ve Švýcarsku nebo v zahraničí odebírali v zahraničí za tamější tržní ceny a tamějších podmínek běžných v daném oboru.



Dovoleno je:

- požadovat od zákazníků, aby si zboží museli vyzvednout v zahraničí sami, pokud si přejí odebírat zboží podle zahraničních podmínek.

3. Postup při podezření na porušení kartelového práva

Spolupracovníci, kteří dojdou ke zjištění, ze kterých lze usuzovat na potenciální porušení kartelového práva, to musí neprodleně oznámit. Buď je třeba informovat vedení podniku a/nebo Head of Compliance, nebo je oznámení třeba směřovat na oznamovací místa uvedená v pokynu o oznamování. Všichni spolupracovníci při tom musí pomáhat, aby bylo možné podezřelé situace prošetřit a zabránit případnému porušování, resp. porušování zastavit.

Další pravidla jednání pro spolupracovníky:

Obchodní kontakty s aktuálními nebo potenciálními konkurenty:

Pokud by v rámci setkání s konkurenty (obchodní kontakty, akce, veletrhy atd.) došlo k rozhovorům na témata relevantní z hlediska kartelového práva, jasně se od obsahu rozhovoru distancujte a trvejte na tom, aby byl rozhovor ukončen. Nebude-li tato výzva vyslyšena, obratem diskutující společnost opusťte a vytvořte o rozhovoru poznámku. Následně událost oznamte u Head of Compliance s předáním poznámky o rozhovoru.

Pozor: U rozhovorů týkajících se porušování kartelového práva nestačí se v rozhovoru pouze chovat pasivně. I v takovém případě odpovídá podnik za porušení kartelového práva. Proto ve svém pracovním životě zajistěte, aby chování trhu nebylo ovlivněno neformálními kontakty s aktuálními nebo potenciálními konkurenty. Zásadně se řiďte tím, aby obchodní kontakty s konkurenty probíhaly vždy na konkrétní podnět a byl předem stanoven účel setkání (agenda).

Obchodní korespondence:

Dbejte ve své obchodní korespondenci na to, abyste vždy používali jednoznačnou řeč, která nepovede k nedorozuměním. To platí především i při využívání e-mailů, ve kterých se typicky méně dbá na přesné formulace než u jiných forem písemné komunikace. Vyvarujte se víceznačných formulací jako: „*Kvůli vysokému tlaku na náklady v našem oboru zvýšíme na začátku příštího roku ceny o ...%.*“ Může to vzbuzovat dojem, že známe náklady našich konkurentů. Neproblematická by byla formulace: „*Kvůli růstu našich nákladů zvýšíme od začátku roku ceny o ...%.*“

Vyvarujte se v souvislosti s tématy o cenách formulací jako: „*harmonizace, vyrovnání, sjednocení*“ atd. Takové výroky by mohly být interpretovány tak, že se již s konkurenty nějaké dohody uskutečnily nebo byly v tomto směru minimálně podniknuty určité pokusy.

Vyvarujte se pokud možno výroků, které by mohly vzbuzovat dojem, že na určitém trhu neprobíhá pro příslušný vlastní podnik hospodářská soutěž (například: „*jsme neotřesitelným lídrem na trhu*“).

Důvěrné informace, které jste od konkurentů získali bez vyžádání nebo náhodou, výslovně písemně odmítněte.

4. Šetření v oblasti kartelového práva

Orgány pro hospodářskou soutěž mají možnost nařídit podnikům (neohlášené) prohlídky podniku, pokud existuje podezření, že došlo k porušení kartelového práva. Za tímto účelem jsou oprávněny prohledat areál a prostory, požadovat nahlédnutí do dokumentů a podkladů, vytvářet si kopie dokumentů, nařizovat zabavení a provádět šetření formou dotazování se personálu. Pokud by v nějaké koncernové společnosti probíhala prohlídka podniku, musí se spolupracovníci příslušné koncernové společnosti bezpodmínečně řídit následujícími pokyny a dále následovat kroky podle místních pokynů k jednání vytvořených pro příslušnou koncernovou společnost na základě vzorových směrnic pro recepční personál (příloha 1) a pro vedení podniku (příloha 2).

5. Nekalá soutěž

Zatímco účelem kartelového práva je ochrana hospodářské soutěže (resp. konkurentů, poskytovatelů a kupujících) před omezeními hospodářské soutěže, má právo poctivé hospodářské soutěže zajistit ochranu všech účastníků trhu (konkurentů, zákazníků, spotřebitelů atd.) před nekalou soutěží. Všechny koncernové společnosti a spolupracovníci skupiny Arbonia jsou povinni dodržovat při své činnosti platná ustanovení příslušné legislativy k nekalé soutěži. Pod pojmem „nekalá soutěž“ se rozumí protiprávní nebo klamavé jednání, které je vhodné k ovlivnění vztahu mezi různými účastníky trhu, a další národně aplikovatelné zákony, které chrání férovou hospodářskou soutěž.

Nekalým způsobem se dále chová každý, kdo při online prodeji bez věcného odůvodnění diskriminuje koncové zákazníky na základě jejich národnosti, místa bydliště, provozovny, sídla jejich poskytovatele platebních služeb nebo výdejního místa jejich platebního prostředku s ohledem na cenu nebo platební podmínky, blokuje nebo omezuje jim přístup k online portálu nebo přesměrovává koncového zákazníka bez souhlasu na jinou než původně vyhledanou verzi online portálu.

Příklady nekalého jednání jsou:

- nepřípustné ovlivňování zákazníků (například nabídky lákající na nižší než pořizovací cenu, klamání zákazníka zavádějícími údaji k výrobkům, používání agresivních prodejních metod, které omezují svobodné rozhodování zákazníka apod.)
- znevažování konkurenta (například v reklamě)
- používání zavádějících údajů k vlastním výrobkům v rámci projevů v reklamě

- využívání nebo používání výkonu jiného subjektu k vlastním účelům
- vytvoření rizika záměny s výrobky jiných poskytovatelů
- neoprávněný geoblocking a jiné formy diskriminace (cena, platební podmínky atd.) na základě národnosti, místa bydliště, provozovny, sídla jejich poskytovatele platebních služeb nebo výdejního místa platebního prostředku při online prodeji, jmenovitě při přístupu k online uživatelským rozhraním jakéhokoliv druhu (webové stránky, e-shopy atd.)

6. Nabytí platnosti

Tento pokyn je platný s okamžitou účinností a nahrazuje pokyn o hospodářské soutěži z 24. ledna 2014.

Arbon, 21. června 2022

Arbonia AG



Alexander von Witzleben
Předseda správní rady



Andrea Wickart
Head of Compliance / generální sekretářka

Příloha 1: Vzorová směrnice o prohlídce podniku – recepční personál

- 1. Je třeba zeptat se úředních činitelů na důvod návštěvy. *Zůstaňte klidní a věcní, v žádném případě prohlídce podniku nebraňte a řiďte se následujícími body:*
- 2. Neprodleně informujte vedení podniku a/nebo Head of Compliance:
 - CEO divize: [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo]
 - vedení podniku: [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo]
 - Head of Compliance: [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo]

Nejsou-li tyto osoby přítomné nebo k zastížení, musí se neprodleně informovat nejvýše postavený přítomný zástupce podniku. Za tímto účelem je třeba na provozovně kontaktovat následující osoby (v tomto pořadí):

- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce
- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce
- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce

- 3. Úřední činitele je třeba vyzvat, aby předložili příkaz k prohlídce.
- 4. Příkaz k prohlídce je třeba přijmout a zkopírovat/oskenovat.
- 5. Úřední činitele je třeba vyzvat, aby se prokázali a je nutné pořídit skeny nebo kopie průkazů.
- 6. Musí se zaznamenat služební označení jednotlivých úředních činitelů.
- 7. Kopii příkazu k prohlídce a informaci o úředních činitelích (*informace podle bodu 4, 5 a 6*) je třeba předat vedení podniku, Head of Compliance a externímu právníkovi (viz kontaktní údaje v bodě 2).
- 8. Úředním činitelům je třeba přidělit zasedací místnost, ve které se nenachází žádné složky nebo jiné možnosti přístupu k podkladům, s výzvou, aby zde vyčkali na příchod osob informovaných předtím recepčním personálem a pokud možno i na příchod externího právníka přizvaného vedením podniku / Head of Compliance.

*Pokud by úřední činitelé odmítli vyčkat na setkání s vedením podniku (protože například není v budově) a chtěli ihned provést prohlídku podniku, musí se přivolat nejvýše postavený přítomný spolupracovník podle bodu 2, aby úřad mohl s prohlídkou podniku bez prodlení začít. Tato osoba musí převzít vedení podle „**Směrnice o prohlídce podniku – vedení podniku**“.*

Obecně (a pro všechny spolupracovníky) platí:

- *Nikdy se nepokoušejte ničit a skrývat podklady nebo je odklízet pryč!*
- *Neplatí povinnost aktivní podpory při prohlídce. Naopak na otázky k dokumentům nebo skutečnostem kladeným orgány pro hospodářskou soutěž při prohlídce se musí pravdivě odpovídat. Poskytujte při tom jen údaje k událostem, o kterých definitivně víte, a vyvarujte se spekulací!*
- *Prohlídku podniku je třeba držet v důvěrnosti. Informujte jen výše uvedené osoby.*

Příloha 2: Vzorová směrnice o prohlídce podniku – vedení podniku

I. Začátek prohlídky podniku

Obecně (a pro všechny spolupracovníky) platí:

- *Nikdy se nepokoušejte ničít a skrývat podklady nebo je odklízet pryč!*
- *Neplatí povinnost aktivní podpory při prohlídce. Naopak na otázky k dokumentům nebo skutečnostem kladeným orgány pro hospodářskou soutěž při prohlídce se musí pravdivě odpovídat. Poskytujte při tom jen údaje k událostem, o kterých definitivně víte, a vyvarujte se spekulací!*

- 1. Je třeba zeptat se úředních činitelů na důvod návštěvy.
*Zůstaňte klidní a věcní, v žádném případě prohlídce podniku nebraňte.
Nikdy se nepokoušejte ničít a skrývat podklady nebo je odklízet stranou.*
- 2. Příkaz k prohlídce je třeba si prostudovat a zjistit tak předmět a rozsah prohlídky podniku.
 - *Příkaz se musí vyjadřovat k důvodu prohlídky podniku a k úřadu provádějícímu prohlídku (státní Úřad pro ochranu hospodářské soutěže nebo Evropská komise).*
 - *Z příkazu k prohlídce musí vyplývat, jaké prostory se mají prohlížet a jaké důkazní prostředky se mají hledat.**Jen pokud je znám přesný obsah příkazu k prohlídce, lze v průběhu prohlídky kontrolovat, jestli se úřady drží oprávnění, která jsou jim v rámci příkazu k prohlídce udělena.*
- 3. Musí se neprodleně informovat následující osoby:
 - CEO divize: [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo]
 - Head of Compliance: [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo]
 - pokud se tak již nestalo: vedení podniku: [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo]
 - [pro každou společnost určený externí právník nebo právníčka z oblasti práva hospodářské soutěže],

Vedení divize (je třeba informovat některou z následujících osob):

- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce
- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce
- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce

Osoba odpovědná za IT (je třeba informovat některou z následujících osob):

- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce
- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce
- [jméno, příjmení, e-mail, telefonní číslo], funkce

- 4. Informace o úředních činitelích (*informace podle bodu 4, 5 a 6 „Směrnice o prohlídce podniku – recepční personál“*) shromážděné recepčním personálem je třeba předat vedení podniku a Head of Compliance (viz kontaktní údaje v bodě 3).
- 5. Po domluvě s Head of Compliance (pokud není k zastížení: po domluvě s vedením divize, pokud ani to není k zastížení: po domluvě s vedením podniku) se co nejrychleji musí povolat zkušený externí právník nebo právníčka s odborností na právo hospodářské soutěže (viz kontaktní údaje v bodě 3).

Navíc je třeba zjistit, jestli v jiných provozovnách podniku současně rovněž neprobíhá prohlídka podniku (paralelní šetření) (viz kontaktní údaje v bodě 3).

- 6. Úředním činitelům je třeba pro další prohlídku podniku poskytnout pracovnu s kopírkou (nebo zasedací místnost přidělenou úředním činitelům recepčním personálem a kopírku).
- 7. Pro každého úředního činitele se musí určit jeden spolupracovník podniku, který jej bude během celé prohlídky podniku provázet: *Označení spolupracovníci musí vést podrobný protokol o úkonech doprovázeného úředního činitele (osobní údaje doprovázených úředníků, postup úřadů, prohlížené dokumenty, zabavené dokumenty, zabavené nebo zkopírované elektronické soubory, položené otázky, poskytnuté informace atd.).*

II. Během prohlídky podniku

Obecně (a pro všechny spolupracovníky) platí:

- *Nikdy se nepokoušejte ničit a skrývat podklady nebo je odklízet pryč!*
- *Neplatí povinnost aktivní podpory při prohlídce. Naopak na otázky k dokumentům nebo skutečnostem kladeným orgány pro hospodářskou soutěž při prohlídce se musí pravdivě odpovídat. Poskytujte při tom jen údaje k událostem, o kterých definitivně víte, a vyvarujte se spekulací!*

- 8. Je třeba sestavit „tým pro právo hospodářské soutěže“, který bude ze strany podniku koordinovat/provázet další postup prohlídky podniku a definuje interní a případnou externí komunikaci.

Do týmu pro právo hospodářské soutěže by měli patřit:

- a) *zástupce vedení divize*
- b) *zástupce vedení podniku*
- c) *zástupce pro oblast dodržování předpisů*

- d) *zástupce pro IT*
- e) *externí právník/právnička*
- f) *Head of Corporate Communications*

- 9. Tým pro právo hospodářské soutěže musí co nejrychleji vyhodnotit, jestli se příslušnému orgánu pro hospodářskou soutěž případně nemá přiznat známka pochybení.
- 10. Úředním činitelům a spolupracovníkům dotčeného podniku se musí oznámit jeden člen týmu pro právo hospodářské soutěže jako centrální kontaktní a informační osoba během celé další prohlídky podniku.
- 11. Na začátku šetření by měli být úředníci požádáni, aby potvrdili, že s veškerými předloženými dokumenty a informacemi bude zacházeno důvěrně, nebylo-li stanoveno jinak. Potvrzení úředníků by mělo mít písemnou formu.
- 12. Z veškerých dokumentů, které si úředníci vezmou s sebou, by se měly vyhotovit kopie. Úředníci by měli poskytnout svůj vlastní podepsaný seznam zkopírovaných dokumentů. Zkontrolujte, jestli seznam odpovídá.
- 13. Je třeba informovat spolupracovníky dotčeného podniku a instruovat je o dalším postupu během prohlídky podniku.

Případně musí Corporate Communications doplnkově vydat externí/tiskové prohlášení.

- 14. Zapečetění jako právo podniku:
Po konzultaci s Head of Compliance, resp. prostřednictvím zapojeného externího právníka lze požadovat zapečetění.
Záznamy a předměty, které se podle informace podniku nesmí kvůli právu odmítnutí vypovídat nebo svědčit či z jiných důvodů prohlížet nebo zabavit, se na příkaz podniku musí zapečetit a úřady činné v trestním řízení je prozatím nesmí prohlížet ani používat. O zapečetění je nutné požádat bezprostředně a v časové souvislosti s prohlídkou. Později, například při vyhodnocování podkladů, o zapečetění žádat nelze.

III. Dokončení prohlídky podniku – protokol o provedení

- 15. Je třeba přijmout a zkontrolovat protokol o provedení:
 - Záměrem aplikovatelných předpisů je, aby přímo dotčeným osobám (a k nim patří podnik, u kterého byla provedena prohlídka podniku) nebyla předána pouze kopie příkazu k prohlídce podniku, ale také protokol o provedení.*
 - Pokud jsou v rámci prohlídky podniku zabaveny dokumenty nebo jiné předměty, obsahuje protokol o provedení soupis zabavených dokumentů a předmětů. Tento protokol o provedení musí být přesný a podrobný; podnik jako majitel prohlížených prostor jej musí podepsat.*

- *Následně mají spolupracovníci, kteří doprovázeli jednotlivé úřední činitele během prohlídky podniku, vystavit každý jeden protokol. Tyto vlastní protokoly spolupracovníků je třeba porovnat s úředním protokolem.*

IV. Po prohlídce podniku – rozbor

- 16. Bezprostředně po prohlídce podniku musí tým pro právo hospodářské soutěže uspořádat schůzi.
- 17. Je třeba shromáždit informace, které byly během prohlídky podniku úředními činiteli poskytnuty (příkaz k prohlídce podniku, protokol o provedení), protokoly spolupracovníků a další podklady a informace.
- 18. Doplňkově je třeba vyslechnout o prohlídce spolupracovníky.

Po rozpravě musí podnik situaci blíže analyzovat a stanovit další postup.

Příloha 3: Směrnice pro spolupracovníky při prohlídkách podniku

Orgány pro hospodářskou soutěž, donucovací orgány nebo jiné úřady mohou ve společnosti Arbonia provádět neohlášené prohlídky podniku.

Během prohlídky podniku mohou úředníci prohlížet provozní prostory, nahlížet do dokumentů a podkladů a kopírovat si je, zabavovat originální dokumenty a podklady a pokládat spolupracovníkům dotazy. Při prohlídce podniku mají úřady právo vstupovat do všech kanceláří, opatřit si přístup ke všem heslům, otevírat všechny prostory a úložné schránky (například skříně, trezory), prohlížet všechna elektronická data a vytvářet si kompletní kopie; v případě bránění mají právo zapojit policii.

Při prohlídce podniku musí všichni spolupracovníci dodržovat následující pravidla:

CO DĚLAT

- Zůstaňte klidní a zachovejte si nad situací kontrolu.
- Chovejte se k úředníkům s respektem a zdvořile.
- Neprodleně informujte svého nadřízeného a postupujte v součinnosti s našimi právními službami a našimi externími právníky.
- Pozorně si přečtěte oficiální příkaz k prohlídce, pokud budou úředníci trvat na tom, že s prohlídkou začnou.
- Otevřete všechny kanceláře, prostory a trezory, které si úředníci budou přát vidět.
- Poskytněte úředníkům přístup k požadovaným počítačům a mobilním telefonům.

CO NEDĚLAT

- NErušte úředníky a NEomezujte je.
- Neschovávejte ani neničte ŽÁDNÉ dokumenty nebo podklady, nemažte ŽÁDNÉ soubory nebo e-maily.
- Neporušujte ŽÁDNOU z oficiálních pečeti umístěných úředníky.
- Nepodepisujte ŽÁDNÉ dokumenty, které vám byly úředníky předloženy, aniž by je předtím zkontrolovali právníci.
- NEmluvte v nepřítomnosti právníků s úředníky o obsahu případu, odpovídejte jen na obecné a věcné otázky. V případě komplexních otázek požádejte o čas, abyste mohli odpověď formulovat písemně nebo ji poskytnout v pozdější okamžik.
- Nevypouštějte ŽÁDNÉ domněnky nebo spekulace a nevyjadřujte ŽÁDNÉ osobní názory.
- Neuvádějte ŽÁDNÉ údaje k věcem, které vám nejsou přesně známy nebo na které si přesně nepamätujete.
- Nevydávejte ŽÁDNÉ dokumenty nebo informace, které nebyly vyžádány.
- NEkomunikujte o prohlídce podniku s ostatními lidmi v rámci skupiny Arbonia nebo mimo ni.
- Nečiňte ŽÁDNÁ PŘIZNÁNÍ!