

Regole di condotta in situazioni di concorrenza (Direttiva sulla concorrenza)

21 giugno 2022

1.	Introduzione	4
1.1.	Cos'è il diritto della concorrenza?	4
1.2.	Istruzioni in materia di concorrenza e informazioni integrative	5
2.	Prevenzione delle violazioni delle norme antitrust	5
2.1.	Accordi restrittivi della concorrenza e comportamenti concordati	6
2.1.1	Restrizioni orizzontali	6
2.1.1.1	Accordi sui prezzi o sulle condizioni di fornitura con concorrenti attuali o potenziali (cosiddetti accordi orizzontali)	6
2.1.1.2	Accordi sulla ripartizione del mercato con concorrenti attuali o potenziali	7
2.1.1.3	Boicottaggi	7
2.1.1.4	Associazioni commerciali	7
2.1.1.5	Società miste (joint venture)	8
2.1.1.6	Accordi in vista d'appalto	8
2.1.1.7	Scambio di informazioni	9
2.1.2	Accordi verticali	10
2.1.2.1	Prezzi di rivendita di società di vendita	10
2.1.2.2	Restrizione territoriale/esclusività	11
2.1.2.3	Clausola di concorrenza	12
2.1.2.4	Brevetti, diritti d'autore, know-how o marchi	12
2.2.	Divieto di sfruttamento illecito di una posizione di dominio del mercato	12
2.2.1	Discriminazione/condizioni di vendita differenti	13
2.2.2	Impedimento della concorrenza	13
2.2.2.1	Vincoli esclusivi di acquisto	13
2.2.2.2	Sconti fedeltà e sconti con effetto similare	13
2.2.2.3	Prezzi di dumping	14
2.2.2.4	Tying	14
2.2.2.5	Bundling	14
2.2.2.6	Clausola inglese	15
2.2.2.7	Rifiuto della fornitura	15
2.2.2.8	Discriminazione geografica dei prezzi	15
2.3.	Divieto di abuso di una posizione in qualità di impresa relativamente dominante	16
2.3.1	Discriminazione/condizioni di vendita differenti	17
2.3.2	Sconti fedeltà e sconti con effetto similare	17
2.3.3	Tying	17
2.3.4	Rifiuto della fornitura	18
2.3.5	Disdette del contratto	18

2.3.6	Discriminazione geografica dei prezzi	19
3.	Procedura in caso di sospetta violazione della legge sui cartelli	19
4.	Indagini in materia di antitrust	20
5.	Concorrenza sleale	20
6.	Entrata in vigore	22
	Allegato 1: modello di documento di perquisizione domiciliare – ricezione	23
	Allegato 2: modello di documento di perquisizione domiciliare – Direzione aziendale	25
	Allegato 3: linee guida per collaboratori in caso di perquisizioni domiciliari	29

1. Introduzione

1.1. Cos'è il diritto della concorrenza?

Arbonia AG e le sue filiali (di seguito denominate collettivamente "Arbonia", o una singola società del Gruppo, di seguito denominata "società del Gruppo"), nel loro Codice di Condotta si impegnano a mantenere nelle situazioni di concorrenza un comportamento equo e basato sulla prestazione, evitando di adottare pratiche concorrenziali illecite e di partecipare ad accordi di cartello.

Il diritto della concorrenza di un Paese è applicabile se la violazione della concorrenza ha ripercussioni in quel Paese, anche se la violazione è avvenuta all'estero. In qualità di Gruppo operante a livello internazionale, Arbonia si sforza di rispettare le leggi e le norme nazionali ed internazionali in materia di diritto della concorrenza.

Data la complessità della legislazione e della giurisprudenza in materia di concorrenza, lo scopo di questa direttiva è quello di promuovere la comprensione del diritto della concorrenza presso tutti i collaboratori di Arbonia, e di fornire indicazioni e raccomandazioni concrete sul comportamento da adottare nella quotidianità lavorativa. I collaboratori devono essere messi in grado di riconoscere le situazioni problematiche sotto il profilo della concorrenza, di analizzarle criticamente ed avviare le azioni necessarie.

A tal fine, è indispensabile che in casi di questo tipo si informino e si coinvolgano immediatamente la Direzione aziendale responsabile e il servizio giuridico di Arbonia. Ciò vale in particolare per tutti gli accordi stipulati con concorrenti attuali o potenziali e/o per gli accordi di fornitura e acquisto a lungo termine siglati con clienti e/o fornitori. Occorre però verificare l'ammissibilità sotto il profilo delle norme sulla concorrenza anche di altri tipi di accordi stipulati con partner commerciali, come ad es. le cooperazioni nell'ambito di ricerca e sviluppo.

La concorrenza fra imprese è il motore della nostra economia nazionale e, di conseguenza, rappresenta il requisito essenziale che garantisce crescita, posti di lavoro e benessere. Tutelare la concorrenza è un compito attribuito in gran parte alle norme antitrust. Le norme antitrust vietano qualsiasi restrizione inopportuna della concorrenza, come ad es. gli accordi sui prezzi e sulla ripartizione dei mercati tra concorrenti, ed ogni tipo di sfruttamento illecito della propria posizione di dominio del mercato.

Ciascuna società del Gruppo è chiamata a verificare costantemente e autonomamente che il proprio comportamento sia conforme alle leggi antitrust. Si tratta però di una valutazione non sempre facile da eseguire. Sono vietati anche solo un comportamento concordato o un colloquio informale che mirano a o possono determinare una restrizione della concorrenza. È necessario evitare altresì di generare l'impressione di tale atteggiamento cospirativo.

1.2. Istruzioni in materia di concorrenza e informazioni integrative

La responsabilità di tenere un comportamento conforme al diritto della concorrenza è di ogni singolo collaboratore.

In caso di dubbi, è necessario chiedere consiglio al proprio superiore o all'Head Of Compliance, oppure rivolgersi a loro per comunicare un comportamento rilevante sotto il profilo delle norme sulla concorrenza.

Le leggi sulla concorrenza devono essere rispettate da tutti i collaboratori Arbonia in tutto il mondo. Ogni collaboratore è responsabile in prima persona del rispetto delle norme in vigore in materia di concorrenza. Arbonia può punire eventuali violazioni. I collaboratori colpevoli dovranno rispondere di sanzioni civili, penali e disciplinari fino ad un eventuale licenziamento senza preavviso. Arbonia si riserva, nel caso di specie, di mantenersi indenne da qualsiasi responsabilità nei confronti del collaboratore colpevole.

Attraverso l'organizzazione di un sistema di denuncia correttamente funzionante, (al riguardo cfr. anche la direttiva Whistleblowing), e la sensibilizzazione dei collaboratori sulle fattispecie rilevanti ai fini del diritto sulla concorrenza, si intende escludere o ridurre qualsiasi svantaggio per Arbonia e i suoi collaboratori (cfr. punto2), promuovere la denuncia e l'indagine su eventuali circostanze critiche dal punto di vista della concorrenza e reagire correttamente in caso di indagine in materia di diritto della concorrenza (cfr. punto 3 e 4).

2. Prevenzione delle violazioni delle norme antitrust

Ogni violazione delle norme antitrust può avere gravi conseguenze per Arbonia e i suoi collaboratori. In caso di violazione delle norme antitrust, si applicano multe di importo elevato che spesso sono seguite da ingenti richieste di risarcimento danni. Le violazioni delle norme antitrust comportano inoltre l'inefficacia dei contratti e danneggiano in ultima istanza l'integrità e la credibilità di Arbonia e/o delle società del Gruppo coinvolte nei confronti dei clienti e dell'opinione pubblica. In alcuni Paesi, una violazione delle norme antitrust può anche comportare sanzioni penali (ad es. pena detentiva). Per questa ragione è importante evitare ogni accordo restrittivo della concorrenza e i comportamenti concordati (cfr. punto2.1), nonché ogni tipo di sfruttamento illecito della propria posizione di dominio del mercato, (cfr. punto 2.2), o una posizione come azienda relativamente potente (cfr. punto 2.3).

I principi illustrati di seguito devono essere rispettati nell'ambito di tutti i contatti commerciali.

2.1. Accordi restrittivi della concorrenza e comportamenti concordati

Sono ritenuti illeciti, in virtù delle norme antitrust, tutti quegli accordi e quei comportamenti concordati tra imprese dello stesso o di diverso livello di mercato, i quali mirano a o determinano una restrizione della concorrenza.

Il campo di applicazione delle norme antitrust comprende dunque non solo gli accordi scritti, bensì anche gli accordi verbali e i cosiddetti comportamenti concordati, ossia l'interazione consapevole e intenzionale tra singole imprese, la quale, pur non rappresentando la stipula di un accordo vero e proprio, pone comunque in essere una collaborazione di fatto in luogo della rischiosa situazione di concorrenza.

2.1.1 Restrizioni orizzontali

Le restrizioni orizzontali sono costituite da accordi o comportamenti condivisi tra imprese collocate allo stesso livello di mercato, come ad esempio gli accordi tra concorrenti o potenziali concorrenti; ad es.: accordi sui prezzi, sui quantitativi o sulla ripartizione per zone.

2.1.1.1 Accordi sui prezzi o sulle condizioni di fornitura con concorrenti attuali o potenziali (cosiddetti accordi orizzontali)

✘ **È vietato**

- stabilire direttamente o indirettamente i prezzi di acquisto o di vendita;
- decidere congiuntamente aumenti o diminuzioni dei prezzi o concordarli in altra forma;
- stabilire congiuntamente determinati prezzi minimi o fissi o un determinato intervallo di prezzo;
- stabilire quantità di produzione, acquisto o fornitura, o riduzioni e aumenti;
- mettersi d'accordo sulla concessione di sconti, ribassi o su altre condizioni di fornitura o misure concomitanti ai prezzi (ad es. condizioni di pagamento, obiettivi di credito, interessi di mora ed estensioni di garanzia);
- Scambiarsi informazioni rilevanti sui costi o sui prezzi (ad es. informazioni sul fissaggio di un prezzo, sconti, ribassi, condizioni di credito, cifre di fatturato, elenchi cliente o altri importanti fattori di costi);
- gli accordi di acquisto con la concorrenza, soprattutto se le consegne in questione rappresentano un elemento di costo importante.

- ✓ **Previa consultazione con l'Head od Compliance, di norma è consentito:**
- allestire e utilizzare ausili di calcolo comuni, se l'ausilio di calcolo viene utilizzato per scopi procompetitivi nel rispetto delle regole della commissione preposta a garantire la concorrenza, in assenza di scambio di condizioni di prezzo o di aspetti legati ai costi e/o al fissaggio dei costi.

- ✓ **È consentito**
- ricercare in modo indipendente le tariffe della concorrenza („rate shopping“), ad esempio in Internet o mediante osservazione delle tariffe pubblicate, senza scambio diretto con la concorrenza; occorre assicurarsi che le informazioni vengano reperite e consultate senza uno scambio con la concorrenza.
 - Le informazioni non sollecitate sulle tariffe della concorrenza ottenute dai clienti vanno accolte anche se non ricercate sistematicamente. Occorre assicurarsi che l'informazione sia stata fornita dal cliente in modo non sollecitato.

2.1.1.2 Accordi sulla ripartizione del mercato con concorrenti attuali o potenziali

- ✗ **È vietato**
- ripartire o suddividere i mercati per quanto riguarda determinati territori geografici, prodotti, clienti o fonti di acquisto;
 - stabilire quote di produzione, acquisto o vendita;
 - concordare divieti di concorrenza.

2.1.1.3 Boicottaggi

- ✗ **È vietato**
- stabilire accordi per non rifornire determinati clienti o non acquistare merci da determinati fornitori;
 - stabilire accordi per vincolare la fornitura o l'acquisto di merci a determinate condizioni.

2.1.1.4 Associazioni commerciali

- ✗ **È vietato**
- scambiarsi direttamente o indirettamente informazioni su prezzi, ribassi, condizioni di fornitura, margini di guadagno, strutture dei costi, volumi di produzione, calcolo dei prezzi, pratiche di marketing e vendita, zone di fornitura, fornitori, clienti, ecc. in occasione delle manifestazioni organizzate dalle associazioni commerciali.

✓ **È consentito**

- aderire ad un'associazione commerciale alla quale aderiscono anche i propri concorrenti;
- accordarsi nell'ambito di un'associazione commerciale su domande e richieste comuni, questioni ufficiali e temi similari;
- raccogliere e mettere a disposizione materiale statistico, laddove si tratti di cifre riferite al passato raccolte da un ente indipendente e pubblicate in formato aggregato.

2.1.1.5 Società miste (joint venture)

In caso di accordi tra concorrenti che riguardano la costituzione di una joint venture, (ad es. joint venture per R&S, produzione o distribuzione ecc.), occorre sempre chiedere la previa approvazione dell'Head of Compliance.

2.1.1.6 Accordi in vista d'appalto

Gli accordi tra concorrenti in vista di un appalto sono vietati sia dalla legge antitrust sia dal diritto sugli acquisti pubblici e possono comportare richieste di risarcimento danni nell'ambito del diritto civile.

✗ **È vietato**

- scambiarsi preventivamente informazioni con altri concorrenti in merito al contenuto e alle condizioni delle offerte (prezzi, condizioni di vendita ecc.);
- stabilire accordi diretti o indiretti sull'aggiudicazione;
- inviare le offerte definitive ai concorrenti, i quali a loro volta presentano offerte di sostegno;
- stabilire accordi sui prezzi preventivamente alla presentazione dell'offerta e in occasione delle trattative;
- costituire comunità di lavoro tacite in cui ognuno presenta un'offerta ma l'aggiudicazione è già stata stabilita internamente;
- costituire uffici di notifica a cui ogni interessato può iscriversi e che pubblica il nome di colui che si aggiudica l'appalto;
- costituire meccanismi di assegnazione che stabiliscono quale concorrente si aggiudica l'appalto, in che momento e a quali condizioni;
- offrire prezzi di dumping (prezzi sottocosto) nel caso in cui si detenga una posizione di dominio del mercato;
- influenzare i soggetti che decidono sugli appalti elargendo omaggi o vantaggi illeciti;

- stipulare accordi con la concorrenza per la partecipazione a una gara d'appalto con un'offerta «apparente»;
- ritirarsi da una gara d'appalto pubblica dietro condizione di risarcimento per questo ritiro da parte di un concorrente;
- informazione la concorrenza sulla partecipazione di Arbonia a una gara d'appalto;
- chiedere alla concorrenza se partecipa o meno a una gara d'appalto.

✓ **È consentito**

- partecipare a comunità di lavoro e consegnare un'offerta comune redatta dalla comunità dietro garanzia di trasparenza della stessa nei confronti del committente, e se la realizzazione di tale comunità di lavoro consente all'azienda di allestire un'offerta o se l'offerta della comunità di lavoro è migliore rispetto alle singole offerte delle aziende partecipanti;
- chiedere ad eventuali commercianti grossisti di partecipare ad una gara di appalto pubblica, senza però stabilire i prezzi del grossista o coordinarne le offerte.

2.1.1.7 Scambio di informazioni

Lo scambio di informazioni rilevanti tra concorrenti non è ammesso. Le informazioni rilevanti per la concorrenza sono informazioni private che un'azienda normalmente non desidera condividere con i suoi concorrenti, in quanto esse potrebbero compromettere le scelte o la strategia aziendale della concorrenza. Le informazioni seguenti vanno considerate rilevanti per la concorrenza, e non vanno pertanto condivise:

- prezzi (ad esempio prezzi attuali e ribassi, aumenti di prezzo pianificati, abbassamenti di prezzo e sconti), condizioni di acquisto o altre condizioni commerciali;
- clienti, fornitori, mercati o settori;
- costi di produzione, quantità prodotte, capacità, utili, cifre di vendita o parametri di qualità;
- piani di marketing, strategie di vendita o valutazione dei rischi di mercato;
- offerte pianificate o consegnate, ivi incluse le informazioni sulla partecipazione a una gara d'appalto;
- tecnologie, programmi R&S e relativi esiti, altri investimenti, e
- tutte le altre informazioni che potrebbero rappresentare un vantaggio per la concorrenza.

Se si ricevono informazioni rilevanti da un concorrente, informare tempestivamente la Direzione aziendale e/o l'Head of Compliance. In alternativa, è possibile anche inviare un messaggio all'ufficio di notifica preposto nella «direttiva Whistleblowing».

2.1.2 Accordi verticali

Gli accordi verticali sono contratti stipulati tra imprese che operano a livelli diversi di produzione e vendita. Generalmente, le parti contrattuali non sono concorrenti tra loro, bensì società di vendita, clienti, licenziatari, concedenti licenze e fornitori. Gli accordi verticali sono trattati diversamente in base alla legislazione applicabile, per cui determinate categorie di accordi verticali non violano le norme europee del diritto sulla concorrenza purché ricadano nel campo di applicazione del relativo regolamento di esenzione, mentre lo stesso tipo di accordo può ad esempio essere vietato dalla legislazione statunitense.

2.1.2.1 Prezzi di rivendita di società di vendita

✘ **È vietato (per il produttore)**

- stabilire direttamente o indirettamente, oppure imporre, i prezzi di rivendita a società di vendita o rivenditori nell'ambito di listini, cataloghi, annunci, opuscoli, moduli d'ordine, offerte o in altra forma simile;
- pretendere dalle società di vendita il rispetto del prezzo di vendita raccomandato;
- interrompere il rapporto commerciale con una società di vendita che si rifiuta di applicare i prezzi di vendita raccomandati o minacciare l'interruzione del rapporto per lo stesso motivo;
- impedire alle società di vendita di concedere sconti e condizioni preferenziali;
- far pervenire alle società di vendita istruzioni o formule per il calcolo dei prezzi;
- imporre un margine di guadagno alle società di vendita;
- imporre limiti fissi o minimi ai prezzi di vendita;
- concordare clausole di esclusività che impediscono alle società di vendita di concedere ad altri acquirenti condizioni di acquisto più favorevoli rispetto a quelle concesse alla propria impresa;
- concordare la politica sui prezzi con i rivenditori in base alla situazione di mercato;
- monitorare sistematicamente i prezzi di rivendita dei commercianti.



È consentito

- formulare una raccomandazione di prezzo non vincolante per la rivendita delle merci, purché non si applichino costrizioni dirette o indirette, (ad es. attraverso la concessione di sconti), o altre misure, (ad es. rappresentazione automatica del prezzo consigliato nel sistema di cassa del rivenditore), per favorire l'applicazione di tale prezzo raccomandato, e purché il prezzo raccomandato non abbia sul mercato lo stesso effetto di un prezzo fisso di fatto;
- imporre prezzi massimi per la rivendita se questi prezzi massimi non sono effettivi come il prezzo fisso o il prezzo minimo.

2.1.2.2 Restrizione territoriale/esclusività



È vietato

- imporre divieti di esportazione;
- prescrivere che le società di vendita al di fuori della zona di esclusività pattuita non possano essere rifornite passivamente (ossia su richiesta del cliente al di fuori della zona di esclusività);
- vietare ad una società di vendita di distribuire le merci attraverso altri canali di vendita su richiesta;
- stipulare accordi di fornitura esclusivi che prevedono di effettuare le forniture esclusivamente ad un determinato cliente, senza l'esplicita approvazione dell'Head of Compliance;
- rifiutare ordini da rivenditori che esportano i prodotti (vendita passiva) motivando tale decisione con le limitazioni territoriali;
- vietare ad una società di vendita la pubblicità o la vendita in Internet.



È consentito

- concedere diritti esclusivi di vendita, acquisto, franchising o licenza per una determinata zona;
- vietare di attuare una politica di vendita attiva al di fuori della zona di esclusività, se la quota di mercato dell'azienda del Gruppo è inferiore al 30% e la vendita in Internet non è vietata;
- informare il partner commerciale delle differenze che riguardano l'accettazione del prodotto in altri Paesi o richiamare la sua attenzione sui requisiti giuridici vigenti in altri Paesi;
- limitare temporaneamente i quantitativi di merce da vendere ad un partner commerciale a causa di problemi motivati dalle capacità produttive.

2.1.2.3 Clausola di concorrenza

✘ È vietato

- proibire a una società di vendita o a un licenziatario la produzione e la vendita di prodotti concorrenziali durante la durata del contratto per un periodo indeterminato o per un periodo superiore a 5 anni a partire dal decorrere dell'accordo;
- proibire ad una società di vendita o a un licenziatario la produzione e la vendita di prodotti in concorrenza al termine dell'accordo (cosiddetto divieto di concorrenza post-contrattuale).

✔ È consentito

- proibire a una società di vendita o a un licenziatario la produzione e la vendita di prodotti concorrenziali per la durata dell'accordo fino a max. 5 anni, se la quota di mercato non supera il 30%.

2.1.2.4 Brevetti, diritti d'autore, know-how o marchi

✘ È vietato

- stipulare un accordo sul licenziamento di brevetti, diritti d'autore, know-how o marchi senza l'esplicita approvazione dell'Head of Compliance;
- vietare al partner commerciale di impugnare la validità giuridica del brevetto soggetto a licenza;
- stabilire il prezzo che il licenziatario esige per il suo prodotto;
- stipulare accordi con altri titolari di brevetto in merito ai canoni calcolati per i brevetti in concorrenza.

2.2. Divieto di sfruttamento illecito di una posizione di dominio del mercato

Ad un'impresa che domina il mercato è vietato sfruttare la sua posizione di dominio in modo iniquo e discriminatorio. È lecito presumere una posizione di dominio del mercato, e le conseguenze ad essa collegate nell'ambito delle presenti direttive, se la quota di mercato detenuta da un'impresa su un determinato mercato supera il 40%.

Per calcolare la quota di mercato, il mercato in questione deve essere limitato in termini reali, territoriali e temporali. Generalmente, i prodotti appartengono allo stesso mercato (mercato reale) se la controparte sul mercato li ritiene ragionevolmente intercambiabili (sostituibili). Il mercato territoriale comprende il territorio all'interno del quale vigono le stesse condizioni di concorrenza o condizioni simili. Questo tipo di mercato può essere rappresentato, ad esempio, da uno, più o da tutti gli stati membri dell'UE/EFTA, ma anche dalle singole regioni di questi Paesi.

In caso di approvazione di una posizione di mercato dominante, occorre osservare scrupolosamente le seguenti direttive:

2.2.1 Discriminazione/condizioni di vendita differenti

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa dominante, garantire alle stesse premesse a partner commerciali equivalenti (società di vendita, clienti o fornitori) diverse condizioni di vendita (prezzi, sconti) o condizioni commerciali.

2.2.2 Impedimento della concorrenza

2.2.2.1 Vincoli esclusivi di acquisto

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa dominante, impedire in misura sostanziale ai concorrenti l'accesso a clienti o rivenditori attraverso vincoli esclusivi d'acquisto.

2.2.2.2 Sconti fedeltà e sconti con effetto simile

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa dominante del mercato, concedere sconti, i quali vengono garantiti ad un acquirente a condizione che egli acquisti il suo fabbisogno esclusivamente dal fornitore leader di mercato (cosiddetti sconti esclusivi o sconti fedeltà);
- in qualità di impresa dominante, concedere sconti cumulativi che determinano un effetto di "richiamo" a favore del leader di mercato e che riguardano la vendita di prodotti di mercati differenti;
- concedere sconti target in qualità di impresa dominante del mercato, i quali sono concepiti individualmente per il volume di fatturato di un determinato cliente o fornitore;
- in qualità di impresa dominante, garantire sconti in base alla quantità di determinate categorie di prodotti senza previa approvazione da parte dell'Head of Compliance;
- in qualità di impresa dominante, concedere sconti in base al fatturato calcolati sulla base di una quantità dell'ordine precedentemente indicata senza previa approvazione dell'Head of Compliance.

2.2.2.3 Prezzi di dumping

✘ **È vietato**

- esigere prezzi sottocosto in qualità di impresa dominante;
- in qualità di impresa dominante, offrire prodotti o servizi in modo mirato ad un prezzo sottocosto.

2.2.2.4 Tying

✘ **È vietato**

- fornire un prodotto leader sul mercato con il vincolo di acquisto di un altro prodotto o dietro stipula di un contratto di servizi;
- in qualità di impresa dominante, pretendere da un cliente l'acquisto di un'intera gamma di prodotti incl. gli accessori senza esplicita approvazione dell'Head of Compliance;
- in qualità di impresa dominante, pretendere da un cliente la stipula di un contratto di assistenza fondato sulla necessità di sicurezza del prodotto senza esplicita approvazione dell'Head of Compliance.

✓ **È consentito**

- prescrivere l'acquisto nei contratti di licenza di materiali e utensili speciali oggettivamente necessari per l'utilizzo efficace dal punto di vista tecnico della licenza.

2.2.2.5 Bundling

✘ **È vietato**

- legare strategicamente un prodotto leader sul mercato a uno o più vincoli allo scopo unico di escludere la concorrenza;
- fissare un prezzo estremamente basso per un pacchetto di prodotti.

✓ **È consentito**

- in qualità di impresa dominante, legare due o più prodotti se tale bundle è basato su motivazioni fondate dal punto di vista tecnico-scientifico;
- legare prodotti che sono parte integrante di un unico sistema.

2.2.2.6 Clausola inglese

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa dominante, concordare la cosiddetta «clausola inglese». In base a tale clausola, alla controparte dell'impresa che domina il mercato viene concessa la possibilità di acquistare prodotti da un concorrente, purché l'impresa che domina il mercato sia preventivamente informata del nome del concorrente, della quantità acquistata e del prezzo convenuto.

✓ **È consentito**

- concordare proroghe automatiche del contratto che prevedano una disdetta.

2.2.2.7 Rifiuto della fornitura

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa dominante, rifiutare la fornitura ad un cliente che soddisfa le medesime condizioni di altri clienti già riforniti;
- in qualità di impresa dominante, applicare limitazioni diverse della fornitura per clienti simili senza una valida giustificazione;
- in qualità di impresa dominante, rifiutare la stipula di un contratto senza valida giustificazione o terminare un contratto esistente per rifiutare relazioni commerciali.

✓ **È consentito**

- rifiutare la fornitura a clienti nuovi o esistenti per motivi economici ragionevoli e dimostrabili;
- rifiutare la fornitura ad un nuovo cliente a causa di insufficienti capacità produttive.

2.2.2.8 Discriminazione geografica dei prezzi

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa dominante, limitare le possibilità dei clienti di acquistare merci o servizi, offerti in Svizzera o all'estero, all'estero ai prezzi di mercato vigenti e alle condizioni del settore in loco.



È consentito

- esigere dal cliente il ritiro delle merci all'estero in autonomia, se si desidera acquistare tali merci alle condizioni estere.

2.3. Divieto di abuso di una posizione in qualità di impresa relativamente dominante

Una impresa relativamente dominante non può impedire o favorire altri consumatori o imprese legati nell'offerta o nella domanda ad imprese dominanti, ad esempio con condizioni discriminanti, prezzi concorrenziali, regimi di sconto speciali, negazione dell'accesso a diritti di proprietà intellettuale, rescissione del contratto non a norma o rifiuto di richieste commerciali, ecc.

Per impresa relativamente dominante s'intende un'azienda che nell'offerta o nella domanda di una merce o di un servizio è in qualche modo indipendente dalle altre aziende, in assenza di condizioni sufficienti e probabili di differire da altre aziende.

Con il concetto di potere relativo di mercato si intende tutelare i richiedenti e i fornitori dipendenti da fornitori o richiedenti dominanti. In particolare, è possibile distinguere fra le seguenti tipologie di dipendenza (elenco non esaustivo):

- Dipendenza in base all'assortimento: prodotti Must in Stock, senza i quali un fornitore non sarebbe concorrenziale (prodotti leader sul mercato), ricambi originali, aggiornamenti software, ecc.
- Dipendenza aziendale: lock-in di un'azienda, ad es. a causa dei costi di cambio troppo elevati, e/o se un acquirente è legato a un determinato partner contrattuale per un tempo prolungato e in caso di rifiuto di consegna unilaterale praticamente non riesce più a passare a un altro fornitore
- Potere relativo della domanda: il fornitore dipende sostanzialmente dalla domanda (ad es. un fornitore di grandi catene di commercio a dettaglio/grossisti)
- Dipendenza in base alla piattaforma o ai dati: dipendenza di un'azienda basata sull'accesso alla piattaforma o ai dati di un'altra azienda
- Dipendenza dettata dalla congiuntura economica: obbligo di consegna senza discriminazione in caso di congiuntura economica negativa (ad es. durante una crisi del petrolio o di una carenza generale di chip)

Le imprese relativamente dominanti devono addurre argomenti effettivi per la discriminazione di trattamento di clienti o fornitori affini, ad es. in materia di prezzi, sconti, rescissione di rapporti di consegna o di acquisto o di transazioni collettive (in caso contrario, tali discriminazioni non sono ammesse).

La valutazione avviene in base al singolo caso ed è basata sui rapporti di dipendenza esistenti tra le due aziende in merito a specifici prodotti o servizi. Pertanto, un'azienda, ad esempio, può essere relativamente dominante rispetto a un partner commerciale 1, ma non lo è

rispetto a un partner commerciale 2, sebbene rispetto al partner commerciale 1 la posizione di dominanza sia relativa solo al prodotto A, ma non al prodotto B.

In caso di approvazione di una posizione di mercato dominante, occorre osservare scrupolosamente le seguenti direttive:

Impedimento della dipendenza fra imprese

2.3.1 Discriminazione/condizioni di vendita differenti

✘ È vietato

- trattare partner commerciali affini aventi la stessa situazione di partenza (ad es. clienti o fornitori) in modo diverso (ad es. prezzi, sconti o condizioni commerciali diversi fra loro).

✔ È consentito

- concedere a società di vendita condizioni di vendita differenti (sconti), purché tali società forniscano servizi particolari non offerti da altre società di vendita oppure si trovino a livelli di mercato diversi (grossista-dettagliante).

2.3.2 Sconti fedeltà e sconti con effetto similare

✘ È vietato

- In qualità di impresa relativamente dominante, concedere sconti, i quali vengono garantiti ad un acquirente a condizione che egli acquisti il suo fabbisogno esclusivamente dal fornitore leader di posizione dominante relativa (cosiddetti sconti fedeltà);

✔ È consentito

- applicare sconti sulle quantità a determinate categorie di prodotti;
- concedere sconti in base al fatturato calcolati sulla base di una quantità dell'ordine precedentemente indicata.

2.3.3 Tying

✘ È vietato

- in qualità di impresa relativamente dominante, vincolare la fornitura di un prodotto a un'azienda dipendente all'acquisto di un altro prodotto o alla stipula di un contratto di servizi.



È consentito

- pretendere da un cliente l'acquisto di un'intera gamma di prodotti incl. gli accessori;
- esigere la stipula di un contratto di assistenza da un cliente per motivi di sicurezza del prodotto;
- prescrivere l'acquisto nei contratti di licenza di materiali e utensili speciali necessari per l'utilizzo efficace dal punto di vista tecnico della licenza.

2.3.4 Rifiuto della fornitura



È vietato

- rifiutare, in qualità di azienda relativamente dominante, la fornitura ad un cliente che soddisfa le medesime condizioni di altri rispettive clienti già riforniti;
- in qualità di impresa relativamente dominante, limitare o o revocare una consegna a clienti dipendenti senza giusta motivazione.



È consentito

- rifiutare la fornitura a clienti nuovi o esistenti per motivi economici ragionevoli e dimostrabili;
- rifiutare la fornitura ad un nuovo cliente a causa di insufficienti capacità produttive.

2.3.5 Disdette del contratto



È vietato

- in qualità di impresa relativamente dominante, terminare i contratti con clienti dipendenti senza preavviso, se il partner contrattuale (cliente o fornitore) non è in grado di passare entro breve tempo ad altri fornitori o acquirenti.



È consentito

- disdire senza preavviso contratti con aziende dipendenti per motivi rilevanti (ad es. grave inadempienza contrattuale del partner di contratto);
- disdire contratti con aziende dipendenti se sussiste la possibilità che il partner contrattuale, allo scadere del termine di disdetta adeguato, possa passare a un altro fornitore o acquirente.

2.3.6 Discriminazione geografica dei prezzi

✘ **È vietato**

- in qualità di impresa relativamente dominante, limitare le possibilità dei clienti di acquistare merci o servizi, offerti in Svizzera o all'estero, all'estero ai prezzi di mercato vigenti e alle condizioni del settore in loco.

✓ **È consentito**

- esigere dal cliente il ritiro delle merci all'estero in autonomia, se si desidera acquistare tali merci alle condizioni estere.

3. Procedura in caso di sospetta violazione della legge sui cartelli

I collaboratori che rilevano possibili violazioni della legge sui cartelli devono riferirlo subito. Occorre informare la Direzione aziendale e/o l'Head of Compliance, oppure denunciare il fatto all'ufficio di notifica preposto nella «direttiva Whistleblowing». Tutti i collaboratori devono contribuire alle indagini sui casi sospetti e allo sforzo volto eventualmente ad evitare ed interrompere le violazioni.

Ulteriori regole di condotta per i collaboratori:

Contatti commerciali con concorrenti attuali o potenziali:

se nel corso degli incontri con i concorrenti (contatti commerciali, manifestazioni, fiere ecc.) si dovesse giungere a parlare di una serie di temi rilevanti in materia di antitrust, prendere nettamente le distanze dal contenuto in discussione e insistere affinché si interrompa il colloquio. Se l'invito non viene accolto, abbandonare immediatamente la conversazione e annotare il colloquio. Notificare quindi l'accaduto all'Head of Compliance consegnandogli l'annotazione del colloquio.

Attenzione: nel caso di colloqui illeciti dal punto di vista dell'antitrust, non basta partecipare al colloquio in maniera passiva. Anche in questo caso è l'impresa a rispondere della violazione della legge sui cartelli. Occorre pertanto garantire nella propria quotidianità lavorativa che la condotta di mercato non risenta di contatti informali con concorrenti attuali o potenziali. Accertarsi in generale che i contatti commerciali con i concorrenti abbiano sempre un'occasione concreta e che lo scopo dell'incontro sia stato fissato in precedenza (agenda).

Corrispondenza commerciale:

nella corrispondenza commerciale, accertarsi di utilizzare sempre un linguaggio chiaro e inequivocabile. Ciò vale in particolare se si utilizzano messaggi di posta elettronica, nei quali si presta generalmente meno attenzione ad una formulazione esatta rispetto ad altre forme di corrispondenza. Evitare le formulazioni equivoche come: „A causa dell'elevata pressione sui costi nel nostro settore ci vediamo costretti ad aumentare i prezzi del ...% a partire dall'inizio del prossimo anno.“ Questo messaggio può indurre a pensare che l'azienda conosca i costi dei suoi concorrenti. La formulazione: „A causa dell'aumento dei nostri costi, dall'inizio dell'anno aumenteremo i prezzi del...%.“ risulta più appropriata

Riguardo a temi legati ai prezzi evitare le formulazioni come: „Armonizzazione, adeguamento, allineamento, ecc.“. Si tratta di affermazioni che potrebbero essere interpretate come se esistessero accordi preventivi con i concorrenti o perlomeno fosse stata esercitata pressione in tal senso.

Se possibile, evitare qualsiasi affermazione che possa dare l'impressione che su un determinato mercato non esista concorrenza per la propria impresa (ad es. „siamo inarrivabili leader di mercato“).

Respingere esplicitamente e per iscritto informazioni di tipo confidenziale ricevute spontaneamente o per caso dai concorrenti.

4. Indagini in materia di antitrust

Le autorità preposte a garantire la concorrenza hanno la facoltà di ordinare perquisizioni domiciliari (inattese) presso le imprese per le quali vi sia il sospetto di violazione della legge sui cartelli. A tal fine, esse sono autorizzate a ispezionare l'azienda e gli ambienti, a consultare i documenti, a produrre copie degli stessi, a ordinare sequestri e ad interrogare il personale. Qualora si verifichi una perquisizione manuale presso una delle società del Gruppo. I collaboratori di detta società devono attenersi scrupolosamente alle direttive indicate di seguito, seguendo le fasi indicate nelle schede tipo allestite per la ricezione (allegato 1) e la direzione aziendale (allegato 2) da adottare in loco.

5. Concorrenza sleale

Mentre lo scopo della legislazione sui cartelli è quello di tutelare la concorrenza (o i concorrenti, fornitori e richiedenti) dalle limitazioni alla concorrenza, la legge sulla concorrenza sleale è volta a tutelare tutti gli operatori di mercato (concorrenti, clienti, consumatori ecc.) dalla concorrenza sleale. Durante lo svolgimento della loro attività tutte le società del Gruppo Arbonia e i relativi collaboratori sono tenuti a rispettare le norme di legge in vigore sulla concorrenza sleale. Per „concorrenza sleale“ s'intende un comportamento

sleale o illecito atto ad influire sul rapporto esistente tra i vari operatori di mercato e a tutelare altre leggi vigenti a tutela della concorrenza.

Commercia slealmente chi, nel commercio online, discrimina senza motivo reale i clienti finali a motivo della loro nazionalità, luogo di origine, filiale, sede del servizio di pagamento o luogo di emissione del pagamento, ponendo condizioni di prezzo o di pagamento sleali; chi blocca l'accesso a un portale online, ecc.; o chi, senza il consenso del cliente finale, inoltra a una versione del portale online scaduta o diversa da quella attuale.

Alcuni esempi di comportamento sleale:

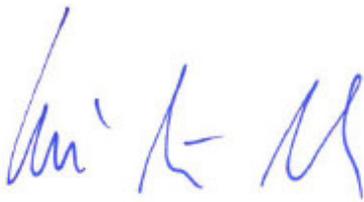
- influenza illecita sulla clientela (ad es. offerte a prezzo sottocosto utilizzate come "specchietti per le allodole", inganno del cliente con informazioni fuorvianti sui prodotti, utilizzo di metodi di vendita aggressivi che pregiudicano la libertà decisionale del cliente ecc.)
- discredito di un concorrente (ad es. nell'ambito della pubblicità)
- utilizzo di informazioni fuorvianti sui propri prodotti nell'ambito di apparizioni pubblicitarie
- sfruttamento o utilizzo di un servizio fornito da terzi per propri interessi
- creazione di un rischio di confusione con prodotti di altri fornitori
- blocco geografico non autorizzato e altre forme di discriminazione (prezzo, condizioni di pagamento, ecc.) a motivo della nazionalità, del luogo di residenza, della filiale, della sede del servizio di pagamento o del luogo di emissione del pagamento nel commercio online, ossia blocco dell'accesso a tutte le superfici utente online (siti web, web shop, ecc.)

6. Entrata in vigore

Questa direttiva entra subito in vigore e sostituisce la direttiva sulla concorrenza del 24 gennaio 2014.

Arbon, 21 giugno 2022

Arbonia AG



Alexander von Witzleben
Presidente del consiglio di amministrazione.



Andrea Wickart
Head of Compliance Compliance/ Segretaria generale

Allegato 1: modello di documento di perquisizione domiciliare – ricezione

- 1. Chiedere agli ufficiali dell'autorità il motivo della loro visita. *Restare calmi e obiettivi, non impedire in nessun caso la perquisizione domiciliare, ma osservare i punti seguenti:*
- 2. Informare immediatamente la direzione e/o l'Head of Compliance:
 - CEO della divisione: [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono]
 - Direzione aziendale: [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono]
 - Head of Compliance: [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono]

Se queste persone non sono presenti o non sono reperibili, informare immediatamente il rappresentante aziendale di maggior grado presente. A tale scopo, sul posto occorre contattare una delle persone indicate di seguito (nella sequenza indicata):

- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione
- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione
- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione

- 3. Chiedere agli ufficiali dell'autorità preposta di mostrare l'ordine di perquisizione.
- 4. L'ordine di perquisizione va accettato e copiato/scansionato.
- 5. I membri delle autorità devono identificarsi e devono fornire copie o scansioni dei rispettivi documenti di identità.
- 6. Occorre annotare le denominazioni di servizio dei singoli membri delle autorità.
- 7. Occorre inoltrare una copia dell'ordine di perquisizione e dell'informativa sui membri dell'autorità (*Informazioni secondo i punti 4, 5 e 6*) alla Direzione aziendale, all'Head of Compliance e a un avvocato esterno (cfr. dati di contatto al punto 2).
- 8. Assegnare ai membri dell'autorità una stanza priva di attivi o possibilità di accesso a documenti, con la richiesta di attendere lì l'arrivo delle persone informate alla ricezione e, se possibile, anche l'arrivo dell'avvocato esterno incaricato dalla Direzione aziendale / dall'Head of Compliance.

Se i membri dell'autorità si rifiutassero di attendere l'arrivo dei membri della Direzione aziendale (in quanto ad esempio non presenti nell'edificio), e desiderassero iniziare subito la perquisizione, occorre convocare il collaboratore di rango più elevato presente secondo il punto 2, in modo tale da consentire l'avvio della perquisizione della sede da parte delle

autorità senza ulteriori ritardi. Questa persona deve assumere il controllo delle operazioni secondo il "**Documento perquisizione domiciliare – Direzione aziendale**".

In generale vale quanto segue (anche per tutti i collaboratori):

- *Non cercare mai di distruggere, nascondere od occultare documenti!*
- *Non è obbligatorio sostenere attivamente la perquisizione. Di contro, in caso di perquisizione da parte delle autorità in materia di concorrenza, è obbligatorio rispondere alle domande sui documenti o sui fatti. In tal caso, fornire informazioni solo sui fatti che si conoscono con certezza ed evitare ogni speculazione!*
- *La perquisizione domiciliare va gestita in modo confidenziale. Informare solo le persone indicate sopra.*

Allegato 2: modello di documento di perquisizione domiciliare – Direzione aziendale

I. Inizio della perquisizione domiciliare

In generale vale quanto segue (anche per tutti i collaboratori):

- *Non cercare mai di distruggere, nascondere od occultare documenti!*
- *Non è obbligatorio sostenere attivamente la perquisizione. Di contro, in caso di perquisizione da parte delle autorità in materia di concorrenza, è obbligatorio rispondere alle domande sui documenti o sui fatti. In tal caso, fornire informazioni solo sui fatti che si conoscono con certezza ed evitare ogni speculazione!*

- 1. Chiedere agli ufficiali dell'autorità il motivo della loro visita.
Restare calmi e obiettivi, non impedire in nessun caso la perquisizione domiciliare. Non cercare mai di distruggere, nascondere od occultare documenti.
- 2. Analizzare l'ordine di perquisizione per capire l'oggetto e la portata della perquisizione stessa.
 - *L'ordine alle autorità di perquisizione va emesso il base al motivo della perquisizione domiciliare (autorità statale preposta a garantire la concorrenza o Commissione europea).*
 - *L'ordine di perquisizione deve indicare esplicitamente quali ambienti e documenti vanno perquisiti.*

Solo una volta conosciuto il contenuto dell'ordine di perquisizione è possibile verificare se l'autorità sta svolgendo tale ordine nel pieno rispetto dei contenuti.

- 3. Occorre informare tempestivamente le persone indicate di seguito:
 - CEO della divisione: [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono]
 - Head of Compliance: [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono]
 - Se non ancora informata: la Direzione aziendale: [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono]
 - [Avvocato esterno per la concorrenza nominato per ogni società],

I responsabili di divisione (occorre informare una delle persone indicate di seguito):

- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione
- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione
- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione

La persona responsabile dell'IT (occorre informare una delle persone indicate di seguito):

- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione
- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione
- [Nome, cognome, e-mail, numero di telefono], funzione

- 4. Una volta ricevuto un riassunto delle informazioni da parte dei membri dell'autorità, (Informazioni secondo i punti 4, 5 e 6 "Documenti di perquisizione domiciliare – ricezione") esso va inoltrato alla Direzione aziendale e all'Head of Compliance (cfr. Dati di contatto al punto 3).
- 5. In accordo con l' Head of Compliance, (in caso di mancata reperibilità: in accordo con il responsabile della divisione; in caso di irreperibilità anche di quest'ultimo: in accordo con la Direzione aziendale), occorre stabilire immediatamente una procedura in materia di concorrenza con una/un avvocatessa/avvocato esterna/o di vasta esperienza in materia (cfr. Dati di contatto al punto 3).

Inoltre, occorre chiarire se presso altre sedi dell'azienda è attualmente in corso una perquisizione domiciliare (ricerca parallela) (cfr. Dati di contatto al punto 3).

- 6. Fornire ai membri dell'autorità una sala di lavoro con una fotocopiatrice (o una sala riunioni e una fotocopiatrice assegnata dalla ricezione) per lo svolgimento della perquisizione domiciliare.
- 7. Assegnare a ciascun membro dell'autorità un collaboratore dell'azienda che lo accompagni nel corso della perquisizione: i collaboratori designati devono redigere un protocollo dettagliato sulle azioni del membro dell'autorità in carico (effetti personali dell'autorità accompagnata, procedure adottate dall'autorità, documenti visionati, documenti confiscati, file elettronici confiscati o copiati, domande poste, informazioni fornite, ecc.).

II. Durante la perquisizione domiciliare

In generale vale quanto segue (anche per tutti i collaboratori):

- *Non cercare mai di distruggere, nascondere od occultare documenti!*
- *Non è obbligatorio sostenere attivamente la perquisizione. Di contro, in caso di perquisizione da parte delle autorità in materia di concorrenza, è obbligatorio rispondere alle domande sui documenti o sui fatti. In tal caso, fornire informazioni solo sui fatti che si conoscono con certezza ed evitare ogni speculazione!*

- 8. Formare un “team sul diritto della concorrenza” che accompagni / coordini lo svolgimento della perquisizione da parte dell’azienda e che gestisca la comunicazione interna ed esterna.

Il “team sul diritto della concorrenza” dovrebbe essere composto dai seguenti membri:

- a) *Rappresentante della direzione di divisione*
 - b) *Rappresentante della direzione aziendale*
 - c) *Rappresentante Compliance*
 - d) *Rappresentante IT*
 - e) *Avvocata/o esterna/o*
 - f) *Head of Corporate Communications*
- 9. Il team sul diritto della concorrenza deve valutare nel più breve tempo possibile se sia opportuno nominare un marcatore per un’autodenuncia presso l’autorità della concorrenza.
 - 10. Occorre nominare un membro del team sul diritto della concorrenza come punto centrale di contatto e di riferimento per tutta la durata della perquisizione davanti ai membri dell’autorità e ai collaboratori dell’azienda soggetta a perquisizione.
 - 11. All’inizio dei rilevamenti, agli ufficiali va richiesto di dichiarare il trattamento confidenziale dei documenti e delle informazioni, salvo diversamente prescritto. La conferma da parte degli ufficiali dovrebbe avvenire in forma scritta.
 - 12. Fare fotocopie di tutti i documenti prelevati dagli ufficiali. Gli ufficiali dovrebbero fornire un elenco firmato dei documenti fotocopiati. Verificare la correttezza della documentazione.
 - 13. I collaboratori dell’azienda colpita da mandato di perquisizione vanno informati e istruiti sui passi successivi da espletare durante la perquisizione.

Occorre altresì emettere una comunicazione esterna / un comunicato stampa da parte di Corporate Communications.

- 14. Sigillatura come diritto aziendale:

In accordo con l’Head of Compliance o con l’avvocato esterno di riferimento, è possibile esigere una sigillatura.

Le registrazioni e gli oggetti che, dietro dichiarazione dell’azienda basata sul diritto di non deporre o di non rispondere, o che non possono essere perquisiti o sequestrati per altri motivi, vanno sigillati su richiesta dell’azienda e non possono pertanto essere utilizzate né visualizzate dalle autorità penali.

Il sigillo va richiesto immediatamente nel contesto della perquisizione. Non è più possibile richiedere la sigillatura in fase di valutazione della documentazione.

III. Condizioni della perquisizione domiciliare – protocollo di esecuzione

- 15. Il protocollo di esecuzione va accettato e controllato:
 - *Le norme applicabili prevedono la consegna alle persone direttamente interessate (fra le quali l'azienda perquisita) non solo di una copia dell'ordine di perquisizione domiciliare, ma anche di un protocollo di esecuzione.*
 - *Se nell'ambito della perquisizione domiciliare vengono sequestrati documenti o altri oggetti, il protocollo di esecuzione prevede la registrazione di tali oggetti e documenti sequestrati. Questo protocollo di esecuzione deve essere dettagliato e preciso, e va debitamente firmato dall'azienda in qualità di titolare dei luoghi perquisiti.*
 - *Successivamente, anche i collaboratori che hanno accompagnato gli ufficiali nel corso della perquisizione domiciliare sono tenuti alla stesura di un protocollo. Questi protocolli personali dei collaboratori devono essere confrontati con il protocollo delle autorità.*

IV. Dopo la perquisizione domiciliare – debriefing

- 16. Subito dopo la perquisizione domiciliare, il team legale in materia di concorrenza deve effettuare un colloquio.
- 17. Occorre raccogliere tutte le informazioni fornite ai membri dell'autorità durante la perquisizione domiciliare, (ordine di perquisizione domiciliare, protocollo di esecuzione), i protocolli dei collaboratori e gli altri documenti e informazioni forniti.
- 18. Inoltre, i collaboratori vanno interrogati sulla perquisizione.

Dopo il debriefing, l'azienda ha la possibilità di analizzare nel dettaglio la situazione per decidere come procedere.

Allegato 3: linee guida per collaboratori in caso di perquisizioni domiciliari

Le autorità in materia di concorrenza, le forze dell'ordine o altre autorità possono eseguire perquisizioni domiciliari presso Arbonia senza preavviso.

In occasione di una perquisizione domiciliare, gli ufficiali possono perquisire ambienti, visualizzare e fotocopiare documenti, sequestrare documenti originali e interrogare i collaboratori. In occasione di una perquisizione domiciliare, le autorità possono accedere a tutti gli uffici, possono richiedere tutte le password di accesso, aprire tutti i locali e i mobili (ad es. armadi, casseforti), visualizzare e riprodurre tutti i dati in formato elettronico; se ostacolati possono richiedere l'intervento della polizia.

Durante una perquisizione, tutti i collaboratori devono rispettare le regole indicate di seguito:

DOs

- Mantenere la calma e il controllo in qualsiasi situazione.
- Trattare i funzionari con rispetto e cortesia.
- Informare immediatamente i propri superiori e cooperare con il nostro servizio legale e con i nostri avvocati esterni.
- Leggere attentamente il mandato di perquisizione e, quando richiesto dagli ufficiali, avviare la perquisizione.
- Consentire l'accesso agli uffici, ambienti e casseforti come richiesto dagli ufficiali.
- Consentire agli ufficiali l'accesso ai computer e ai telefoni cellulari richiesti.

DON'TS

- NON disturbare od ostacolare gli ufficiali.
- NON nascondere o eliminare documenti, NON cancellare file o e-mail.
- NON rompere alcun sigillo ufficiale apposto dagli ufficiali.
- NON firmare alcun documento sottoposto dagli ufficiali senza previa consultazione dei nostri avvocati.
- NON parlare con gli ufficiali in assenza dei nostri avvocati sul caso e rispondere solo a domande generiche e tecniche. In caso di domande complesse chiedere tempo per poter fornire una risposta scritta in un secondo momento.
- NON fare supposizioni o speculazioni e NON esprimere alcun parere personale.
- NON fare alcun riferimento a cose che non si conoscono bene o che non si ricordano con precisione.
- NON fornire documenti o informazioni non richiesti.
- NON discutere con altri all'interno o all'esterno di Arbonia sulla perquisizione.
- NON FARE ALCUNA CONFESSIONE!