

Guide til medarbejdere mht. EU konkurrencelov- givning

Kære UTC-kollega:

Denne guide er blevet udarbejdet med henblik på at hjælpe dig med at forstå Den Europæiske Unions konkurrencelove. Efterhånden som vores firma vokser og dets forretningsaktiviteter bliver mere globale og komplekse, skal alle medarbejdere forstå og overholde disse love.

Læs venligst disse regler og anvend dem med forsigtighed. Konkurrencelove har mange nuancer, og du bør rådføre med den juridiske afdeling, hvis du er i tvivl om legaliteten af en særlig aktivitet. Det er også vigtigt, at vi undgå handlinger eller udsagn, som fremstår som tvivlsom adfærd.

Denne guide omhandler ikke konkurrencelove omkring akquisition, sammenslutninger og arbejdsfællesskaber. Hvis du overvejer en transaktion, hvori UTC vil anskaffe eller opgive kontrol over en forretning eller dets aktiver, skal du rådføre dig med den juridiske afdeling.

Slå op i denne guide regelmæssigt og følg disse retningslinjer, som giver UTC mulighed for at opfylde vores forretningsmål og juridiske forpligtigelser.



George David

Bestyrelsesformand og administrerende direktør

Indholdsfortegnelse

	Side
Introduktion	1
Generelle Retningslinjer	2
Oversigt over EUs konkurrencelove	3
Forhold til konkurrenter	4
Forhold til kunder	6
Forhold til distributører	7
Forhold til leverandører	7
Investigationer, undersøgelser og konfiskation	8
Dokumentoprettelse	8
Konklusion	9

Introduktion

Denne guide er blevet udarbejdet af United Technologies Corporation (“UTC”) og vores datterselskaber for at hjælpe dig med at forstå lovene i Den Europæiske Union (“EU”) omkring retfærdig konkurrence.

EU består af 25 medlemslande:

- Østrig
- Belgien
- Cypern
- Tjekkiet
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrig
- Tyskland
- Grækenland
- Ungarn
- Irland
- Italien
- Letland
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Holland
- Polen
- Portugal
- Slovakiet
- Slovenien
- Spanien
- Sverige
- Storbritannien

EU blev dannet for at forbedre det økonomiske og politiske samarbejde mellem dets medlemslande og for bedre at integrere disse landes markeder. EU-medlemslandene har vedtaget en mængde traktater og andre initiativer, som er udviklet med henblik på at regulere forretningstransaktioner, som påvirker EU.

EU begyndte med tre separate traktater dateret fra 1950'erne: Det Europæiske Kul- og Stålfællesskab, Det Europæiske Atomenergifællesskab og Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (“EØF”). Samlet blev de kaldt Det Europæiske Fællesskab. Traktaten, som dannede EØF, blev redigeret omfattende tidligt i 1990'erne og er kaldes nu “Traktat om Den Europæiske Union” (“EU-traktaten”). Konkurrenceregler findes i artikel 81 til 89 i EU-traktaten. EU-konkurrencelove gælder for aftaler mellem firmaer og unilateral firmaførsel, som kan påvirke handel mellem medlemslandene. Både Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber (“Kommission”) og de nationale konkurrencemyndigheder i hvert

medlemsland administrerer EU-konkurrencelovene. De fleste medlemslande har endvidere deres egne nationale konkurrencelove, som omfatter adskilte, men parallelle overholdelsesforanstaltninger. Selvom denne guide kun henviser til EU-regler, gælder de fleste af principperne for medlemslandenes nationale konkurrenceregler.

Kommissionen eller konkurrencemyndighederne kan handle efter eget initiativ eller på baggrund af klager fra medlemslandene, firmaer eller individuelle personer. Kommissionens beslutninger er underlagt gennemgang af EU-domstolene i Luxemburg. Konkurrencemyndighedernes beslutninger er underlagt gennemgang af den nationale domstol i medlemslandet og i sidste ende af EU-domstolene.

Kommissionen eller konkurrencemyndighederne har omfattende investigationsret. Personale kan besøge firmaer uden varsel under såkaldte “razziaer”, gennemsøge forretningssteder (og i visse tilfælde privatboliger) og tage kopier af alle materialer, som kan udgøre bevis. De kan nedfælde mundtlige erklæringer på skrift med samtykke, fremtvinge skriftlige svar på spørgsmål og holde høringer, som involverer de pågældende firmaer, konkurrenter og andre tredjeparter for at etablere sagens omstændigheder. Disse procedurer er komplekse. Hvis du konfronteres med en anmodning om information eller en undersøgelse af Kommissionen eller en konkurrencemyndighed, skal du informere den juridiske afdeling øjeblikkeligt. (Se investigationer, undersøgelser og konfiskationer.)

Selvom EU-traktaten ikke yder kriminelle sanktioner, kan krænkelse af EU-konkurrencelovene have alvorlige konsekvenser for både firmaet og dig selv. Kommissionen kan ikende substantielle bøder — op til 10% af UTCs verdensomfattende indkomst. Kommissionen kan også udstede forbud og ikende strukturbetingede retsmidler, som vil have betydelig indvirkning på, hvordan firmaet kan føre forretning. Visse medlemslande kan ikende kriminelle sanktioner (inklusive fængsel) imod firmaer og deres individuelle medarbejdere, hvis de findes gyldige mht. prisfastsættelse og andre alvorlige krænkelse af konkurrencelovene.

På de næste sider finder du: (1) en kort og enkel sammenfatning af de grundlæggende retningslinjer; (2) en kort sammenfatning af EU-konkurrenceloven; og (3) en mere detaljeret beskrivelse af retningslinjerne omkring konkurrenter, kunder, distributører og leverandører, samt råd mht. håndtering af en uventet inspektion. Vi håber, at du finder disse råd nyttige.

Generelle retningslinjer

Følgende retningslinjer er baseret på generelle principper i EU-konkurrenceloven og gælder for UTCs drift i EU:

Kontakter og anden forretning med konkurrenter. Du skal undgå alle former for anti-konkurrenceaftaler eller fælleshandlinger, stiltiende eller andet, med nogen af UTCs faktiske eller potentielle konkurrenter. "Fælleshandlinger" inkluderer aftalt spil mellem rivaler og alle andre former for adfærd, som involverer fælleshandling blandt konkurrenter med det formål eller resultat at begrænse konkurrence. I løbet af de sidste få år har Kommissionen ikendt store bøder til konkurrenter, som deltager i anti-konkurrerende fælleshandlinger.

Diskutér aldrig følgende emner med en konkurrent:

- priser eller rabatter
- salgsbetingelser eller -vilkår
- fortjenester
- fortjenestemargin
- omkostninger
- distributionspraksis
- bud eller hensigt til at byde
- salgsterritorier
- valg, afvisning eller ophævelse af kunder
- kapacitetstilføjelser eller -sletninger
- forsknings- og udviklingsinitiativer

Før nøjagtige journaler over alle informationskilder om konkurrenter, som du anskaffer (eksempler: kunder, handelspublikationer, offentliggjorte prislister).

Handelsorganisationer. Medlemskab i en handelsorganisation kan være en vigtig del af UTCs rolle som et ansvarligt medlem af det økonomiske samfund. Din deltagelse i møder, hvor et konkurrencefølsomt emne diskuteres, kan dog gøre dig og dit firma til part i et ulovligt arrangement som et resultat af mødet, selv hvis du ikke deltager i diskussionen. Følgelig skal medlemskab i alle handelsorganisationer godkendes af din forretningsenhed og den relevante juridiske afdeling, og din deltagelse skal følge retningslinjerne omkring handelsorganisationer i denne pjece og dem, der er oprettet af din forretningsenhed.

Forhold til videreforsalingskunder. Aftal ikke videresalgspriser for UTCs produkter med distributører. Anbefalede videresalgspriser er tilladelige, men du skal rådføre dig med den juridiske afdeling, inden du giver sådanne anbefalinger. Diskutér ikke forhandlinger med en bestemt kunde med nogen af firmaets andre kunder eller med konkurrenter. Udvalg ikke uden den juridiske afdelings tidligere godkendelse kunder under forudsætning af, at de kun vil videreforsale inden for markeder eller territorier eller til personer angivet af firmaet, eller at de på anden vis vil begrænse eksport.

Fordringskontrakter. Søg juridisk råd, inden du indgår i en kontrakt, hvormed du binder en kunde til udelukkende eller hovedsagligt at købe alle de produkter, de har brug for, fra UTC. Kommissionen kan ikende store bøder til firmaer i en dominerende stilling, som forpligtiger deres kunder til udelukkende at købe alle de produkter, de har brug for, fra dem eller som opfordrer dem til at gøre dette ved at give "trofasthedsrabatter". (Bemærk, at tilbud om mængderabatter generelt er legitim forretningsførsel.)

Binding. UTCs produkter og services vil blive solgt ud fra hvor gode de er. Hvis UTC er hovedleverandør af et produkt eller en service, skal du rådføre med og opnå godkendelse fra den juridiske afdeling, inden du betinger en kundes køb af det produkt eller den service på købet af et/en adskilt produkt eller service.

Diskrimination. Hvis et firma har en dominerende stilling på et marked, kan det ikke deltage i diskriminerende handlinger, dvs. behandle visse kunder bedre end andre. I dette sammenhæng dækker ordet "kunder" engroshandlende og distributører samt slutbrugere. Hvis du har spørgsmål mht. om dine forretningshandling kan være diskriminerende, bedes du rådføre dig med den juridiske afdeling.

Ophævelse. Ophævelse af vores forhold til en kunde skal være baseret på legitime forretningsårsager, hvilket skal være fuldstændigt dokumenteret i dine journaler. Du bør først rådføre dig med den juridiske afdeling. Bøder kan være resultatet, hvis du ophæver forholdet med en kunde, der har besluttet at tilbyde services eller produkter, som konkurrerer med UTCs services eller produkter. Det kan under visse omstændigheder være ulovligt at "udelukke" en kunde, hvis overlevelse afhænger af disse forsyninger, eller tilfælde hvor ophævelsen er udviklet til at sætte UTC i stand til at overtage aktiviteter fra en kunde, som måske også konkurrerer med UTC.

Oversigt over Den Europæiske Unions konkurrencelove

Specifikke forbud i EU-konkurrenceloven inkluderer:

Restriktive aftaler. EU forbyder aftaler og fælleshandlinger, som begrænser konkurrence og påvirker handel i EU. EU forbyder generelt aftaler eller fælleshandlinger, som:

- direkte eller indirekte fastsætter priser eller handelsforhold;
- begrænser eller styrer produktion, markeder, tekniske udviklinger eller investeringer;
- opdeler eller tildeler markeder eller forsyningskilder;
- diskriminerer mellem kunder ved at anvende uensartede omstændigheder til ensartede transaktioner og derved skader konkurrence;
- betinger en kontrakt af den andens part accept af yderligere forpligtigelser mht. et/en adskilt produkt eller service (“binding”) for at eliminere konkurrence.

Sådanne aftaler kan ikke håndhæves og kan resultere i store bøder, hvis de udfordres af Kommissionen, konkurrencemyndigheder eller en konkurrent eller kunde i en national domstol.

Kommissionen har udstedt forskrifter med begrænsede undtagelser for aftaler af visse typer, såsom teknologioverførsels-, specialiserings-, forsknings- og udviklingsaftaler og visse forsynings- eller distributionsaftaler (vertikale aftaler). Du bør rådføre med den juridiske afdeling inden forhandling af aftaler af denne type.

Misbrug af en dominerende stilling. Misbrug af en “dominerende” stilling er forbudt. Under EUs konkurrencelov kan en “dominerende stilling” opstå, hvis et firma har en væsentlig del af markedsandelen for det relevante produkt og det geografiske marked. Hvorvidt en dominerende stilling eksisterer, kræver en kompleks analyse af omstændighederne. Følgende er eksempler på misbrug, når et firma har en dominerende stilling:

- direkte eller indirekte påtvang af uretfærdige eller plyndrende købs- eller salgspriser eller andre uretfærdige handelsforhold;
- begrænsning af produktion, markeder eller teknisk udvikling til skade for forbrugere;
- diskriminering mellem kunder ved at anvende uensartede omstændigheder til ensartede transaktioner og derved skade konkurrencen;
- betingelse af en kontrakt på den anden parts accept af yderligere forpligtigelser mht. et/en adskilt produkt eller service (“binding”) for at eliminere konkurrence.

Forhold til konkurrenter

UTC kan generelt fastsætte priser, tage beslutninger mht. salgsbetingelser og -vilkår og vælge kunder uden at krænke EU-konkurrenceloven. Firmaet må dog ikke tage nogen af disse beslutninger i fællesskab med en eller flere af konkurrenterne. Sådanne aftaler eller overenskomster kaldes "horisontal" fælleshandling. Under EU-konkurrenceloven er en horisontal fælleshandling mht. priser, salgsbetingelser og -vilkår, produktmængder eller allokering af kunder eller territorier ulovlig, uanset formålet, forretningsmotiveringen eller den faktiske virkning på konkurrencen. UTC vil ikke deltage i nogen aktiviteter, som konstituerer eller lader til at konstituere en sådan fælleshandling.

Følgende handlinger kunne for eksempel føre til store bøder og alvorligt skade firmaets omdømme på verdensplan:

Aftaler og fælleshandlinger. Alle eksempler diskuteret nedenfor er ulovlige, hvis de er baseret på en "aftale" eller "fælleshandling" mellem to eller flere konkurrenter. Ordet "aftale" fortolkes bredt under EU-konkurrenceloven. En aftale behøver ikke at være formel eller skriftlig, og stort set al kommunikation med konkurrenter, som omhandler udveksling af konkurrencefølsomme oplysninger, kan bruges som bevis på en aftale.

Aktiviteterne diskuteret nedenfor er ulovlige, selv hvis der ikke er en aftale, men blot en "fælleshandling". En fælleshandling kan være resultatet af en uformel overenskomst, som fremkom ved en tilsyneladende uskyldig anledning, såsom et møde i en handelsorganisation eller på golfbanen. Handlinger, hvormed firmaer med fortsat sætter samarbejde bag kulisserne eller fællessamarbejde i stedet for risikoen for konkurrence, anses for ulovlige fælleshandlinger.

Der er ofte intet skriftligt bevis som bevis for en ulovlig aftale eller fælleshandling, men retshåndhævere og domstole kan udlede en aftale eller fælleshandling på baggrund af kryptisk telefonkommunikation, dårlig formulering i memoranda og elektronisk mail, kommentarer fra firmaets medarbejdere til kunder eller konkurrenter eller blot pga. mangel på anden rimelig forklaring.

Eksempel: Du beklager dig til en større konkurrents salgsrepræsentant om produkterne fra en mindre konkurrent — "Jeg har tror, at vi er nødt til at gøre noget for at rette denne situation." Konkurrentens salgsrepræsentant skriver et memorandum til sit firma, som oplyser, "Det er mit indtryk, at et andet større firma i vores sektor har planer om at tage skridt til

at modvirke det problem i markedet, som er skabt af X, som er en mindre konkurrent." To uger derefter starter dit firma et aggressivt prisreduktionsprogram rettet mod Xs produkt, og kort derefter starter din konkurrent et lignende program.

Selv hvis de personer, der er involveret i kommunikationerne, ikke tog beslutningerne om prisfastsættelse, kan memorandummet bruges som bevis på en ulovlig aftale eller fælleshandling med henblik på at angribe X.

Prisfastsættelse. Prisfastsættelse kan forekomme, selvom der ikke er en aftale om specifikke priser eller prisområder.

Eksempel: Under et møde i en handelsorganisation snakker du uformelt med repræsentanter fra konkurrerende fabrikker. En person siger, "Jeg ved ikke hvordan situationen er hos jer, men vores profitmargin er ikke så gode, som de plejer at være." En repræsentant for en anden konkurrent siger så, "Jeg ville ønske, at der var noget vi kunne gøre mht. alle de store rabatter." Du nikker bekræftende. I løbet af de næste få måneder sætter alle de firmaer, hvis repræsentanter tog del i samtalen, deres priser op.

På baggrund af disse fakta vil en retshåndhæver eller domstol måske konkludere, at alle repræsentanter, som var til stede under samtalen, tog del i prisfastsættelsen.

Når du finder dig selv i selskab med konkurrenter, og en diskussion om et konkurrencefølsomt problem udfolder sig, bør du straks komme med indvendinger, forlade lokalet og øjeblikkeligt rådføre med den juridiske afdeling om samtalen.

Aftaler, som påvirker salgsbetingelser og -vilkår. Forbud omkring aftaler mellem konkurrenter gælder ikke kun for priser, men også for andre salgsbetingelser og -vilkår, inklusive kreditbetingelser, lanceringsprogrammer, rabatter, servicegebyr og leveringsbetingelser. Alle aftaler og fælleshandlinger med henblik på at begrænse produktion kan også være ulovlige, selv hvis der ikke var en aftale mht. de priser, som en konkurrent ville forlange.

Aftaler mellem rivaler mht. kunder. Aftaler mellem konkurrenter mht. kunder, som de vil eller ikke vil sælge deres produkter til, er ulovlige. Ulovlige aftaler eller fælleshandlinger inkluderer ikke kun overenskomster, som involverer allokering af kunder og territorier, men også fælleshandlinger mellem konkurrenter om ikke at sælge til visse kunder eller kundekategorier. Et fællesafslag om salg til prisnedsættende, dårlige kreditrisici eller endog uetiske handlende udgør for eksempel ulovlig boykotning, selvom en sådan handling ville være lovlig hvis den blev udført uafhængigt. Ligeledes er en

aftale mellem flere firmaer om at afslå salg til en kunde, medmindre den ophører med at gøre forretning med en anden leverandør, ulovlig, selvom den leverandør måske deltager i uretfærdig handelsførsel. EU-konkurrenceloven tillader kort sagt ikke at konkurrenter handler i fællesskab for at bestemme, hvem de vil forhandle og ikke forhandle med, uanset forretningsmotiveringen.

Handelsorganisationer og professionelle organisationer.

Visse UTC-medarbejdere deltager fra tid til anden i forskellige handelsorganisationer og professionelle organisationer. Handelsorganisationer kan foretage legitime funktioner, såsom overvågning af statsforskrifter, lovgivningsforslag eller sundheds- og sikkerhedskoder, som påvirker industrien eller forbedrer produktsikkerhed. Disse organisationer kan dog også, hvis anvendt forkert, give mulighed for, at konkurrenter diskuterer emner, der anses for at være konkurrencefølsomme. Det er derfor vigtigt, at kommunikation med faktiske eller potentielle konkurrenter under møder i handelsorganisationer eller ved andre sponsorerede aktiviteter kun indeholder de oplysninger, der er nødvendige for gruppens legitime funktionalitet, og der skal udvises særlig forsigtighed med at undgå diskussioner, som set i bakspejlet kan resultere i påstande om, at en ulovlig aftale eller fælleshandling blev indgået. Blot tilstedeværelsen ved et møde, hvor konkurrencefølsomme emner diskuteres, kan bruges som bevis på, at du og UTC er part i et restriktivt arrangement, selvom du ikke tager del i disse diskussioner.

Det er for det første UTCs politik, at alle handelsorganisationer, som UTC eller en medarbejder tilhører, skal have en juridisk konsulent, som adviserer organisationen omkring konkurrenceloven. Afvigelse fra denne politik kræver tilladelse fra den relevante juridiske afdeling.

For det andet skal følgende procedurer iagttages mht. alle møder mellem medlemmer af handelsorganisationer, som omhandler emner om fælles industriinteresse:

- En dagsorden skal cirkuleres forud for alle møder, og skal, hvis det er muligt, gennemses af den relevante juridiske afdeling for at afgøre, om den inkluderer konkurrencefølsomme emner. Deltag ikke i mødet, hvis dagsordenen inkluderer upassende emner. Hvis det ikke er praktisk at cirkulere en dagsorden forud for et møde, skal du stræbe efter at videresende dagsordenen til den juridiske afdeling efter mødet for at give denne afdeling mulighed for, hvis det er aktuelt, at føre journal over organisationens aktiviteter. Handelsorganisationen bør også føre mødeprotokol, og firmarepræsentanten bør videresende denne protokol til den juridiske afdeling ved modtagelse, hvis det er muligt.
- Hvis et konkurrencefølsomt problem bringes på bane under et møde, skal firmarepræsentanten straks og

åbent distancere sig selv og firmaet fra diskussionen, bede om at få dette noteret i mødeprotokollen, forlade mødet umiddelbart derefter og underrette den juridiske afdeling øjeblikkeligt.

- Det allervigtigste er, at en firmamedarbejder ikke må indgå i formelle eller uformelle aftaler eller overenskomster mht. priser, marginer, salgsbetingelser og -vilkår, produktionsmængde, forsknings- og udviklingsprojekter, kunder eller markeder. Endvidere må informationer ikke udveksles mht. et individuelt firmas priser eller omkostninger, markedsførsel, produktion, forskningsplaner eller nylige salgs- eller forsendelsesstatistikker. Det kan være tilladt at give visse historiske data til handelsorganisationen for f.eks. at etablere generelle markedsstatistikker under forudsætning af, at dataene, som afsløres for konkurrenter er sammenlagte og anonyme. Inden data deles med en handelsorganisation, skal den juridiske afdeling gennemse og godkende dataene.
- Medlemskab i en handelsorganisation skal godkendes på forhånd af den relevante forretningsenhed og den juridiske afdeling og skal udføres i overensstemmelse med disse retningslinjer og eventuelle retningslinjer omkring handelsorganisationer udstedt af forretningsenheden.

Statsrådgivende udvalg og fremlæggelser for statsmyndigheder.

Medarbejdere kan fra tid til anden blive bedt om sammen med medlemmer af handelsorganisationer eller professionelle organisationer at deltage i ovennævnte udvalg og fremlæggelser i rådførelse med statsmyndigheder omkring skattemæssige, sundheds- eller sikkerhedssager eller vedtægt af ensartede standarder for et produkt. Sådanne aktiviteter er lovlige under forudsætning af, at de udføres på passende vis. På grund af den risiko, der er forbundet med sådanne aktiviteter, skal forslag om at deltage i en fælleshandling med konkurrenter i forbindelse med statsforhandlinger eller -sager diskuteres på forhånd med den juridiske afdeling.

Overvågning af konkurrenters aktiviteter. UTC vil konkurrere intenst på alle markeder, hvor firmaet fører forretning. Konkurrence medfører naturligvis, at det er nødvendigt at være opmærksom på vores konkurrenters aktiviteter. Firmaet bør dog under ingen omstændigheder indsamle oplysninger om konkurrenters priser, lanceringer eller lignende aktiviteter direkte fra konkurrerende firmaer. Du kan indsamle oplysninger om konkurrence fra tredjeparter, såsom uafhængige markedsanalyseorganisationer. Du kan også indsamle oplysninger legitimt fra andre kilder, såsom kunder, men disse kilder må ikke anvendes som led til gensidig udveksling af data blandt konkurrenter. Der henvises til UTCs cirkulering med titlen *Indsamling af konkurrenceinformation*.

Forhold til kunder

Konkurrenceloven begrænser de måder, hvorpå UTC kan handle i forhold til kunder. Når det handler alene, kan firmaet generelt frit vælge sine kunder og fastsætte priser under forudsætning af, at firmaet ikke misbruger en potentiel, dominerende stilling. Ligeledes kan firmaets kunder generelt frit vælge de kunder, som de vil videreforsælge UTCs produkter til, fastsætte deres egne udsalgspriser for UTCs produkter og vælge de leverandører, som de vil købe produkter fra. UTCs bestræbelser på at begrænse disse valg vil sandsynligvis føre til problemer med konkurrenceloven.

Valg af kunder. UTC har ret til at vælge de kunder, som de ønsker at gøre forretning med. UTC kan også være eneleverandør til kunder i visse situationer, men det er generelt ulovligt at indgå i overenskomst med en kunde om, at UTC vil nægte at forhandle med en eller flere af kundens konkurrenter. Du skal af denne grund være forsigtig med at diskutere dine forretninger eller fremtidige hensigter mht. andre faktiske eller potentielle kunder med dine nuværende kunder. Hvis et sådant problem opstår, skal du rådføre dig med den juridiske afdeling. Du skal rådføre dig med den juridiske afdeling, hvis du ønsker at ophøre med at sælge produkter til en eksisterende kunde, hvis overlevelse afhænger af disse forsyninger, eller hvis kunden er en faktisk eller potentiel konkurrent for firmaet.

Begrænsninger, som påvirker kunder og territorier. I visse tilfælde tillader EU-konkurrenceloven, at UTC begrænser (a) det territorie, hvori en kunde eller distributør aktivt kan videreforsælge eller markedsføre varer, og (b) den bestemte type af købere, som en kunde eller distributør aktivt kan videreforsælge eller markedsføre til. Selvom begrænsning af kunder eller distributører omkring "aktiv" markedsførsel i bestemte territorier eller til bestemte købere kan være lovlig, må du ikke forbyde "passive salg", som kunder uden for territoriet anmodede om. Fordi reglerne mht. territorie- og køberbegrænsninger er komplekse, skal du rådføre dig med den juridiske afdeling, inden du indfører sådanne begrænsninger overfor kunder.

Bibeholdelse af videresalgspriser og diskriminerende adfærd. UTC må ikke indgå i en aftale eller overenskomst med sine kunder omkring priser eller andre betingelser og vilkår i forbindelse med kundens videreforsælgelse af firmaets produkter. Alle beslutninger mht. betingelser og vilkår omkring videreforsælgelse er op til vores kunder. Firmarepræsentanter kan foreslå en videresalgspris, men skal gøre det på en sådan måde, at det er klart, at kunden kan ignorere forslaget. Trusler eller tvang må ikke bruges til at tvinge kunder til at følge firmaets prisforslag.

På alle markeder, hvor et firma er dominerende, gælder komplekse regler mht. brug af "diskriminerende priser" eller rabatter, "plyndrende priser", som har til hensigt at drive konkurrenter ud af et bestemt marked, og "overdrevne" priser, som ikke har noget forhold til den økonomiske værdi af den/det tilbudte service eller produkt. Disse begreber er subjektive, og Kommissionen eller en konkurrencemyndighed kan i visse tilfælde udfordre prisfastsættelser, som du ikke finder diskriminerende, plyndrende eller overdrevne. Ligeledes gælder det, at hvis firmaet er en dominerende leverandør i forbindelse med visse produkter, skal du rådføre dig med den juridiske afdeling på forhånd mht. prisfastsættelser, især ændringer i prisfastsættelser som et svar på den faktiske eller potentielle konkurrence.

Aftaler, som styrer en kundes salg til eller køb fra andre. Aftaler mellem UTC og dets kunder kan indeholde en række forskellige begrænsninger for begge eller en af parterne mht. forsyning eller køb af varer eller services fra tredjeparter. De mest almindelige begrænsninger er følgende:

- Regler, som forpligtiger en kunde til udelukkende at købe produkter eller services fra UTC og til ikke at anvende eller handle med produkter fra UTCs konkurrenter. Sådanne aftaler kan være i form af "behovskontrakter", hvorunder køberen er forpligtiget til at anskaffe alle eller de fleste af sine behov for et bestemt produkt fra UTC; og
- Bindingsregler, som forpligtiger en køber til samtidigt at købe to separate varer og/eller services fra UTC.

På markeder, hvor UTC muligvis er den dominerende konkurrent, kan disse former for begrænsninger resultere i, at firmaet får store bøder. Fordi dette område af loven er komplekst, bør du rådføre dig med den juridiske afdeling, hvis du overvejer en aftale, som indfører sådanne begrænsninger overfor UTCs kunder.

Forhold til distributører

Distributører af UTCs produkter er uafhængige forretninger. Der må ikke gøres forsøg på at tvinge eller kontrollere de forretningsbeslutninger, der tages af en distributør. UTC vil handle retfærdigt med alle distributører. UTC kan dog insistere, at vores distributører overholder betingelserne i alle eksisterende og fremtidige kontrakter, politikerkåringer, mængdemålsætninger eller lignende.

EU og national konkurrencelovgivning begrænser UTCs ret til at forhindre dets distributører i at handle med konkurrerende produkter. Under diskussioner af UTCs politikker med en distributør, som handler med eller overvejer at handle med en konkurrents produkter, bør du fokusere på UTCs forventninger til distributørens præstation og distributørens evne til at opfylde disse præstationsmålsætninger, og ikke på det faktum at distributøren muligvis forhandler en konkurrents produkter. Selvom eksklusivforhandling eller betingelsesarrangementer kan være tilladte under visse omstændigheder, bør du da dette område af loven er komplekst, rådføre dig med den juridiske afdeling, hvis du overvejer en aftale, som indfører sådanne begrænsninger overfor UTCs distributører. Der henvises til diskussionen omkring "Begrænsninger, som påvirker kunder og territorier" for information om yderligere begrænsninger af UTCs kontraktmæssige forhold til distributører.

Når vi handler alene og i god tro kan UTC, ophøre med at sælge til en kunde under forudsætning af, at UTC ikke misbruger en potentiel dominerende stilling. Med undtagelse af nødsituationer, som er acceptabel årsag til begrundet ophør som f.eks. situationer, der involverer alvorlige kvalitetsproblemer, som påvirker UTCs produkter. Alle ophør skal være i overensstemmelse med betingelserne og vilkårene i distributionsaftalen og den lokale lov. Ophævelse af samarbejdet med en distributør — især en distributør, som afhænger stærkt af UTCs produkter — kan føre til problemer omkring konkurrenceloven eller andre legale problemer, og bør derfor undersøges af den juridiske afdeling på forhånd.

Forhold til leverandører

Aftaler og fælleshandlinger, som påvirker priser og forhold. Det kan ifølge EU-konkurrenceloven være ulovligt for konkurrerende købere at diskutere og indgå aftaler omkring de priser og forhold, hvorunder de køber varer og services, f.eks. hvis køberne har markedsindflydelse på de(t) påvirkede marked(er). Du må ikke på noget tidspunkt diskutere de priser, som du vil betale for et produkt fra en leverandør eller leverandørgruppe, med andre købere. Inden du deltager i diskussioner om oprettelse af en fælles købsgruppe, bedes du søge råd og godkendelse fra den relevante juridiske afdeling.

Boykotninger. Som en almen regel er alle aftaler mellem to firmaer om ikke at købe et produkt fra et tredje firma en krænkelse af EU-konkurrenceloven. Hvis du for eksempel deltager i diskussioner mellem købere om at sortliste en bestemt leverandør, kan Kommissionen eller en konkurrencemyndighed udlede, at der er blevet indgået en aftale eller fælleshandling om at boykotte denne leverandør, selvom du måske uafhængigt eller ensidigt har besluttet ikke at gøre forretning med leverandøren.

Industriforumer og møder i handelsorganisationer kan være en kilde til boykotninger. Hvis du er til stede under en session, formel eller uformel, og der forekommer en diskussion, som du tror kan føre til en boykotning, skal du ikke slutte dig til diskussionen, men straks rådføre med den juridiske afdeling.

Eksklusive forsyningsaftaler. Eksklusive distributionsklausuler, som forpligtiger en leverandør til udelukkende at sælge produkter eller services til UTC i stedet for UTCs konkurrenter, kan i visse tilfælde være ulovlige. Du skal rådføre dig med den juridiske afdeling, hvis du overvejer at indgå i en sådan aftale.

Investigationer, undersøgelser og konfiskationer

Kommissionen eller en konkurrencemyndighed kan udsende personalemedlemmer (til tider uden varsel) med henblik på at inspicere UTC-kontorer i EU. En inspektion på stedet er selvfølgelig en yderst alvorlig sag, men bør ikke give anledning til utilbørlig bekymring. Det betyder ikke, at firmaet har overtrådt en lov. Hvis de korrekte retningslinjer følges, skulle inspektionen kun forårsage mindre forstyrrelser. Det er dog absolut nødvendigt at behandle inspektioner på stedet foretaget af Kommissionen eller en konkurrencemyndighed forsigtigt og behørigt. Du skal underrette den juridiske afdeling øjeblikkeligt, når du konfronteres med en anmodning fra Kommissionen eller en konkurrencemyndighed om informationer eller en undersøgelse af dokumenter. Du bør gøre dit bedste for at sikre, at en advokat er til stede, inden du diskuterer noget med inspektørerne. Du bør også føre omhyggelig journal over hvilke dokumenter, retshåndhæverne gennemser og/eller kopierer.

Dokumentoprettelse

Husk på, at alle dokumenter oprettet af UTC-medarbejdere i forbindelse med deres arbejde hos firmaet — selvom de blev oprettet i det private hjem eller ikke er ment til at blive vist til andre — kan blive tilgængelige konkurrencemyndighederne. Derfor bør medarbejdere være forsigtige ved oprettelse af alle dokumenter og af elektroniske filer, inklusive e-mail, selvom de kun er ment til intern eller individuel brug. Medarbejdere bør også være bekendte med og overholde de politikker omkring dokumentbibeholdelse, som gælder for deres forretningsenhed.

Kommissionen og konkurrencemyndighederne har ret til at indsamle firmaets dokumenter — inklusive formel korrespondance, rapporter og memoranda, e-mail, udkast og uformelle håndskrevne noter fra individuelle medarbejdere, telefonlogbøger, dokumenter, som opbevares i det private hjem og andre tilsyneladende private ting. Uanset den uskyldige hensigt med sådanne dokumenter, eller det faktum, at de kun repræsenterer en persons tankegang i stedet for firmapolitik, kan konkurrencemyndighederne bruge dem imod UTC.

Konklusion

Når du bliver opmærksom på et bestemt problem med konkurrenceloven, er det dit ansvar at rådføre dig med den juridiske afdeling. Den juridiske afdeling kan rådføre dig om, hvordan du kan nå dine globale forretningsmålsætninger, mens du nøje overholder EU-konkurrenceloven.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101