

Szanowni Państwo,

Potwierdziście swój udział w szkoleniu Sitrain.

Na tej podstawie my, Siemens Sp. z o.o., jako gospodarz wydarzenia, przyjmujemy, że :

- nie ma przeszkód wynikających z powszechnie obowiązującego prawa, ani też z mających zastosowanie do Państwa innych regulacji, w tym regulacji wewnętrznych obowiązujących w państwa firmie, co do Państwa udziału.

- Państwa pracodawca jest świadomy faktu Państwa uczestnictwa i przyjęcia następujących świadczeń:

- Transport
- Noclegi
- Uczestnictwo w szkoleniu

W spotkaniu uczestniczą firmy i ich reprezentanci którzy mogą stanowić inne formy rynkowych jednostek co wymaga zachowania zasad ustawy o ochronie konkurencji i konsumenta

<https://konkurencja.uokik.gov.pl/dzialania-niezgodne-z-regulam-konkurencji/>

#### **Dobre nawyki poparte przepisami:**

• Informacje przekazywane podczas rozmów, dyskusji oraz przeprowadzanych ankiet nie są objęte tajemnicą przedsiębiorstwa.

• Nie rozmawiamy z konkurentami, szczególnie podczas nieformalnych spotkań, jeżeli:

- (1) nie mamy ku temu ważnego powodu biznesowego,
- (2) nie jesteśmy pewni, że nie naruszamy żadnych przepisów o ochronie konkurencji (skonsultuj się z Działem Prawnym lub Działem Compliance, patrz dane kontaktowe).

• Jeśli mamy ważny powód ku temu, by skontaktować się z konkurentem, nie rozmawiamy o:

- Alokacji klientów, rynków lub terytoriów,
- Zamówieniach i ich wielkościach,
- Zdolnościach, wielkości produkcji oraz kontyngentach,
- Strategiach korporacyjnych, planach rynkowych, np. strategiach sprzedażowych, pracach rozwojowych nad obecnymi lub przyszłymi produktami, inwestycjach, bojkotach,
- Ofertach przetargowych lub projektach, oraz o postępowaniu podczas przetargów lub angażowaniu się w ukrywanie cen.

• Z klientami, dystrybutorami lub dostawcami nie rozmawiamy o:

- Stosowaniu minimalnych cen odsprzedaży.  
Można natomiast dokonywać niezobowiązujących rekomendacji, tj. rekomendować ceny odsprzedaży bez wywierania presji lub oferowania zachęt. Można również ustalać maksymalne ceny odsprzedaży.
- Blokowaniu eksportu lub reimportu.

• W przypadkach, w których Siemens ma silną pozycję rynkową udziału w rynku, nie należy podejmować następujących działań bez uprzedniego zasięgnięcia rady w Dziale Prawnym:

- Umowy o wyłączności lub rabaty za lojalność,
- Nadmierne lub agresywne obniżanie cen,
- Łączenie produktu z segmentu, w którym Siemens ma silną pozycję rynkową z innym produktem,
- Dyskryminacja (bez obiektywnego uzasadnienia np. inne ceny dla klientów końcowych w zależności od upustów za wielkość transakcji),
- Odmowa dostawy lub udzielenia licencji (bez obiektywnego uzasadnienia).