

## **Do's and dont's inzake mededinging**

Gebaseerd op richtlijnen Energie-Nederland

Do's:

- Bewustwording inzake mededinging bij start van of als agendapunt voor vergaderingen of bijeenkomsten.
- Het actief benoemen en vervolgens afbreken van gesprekken en discussies over de bij de "do not" genoemde punten.

Do not:

- Afspraken maken over: prijzen, tarieven, tariefwijzigingen, contractvoorwaarden.
- Afspraken maken over: productie, productkwaliteit, productaanbod.
- Afspraken maken over: innovatie of marktverdeling.
- Afspraken maken over de consequenties van zwarte lijsten.
- Verleen geen informatie op bedrijfsniveau tenzij de informatie voldoende gedateerd is.
- Verleen geen informatie over klanten.
- Tref geen gentleman agreements over de hiervoor genoemde punten.

Wees alert bij de volgende opmerkingen!:

- Niemand komt er ooit achter
- Zo doen we dat nu eenmaal
- Het gaat er niet om hoe het gebeurt, het gaat er om dat het gebeurt
- We moeten allemaal samenwerken ten einde een ordelijke markt tot stand te brengen (handhaven)
- Iedereen doet het
- Dit blijft buiten de vergadering
- Niemand schrijft het op
- Er gaan geen aantekeningen deze kamer uit

Wees alert bij de volgende afspraken!:

- Met een alleenrecht in een gebied, koppelverkoop
- Exclusieve overeenkomsten
- Lange termijn in/verkoopovereenkomsten
- Research & developmentovereenkomsten
- Fusie, joint venture, overnameovereenkomsten