

Do's and Don'ts

- Unzulässig: Absprachen / Austausch über unternehmensbezogene Informationen wie z. B.: Preise, Preisbestandteile, Rabatte, Preisstrategien und -kalkulationen sowie geplante Preisänderungen
- Wettbewerbslich relevante vertragliche Regelungen aus Verträgen mit Kunden und Lieferanten, (insb. Liefer- und Zahlungskonditionen)
- Unternehmensstrategien und zukünftiges Marktverhalten, geplante Investitionen, interne Forschungsprojekte, Gewinne, Gewinnprognosen
- Marktanteile, Absatz- und Umsatzzahlen, Quoten und Kapazitäten, Teilnahme bzw. Nichtteilnahme an Ausschreibungen, Konditionen von Ausschreibungen
- Aufteilung von Märkten oder Bezugsquellen nach Räumen oder Kunden, Informationen über Belieferung bzw. Nichtbelieferung bestimmter Kunden, Boykotte und Aufrufe zu Boykotten

Do's and Don'ts

- Inadmissible: Agreements / exchanges on company-related information such as: Prices, price components, discounts, price strategies and calculations as well as planned price changes
- Competitively relevant contractual provisions from contracts with customers and suppliers (especially delivery and payment conditions)
- Corporate strategies and future market behaviour, planned investments, internal and external research projects, profits, profit forecasts
- market shares, sales and turnover figures, quotas and capacities, participation or non-participation in tenders, conditions of tenders
- Allocation of markets or sources of supply by premises or customers, information on supply or non-supply to certain customers, boycotts and calls for boycotts