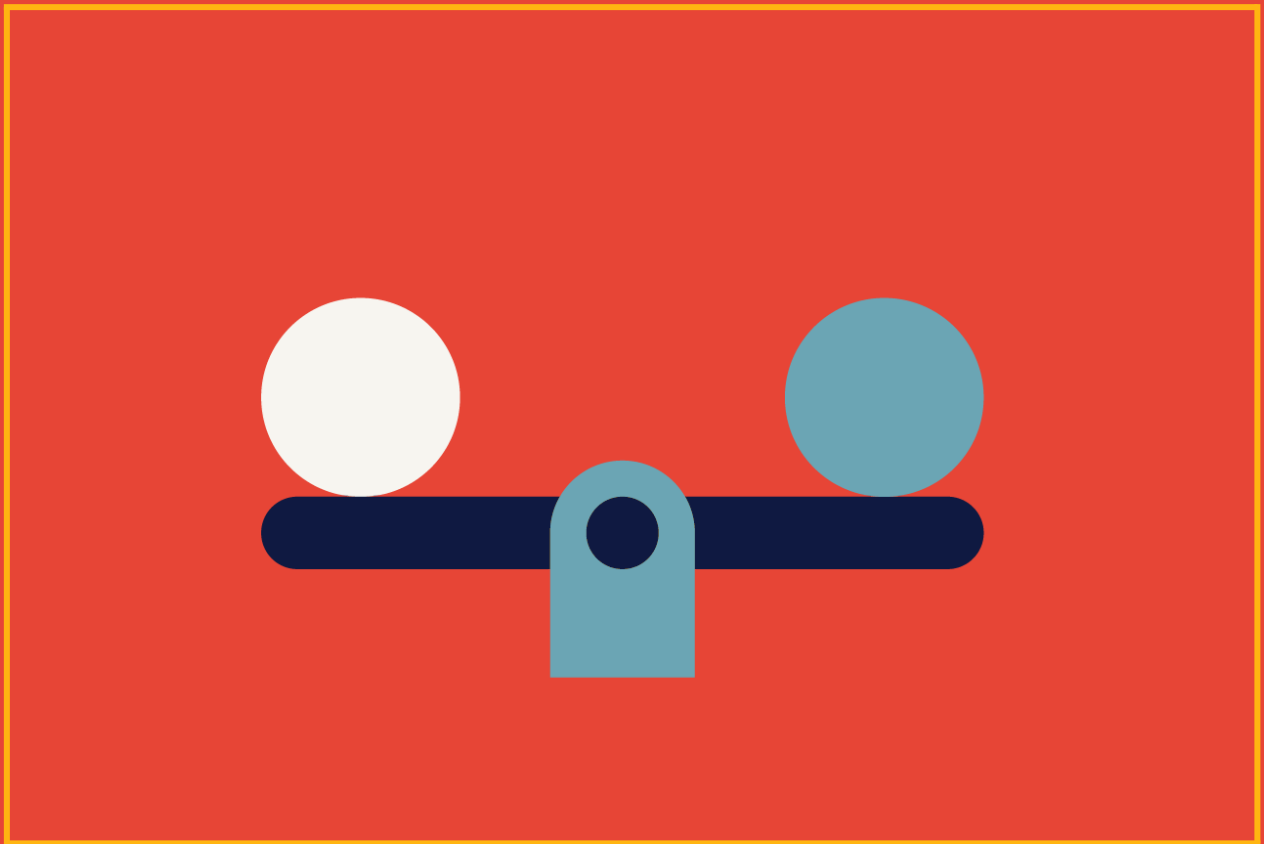


randstad group procedure

# ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ.



 randstad

human forward.

# πολιτική ανταγωνισμού.

## γιατί συντάχθηκε η παρούσα πολιτική

Οι σχέσεις μας με τους πελάτες μας, τους υποψήφιους πελάτες, τους εργαζόμενους, τους μετόχους μας και τους λοιπούς ενδιαφερόμενους βασίζονται στις βασικές αξίες και επιχειρηματικές αρχές της Randstad και είναι ουσιαστικής σημασίας για την άριστη φήμη μας. Αυτή η φήμη χτίζεται καθημερινά και χρόνο με το χρόνο από εσάς, τους εργαζόμενούς μας. Ωστόσο, στις καθημερινές σας δραστηριότητες μπορεί να έρθετε αντιμέτωποι με τις περίπλοκες προκλήσεις του δικαίου ανταγωνισμού. Η παρούσα πολιτική έχει στόχο να αποσαφηνίσει τον τρόπο με τον οποίο θέλουμε να ενεργούμε όταν αντιμετωπίζετε τέτοιες προκλήσεις.

Η γνώση και η εμπιστοσύνη, ως βασικές μας αξίες, θα πρέπει να μας καθοδηγούν σε ό,τι αφορά τον ανταγωνισμό προς τους άλλους. Μπορούμε να είμαστε ακλόνητοι, αλλά πρέπει πάντα να ανταγωνιζόμαστε με δίκαιο και νόμιμο τρόπο και να μην διακινδυνεύουμε ποτέ την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν οι άλλοι. Οι περισσότερες χώρες έχουν θεσπίσει νόμους για να διασφαλίσουν ότι ο ανταγωνισμός ενθαρρύνεται ενώ η αντανταγωνιστική συμπεριφορά διώκεται. Η λογική πίσω από την υιοθέτηση τέτοιων κανονισμών είναι ότι στις ανταγωνιστικές αγορές οι τιμές πρέπει να είναι ανταγωνιστικές (και όχι εικονικά υψηλές), η καινοτομία θα πρέπει να επιβραβεύεται, οι περιορισμένοι πόροι θα πρέπει να αξιοποιούνται αποτελεσματικά και η εξυπηρέτηση των πελατών πρέπει να βελτιστοποιείται. Αν το δίκαιο ανταγωνισμού (σε ορισμένες χώρες γνωστό και ως «αντιμονοπωλιακό δίκαιο») παραβιάζεται, τόσο οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών ανθρώπινου δυναμικού όσο και οι πελάτες υφίστανται τις συνέπειες. Οι εταιρείες θα ζημιωθούν αν οι ανταγωνιστές τους συνωμοτήσουν για να αποκτήσουν αθέμιτο πλεονέκτημα, ενώ οι πελάτες θα ζημιωθούν αν η συνομωσία των προμηθευτών διαμορφώνει τις τιμές ή την καινοτομία υπηρεσιών ή προϊόντων.

Η αντανταγωνιστική συμπεριφορά θέτει σε σοβαρό κίνδυνο τη φήμη, την οικονομική θέση και τις μελλοντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες της Randstad. Μπορεί επίσης να έχει σοβαρές προσωπικές συνέπειες για τους παραβάτες. Τα πρόστιμα για παραβάσεις του δικαίου ανταγωνισμού είναι τεράστια και συνιστούν έναν από τους μεγαλύτερους οικονομικούς κινδύνους. Επομένως, είναι σημαντικό να διαβάσετε προσεκτικά τι αναμένεται από εσάς.

**Η παρούσα πολιτική συνάδει με και υποστηρίζει τις Εταιρικές Αρχές της Randstad, ιδίως τις Αρχές 1 και 2:**

1. Γνωρίζουμε και συμμορφωνόμαστε με τις διεθνείς αρχές περί ανθρωπίνων δικαιωμάτων, τις εσωτερικές πολιτικές και διαδικασίες της Randstad και τους νόμους που διέπουν τη δραστηριότητά μας.
2. Γνωρίζουμε και συμμορφωνόμαστε με το δίκαιο ανταγωνισμού και την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία.

## ΤΙ αναμένουμε από εσάς

Οι εργαζόμενοί μας (συμπεριλαμβανομένων των στελεχών και των διευθυντών), ιδιαίτερα εκείνοι των οποίων το έργο ενδέχεται να υπόκειται στους νόμους περί ανταγωνισμού (π.χ. οι σύμβουλοί μας και οι υπάλληλοι σε θέσεις πωλήσεων, μάρκετινγκ, αγορών και σε διευθυντικές θέσεις), είναι απαραίτητο να κατανοούν πλήρως την πολιτική ανταγωνισμού μας και να είναι σε θέση να εντοπίζουν περιπτώσεις στις οποίες θα μπορούσαν να προκύψουν νομικά ζητήματα ανταγωνισμού. Κάθε φορά που διατάζετε ή απλώς δεν σας φαίνεται σωστό κάτι, αναμένουμε από εσάς να κάνετε ένα διάλειμμα και να συζητήσετε το ζήτημα εσωτερικά προτού προχωρήσετε. Για τους διευθυντές, αυτό σημαίνει, επίσης, ότι είστε υπεύθυνοι για την υποστήριξη των προσπαθειών συμμόρφωσης εκείνων που σας αναφέρονται, εξηγώντας τις αρχές μας στην ομάδα σας και διασφαλίζοντας τη συμμόρφωση εντός του πεδίου αρμοδιότητάς σας.

### **Τι είναι το δίκαιο ανταγωνισμού;**

Ένας από τους κύριους στόχους του δικαίου ανταγωνισμού είναι να δημιουργούνται ίσοι όροι ανταγωνισμού, ώστε οι επιχειρήσεις να μπορούν να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά και δίκαια. Επιπλέον, οι μεμονωμένες εταιρείες θα πρέπει να διατηρούν πλήρη αυτονομία όταν αποφασίζουν την εμπορική πολιτική τους. Επομένως, το δίκαιο ανταγωνισμού απαγορεύει οποιαδήποτε συμφωνία μεταξύ εταιρειών, της οποίας η πρόθεση ή το αποτέλεσμα είναι ο περιορισμός του ανταγωνισμού. Αυτό περιλαμβάνει προφορικές και γραπτές συμφωνίες με έναν ή περισσότερους ανταγωνιστές σχετικά με τρόπους συνεργασίας ή τρόπους ανταπόκρισης στις κινήσεις του άλλου στην αγορά.

Οι περισσότερες χώρες στις οποίες δραστηριοποιούμαστε έχουν υιοθετήσει νόμους που καθορίζουν τον τρόπο με τον οποίο οι εταιρείες πρέπει να αντιμετωπίζουν τους ανταγωνιστές, τους υπεργολάβους, τους πελάτες, τους προμηθευτές και λοιπούς τρίτους. Αυτοί οι κανόνες ενδέχεται να διαφέρουν από χώρα σε χώρα. Ορισμένοι κανόνες ισχύουν ακόμη και για την επιχειρηματική συμπεριφορά εκτός εθνικών συνόρων (π.χ. κανόνες εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης και εντός των ΗΠΑ).

Δύο βασικοί κανόνες που ισχύουν πάντα είναι:

- οι επιχειρήσεις πρέπει να καθορίζουν την εμπορική πολιτική τους ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές τους
- οι συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών, οι οποίες περιορίζουν τον ανταγωνισμό, είναι παράνομες

### **Ε. Τι είναι λοιπόν μια συμφωνία βάσει του δικαίου ανταγωνισμού;**

**A.** Μια συμφωνία βάσει του δικαίου ανταγωνισμού ερμηνεύεται με διάφορους τρόπους. Μπορεί να είναι μια γραπτή συμφωνία μεταξύ εταιρειών, αλλά και μια προφορική συμφωνία μεταξύ εργαζομένων δύο ή περισσότερων εταιρειών, μια αμοιβαία συνεννόηση (ή μια «συμφωνία κυρίων»). Θα μπορούσε επίσης να είναι μια συνεννόηση που αρχίζει από μια περιστασιακή συζήτηση ή ανταλλαγή πληροφοριών, αλλά στη συνέχεια εξελίσσεται σε συνεννόηση. Και περιλαμβάνει όλες τις συμφωνίες που έχουν σκοπό να περιορίσουν τον ανταγωνισμό. Μια τέτοια «συμφωνία» δεν χρειάζεται να έχει κυρωθεί ή εκτελεστεί επίσημα για να είναι αντιανταγωνιστική και συνεπώς να παραβιάζει το δίκαιο ανταγωνισμού. Ένα παράδειγμα αντιανταγωνιστικής «συμφωνίας κυρίων» είναι η άτυπη συμφωνία μεταξύ των ανταγωνιστών να μην προσελκύουν ή προσλαμβάνουν ο ένας τους υπαλλήλους του άλλου. Αυτό περιορίζει τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών στην αγορά πρόσληψης έμπειρων εργαζομένων.

Οφείλτε να γνωρίζετε ότι πολλές παραβιάσεις του δικαίου ανταγωνισμού γίνονται επειδή οι εργαζόμενοι μιας συγκεκριμένης βιομηχανίας (εν προκειμένω της βιομηχανίας υπηρεσιών ανθρώπινου δυναμικού) αντιδρούν σε μια αλλαγή που επηρεάζει το κέρδος ή τον κύκλο εργασιών τους (π.χ. νεοεισερχόμενος υπάλληλος, αλλαγή νόμου ή νέα στρατηγική πελάτη) και προσπαθούν να διατηρήσουν τα κεκτημένα τους.

### **σε ποια σενάρια πρέπει να επικεντρωθούμε εγώ και η Randstad;**

Το βασικό στοιχείο που πρέπει να θυμάστε είναι ότι πρέπει να αποφεύγετε κάθε είδους συμπεριφορά που θα μπορούσε να παρεμποδίσει τον ανταγωνισμό. Για τον σκοπό αυτό, βάλτε τον εαυτό σας στη θέση του επηρεαζόμενου πελάτη ή ανταγωνιστή και αναρωτηθείτε αν κάτι είναι δίκαιο για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Αν ήσασταν εσείς ο πελάτης ή ο ανταγωνιστής που θίγεται, θα θεωρούσατε ότι είναι δίκαιο για όλους; Τα σενάρια στα οποία πρέπει να επικεντρωθούμε είναι τα εξής:

### **συμφωνίες κατανομής της αγοράς**

Δεν πρέπει να εμπλέκεστε σε καμία περίπτωση σε συμφωνίες κατανομής αγοράς με (δυνητικούς) ανταγωνιστές, οι οποίες περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Για παράδειγμα, απαγορεύεται να συμφωνήσετε με (δυνητικούς) ανταγωνιστές ως προς τα ακόλουθα:

- να μην ασκείτε δραστηριότητες σε συγκεκριμένες περιοχές ή τμήματά τους,
- να μην παρέχετε συγκεκριμένες υπηρεσίες,
- να παραμένετε εκτός συγκεκριμένων αγορών ή τομέων,
- να βάζετε σε "μαύρη λίστα" ή να μποϊκοτάρτε πελάτες, προμηθευτές ή άλλους ανταγωνιστές,
- να αποκλείετε από τις πωλήσεις υφιστάμενους πελάτες του ανταγωνιστή, κατηγορίες πελατών ή κανάλια πελατών,
- να προσπαθήσετε να μοιράσετε την αγορά με οποιονδήποτε άλλο τρόπο, και
- να χειραγωγήσετε μια ανταγωνιστική διαδικασία υποβολής προσφορών, για παράδειγμα, συνωμοτώντας για τις τιμές, επιλέγοντας τον νικητή για μια συγκεκριμένη προσφορά (το λεγόμενο "bid rigging", καταστρατήγηση της υποβολής προσφορών) ή/και συντονίζοντας την εμπορική συμπεριφορά.

**Ε. Είστε εργαζόμενος/η της Randstad. Ένας φίλος σας και πρώην συνάδελφος εργάζεται πλέον σε ανταγωνιστική εταιρεία. Σε μια κοινωνική εκδήλωση, ο φίλος σας αναφέρει τον σκληρό ανταγωνισμό στην αγορά. Οι δυο σας λέτε χαριτολογώντας ότι κανονικά πρέπει να μοιράσετε τις περιοχές και να μην δουλεύετε ο ένας για τους πελάτες του άλλου. Είναι αυτή η συμπεριφορά θεμιτή;**

**Α. Όχι, δεν είναι. Οι επαφές μεταξύ ανταγωνιστών, είτε επαγγελματικές είτε κοινωνικές, ανοίγουν ευκαιρίες συμφωνιών για τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Ως αποτέλεσμα, οι επαφές αυτές ενδέχεται να θεωρηθούν ύποπτες από τις αρχές ανταγωνισμού. Εσείς και ο φίλος σας ξέρετε ότι αστειεύεστε. Ωστόσο, αν κάποιος ακούσει τη συζήτησή σας μπορεί να θεωρήσει ότι συμφωνήσατε να μοιράσετε την αγορά. Ακόμη και αθώες συζητήσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως απόδειξη μιας παράνομης συμφωνίας. Να θυμάστε ότι και οι προφορικές συμφωνίες μπορούν να είναι παράνομες! Να μιλάτε πάντα με τους ανταγωνιστές με τέτοιο τρόπο, σαν να επρόκειτο όλη η συζήτησή σας να δημοσιευτεί.**

### **καθορισμός τιμών**

Όλοι οι τύποι συμφωνιών καθορισμού τιμών μεταξύ ανταγωνιστών είναι μη αποδεκτοί. Αυτό σημαίνει ότι συμφωνείτε να εφαρμόζετε τους ίδιους ή παρόμοιους εμπορικούς όρους. Ορισμένα παραδείγματα μη αποδεκτού καθορισμού τιμών περιλαμβάνουν το να συμφωνείτε:

- να τηρείτε συγκεκριμένο τιμοκατάλογο,
- να περιορίσετε ή να συμφωνήσετε τις εκπτώσεις,
- να συμφωνήσετε παρόμοιους όρους πληρωμής, και
- να θεσπίσετε ενιαίες δαπάνες, αμοιβές, πολλαπλασιαστές, συντελεστές, αυξήσεις τιμών ή/και προσαυξήσεις.

Για τους κύριους πωλητές, τους συνεργαζόμενους προμηθευτές και τις δραστηριότητες παρόχων υπηρεσιών MSP, βλ. ενότητα ε.

**Ε. Συναντάτε τυχαία έναν διευθυντή που εργάζεται σε έναν ανταγωνιστή και αναφέρει τον εντονότερο ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών σας, συμπεριλαμβανομένων των περικοπών τιμών που έχει κάνει ο καθένας. Συμφωνείτε ότι θα ήταν πολύ πιο κερδοφόρο αν και οι δύο εταιρείες χρέωναν παρόμοιες αμοιβές, αντί να σπαταλούν πόρους μαχόμενες η μία την άλλη. Η ρύθμιση αυτή παραβιάζει το δικαίωμα του ανταγωνισμού;**

**Α.** Ναι, πρόκειται για κλασική παραβίαση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού. Μια συμφωνία μεταξύ ανταγωνιστών για τον καθορισμό τιμών παραβιάζει σχεδόν πάντα το δικαίωμα του ανταγωνισμού, καθώς οδηγεί σε μειωμένο ανταγωνισμό και υψηλότερες τιμές για τους πελάτες. Οι εταιρείες και οι μεμονωμένοι εργαζόμενοι τους που συμφωνούν για τις τιμές διώκονται τόσο αστικά όσο και ποινικά, με ποινή φυλάκισης για τα μεμονωμένα άτομα. Οι εταιρείες θα πρέπει να καθορίζουν την εμπορική πολιτική τους μονομερώς (αυτόνομα) σχετικά με τις τιμές και άλλους όρους υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων των εκπτώσεων, των προσφορών και των εμπορικών όρων.

### **ανταλλαγή απόρρητων εμπορικών πληροφοριών**

Προκειμένου να αποφευχθεί οποιαδήποτε υποψία ή κατηγορία για αντιαγωνιστική συμπεριφορά, δεν πρέπει να συζητούνται απόρρητες εμπορικές πληροφορίες με άλλους στον ίδιο κλάδο. Κάθε φορά που συναντιέστε με ανταγωνιστές, είτε πρόκειται για συνέδρια ανθρώπινων πόρων, συνεδριάσεις κλαδικών ομοσπονδιών, παρουσιάσεις νέων υπηρεσιών ή άλλως, πρέπει να αποφεύγετε την ανταλλαγή απόρρητων εμπορικών πληροφοριών.

Ορισμένα παραδείγματα πληροφοριών που **δεν** πρέπει να συζητούνται με (δυνητικούς) ανταγωνιστές είναι:

- τιμές, πραγματικά κόστη, δομές κόστους,
- χρονοδιάγραμμα αλλαγών τιμών,
- όρους και προϋποθέσεις που προσφέρονται σε πελάτες (για δραστηριότητες παρόχων υπηρεσιών MSP, διαβάστε την ενότητα ε παρακάτω).
- τεχνικές/στρατηγικές εξελίξεις (π.χ. έργα Digital Factory), σχέδια μάρκετινγκ, τομείς πελατών, τάσεις και μελλοντικές επενδύσεις, και
- πώς οι αλλαγές της νομοθεσίας επηρεάζουν τις τιμές (π.χ. στρατηγικές για αλλαγές στις επιδοτήσεις).

### **συνεδριάσεις κλαδικών ομοσπονδιών**

Ακόμη και όταν συναντιέστε με ανταγωνιστές σε πιο επίσημο περιβάλλον (π.χ. συνεδριάσεις κλαδικής ομοσπονδίας), δεν πρέπει να ανταλλάσσετε απόρρητες εμπορικές πληροφορίες. Μπορείτε να συζητάτε μόνο μη απόρρητα εμπορικά θέματα.

Όταν μιλάτε με τους ανταγωνιστές σας, να θυμάστε να εκφράζεστε πάντα καθαρά και με σαφή τρόπο που δεν μπορεί να παρεξηγηθεί ή να παρερμηνευτεί ώστε να έχει αντιαγωνιστικό νόημα. Σκεφτείτε πώς θα διαβαζόταν κάτι που λέτε αν δημοσιευόταν στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, σε εφημερίδες ή στο δικαστήριο.

**Ε. Κατά τη διάρκεια του διαλείμματος σε μια συνάντηση κλαδικής ομοσπονδίας, συνομιλείτε με κάποιους ανταγωνιστές σας. Η συζήτηση πηγαίνει στις προσφορές διαγωνισμών στις οποίες συμμετέχουν για να κερδίσουν συμβάσεις από ορισμένους κυβερνητικούς αγοραστές. Κάποιος λέει: «Ξέρετε, όλοι θα πρέπει να δώσουμε προσφορά για πάνω από XX \$.» Κάποιοι συμφωνούν. Μένετε σιωπηλοί, καθώς γνωρίζετε ότι δεν πρέπει να συζητάτε αυτά τα ζητήματα με τους ανταγωνιστές σας. Σύντομα, η παρέα διαλύεται και επιστρέφετε στη συνάντηση της ομοσπονδίας. Είναι αυτή η συμπεριφορά θεμιτή;**

**Α. Όχι, δεν είναι.** Οι συνεννοήσεις μεταξύ ανταγωνιστών για τη χειραγώγηση των προσφορών είναι σχεδόν πάντα παράνομες για τους ίδιους λόγους που το στήσιμο των τιμών είναι παράνομο. Επομένως, σωστά αποφεύγετε να συμμετέχετε στη συζήτηση σχετικά με τις προσφορές. Αλλά η αποχώρηση δεν είναι αρκετή. Πρέπει να κάνετε τη λεγόμενη «θορυβώδη έξοδο». Επειδή η σιωπή μπορεί να θεωρηθεί ως αποδοχή, θα πρέπει πάντα να λέτε τη γνώμη σας, να διαφωνείτε με τη συζήτηση και στη συνέχεια να αποχωρείτε αμέσως. Μην ξεχάσετε να ενημερώσετε το Νομικό Τμήμα της Randstad για την κατάσταση.

Βλ. παράρτημα 2 για περαιτέρω καθοδήγηση σχετικά με τις δραστηριότητες της κλαδικής ομοσπονδίας.

### **προσφορές σύμπραξης / έργα σύμπραξης / κύριος προμηθευτής / υπερβολαβία**

Αν κάποιος από τους πελάτες σας, σας ζητήσει να συνεργαστείτε με έναν (δυναμικό) ανταγωνιστή σε ένα κοινό έργο ή συμφωνία συνεργασίας (ως συνεργάτης, κύριος προμηθευτής, υπεργολάβος, συν-προμηθευτής ή διαχειριζόμενος πάροχος υπηρεσιών), ελέγξτε πρώτα τη συμφωνία με το Νομικό Τμήμα της Randstad και να ακολουθήσετε τις οδηγίες που θα σας δοθούν αναφορικά με τη χρήση και την ανταλλαγή ανταγωνιστικών πληροφοριών σε τέτοιες περιπτώσεις, καθώς και σχετικά με τους περιορισμούς στην προσέλευση υπαλλήλων. Προσπαθήστε να εμπλέξετε τον πελάτη όσο το δυνατόν περισσότερο, προκειμένου να ενισχύσετε τη διαφάνεια και να διασφαλίσετε ότι ενεργεί προς το συμφέρον του πελάτη.

#### **Randstad Sourceright - MSP (διαχειριζόμενος πάροχος υπηρεσιών) και RPO (εξωτερική ανάθεση διαδικασιών πρόσληψης)**

Η Randstad Sourceright (RSR) προσφέρει υπηρεσίες εξωτερικής ανάθεσης μέρους των επιχειρησιακών διαδικασιών ανθρώπινων πόρων των πελατών της. Αυτές οι υπηρεσίες μπορεί να περιλαμβάνουν τη διαχείριση (εκ μέρους του πελάτη) των προμηθευτών του πελάτη, των προσωρινών προμηθευτών τους ή/και άλλων εξωτερικών παρόχων υπηρεσιών (π.χ. ανεξάρτητων συμβούλων, ελεύθερων επαγγελματιών). Αυτοί οι προμηθευτές μπορεί να περιλαμβάνουν τις οντότητες του ομίλου Randstad, την ίδια την RSR και τους ανταγωνιστές του Ομίλου Randstad. Ως αποτέλεσμα, ειδικά στον ρόλο του MSP (λιγότερο στον ρόλο του RPO), η RSR κατέχει πολύτιμες απόρρητες εμπορικές πληροφορίες για άλλους προμηθευτές (ανταγωνιστές της Randstad) και για τους προμηθευτές του Ομίλου Randstad. Δεδομένου ότι η ανταλλαγή τέτοιων απόρρητων εμπορικών πληροφοριών μπορεί να οδηγήσει σε παραβίαση του δικαίου ανταγωνισμού, η RSR έχει θέσει σε εφαρμογή ένα "φράγμα πληροφόρησης". Αυτό σημαίνει ότι:

- οι απόρρητες εμπορικές πληροφορίες που διαθέτει η RSR σχετικά με ανταγωνιστές της Randstad δεν πρέπει να γνωστοποιούνται σε άλλες εταιρείες του Ομίλου Randstad ή σε οποιοδήποτε τμήμα της ίδιας της RSR.
- οι απόρρητες εμπορικές πληροφορίες που διαθέτει η RSR σχετικά με τις εταιρείες του Ομίλου Randstad δεν πρέπει να γνωστοποιούνται σε ανταγωνιστικές εταιρείες προσωρινής στελέχωσης.
- οι απόρρητες εμπορικές πληροφορίες που διαθέτουν οι εταιρείες του Ομίλου Randstad σχετικά με τους ανταγωνιστές της RSR δεν πρέπει να γνωστοποιούνται στην RSR.

**Ε. Η RSR ενεργεί ως διαχειριζόμενος πάροχος υπηρεσιών για έναν πελάτη. Οι εταιρείες στελέχωσης της Randstad συγκαταλέγονται μεταξύ των πολλών προμηθευτών της. Μια από τις διαχειρίστριες λογαριασμών στελέχωσης της Randstad προσεγγίζει έναν συνάδελφό της από την RSR και του ζητά να της δώσει μια εικόνα για τις τιμές των άλλων προμηθευτών, για να εναρμονίσει τις τιμές των εταιρειών στελέχωσης της Randstad. Μπορεί ο υπάλληλος της RSR να δώσει αυτές τις πληροφορίες;**

**Α.** Όχι. Παρόλο που κάτι τέτοιο συνιστά ανταλλαγή πληροφοριών εντός του Ομίλου Randstad, το φράγμα πληροφόρησης το απαγορεύει. Για να αποφύγουμε τυχόν ζητήματα ανταγωνισμού, συμφωνήσαμε να μην μεταφέρουμε τις απόρρητες εμπορικές πληροφορίες που διαθέτει η RSR σχετικά με τους ανταγωνιστές της Randstad σε άλλες εταιρείες του Ομίλου Randstad. Η κοινοποίηση αυτών των πληροφοριών θα παραβίαζε τις υποχρεώσεις φραγμού πληροφοριών με τις οποίες η RSR έχει δεσμευτεί, και θα παραβίαζε τις υποχρεώσεις εμπιστευτικότητας της RSR προς άλλους προμηθευτές.

### **απόρρητες εμπορικές πληροφορίες ανταγωνιστών που λαμβάνονται από τρίτους**

Είναι απολύτως θεμιτό να συλλέγονται πληροφορίες σχετικά με τις δραστηριότητες των ανταγωνιστών της Randstad από πηγές διαθέσιμες δημοσίως, όπως το διαδίκτυο, δημοσιεύσεις, εφημερίδες, ετήσιες εκθέσεις κ.λπ. Κατ' αρχήν, μπορείτε, επίσης, να ρωτήσετε τρίτους, όπως πελάτες και συμβούλους, σχετικά με τους ανταγωνιστές. Ωστόσο, δεν μπορείτε να τους παρακινήσετε να σας αποκαλύψουν πληροφορίες που θα πρέπει να διατηρούν εμπιστευτικές. Κάθε φορά που λαμβάνετε τιμές ή όρους ανταγωνιστών από έναν πελάτη, καταγράφετε πάντα τον τρόπο/τον τόπο/τον χρόνο απόκτησής τους, έτσι ώστε η προέλευση των πληροφοριών αυτών να μπορεί να επαληθευτεί εάν χρειαστεί στο μέλλον.

Μην συλλέγετε, αποδέχεστε ή χρησιμοποιείτε απόρρητες και εμπιστευτικές εμπορικές πληροφορίες από ή σε σχέση με ανταγωνιστές για τους οποίους γνωρίζετε (ή έχετε βάσιμους λόγους να πιστεύετε) ότι η χρήση τέτοιων πληροφοριών μπορεί να συνιστά παραβίαση υποχρέωσης εμπιστευτικότητας ή του νόμου.

Εάν δεν σας είναι σαφές αν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ορισμένες πληροφορίες από ή σχετικά με τους ανταγωνιστές σας, ζητήστε από το Νομικό Τμήμα της Randstad να ελέγξει τις πληροφορίες και να σας ενημερώσει σχετικά με τη χρήση τους προτού χρησιμοποιήσετε αυτές τις πληροφορίες ή τις μοιραστείτε με άλλους εντός της εταιρίας.

**Ε. Σε μια πρόσφατη επίσκεψης πώλησης, ένας πελάτης σας έδωσε αντίγραφο του τιμοκαταλόγου ενός ανταγωνιστή για να υποστηρίξει τη γνώμη του ότι οι τιμές της Randstad είναι πολύ υψηλές. Θα έπρεπε να δεχτείτε τον τιμοκατάλογο;**

**Α.** Αν ένας πελάτης σας δίνει πληροφορίες σχετικά με την τιμολογιακή πολιτική του ανταγωνιστή σας (πιθανότητα για να ρίξετε την τιμή σας), φροντίστε να σημειώσετε τον τρόπο με τον οποίο αποκτήσατε τις πληροφορίες (π.χ. καταγράφοντας το όνομα του πελάτη, το πρόσωπο επαφής, τον σκοπό της συνάντησης και την ημερομηνία στο επάνω μέρος του τιμοκαταλόγου). Εάν δεν είστε σίγουροι για το αν είναι σωστό το ότι δεχτήκατε τις πληροφορίες ή το να τις χρησιμοποιήσετε, συμβουλευτείτε το Νομικό Τμήμα της Randstad.

### **συμφωνίες αποκλειστικότητας με προμηθευτές ή υπεργολάβους**

Οι συμφωνίες αποκλειστικότητας ενδέχεται να είναι αντιανταγωνιστικές, ιδίως εάν περιλαμβάνουν έναν ισχυρό παίκτη σε μια αγορά και περιορίζουν την πρόσβαση των ανταγωνιστών στην αγορά. Αν, για λογαριασμό της Randstad, θέλετε να συμφωνήσετε για οποιαδήποτε μορφή αποκλειστικότητας με προμηθευτή ή υπεργολάβο, να συμβουλευέστε πάντοτε το Νομικό Τμήμα της Randstad.

### **κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά**

Δεδομένου του τρέχοντος μεριδίου αγοράς της Randstad και της κατακερματισμένης φύσης της αγοράς υπηρεσιών ανθρώπινου δυναμικού, η Randstad είναι απίθανο να θεωρηθεί ως **δεσπόζουσα εταιρεία** στις περισσότερες χώρες (μερίδιο αγοράς 30% ή λίγο παραπάνω). Ωστόσο, αν η Randstad μπορεί να θεωρηθεί ισχυρός παίκτης σε μια

συγκεκριμένη εξειδικευμένη αγορά, θα πρέπει να συμβουλευέστε το Νομικό Τμήμα της Randstad.

### **σε περίπτωση αμφιβολίας ή/και τότε να απευθύνεστε σε κάποιον**

Μπορεί να είναι δύσκολο να καθοριστεί ποια συμπεριφορά, υπό συγκεκριμένες περιστάσεις, επιτρέπεται (δικαίως) και ποια όχι, ιδίως στον χώρο του θεμιτού ανταγωνισμού. Σε περίπτωση αμφιβολίας, συζητήστε την ανησυχία σας με το Νομικό Τμήμα της Randstad (τοπικό ή παγκόσμιο) ή με έναν εξωτερικό νομικό σύμβουλο. Η διαφάνεια πρέπει πάντα να αποτελεί μέρος της κουλτούρας του Randstad. Καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο φροντίζουμε ο ένας για τον άλλον, και εμποδίζει εσάς ή τους συναδέλφους σας να εμπλακείτε σε μια επιβλαβή ή/και αξιόποινη κατάσταση.

Αν υποψιάζεστε ότι οποιοσδήποτε εργαζόμενος της Randstad, ανταγωνιστής, πελάτης ή προμηθευτής έχει παραβιάσει τους κανόνες ανταγωνισμού, είστε υποχρεωμένοι να εκφράσετε τις ανησυχίες σας στο Νομικό Τμήμα της Randstad. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε τη Γραμμή Ακεραιότητας, η οποία αποτελεί μέρος της Διαδικασίας Αναφοράς Ανάρμοστης Συμπεριφοράς.

Κάθε φορά που προκύπτει ένα ζήτημα, πρέπει να αξιολογούμε σωστά την κατάσταση και να εξετάζουμε τι μέτρα μπορούν να ληφθούν. Αν ένας υπάλληλος της Randstad είναι η πηγή της παράνομης συμπεριφοράς, η Randstad μπορεί να λάβει τα κατάλληλα μέτρα (εσωτερικά ή/και εξωτερικά) για να σταματήσει αυτή τη συμπεριφορά. Ορισμένες αρχές ανταγωνισμού παρέχουν "ασυλία" σε μια εταιρεία που "δεν φοβάται να πει την αλήθεια" (δηλαδή προσεγγίζει ενεργά την αρχή ανταγωνισμού για να αναφέρει τη συμμετοχή της σε αντιανταγωνιστική συμπεριφορά). Με αυτόν τον τρόπο, η καταγγέλλουσα εταιρεία μπορεί να αποφύγει να της επιβληθεί πρόστιμο παρά το γεγονός ότι παραβίασε το δικαίωμα ανταγωνισμού, υπό την προϋπόθεση ότι θα συνεργαστεί πλήρως με την αρχή ανταγωνισμού για κάθε σχετική έρευνα.

Όσο νωρίτερα ανταποκριθεί η Randstad σε ενδεχόμενη παραβίαση του δικαιώματος ανταγωνισμού, τόσο αποτελεσματικότερα θα μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε μια τέτοια παραβίαση.

Είναι, συνεπώς, απαραίτητο να ενημερώσετε αμέσως το Νομικό Τμήμα της Randstad (ή τη Γραμμή ακεραιότητας) αν:

- είστε μάρτυρες ολοφάνερης παραβίασης.
- γνωρίζετε στοιχεία που σας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι έχει σημειωθεί παραβίαση, ή
- έχετε εμπλακεί οι ίδιοι σε παραβίαση.

Κάθε συμβάν που αναφέρεται λαμβάνεται σοβαρά υπόψη από την Randstad και διερευνάται διεξοδικά. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ωστόσο, κάποιες ενέργειες μπορεί εκ πρώτης όψεως να φαίνονται ύποπτες, αλλά κατόπιν προσεκτικού ελέγχου, να αποδειχτεί ότι είναι ορθές και πράγματι απαραίτητες.

Καμία πολιτική δεν μπορεί να προβλέψει όλες τις καταστάσεις και τους κανόνες. Ως εργαζόμενος, αναμένεται ανά πάσα στιγμή να χρησιμοποιείτε την κοινή λογική και την επαγγελματική σας κρίση.

### **κυρώσεις**

Οι αρχές ανταγωνισμού έχουν διευρυμένη εξουσία έρευνας στις εταιρείες, καθώς και την εξουσία να επιβάλλουν πολύ αυστηρές κυρώσεις στις επιχειρήσεις σε περίπτωση μη συμμόρφωσης (στην ΕΕ, αυτό μπορεί να φθάσει το 10% των παγκόσμιων εσόδων, στις ΗΠΑ μπορεί να είναι έως 100 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ ή διπλάσια από την αξία της ζημίας). Μπορεί, επίσης, να επιφέρει πρόστιμα σε μεμονωμένα άτομα, να οδηγήσει σε απόλυση λόγω ανάρμοστης συμπεριφοράς ή ακόμη και σε φυλάκιση. Η μη συμμόρφωση μπορεί, επίσης, να βλάψει τη φήμη της Randstad. Μπορεί να αποκλεισθεί από τη συμμετοχή σε δημόσιες συμβάσεις ή να τεθεί σε μαύρη λίστα από πελάτες. Οι πελάτες μπορούν, επίσης, να διεκδικήσουν αποζημίωση.



#### Ε. Εμπλεκόταν ποτέ η Randstad σε υποθέσεις ανταγωνισμού;

**Α. Ναι.** Στην Randstad επιβλήθηκε πρόστιμο ύψους 18 εκατ. Ευρώ για στήσιμο τιμών στη Γαλλία το 2009 (στην Adecco επιβλήθηκε πρόστιμο ύψους 34,2 εκατ. Ευρώ και στη Manpower 42 εκατ. Ευρώ). Στο Ηνωμένο Βασίλειο, η Randstad συμμετείχε, επίσης, σε αντανταγωνιστική συμπεριφορά. Ωστόσο, στην περίπτωση αυτή, η Randstad απαλλάχθηκε από την αρχή ανταγωνισμού, καθώς καταγγείλαμε αυτή την παράνομη δραστηριότητα στην αρμόδια αρχή. Αν δεν λέγαμε εμείς πρώτοι την αλήθεια, ίσως να αντιμετωπίζαμε πρόστιμο ύψους 116 εκατομμυρίων £! Στην Hays επιβλήθηκε πρόστιμο ύψους άνω των £ 30 εκατομμυρίων £ και η τιμή της μετοχής της μειώθηκε κατά 3,5% την ημέρα της ανακοίνωσης.

Η μη συμμόρφωση με την παρούσα πολιτική για τον θεμιτό ανταγωνισμό μπορεί να οδηγήσει σε λήψη πειθαρχικών μέτρων. Όπως προαναφέρθηκε, υποχρεούστε να αναφέρετε οποιαδήποτε υποψία παραβίασης ή υπαρκτή παραβίαση του δικαίου ανταγωνισμού. Αν δεν το κάνετε, μπορεί να κατηγορηθείτε και εσείς για ανάρμοστη συμπεριφορά. Συνεπώς, σας παρακαλούμε να μας βοηθήσετε να οικοδομήσουμε σχέσεις εμπιστοσύνης και να στηρίξουμε την εξαιρετική μας φήμη.

**ΣΗΜΕΙΩΣΗ:** Εάν ισχύουν για εσάς αυστηρότερες απαιτήσεις σε σχέση με τον ανταγωνισμό (π.χ. κανόνες που περιλαμβάνονται στη σύμβαση εργασίας σας, την ισχύουσα τοπική νομοθεσία ή τον κανονισμό προσωπικού), οι εν λόγω αυστηρότερες απαιτήσεις θα υπερισχύουν πάντα αυτών που ορίζονται στην παρούσα πολιτική.

#### **στοιχεία επικοινωνίας του Νομικού Τμήματος της Randstad Legal και του Παγκόσμιου Νομικού Τμήματος**

Όπου γίνεται αναφορά στην παρούσα πολιτική στο **Νομικό Τμήμα της Randstad** σημαίνει το νομικό τμήμα της σχετικής εταιρείας της Randstad. Αν η εκάστοτε εταιρεία της Randstad δεν διαθέτει νομικό τμήμα, τότε πρέπει να επικοινωνείτε άμεσα με τον εξωτερικό νομικό σύμβουλο ή με το Παγκόσμιο Νομικό Τμήμα.

Με το **Παγκόσμιο Νομικό Τμήμα** μπορείτε να επικοινωνείτε μέσω του νομικού συμβούλου στο Παγκόσμιο Νομικό Τμήμα που είναι αρμόδιος για τη χώρα σας (μέσω του νομικού τμήματος της Randstad) ή μέσω του ανώτερου συμβούλου συμμόρφωσης, Dieuwke Visser ([dieuwke.visser@randstad.com](mailto:dieuwke.visser@randstad.com) ή [complianceofficer@randstad.com](mailto:complianceofficer@randstad.com)).

## παράρτημα 1

**ορισμένα επιπρόσθετα σενάρια ανταγωνισμού: σε περίπτωση αμφιβολίας, διακόψτε και συζητήστε σχετικά**

	<b>μη αποδεκτό ΤΙ ΝΑ ΜΗΝ ΚΑΝΕΤΕ</b>	<b>αναλύστε προσεκτικά με βάση την τοπική νομοθεσία ΥΠΟ ΣΥΖΗΤΗΣΗ</b>	<b>γενικά αποδεκτό ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ</b>
<b>Συζήτηση με ανταγωνιστές</b>	Ποτέ μην συζητάτε απόρρητες εμπορικές πληροφορίες χωρίς νομική καθοδήγηση	Συνάντηση με ανταγωνιστές σε συναντήσεις ή συνέδρια επαγγελματικών ενώσεων	Να συζητάτε με τους άλλους για τα πάντα με τέτοιο τρόπο ώστε να αισθάνεστε άνετα, ακόμα και αν η συνομιλία σας δημοσιοποιηθεί
	Ποτέ μην συζητάτε και μην συμφωνείτε για τιμές ή παρόμοιες συνθήκες ανταγωνισμού ή κατανομή περιοχών	Οποιαδήποτε άλλη συμπεριφορά	Να συζητάτε με τους άλλους για τα πάντα με τέτοιο τρόπο ώστε να αισθάνεστε άνετα, ακόμα και αν η συνομιλία σας δημοσιοποιηθεί
	Ποτέ μην μιλάτε σε ανταγωνιστές χωρίς ορθή επιχειρηματική λογική	Διαπραγματεύσεις με έναν ανταγωνιστή για συνεργασία, υποβολή προσφοράς ως κοινοπραξία ή υπεργολαβία σε έναν ανταγωνιστή	Συζητήστε για μη απόρρητα θέματα, συγκεντρωτικά και ιστορικά δεδομένα (παλαιότερα του 1 έτους τουλάχιστον, που δεν σχετίζονται με τις τρέχουσες συμβάσεις) και τις γενικές, εξωτερικές εξελίξεις>
	Μην μένετε σιωπηλοί αν ένας ή περισσότεροι ανταγωνιστές συζητούν απόρρητες εμπορικές πληροφορίες	Οποιαδήποτε άλλη συμπεριφορά	Αναφέρετε σαφώς ότι είστε πεπεισμένοι ότι η συζήτηση απόρρητων εμπορικών πληροφοριών είναι μη αποδεκτή και ότι αποχωρείτε από τη συζήτηση
<b>Συμφωνίες που αφορούν διάφορες εταιρείες του ομίλου Randstad και έναν πελάτη</b>		Συμφωνίες "εντός ομίλου" μεταξύ διαφόρων εταιρειών του ομίλου Randstad, ειδικά αν αυτές λειτουργούν υπό διαφορετικά brand ή/και φαίνεται να ενεργούν ανεξάρτητα	
<b>Ανταλλαγή απόρρητων εμπορικών πληροφοριών εντός του Ομίλου Randstad</b>	Ποτέ μην χρησιμοποιείτε απόρρητες εμπορικές πληροφορίες που προέρχονται από ανταγωνιστή με τον οποίο συνεργάζομαστε (π.χ. ως MSP) για σκοπούς άλλους από εκείνους που συμφωνήθηκαν συμβατικά	Οποιαδήποτε άλλη χρήση	Λάβετε καθοδήγηση από το Νομικό Τμήμα της Randstad προτού χρησιμοποιήσετε απόρρητες εμπορικές πληροφορίες από ανταγωνιστές με τους οποίους συνεργάζομαστε (π.χ. ως MSP)
<b>Ένας πελάτης που ζητά παρόμοιες ή ακόμη και ίδιες προσφορές από ανταγωνιστές</b>		Να συμβουλευέστε πάντα το Νομικό Τμήμα της Randstad	Ενεργείτε σύμφωνα με τις οδηγίες που λάβατε από το Νομικό Τμήμα της Randstad
<b>Για την RSR: Χρήση ηλεκτρονικών/ψηφιακών πλατφορμών για τη διαχείριση σχέσεων με τους προμηθευτές προσωπικού</b>	Μην γνωστοποιείτε τιμές, αμοιβές, προσαυξήσεις, ποσότητες κ.λπ. μεταξύ ανταγωνιστών ή εταιρειών του Ομίλου Randstad	Να συμβουλευέστε πάντα το Νομικό Τμήμα της Randstad	
<b>Αιτήσεις υποβολής προσφορών (RFI και RFP)</b>	Ποτέ μην συμφωνείτε με έναν ανταγωνιστή το να υποβάλλετε προσφορά ή να μην υποβάλλετε προσφορά	Οποιαδήποτε άλλη συμπεριφορά	Παραμείνετε πλήρως ανεξάρτητοι ως προς τη λήψη των αποφάσεων σας

## παράρτημα 2

### καθοδήγηση σχετικά με τις δραστηριότητες των κλαδικών ομοσπονδιών

Οι ομοσπονδίες επιτελούν χρήσιμες και νόμιμες λειτουργίες και, ως εκ τούτου, είναι αποδεκτές ως χώροι συζητήσεων για:

- την προστασία και την προώθηση των συμφερόντων των ιδιωτικών πρακτορείων εύρεσης εργασίας και των συναφών υπηρεσιών τους, προκειμένου να ενισχυθεί και να διατηρηθεί η ανάπτυξή τους,
- τη δημιουργία καταλληλότερου νομικού περιβάλλοντος για τη λειτουργία του κλάδου,
- την προώθηση και την αύξηση των προτύπων ποιότητας εντός του κλάδου,
- γενικά ζητήματα που επηρεάζουν τον κλάδο, όπως η φορολογία, η υγεία και η ασφάλεια, οι νομικές εξελίξεις, τα ζητήματα της κυβερνητικής πολιτικής, οι γενικές οικονομικές εξελίξεις,
- τη βελτίωση της κατανόησης της πραγματικότητας του κλάδου μας, ιδίως με την αναγνώριση της θετικής συμβολής μας στην εύρυθμη λειτουργία της αγοράς εργασίας, και
- τους κανόνες συμμετοχής, τους ομοσπονδιακούς κανονισμούς, τον κώδικα δεοντολογίας κ.λπ.

Οι ομοσπονδίες ενδέχεται να διαφέρουν σημαντικά όσον αφορά τα καθήκοντα, το μέγεθος, τον τρόπο λειτουργίας τους και τα μέλη του κλάδου που εκπροσωπούν. Όλες έχουν γενική συνέλευση και διοικητικό συμβούλιο, και ορισμένες μπορεί να διαθέτουν εξειδικευμένες ομάδες εργασίας, ή ακόμη και δικό τους νομικό σύμβουλο.

Οι συναντήσεις της ομοσπονδίας αποτελούν μια χρήσιμη πλατφόρμα για τους αντιπροσώπους των ανταγωνιστών, ώστε να συναντιούνται και να ανταλλάσσουν νόμιμες πληροφορίες όπως ανωτέρω. Εντούτοις, είναι επίσης ανοικτές σε πιθανή κατάχρηση για αντιανταγωνιστικές συμφωνίες (εκ προθέσεως ή ακούσια), που προκύπτουν από περιστασιακές παρατηρήσεις ή συζητήσεις.

Αν είστε μέλος του συμβουλίου μιας ομοσπονδίας, ομάδα εργασίας ή άλλου οργάνου, να τι πρέπει να γνωρίζετε/κάνετε:

- να βεβαιώνετε ότι ο κώδικας δεοντολογίας έχει γνωστοποιηθεί στα μέλη,
- όταν συνομιλείτε με τους ανταγωνιστές σας, να θυμάστε να εκφράζεστε πάντα καθαρά και με σαφή τρόπο που δεν μπορεί να παρεξηγηθεί ή να παρερμηνευτεί ώστε να έχει αντιανταγωνιστικό νόημα. Σκεφτείτε πώς θα διαβαζόταν κάτι που λέτε αν δημοσιευόταν στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, σε εφημερίδες ή στο δικαστήριο,
- πριν και μετά τη συνάντηση, να φροντίζετε να ελέγχει προσεκτικά το Νομικό Τμήμα της Randstad την ημερήσια διάταξη και τα πρακτικά.
- να διασφαλίζετε ότι οι συζητήσεις κατά τις συνεδριάσεις (καθώς και πριν και μετά, και κατά τη διάρκεια των διαλειμμάτων) δεν ξεφεύγουν από τα εγκεκριμένα θέματα της ημερήσιας διάταξης, αν οι ανταγωνιστές αρχίζουν να συζητούν οτιδήποτε ΑΠΑΓΟΡΕΥΜΕΝΟ, αντιδράστε, σταματήστε τη συζήτηση και αποχωρήστε. Σε μια συνεδρίαση, να βεβαιώνετε ότι τηρούνται πρακτικά,
- μην συζητάτε για τις συνθήκες αγοράς, τη συμπεριφορά αγοράς, μια κοινή προσέγγιση στην αγορά ή οποιοδήποτε άλλο εμπορικό ζήτημα που μπορεί να επηρεάσει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των συμμετεχόντων,
- όταν συζητάτε για νομοθετικές αλλαγές που επηρεάζουν το κόστος ή τις επιδοτήσεις, μην συζητάτε ή συμφωνείτε πώς, πότε, τι ή αν αυτά τα έξοδα ή επιδοτήσεις πρέπει να μεταφερθούν στους πελάτες,
- ελέγχετε ότι οι κανόνες συμμετοχής δεν μποϊκοτάρουν ανταγωνιστές,
- μην προβαίνετε σε ρυθμίσεις όσον αφορά την αποφυγή πρόσληψης των εργαζομένων των ανταγωνιστών (ρυθμίσεις μη προσέλκυσης),
- να βεβαιώνετε ότι η ομοσπονδία διαθέτει τις κατάλληλες δικλίδες ασφαλείας κατά τη συλλογή και ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τα μέλη ή τους ενδιαφερόμενους φορείς του κλάδου για δημοσίευση.

## **ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

### **Τι πρέπει να θυμάστε:**

Οι επιχειρήσεις πρέπει να λαμβάνουν τις επιχειρηματικές τους αποφάσεις ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές τους.

Οποιοσδήποτε συνεννοήσεις (γραπτές, δια ηλεκτρονικής αλληλογραφίας, προφορικές, αμοιβαίες συμφωνίες) με ανταγωνιστές, οι οποίες περιορίζουν τον ανταγωνισμό, είναι παράνομες.

Αν έχετε αμφιβολίες ή απορίες, ή αν υποψιάζεστε ή γνωρίζετε ότι κάποιος παραβιάζει τους κανόνες, επικοινωνήστε με το Νομικό Τμήμα της Randstad.

### **ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ**

- Αποφύγετε τις επαφές ή τις συναντήσεις με τους ανταγωνιστές εκτός εάν έχετε βάσιμο λόγο.
- Εάν σας γνωστοποιηθούν τιμές/όροι ανταγωνιστών από κάποιον πελάτη, καταγράψτε πώς/πού/πότε σας γνωστοποιήθηκαν.
- Όταν οι ανταγωνιστές αρχίζουν να συζητούν κάτι που ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ, σταματήστε τη συζήτηση, αποχωρήστε και κρατήστε σχετική σημείωση.
- Να συζητάτε πάντα οποιαδήποτε προτεινόμενη συμφωνία από ή με ανταγωνιστές με το Νομικό Τμήμα της Randstad αμέσως.
- Να θυμάστε πάντα ότι και άλλοι συνάδελφοί, ρυθμιστές ή τρίτοι μπορεί να διαβάσουν τυχόν έγγραφα ή να ακούσουν συνομιλίες, και ενδεχομένως να παρερμηνεύσουν.

### **ΤΙ ΝΑ ΜΗΝ ΚΑΝΕΤΕ**

- Μην συζητάτε, αποκαλύπτετε ή κλείνετε συμφωνίες με ανταγωνιστές σχετικά με τις τιμές ή άλλες απόρρητες εμπορικές ή/και εμπιστευτικές πληροφορίες (κόστος προμήθειας, κερδοφορία, στρατηγική, σχέδια επιχειρήσεων και μάρκετινγκ, σχέδια ανάπτυξης προϊόντων, πληροφορίες για τους πελάτες).
- Μην μοιράζετε αγορές ή/και πελάτες με ανταγωνιστές.
- Μην συμφωνείτε με τους ανταγωνιστές για μαύρες λίστες ή μποϊκοτάζ πελατών, προμηθευτών ή άλλων ανταγωνιστών.
- Μην προσπαθείτε να επηρεάσετε τις τιμές και τους όρους ανταγωνιστών σε βάρος πελατών (π.χ. στο πλαίσιο ενός MSP).

## **Σχετικά με ΚΛΑΔΙΚΕΣ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΕΣ**

### **Ισχύουν, επίσης, όλα όσα μπορείτε ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ και ΝΑ ΜΗΝ ΚΑΝΕΤΕ!**

- Βεβαιωθείτε ότι υπάρχει κώδικας δεοντολογίας που έχει κοινοποιηθεί στα μέλη.
- Φροντίστε να ελέγχει το Νομικό Τμήμα της Randstad την ημερήσια διάταξη και τα πρακτικά.
- Συζητήστε μόνο τα θέματα στην ημερήσια διάταξη.
- Ανταλλάσσετε μόνο πληροφορίες που έχουν εγκριθεί ως μη ικανές να εγείρουν ζητήματα ανταγωνισμού.
- Αντιδράστε, σταματήστε τη συζήτηση και αποχωρήστε αν οι ανταγωνιστές αρχίσουν να συζητούν για κάτι που ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ, και βεβαιωθείτε ότι αυτό καταγράφεται στα πρακτικά.
- Μην προβαίνετε σε ρυθμίσεις όσον αφορά την αποφυγή πρόσληψης εργαζομένων των ανταγωνιστών (ρυθμίσεις μη προσέλκυσης).
- Μην συζητάτε πώς, πότε, τι ή αν τυχόν έξοδα ή επιδοτήσεις σε σχέση με νομοθετικές αλλαγές που επηρεάζουν το κόστος ή τις επιδοτήσεις, πρέπει να μεταφερθούν στους πελάτες.

