

Legrand Grubu Adil Rekabet Bildirimi



KÜLTÜRÜMÜZ VE TAAHHÜTLERİMİZ

 legrand®

**Dürüst ve adil
rekabet pazarların
performansını en iyi
şekilde göstermesini
sağlarken uzun
vadeli yeniliği de
teşvik eder**

Legrand'ın ve çalışanlarının davranış ve eylemlerini düzenleyen Temel İlkeler Grubun Temel Değerlerinin genel olarak anlatıldığı Temel İlkeler Bildirimi dökümanında tanımlanmıştır. Bunların temelinde yasalara uygunluk ve özellikle, rekabet yasasına uygunluk yatar.

Sağlıklı ve adil rekabet, pazarların mümkün olan en iyi şekilde işlenmesini sağlarken uzun vadeli yenilikleri de teşvik eder.

Ancak, bu tür bir yaklaşım, sadece bütün çalışanların bunu iş ilişkilerimiz aracılığıyla her gün desteklemesi ve gelişimine yardımcı olması kaydıyla meşru hale gelir. Çalışan tarafından işlenen suç herhangi bir ilgili makamın Legrand'a karşı yasal işlem başlatmasıyla sonuçlanabilir ve bu nedenle önemli oranda mali ve hatta cezai yaptırımlara yol açabilir. Biz de bu sebeple Gruptaki tüm çalışanları güvenilir ticari uygulamalara uygun hareket etmenin ve işin içindeki büyük fırsatları ve karşılıklı faydaları anlamının önemi konusunda bilinçlendirmek istiyoruz.

Legrand yasal takibe maruz kalırsa, bu durum Grubun itibarını, mali gücünü ve hatta faaliyetlerinin devamını etkileyebilir. Rekabet yasasının ihlal edilmesi çalışanların kendi işverenlerine ve idari yetkililere karşı yükümlülüğünü gerektiren çok ciddi bir eylemdir.

Bu çerçevede, bu dökümanı dikkatle okumanızı ve buradaki iş talimatlarını harfiyen uygulamanızı rica ederim.



Benoît Coquart
CEO

Legrand Grubu Adil Rekabet Bildirimi



Özet

1. Giriş

Kılavuzun kullanımı	5
Legrand'ın ekonomik zinciri için hatırlatma	5

2. Yasaklanan uygulamalar

Rakipler arasında yasaklanan anlaşmalar	7
Yasaklanan dikey anlaşmalar	8
Rakiplerle bilgi alışverişi	8

3. Yasallığı koşullara bağlı olan tehlikeli uygulamalar

Rakipler arasındaki anlaşmalar	11
Rakipler arasındaki alım ve satım anlaşmaları	12
Dikey anlaşmalar	12
Pazar gücünün istismar edilmemesi	13

4. Pratik öneriler: özellikle dikkat edilmesi gereken özel durumlar

Meslek kuruluşlarını / Standardizasyon kuruluşlarını içeren faaliyetler.....	17
Rakiplerle yapılan kaçınılmaz/gayri resmi toplantılar	19
Potansiyel alım düşüncesiyle düzenlenmiş olmayan tesis ziyaretleri	19
Bağlı kuruluşların veya işletmelerin alım satımından önceki müzakereler.....	20

5. Sonuç.....

6. Rekabet yasasının ihlali halindeki yaptırımlar

Her ülke için olası yaptırımlar	24 - 27
Geçmiş yaptırımlar	28 - 29

7. İrtibatlar



Bu kılavuzun amacı Legrand Grubu genelinde yasaklanması gereken davranışların ve risk oluşturabilecek durumların tespitine yardımcı olmaktadır.

1. Giriş

■ Bu kılavuzun kullanımı

Bu kılavuzun amacı Legrand çalışanını rekabet ile ilgili uygulama ve kurallar hakkında bilinçlendirmektir. Bu kılavuz tüm çalışanlara yöneliktir.

Temeldeki yasal prensiplerin daha iyi anlaşılmasını sağlamak için, bu kılavuzda basit bir dil kullanılmakta ve içeriği rekabet yasası üzerine var olan bütün metinler ve kurallar veya yüksek risk içeren bütün olası durumları kapsamamaktadır. Sorularınız olursa veya belli konuları anlamada zorlanırsanız, Grubun Hukuk Departmanı istenen yardımı memnuniyetle sağlayacaktır.

Bu kılavuzda Legrand gibi sanayi şirketlerinin karşı karşıya kalabileceği yüksek riskli durumlar anlatılmaktadır. Belli bir pazardaki rekabet düzeyini isteyerek ya da istemeden değiştiren ya da düşüren her tür davranış ya da uygulamanın son derece dikkatle ele alınmak zorunda olduğunun anlaşılması gerekir.

Bu kılavuzun her şeyi içermediğini ve amacının da bütün çalışanları birer rekabet yasası uzmanı haline getirmek olmadığını unutmayın. Ancak, pragmatik anlamda, bu kılavuz Grupta yasaklanması gereken davranış türlerini tespit etmenize ve yüksek risk içeren durumları fark etmenize yardımcı olmalıdır. Emin olmadığınız hallerde, lütfen Grubun

Hukuk Departmanı ile irtibat kurarak fikir alın.

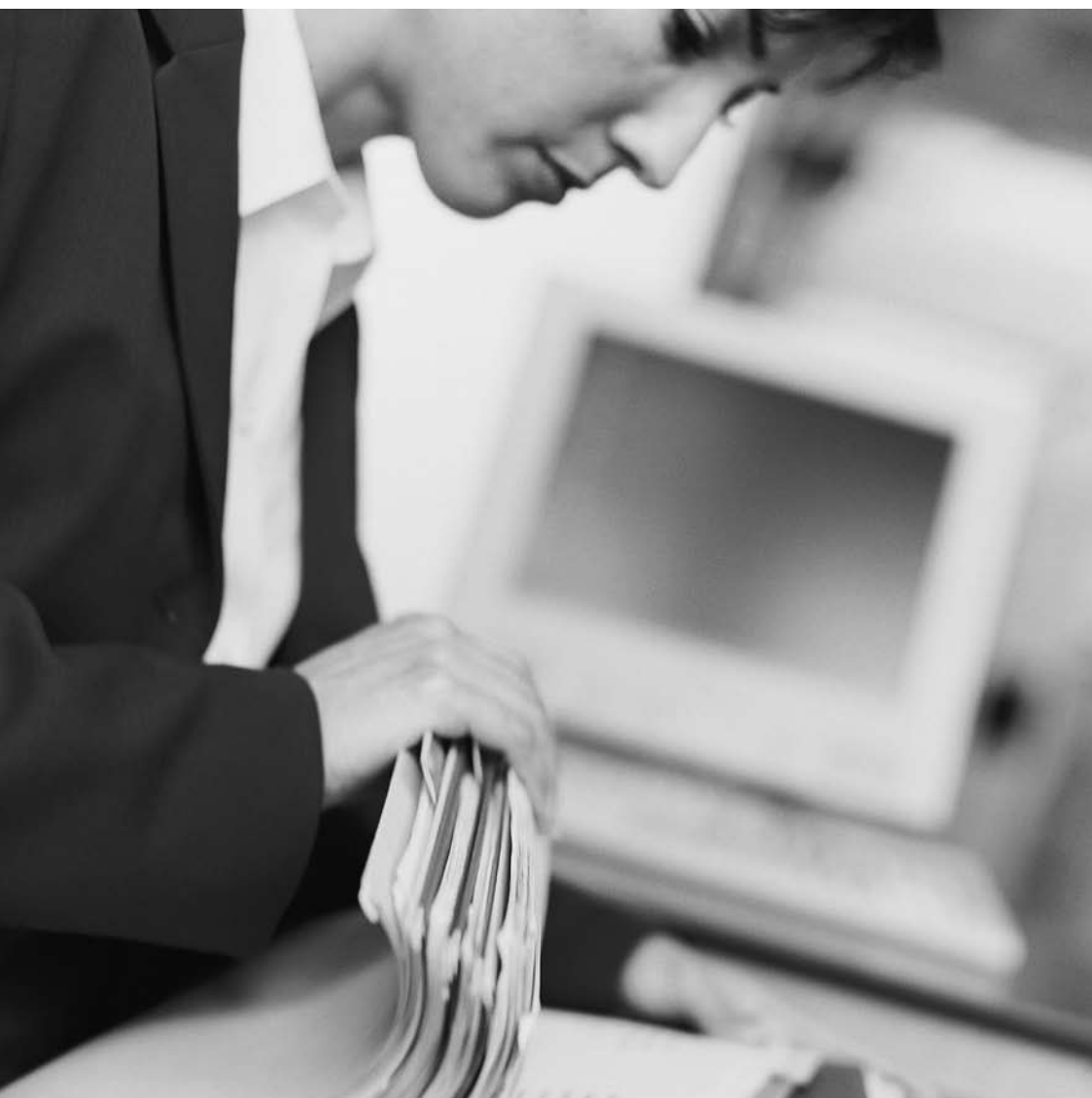
■ Legrand'ın ekonomik zinciri için hatırlatma

Legrand'ın içinde olduğu ekonomik zincirde aşağıdaki oyuncular yer alır:

- Yukarı yönde: malzeme tedarikçileri, hizmet sağlayıcılar ve taşeronlar, fason üreticiler;
- Aşağı yönde: başlıca distribütörler ve alım grupları dahil bir dizi birincil dağıtım kanalı ve son müşteriler/kullanıcılar;
- Dolaylı olarak: Legrand çözümlerini şartnamelere yazanlar.

Legrand kendi ekonomik zinciri içinde önemli bir rol oynar. Meslek kuruluşlarıyla da önemli ölçüde içiçedir ve çoğu zaman önemli oranda pazar payına sahiptir ki bu da pazar gücünün kötüye kullanılmasıyla ilgili olanlar başta olmak üzere rekabet kurallarına uygun hareket etmeye gayret etmesini gerektirir.

Rekabet kurallarına uyma konusundaki yasal gerekliliklerimizi hafife alarak bu riski gözden kaçırmamaya dikkat etmek zorundayız.



2. Yasaklanan uygulamalar

Fiyat belirleme ve pazar paylaşırma anlaşmaları en ciddi ihlal şekli kabul edilir.

Aşağıda birçok ülkede yasaklanmış olan ve dolayısıyla ne pahasına olursa olsun kaçınılması gereken başlıca uygulamaların bir listesi yer almaktadır.

Bunlar genel olarak ekonomik zincirin aynı düzeyinde faaliyet gösteren rakip firmalar arasındaki anlaşmaları veya bilgi alışverişini ve bazen de bir üretim zincirinin farklı seviyelerinde çalışan şirketleri (örn: tedarikçiler, distribütörler, perakendeciler, müşteriler) içeren dikey anlaşmaları kapsar.

■ Rakipler arasında yasaklanan anlaşmalar

Bir pazarın aynı düzeyinde faaliyet gösteren birkaç firma tarafından yapılmış anlaşmalar veya planlı uygulamalar rekabet yasasının açıkça ihlali anlamına gelir ve bu tür anlaşmaların aşağıdaki içerikle yapılması prensip olarak yasaktır:

- Fiyat belirleme bir yıl (bir coğrafi bölge, bir ürün ailesi, vs. için);
- Coğrafi alanların, müşterilerin veya pazarların bölünmesi;
- Üretimin ya da kapasitelerin sınırlandırılması;
- Gizli bilgi alışverişi;

- Önemli bilgileri paylaşmak amacıyla ihale davetlerine cevap verme metotları;
- Diğer rakiplerin boykot edilmesi.

Fiyat belirleme ve pazar paylaşırma anlaşmaları kapsamlı olmayan bu listedeki en ciddi ihlaller olarak kabul edilmektedir.



Pazardaki her oyuncu kendi fiyatlarını belirlemede serbest olmak zorundadır

■ Yasaklanan dikey anlaşmalar

Bu terim bir pazardaki ekonomik zincirin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren çeşitli firmalar arasında yapılan ve rekabeti etkileyen anlaşmaları belirtir.

Buna göre, aşağıdakileri içeren uygulamalardan da kaçınmak gerekir:

- Distribütörlere ödenen son müşteri perakende fiyatını sabitlemek amacıyla bir (ya da birkaç) distribütörle anlaşma yapmak;
- Kar marjlarını sabitlemek amacıyla bir (ya da birkaç) distribütörle anlaşma yapmak.

Her bir katılımcı kendi istediği fiyatı kendi maliyetlerine bağlı olarak bağımsız şekilde belirlemeli ve hiçbir şekilde etki altında kalmamış olmalıdır.

Bir tedarikçi kendi distribütörlerine perakende fiyat önerebilir ama onları bu fiyatları kabul etmeye zorlayamaz çünkü bu durumda hiçbir haklı gerekçe olmadan rekabet açıkça sınırlanmış olur.

■ Rakiplerle bilgi alışverişi

Rakipler arasında ticari açıdan hassas bilgilerin alışverişinin yapılması bir pazardaki şeffaflık düzeyini yapay olarak artırır ve rakiplerin davranışı ve stratejisi üzerindeki belirsizliği gidererek ve koordinasyon riskini yükselterek rekabeti azaltır. Bu nedenle çalışanın rakiplerle, aşağıdakileri de içeren ticari açıdan hassas bilgi alışverişi yapması kesinlikle yasaktır:

- Cari, gelecekteki veya eski fiyatlar;
- Pazar payı;
- Marjlar;
- Karlar;
- İş hacmi;
- Müşteri isimleri;
- Satış şartları;
- İhale davetleriyle ilgili niyetler;
- Tahmini şirket maliyetleri;
- Dağıtım teknikleri;
- Yatırım veya yeni icatlarla ilgili niyetler.

Rakiplerin bazı hassas bilgileri paylaşabileceği sınırlı sayıda durum vardır. Bunlar hem meslek kuruluşlarıyla ilgili faaliyetleri hem de durumun yasallığının Hukuk Departmanınca teyit edildiği halleri içerir. Aslında bazı hallerde, yasal bir anlaşma imzalama veya bir alım ya da satım konusunu müzakere etme ihtiyacına bağlı olarak bilgi alışverişi yapmak mümkün olur. Bu bilgi alışverişlerinin içeriği ve kapsamı derinlemesine analiz edilerek onaylanmak üzere Hukuk Departmanına sunulmalıdır.



Nasıl tepki vermeli

Yukarıda belirtilen uygulamalar Legrand Grubu tarafından yasaklanmıştır.

Bu tür yasaklanan uygulamaların zaten yürütülmekte olduğunu keşfeder veya bundan şüphelenirseniz, lütfen en kısa zamanda İnsan Kaynakları Departmanı ile irtibat kurun.

Eğer bir rakibiniz ya da diğer bir üçüncü şahıs yasaklanan bir anlaşmayı veya, daha genel anlamda, yukarıda anılan uygulamalardan birini görüşmek üzere sizinle yazılı (mektup, faks, e-posta) veya sözlü irtibat kurarsa, bu alışverişe katılmayı reddetmek ve üstlerinize bilgi vermek zorundasınız.



Rekabet yönetmeliğine uyulması

3. Yasallığı koşullara bağlı olan tehlikeli uygulamalar

Bazı uygulamalar koşullara veya pazarın yapısına bağlı olarak yasal ya da yasadışı olabilir. Bu tür uygulamaların (işbirliği anlaşmalarının vs. imzalanması) amacı yasal bir hedefi tutturmakla birlikte bunların uygulamasının da rekabet kurallarına uygun olmasını sağlamak gerekir.

Yasal bir amaç peşinde koşmanın istemeden de olsa o pazardaki veya ilgili bir pazardaki bir katılımcıyı olumsuz etkileyebileceğini ve/veya rekabet koşullarına zarar verebileceğini unutmayın.

Her durumda, planladığınız anlaşma veya eylemlerin yasallığını teyit etmek için Grubun Hukuk Departmanı ile irtibat kurmanız gerekir.

■ Rakipler arasındaki anlaşmalar

Rakipler arasındaki anlaşmaların Grubu riske sokma olasılığı vardır. Bu durumlar sistematik olarak yasaklanmış değildir ama durumun ve planlanan anlaşmaya ait kayıt ve şartların önceden detaylı bir analizi yapılmak zorundadır. Bu anlaşmaların temel hedefi iki ya da fazla sayıdaki

rakip firma arasında olması gereken rekabeti sınırlamak olmamalıdır.

Bu anlaşmalara örnek olarak aşağıdakiler verilebilir:

- İmalat kaynaklarının havuzda toplanmasıyla ilgili anlaşmalar;
- Endüstriyel işbirliği anlaşmaları;
- Teknoloji transferi anlaşmaları (örn: patent lisansı verme veya devir anlaşmaları);
- Ortak pazarlama anlaşmaları;
- Standardizasyon anlaşmaları;
- İhale davetlerine ortak cevaplar.



Hukuk departmanı bazı anlaşmaların imzalanmasından önce tavsiye vermekle görevlidir.

■ Rakipler arasındaki alım satım anlaşmaları

Bir firma isterse bir rakibine malzeme tedarik edebileceği gibi bir rakibinden malzeme de satın alabilir. Ancak, bu anlaşmaların gerekçeleri olmalıdır. Bu anlaşmalar rakipler (özellikle rakiplerin imalat kapasiteleri veya fiyatları) hakkındaki hassas bilgileri ele geçirmenin gizli bir yolu olarak kullanılmamalıdır.

Bunun sonucunda, rakipler arasındaki alım veya satım işlemleriyle ilgili müzakereler ve anlaşmalarda, bilgi alışverişi sadece söz konusu anlaşmayla ilgili ürünler hakkında olabilir. Üçüncü şahıslarla ilişkili diğer ürünlerin veya fiyat şartlarının tartışılması yasaktır.

Rekabet kurulları bu anlaşmaların imzalanmasını otomatik olarak teşvik etmemektedir; lütfen bu tür bir adım atmadan önce Hukuk Departmanıyla görüşün.

■ Dikey anlaşmalar

Sözleşmedeki diğer tarafın ticari özgürlüğünü sınırlamaya kalkışılmaması gerekir. Bu nedenle, planlanan bazı anlaşmalar aşağıdaki amaçlara yönelikse lütfen Hukuk Departmanı ile görüşün:

- Perakende fiyatları önererek;
- Taraflardan birinin iş yapmak istediği ticari alanı kısıtlayarak;
- Karşı taraflardan birinin Legrand'ın rakipleriyle ticari ilişkilerini devam ettirmesini yasaklayarak (örn: rakip tedarikçilerden malzeme satın almasını sınırlayarak veya malzemelerini sadece Legrand'dan satın alma şartı getirerek);
- Karşı tarafın kendi müşteri portföyünü genişletme kapasitesini sınırlayarak;
- Malzemeleri sadece karşı taraftan satın almayı ve diğer hizmet sağlayıcılara/tedarikçilere yanaşmamayı taahhüt ederek;
- Belli bir bölge için sadece karşı tarafa malzeme tedarik etmeyi ve diğer distribütörlere yanaşmamayı taahhüt ederek (örn: onlara bölgesel ayrıcalıklar vererek).

Pazarda hakim konumda olmak daha fazla tetikte olmayı sađlayan bir etkindir.

■ Pazar gücünün istismar edilmemesi

Pazar gücünün istismarı, hakim konumdaki, yani “pazar gücüne” sahip bir firmanın son müşterilere ve tüketicilere zarar verecek şekilde pazarı yeni katılımcıların girişine kapatarak veya zaten var olan rakipleri buradan dışlayarak kendi konumunu korumak veya pekiştirmek için kullanabileceği rekabeti engelleyici bir uygulamadır.

Pazar payı bir pazardaki hakim konumun varlığının temel göstergesidir. Söz konusu pazar, rekabet yasasında tanımlandığı haliyle, ilk analizde Grubun farklı Stratejik İş Alanlarının segmentlerini kapsayabilir.

Legrand Grubunun pazarda %50’den fazla pay sahibi olduğu her yerde hakim konumda olduğu kabul edilebilir. Bundan az ve yaklaşık %30-40 civarında bir pazar payına sahipken, etkin biçimde rekabet edebilecek kadar güçlü konumda hiçbir rakibinin olmaması halinde de hakim konumda sayılır (rakiplerin pazar paylarının %15-20’yi aşmadığı hallerde durum genellikle böyledir).

Bu durumda çok dikkatli olmak ve “hakim konum” kavramının ve iş uygulamaları bakımından ortaya çıkacak tüm risklerin daha doğru bir tanımını yapabilmek için Hukuk Departmanından yardım istemek gerekir.



Eğer gerçekten pazarda hakim konum varsa, aşağıdakileri içeren ve yasadışı kabul edilebilecek her tür rekabet engelleyici davranıştan kaçınmak şarttır:

- Ayrı ürünlerin bağlantılı satışları;
- Haksız derecede düşük veya yağmacı fiyatlar (örn: maliyetlerin altında) veya, tersine, aşırı yüksek fiyatlar;
- Ayrımcı fiyatlar veya satış şartları;
- Satışın gerekçesiz reddedilmesi;
- Distribütörlere perakende fiyatların veya marjların kabul ettirilmesi;
- Müşteri sadakatini arttırma amaçlı, ölçek ekonomileri veya verimlilik artışı temelinde gerekçesi olmayan indirim veya iskontolar;
- Bir distribütöre ya da müşteriye tedarikle ilgili ayrıcalık empoze etme;
- Bir distribütöre ya da müşteriye tedarikçi için satışlarından minimum pazar payı ayırma veya minimum satış hacmine uyma gereğini empoze etme.



Kendinizi içinde bulunduğunuz bir durumun veya grubu dahil etmek istediğiniz bir durumun yasallığı ile ilgili şüpheleriniz varsa, üstlerinizle veya Hukuk Departmanı ile görüşmelisiniz.

Ekonomik zincirdeki katılımcılardan biriyle (rakipler, distribütörler ya da müşteriler) yapılan planlı anlaşmalar yasallık açısından onaylanmak üzere Hukuk Departmanına sunulmak zorundadır.

Benzer şekilde, yukarıda anılan ve pazar gücünün istismarı sayılabilecek iş uygulamaları hiçbir koşulda Hukuk Departmanının önceden onayı alınmadan uygulanmamalıdır.

Legrand Grubunun iş alanlarından birinde bu grubun rakipleriyle ilgili hassas bilgilere erişirseniz, lütfen Hukuk Departmanı ile görüşerek onlara bu durumu bildirin.



4. Pratik Öneriler: Özellikle dikkat edilmesi gereken özel durumlar

Derneklerin veya iş örgütlerinin yararlı ve yasal bir rolü olmalıdır.

Aşağıda anlatılan durumlardan bazılarında firma kendini rekabet yasasını ihlal ettiği bir durumun içinde bulabilir.

Lütfen böyle durumlara düşmekten mümkün olduğu kadar kaçının veya aksi halde, gerekli bütün tedbirleri alın.

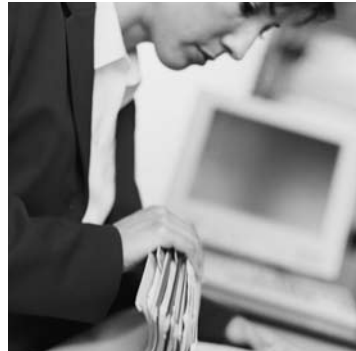
Ortaya çıkabilecek durumlardan bazıları şunlardır.

■ Meslek kuruluşlarını / Standardizasyon kuruluşlarını içeren faaliyetler

Meslek kuruluşları veya kuruluşlar ekonomik zincirdeki bütün katılımcıları ve özellikle de, karşılıklı rakipleri bir araya getirir.

Bu kuruluşların bir ekonomik sektörün menfaatlerini tanıtmaya ve savunmaya gibi yasal bir amaç bahanesiyle düzenlediği çeşitli toplantılar ve olaylar rakiplerin bir araya gelerek bilgi alışverişinde bulunması için bir fırsat oluşturduğundan rekabet yasasının ihlal edilmesine de fırsat verirler. Grubun bu tür risklere maruz kalmasından kaçınmak için gerekli tüm tedbirler alınmalıdır. Öncelikle, sizin bu olaylara katılımınızın Grubun bir ihtiyacını karşılamaya

yönelik olması ve ilgili kuruluşun da yararlı ve yasal bir rolünün olması gerekmektedir.



İşle ilgili bütün uygulamaların öncelikle kuruluşun hukuk bürosunca onaylandığından emin olun.

18

PRATİK ÖNERİLER ÖZELLİKLE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN DURUMLAR

Bu meslek kuruluşları aracılığıyla yapılan alışverişlere özellikle dikkat edilmelidir. Bu nedenle aşağıdakileri önceden kontrol etmelisiniz:

- Kuruluşta ya da organizasyonda, üyelerinin rekabet yasasının farkında olmasını sağlayacak iç kurallar bulunması;
- Toplantıların yasaklanan faaliyetlere atıfta bulunulmayan bir gündem etrafında düzenlenmiş olması. Her toplantıdan sonra tutanak hazırlanmak zorundadır.

Eğer toplantı sırasında rakiplerin temsilcileri tarafından herhangi bir yasaklı faaliyet yürütülür veya buna atıfta bulunulursa, hemen bu tartışmaların bitirilmesini talep etmeli, itirazınızı açıkça ve özellikle belirtmeli ve toplantı tutanağında sizin ifadenizden söz edilmiş olmasına dikkat etmelisiniz. Son olarak, toplantıyı terk etmelisiniz.

Bir meslek kuruluşu veya organizasyon aracılığıyla yürütülen işler gizli ticari bilgi alışverişi yapılması, bazı araştırma sonuçlarının havuzda toplanması veya üyelerin birbirini kayırması nedeniyle hassas olabilir.

Bu uygulamaların veya alışverişi yapılan bilgilerin kuruluşu ait hukuk departmanı ve/veya Grubun Hukuk Departmanı tarafından önceden onaylandığından emin olmalısınız.



Gayri resmi alışverişler sırasında daha dikkatli olun.

■ Rakiplerle yapılan kaçınılmaz/ gayri resmi toplantılar

Rakip firmaların temsilcileri arasında çeşitli nedenlerle toplantılar düzenlenebilir. Çoğu zaman bu toplantılar gayri resmidir ve söylenenlerin kaydı tutulmaz. Bu tür toplantıda özellikle dikkatli olmalısınız. Bu nedenle böyle bir olayda bulunmanızla ve siz oradayken alışverişi yapılabilecek bilgilerle ilgili olarak önceden üstlerinizin onayını almalısınız. Bu toplantılar gayri resmi ve gizli olmalarına rağmen, kesinlikle sizin ya da rakibinizin tarafında hiçbir yasaklı uygulama ile sonuçlanmamalıdır. Eğer rakiplerden birinin temsilcisi olmaması gereken bir konu açarsa, itirazınızı ifade etmeli, tartışmaya katılmadan oradan ayrılmalı ve durumu üstlerinize bildirmelisiniz.

■ Potansiyel bir devralma amacıyla düzenlenmiş olmayan tesis ziyaretleri

Potansiyel bir devralma ya da satış nedeniyle düzenlenmiş olmayan endüstriyel tesis ziyaretleri için üstlerinizden ya da Hukuk Departmanından onay alınması zorunludur. Bu ziyaretler sırasında hassas konularda sorular sormamalısınız. Her durumda, potansiyel bir devralma ya da satış amacıyla düzenlenen tesis ziyareti Grubun Kurumsal Gelişim biriminin sorumluluğu altında yapılmalıdır.

■ Bağlı kuruluşların ya da işletmelerin devralınmasından ya da satışından önceki müzakereler

Potansiyel bir devralma ya da satışla ilgili olarak bir rakiple temas kurmadan önce, Grubun Hukuk Departmanı ile görüşerek müzakereler sırasında benimsenecek davranışlar ve tartışılacak bilgiler hakkında kısa bilgi ve eğitim almalısınız.

Bazı bilgilerin alışverişı sadece devralma ya da satış sürecinin son aşamalarında, personelin o işlem için gereken gizlilik düzeyine dikkat etmesiyle yapılabilir (Kurumsal Gelişim Birimi ve Genel Yönetim).



Grubun menfaatine uygun düşmeyen olaylara katılmaktan kaçınmalısınız.

Rekabet yasasıyla ilgili gerekli teminatı veremeyen bir meslek kuruluşunun toplantılarına katılmaktan kaçınmalısınız.

Kuruluştta ve toplantılar sırasında proaktif olmalısınız. Gelecek toplantılarda ele alınacak konular hakkında bir fikriniz olmalı.

Bir meslek kuruluşuyla çalışırken ya da başka bir toplantı sırasında yasaklanmış uygulamaları tespit eder veya bunlara şahit olursanız, bundan vazgeçilmesini özel olarak talep etmelisiniz. Kurumsallaştırılmış bir toplantı sırasında, isteğimize tutanakta yer verilmesini talep etmek zorundasınız. Eğer tartışma devam ederse, devam eden toplantıdan ayrılmalı ve durumu Grubun Hukuk Departmanına bildirmelisiniz.

Devralma ya da satış öncesi toplantılara katılırken, Kurumsal Gelişim bölümüyle temas kurarak görüşmeye yetkili olduğunuz konular ve hakkında bilgi alışverişi yapmanızın yasak olduğu konularla ilgili bilgi almanızı öneririz.

Eğer bir rakip, bir müşteri ya da üçüncü bir şahıstan Grubun rekabeti önleyici uygulamalara karıştığıyla ilgili bir şikayet alırsanız, durumu hemen Gruba bildirmelisiniz. Öncelikle, şikayette bulunan firmaya/kişiyeye rekabeti önleyici uygulamalarla ilgili gerçek bir riskin varlığına inanmadığınızı ama şikayeti ciddiyle incelemeye alarak ilgili departmana iletteceğinizi bildirin.

Son olarak, Grubun yerleşik uygulamalarından biriyle ilgili şüpheleriniz varsa, Hukuk Departmanıyla görüşmelisiniz. Uygulamanın yerleşik olması sizi onunla ilgili şüphelerinizi belirtmekten alıkoymamalıdır.



5. Sonuç

**Şüphelerinizi
dağıtmak için
Grubun Hukuk
departmanından
düzenli olarak
yardım isteyin.**

Bu kılavuzun amacı Legrand Grubu çalışanlarını rekabet yasasının Temel Prensipleri hakkında bilgilendirmektir. Kuralların çoğu sağduyuyu temel alır, yani Grubun davranışı (a) doğrudan rakiplerinin pazara serbest erişimini engellememeli ve (b) kendi distribütör ve müşterilerinin ticari özgürlüğünü kısıtlamamalıdır.

Ancak bazı uygulamalar için mevzuat hakkında daha derinlemesine bilgi gerekir: En ufak bir şüpheniz olsa bile, lütfen Grubun Hukuk Departmanı ile görüşün ve yaklaşımınızın uygun olup olmadığına onlar karar versin.



6. Rekabet yasasının ihlali halindeki yaptırımlar her ülke için olası yaptırımlar

Ülkeler - AB	Şirket yaptırımları	Bireysel yaptırımlar	
	İdari yaptırımlar	Hapis cezası	Para cezası
Avusturya	Satışların %10'u	3 yıl (hükümet sözleşmeleriyle ilgili suçlar)	Evet
Belçika	Satışların %10'u	6 ay (hükümet sözleşmeleriyle ilgili suçlar)	Evet
Çek Cumhuriyeti	Satışların %10'u	2 yıl	Evet
Danimarka	Sınırsız para cezası	Hayır	Sınırsız para cezası
Estonya	3.200 ile 16 milyon Euro arası	3 yıl	Günlük maaşın 30 ile 300 katı
Finlandiya	Satışların %10'u	6 ay	Evet
Fransa	Satışların %10'u	4 yıl	75.000 Euro
Almanya	1 milyon Euro ya da satışların %10'u	5 yıl (hükümet sözleşmeleriyle ilgili suçlar)	Evet
Macaristan	Satışların %10'u	5 yıl	Hayır
İrlanda	4 milyon Euro ya da satışların %10'u	5 yıl	4 milyon Euro

Ülkeler - AB	Şirket yaptırımları	Bireysel yaptırımlar	
	İdari yaptırımlar	Hapis cezası	Para cezası
İtalya	Satışların %10'u	2 yıl (hükümet sözleşmeleriyle ilgili suçlar)	103 ile 1.032 Euro arası
Lüksemburg	450.000 Euro ya da satışların %10'u	Hayır	Hayır
Hollanda	450.000 Euro ya da satışların %10'u	Önerge	450.000 Euro'ya kadar
Polonya	Satışların %10'u	3 yıl (hükümet sözleşmeleriyle ilgili suçlar)	Aylık maaşın 50 katına kadar
Portekiz	Satışların %10'u	Hayır	Evet
Romanya	Satışların %10'u	6 aydan 4 yıla kadar	Evet
Slovakya	Satışların %10'u	3 yıl	Evet
Slovenya	Para cezası – 375.000 Euro	Hayır	4.100 ile 12.500 Euro arası
İspanya	Satışların %10'u	Hayır	60.000 Euro
İsveç	Satışların %10'u	Hayır	5 milyon SEK (yaklaşık 560.000 Euro)

Ülkeler - AB	Şirket yaptırımları	Bireysel yaptırımlar	
	İdari yaptırımlar	Hapis cezası	Para cezası
İngiltere	Satışların %10'u	6 aydan 5 yıla kadar	Sınırsız para cezası
Arjantin	10 milyon AUD (yaklaşık 6 milyon Euro) ya da suçtan sağlanan karın 3 katı ya da	Hayır	Hayır
Avustralya	10 milyon AUD (yaklaşık 6 milyon Euro) ya da suçtan sağlanan karın 3 katı ya da satışların %10'u	Önerge	220.000 AUD
Brezilya	Satışların %1-30'u	2 ile 5 yıl	Evet
Kanada	10 milyon CAD (6.3 milyon Euro)	5 yıl	10 milyon CAD (6.3 milyon Euro)
Şili	20.000 UTA (yaklaşık 9 milyon Euro)	Hayır	20.000 UTA (yaklaşık 9 milyon Euro)
Çin	Satışların %10'u	3 yıl	100 milyon RMB (yaklaşık 9.2 milyon Euro)
Hindistan	Satışların %10'u	3 yıl	Hayır
Japonya	İmalatçılar için satışların %10'u, distribütörler için %3'ü, toptancılar için %2'si	3 yıl	5 milyon JPY (yaklaşık 50.000 Euro)
Meksika	Asgari ücretin 225 ile 375 katı	Hayır	Asgari ücretin 7.500 katı

Ülkeler - AB	Şirket yaptırımları	Bireysel yaptırımlar	
	İdari yaptırımlar	Hapis cezası	Para cezası
Yeni Zelanda	10 milyon NZD ya da suçtan sağlanan karın 3 katı ya da satışların %10'u	Önerge	500.000 NZD (yaklaşık 250.000 Euro)
Norveç	Satışların %10'u	3 ile 6 yıl	Evet
Peru	Satışların %10'u	Hayır	Evet
Rusya	Satışların %4'ü	Hayır	Evet
Singapur	Satışların %10'u	1 yıl	10.000 SGD (yaklaşık 4.700 Euro)
Güney Afrika	Satışların %10'u	Hayır	Hayır
Güney Kore	Satışların %10'u	3 yıl	200 milyon KRW (yaklaşık 130.000 Euro)
İsviçre	İsviçre'de son 3 yıldaki satışların %10'u	Hayır	Hayır
Tayvan	100 milyon TWD (yaklaşık 2.1 milyon Euro)	3 yıl	100 milyon TWD (yaklaşık 2.1 milyon Euro)
Türkiye	Yıllık satışın %10'u	Hayır	Şirketin çarptırıldığı cezanın %5'i
Venezuela	Satışların %10-40'ı	Hayır	Hayır

■ Geçmiş yaptırımlar

Aşağıda rekabet kurullarının uluslararası firmalara uyguladığı yaptırımların kapsamlı olmayan bir listesi bulunmaktadır. Görüldüğü gibi, bu yaptırımlar endüstrinin çeşitli sektörlerini kapsar.

Tarih	Sektör	Miktar	Grup(lar)	Yorumlar
2005	Mobil telefonlar	534 M Euro	Orange – 256 milyon Euro SFR – 220 milyon Euro Bouygues – 58 milyon Euro	<u>Bilgi alışverişi</u> Bu telekom operatörleri 1997 ile 2003 yılları arasında ayda bir kez yeni abonelerle ve iptallerle ilgili bilgi alışverişinde bulundu.
2000	Bankacılık	133 M Euro	Credit Agricole BNP Societe Generale Credit Lyonnais Caisse d'Epargne	<u>Rakipler arası anlaşmalar</u> Bu önemli bankacılık ağları karşılıklı olarak kendi müşterilerine emlak kredilerinin tekrar müzakere edilmesini teklif etmeme kararı aldı.
2004	İnternet	80 M Euro	France Telecom	<u>Pazar gücünün istismarı</u> France Telecom'un rakiplerinden birinin geniş bantlı internet pazarına adil ve makul erişim sağlamasını reddetme.
2006	Lüks ürünler	45 M Euro	Dior Chanel Jean-Paul Gauthier	<u>Sabit fiyatlar</u> Bu önemli markalar dağıtım ağına tek bir fiyat uygulamayı kararlaştırarak ağlar arasındaki rekabeti imkansız hale getirdi.
2009	Hi-Tech	1.06 milyar Euro	Intel	<u>Gizli iskontolar - Koşullu ödemeler</u> 5 büyük bilgisayar imalatçısına ayrıcalıklı olma koşuluyla avantajlı satış şartları sunuldu (diğer işlemci imalatçıların aleyhine olacak şekilde).

Tarih	Sektör	Miktar	Grup(lar)	Yorumlar
2009	Farmasotik	2.4 milyar \$	Pfizer	Sahteci iş uygulamaları Bir ürünün piyasadan çekilmesiyle ilgili yasal bir emre uymama. Rakipleri söz konusu ürünü hemen geri çektiği halde Pfizer laboratuvarları bu kuralı gecikmeyle uyguladı ve bu da rekabetin olmadığı bir pazarda haksız kazanç elde edilmesine neden oldu.
2008	Cam	1,38 milyar Euro	Saint Gobain – 896 M Euro Asahi – 114 M Euro Pilkington – 370 M Euro	<u>Bilgi alışverişi – Pazarın bölünmesi</u> 1998 ile 2003 yılları arasında, başlıca cam imalatçıları birkaç gizli toplantı düzenleyerek otomobil endüstrisindeki cam pazarını paylaştı.
2007	Asansörler	990 M Euro	ThyssenKrupp – 479.7 M Euro Otis – 224.9 M Euro Schindler – 143.7 M Euro Kone – 142.1 M Euro	<u>Pazarı paylaşma</u> 1995 ile 2004 yılları arasında, suçlu bulunan 5 firma gizlice ihale davetleri koordine ederek Benelux ve Almanya pazarlarını paylaştı. Para cezası (imzalanmış bakım sözleşmeleri aracılığıyla) dolandırılan ortaklara ödenen tazminatı içermiyordu. Soruşturma devam etmektedir.
2008	Enerji	1.1 milyar	GDF Suez – 553 M Euro E-On – 553 M Euro	<u>Pazarı paylaşma</u> 2005 yılına kadar bir gaz boru hattının ortak kullanılması ve pazarın bu iki grup arasında paylaşılması (bu pazarın rekabete dayalı hale gelmesi gereken tarih olan) 1998 yılından sonra enerji dağıtım pazarında sağlıklı rekabetin gelişmesini önledi.

7. İrtibatlar

■ Jean-Luc Fourneau

Şirket Sekreteri

82 rue Robespierre - BP 37
93 171 Bagnolet cedex - France
Tel + 33 1 49 72 53 12
Mob + 33 6 88 06 55 42
Fax + 33 1 48 97 44 11
jean-luc.fourneau@legrand.fr

Hervé Pernat

Grup İç Kontrol

82 rue Robespierre - BP 37
93 171 Bagnolet cedex - France
Tel + 33 1 49 72 52 28
Mob + 33 6 77 21 35 64
Fax + 33 1 48 97 44 11
herve.pernat@legrand.fr

Marie-Céline Richard

Grup Hukuk Departmanı

128 avenue de Lattre de Tassigny
87045 Limoges cedex - France
Tel + 33 5 55 06 89 26
Mob + 33 6 77 02 22 31
Fax + 33 5 55 06 72 67
marie-celine.richard@legrand.fr

Nathan Bartholomew

Kurumsal Gelişim

128 avenue de Lattre de Tassigny
87045 Limoges cedex - France
Tel + 33 5 55 06 83 66
Mob + 33 6 86 28 13 31
Fax + 33 5 55 06 74 48
nathan.bartholomew@legrand.fr

**Legrand Grubu Adil Rekabet Bildirimi' ne
Dialeq üzerinden ulařılabilir**



LEGRAND ELEKTRİK SAN. A.Ş.
ELTAŞ ELEKTRİK MALZ. SAN. PAZ. A.Ş.
Fabrika - Merkez
GOSB Gebze Organize Sanayi Böl.
İhsan Dede cad. No: 112
tel. : (262) 648 90 00 (pbx)
faks : (262) 751 12 57 - 751 12 67