Směrnice

Soutěžní compliance společnosti ThermVisia s.r.o.

1. Účel směrnice

Tato soutěžní compliance směrnice (dále jen „**Soutěžní směrnice**“) byla vypracována za účelem zajištění souladu jednání společnosti ThermVisia s.r.o., IČ: 05709407, se sídlem Karla Engliše 3201/6, Smíchov, 150 00 Praha 5, s platnými předpisy na ochranu hospodářské soutěže, tj. primárně se zákonem č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů (dále jen "**Zákon**") a s čl. 101 a čl. 102 Smlouvy o fungování Evropské unie.

Účelem Soutěžní směrnice je vysvětlit základní antimonopolní pravidla, tj. pravidla hospodářské soutěže, upozornit na rizika za jejich případné nedodržení a doporučit vhodná pravidla chování, aby jednání společnosti ThermVisia s.r.o., a všech osob níže uvedených, bylo v souladu s relevantním právními předpisy.

V rámci analýzy rizik byly u společnosti ThermVisia s.r.o. identifikovány jako rizikové zejména oblasti veřejných zakázek a případně též stanovení cen pro další prodej. Společnost se totiž účastní veřejných zakázek a prodává zboží obchodním partnerům, kteří toto zboží dále prodávají koncovým zákazníkům. Společnost se proto rozhodla implementovat tuto Směrnici za účelem eliminace či alespoň snížení rizik v těchto oblastech.

V úvodu této směrnice je vyjádřen závazek k dodržování pravidel hospodářské soutěže, přičemž jsou popsány zakázané praktiky a jejich možné dopady. Následně jsou uvedeny příklady situací, které mohou být z hlediska soutěžního práva problematické, spolu s návrhy jejich řešení. Další část směrnice se zabývá omezeními spojenými s významným tržním postavením. Směrnice dále popisuje sankce, pravomoci úřadu, mechanismy kontroly jejího dodržování a pravidelná školení. V závěru obecné části jsou uvedeny informace o možnosti upozornit na podezření z porušení pravidel nebo požádat o konzultaci.

Specifická problematika veřejných zakázek je řešena v samostatné příloze č. 1 nazvané „Jak správně postupovat podle práva hospodářské soutěže při spolupráci s obchodními partnery v souvislosti s výběrovými řízeními“. Příloha č. 2 obsahuje základní pravidla chování během šetření soutěžního úřadu.

Pro koho je tato Soutěžní směrnice určena?

Soutěžní směrnice se vztahuje na všechny zaměstnance a spolupracovníky společnosti ThermVisia s.r.o., včetně členů vedení společnosti. Všechny tyto osoby jsou povinny se se Soutěžní směrnicí a jejími přílohami seznámit a bezpodmínečně ji dodržovat.

2. Závazek k dodržování pravidel hospodářské soutěže

Společnost ThermVisia s.r.o. se zavazuje:

- dodržovat všechny platné právní předpisy týkající se hospodářské soutěže v České republice a celé Evropské unii;
- vyhýbat se jakémukoliv jednání, jehož cílem nebo důsledkem by mohlo být vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže;
- zajistit, aby zaměstnanci a jiní spolupracovníci společnosti byli pravidelně proškolováni v oblasti hospodářské soutěže (pro účely této Soutěžní směrnice všechny tyto osoby dále jen jako „**Zaměstnanci**“).

3. Zakázané praktiky a jejich podoba

Obecně platí, že v rámci obchodních aktivit společnosti ThermVisia s.r.o. jsou zakázány jakékoli dohody, rozhodnutí nebo jednání ve vzájemné shodě mezi podniky / podnikateli (nejen konkurenčními), jejichž cílem nebo důsledkem může být vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže. Takové dohody mohou zahrnovat například nedovolené určování cen pro další prodej, rozdělení trhu či zákazníků, omezování produkce, manipulace s nabídkami do výběrových řízení nebo výměnu obchodně citlivých informací.

Pozor! Zakázaná dohoda může mít jakoukoli formu

Forma dohody není podstatná. Jsou zakázány dohody v jakékoli podobě a formě, tj. jak dohody písemné a formální, tak i jakákoli jiná neformální ujednání, gentlemanské dohody, ústní dohody, a to např. i v rámci sociálních sítí a komunikačních platforem jako WhatsApp, Microsoft Teams apod. Zakázané je i tzv. jednání ve vzájemné shodě, tj. společný koordinovaný postup podniků/podnikatelů, kterému předcházejí přímé či nepřímé vzájemné kontakty mezi těmito subjekty, v jejichž důsledku je jejich nezávislé soutěžní jednání nahrazenou praktickou kooperací s cílem preventivně odstranit pochybnosti o budoucím chování konkurentů.

Na co si dát pozor ve vztazích s našimi konkurenty

Co je zakázáno a co dovoleno?

- V rámci své obchodní činnosti je nutné, aby společnost ThermVisia s.r.o. vystupovala zcela nezávisle.
- Nelze se s konkurenty domlouvat na (i) cenách, cenové politice, maržích (ii) společném obchodním postupu vůči zákazníkům, (iii) rozdělení trhu či zákazníků, (iv) omezování produkce, (v) struktuře nákladů apod.
- Současně platí přísný zákaz jakékoli koordinace a kontaktů s konkurencí v rámci veřejných, ale i soukromých, výběrových řízení/ tendrů.
- Není rovněž dovoleno se s konkurenty koordinovat ohledně společného bojkotu některých zákazníků či ohledně znevýhodňování vybraného okruhu zákazníků oproti jiným apod.
- Je však legitimní přihlížet k cenám konkurence a předvídatelnému vývoji na základě veřejných zdrojů / statistik / vlastního monitoringu. Toto není zakázáno.
- Je rovněž zakázáno si s konkurenty vyměňovat obchodně citlivé informace jakéhokoli druhu. Samotná výměna takových informací mezi konkurenty bude zpravidla považována za protiprávní. A to ať už napřímo, nebo např. prostřednictvím společných zákazníků.

Co může být považováno za obchodně citlivou informaci?

- Budoucí ceny,
- Struktura nákladů,
- Slevová politika,
- Marže,
- Marketingová strategie.

V případě, že bude např. v rámci společného projektu nezbytné si s konkurencí poskytnout vybrané citlivé informace, vždy toto předem proberte s právníkem společnosti. Nikdy bez dalšího takové informace konkurenci nesdělujte.

Pozor rovněž na tzv. price signalling

- tj. veřejné oznamování budoucích změn ceny
- veřejné prohlášení o budoucím chování by mohlo vést ke koordinaci na trhu
- jakékoli veřejné proklamace o plánovaném zvýšení cen je potřeba vždy předem řešit s právníkem.

***

Co mám dělat, když mi někdo od konkurence pošle důvěrnou informaci?

V takovém případně je nutné, abyste si zapamatovali následující:

- Zaznamenejte si, od koho jste tuto informaci obdrželi a čeho se týká.
- Informujte nadřízeného (a právníka).
- Po konzultaci s právním zástupcem zašlete protistraně odpověď, že si nepřejete od něj získávat takovýto druh informací a distancujte se od takových praktik.
- Takové zprávy archivujte, nemažte je.

3.1 Na co si dát pozor při jednání s našimi (velkoobchodními) zákazníky

Obecně platí, že je nutno dát si pozor i na rizikové praktiky ve vztazích s našimi zákazníky. Ne vše je v distribučních vztazích dovoleno.

Co je v zásadě ve vztahu k zákazníkovi zakázáno?

- Nelze zákazníkům nařizovat, za kolik mohou námi dodávané výrobky prodávat;
- Nelze zákazníkům nařizovat komu a kde budou námi dodávané výrobky prodávat;
- Nelze bránit efektivnímu internetovému prodeji ze strany našich zákazníků.

***

Konkrétně k jednotlivým zakázaným praktikám je nezbytné si zapamatovat následující pravidla:

A. Stanovení cen pro další prodej, tzv. resale price maintenance (RPM)

Co je přísně zakázáno:

- Určení pevné / minimální marže pro zákazníka
- Určení pevné / minimální ceny
- Určení maximální slevy koncovým zákazníkům
- Navázané maloobchodní ceny na cenu jiného produktu
- Určení minimální i maximální ceny (cenové pásmo)

**Tato omezení obecně neplatí pro komisní prodej, kde společnost ThermVisia s.r.o. nese primární obchodní riziko, což jí umožňuje ovlivňovat konečnou prodejní cenu komisionáře.*

Co je dovoleno:

- Můžete zákazníkům poskytnout doporučené prodejní ceny = cena, za jejíž dodržení zákazník nebude nijak sankcionován
- Můžete stanovit (doporučenou) maximální prodejní cenu
- Můžete zákazníkům zaslat seznam doporučených a maximálních cen (ceník)

Níže jsou uvedena základní pravidla pro jednání o cenách pro další prodej:

(Uvedené se týká cen, za které zákazníci dále prodávající zboží, které od nás zakoupili. Nevztahuje se na komisní prodej.)

- V komunikaci se zákazníky o cenách pro další prodej by měl být dáván důraz na to, že ceny uvedené v maloobchodním ceníky jsou pouze doporučené.
- V maloobchodním ceníku by mělo být výslovně uvedeno, že ceny jsou pouze doporučené.
- Není ani vhodné zákazníky upozorňovat na případnou skutečnost, že doporučené maloobchodní ceny nedodržují.
- Zákazník má vždy právo si svobodně stanovit konečnou prodejní cenu.
- Na zákazníky žádným způsobem nevyvíjejte nátlak, aby dodržovali doporučené ceny.
- Pamatujte, že:
  - zákazníci mají právo se sami rozhodnout, zda budou doporučené ceny dodržovat, a není možné od nich vyžadovat žádné potvrzení ani oznámení.
  - Nesmíte nijak sankcionovat nebo omezovat zákazníky za to, že nastaví vlastní ceny.
  - Není dovoleno nabízet výhody za dodržení doporučené ceny.

B. Další zakázaná omezení ve vztahu k zákazníkům

- Je rovněž zakázáno našim zákazníkům omezovat území, v němž mohou aktivně nebo pasivně prodávat výrobky, nebo určovat/omezovat okruh zákazníků, kterým mohou výrobky dodávat.
- Je rovněž zakázáno omezovat efektivní využívání internetového prodeje našimi zákazníky pro účely prodeje zboží.

3.2 Další omezení související s významným tržním postavením

Vzhledem k tomu, že společnost ThermVisia s.r.o. je přední český a slovenský (velko)prodejce termokamer a přístrojů pro noční vidění, nelze vyloučit že u vybraných produktových řad může (časem) zaujímat dominantní postavení na relevantním trhu. Obecně se má za to, že dominantní postavení nezaujímá společnost, která dosahuje na relevantním trhu menší podíl než 40 %. Nelze však vyloučit, že i při nižším tržním podílu je možné získat dominantní postavení, pokud se daný

hráč může chovat na daném trhu nezávisle na své konkurenci a na svých zákaznících. Dominantní postavení není samo o sobě zakázáno. Zakázáno je jeho případné zneužití.

Pokud by společnost ThermVisia s.r.o. u některých produktů dosahovala takto vysokých podílů, je potřeba dbát přísnějších zásad ve vztazích se zákazníky a spotřebiteli.

Jedná se o komplexní koncept, nicméně v obecnosti lze dovodit následující hlavní principy, které musí společnost v dominantní postavení dodržovat nad rámec výše uvedených pravidel.

Společnost v dominantním postavení

- nesmí poskytovat odlišné podmínky prodeje (ceny, slevy) distributorům nebo zákazníkům splňujícím stejné podmínky (např. obratové úrovně), tj. není možné bez legitimního důvodu diskriminovat některé zákazníky oproti jiným. Může však poskytnout odlišné podmínky prodeje (např. slevy) distributorům, kteří poskytují zvláštní služby navíc oproti jiným distributorům,
- nesmí uplatňovat excesivní ceny prodávaných produktů, tj. kdy marže výrazně převyšuje běžný tržní standard,
- nesmí uplatňovat tzv. predátorské ceny, tj. krátkodobě nízké podnákladové ceny s cílem vyloučení konkurence z trhu,
- nesmí uplatňovat (vynucovat si) nepřiměřené obchodní podmínky, např. excesivní smluvní pokuty, lhůty splatnosti apod.
- nesmí bez dalšího odmítnout dodávku zboží vybraným zákazníkům/skupinám zákazníků, pokud k tomu není objektivně ospravedlnitelný důvod, např. kapacitní problémy apod.

4. Sankce za porušení soutěžních pravidel, disciplinární odpovědnost Zaměstnanců

Případné nedodržení výše uvedených pravidel může mít dalekosáhlé negativní důsledky jak pro společnost ThermVisia s.r.o., tak pro každého Zaměstnance, který na případném porušení pravidel participoval.

Společnosti v takovém případě hrozí:

- vysoké pokuty, a to až do výše 10 % z ročního obratu skupiny,
- reputační riziko,
- eventuelně i trestněprávní odpovědnost,
- odpovědnost za případnou škodu způsobenou protisoutěžním jednáním.

POZOR! Nově mohou být za porušení soutěžních pravidel odpovědné přímo i fyzické osoby, které za společnost úmyslně uzavřely zakázané dohody s cílem narušit hospodářskou soutěž. V takovém případě bude takové osobě, která participovala na uzavření zakázané dohody, hrozit pokuta až do výše 10 mil. Kč.

Vedle výše uvedených negativních důsledků rovněž hrozí Zaměstnancům případný disciplinární postih či ukončení pracovního poměru dle příslušných pracovněprávních předpisů. K disciplinárnímu postihu Zaměstnance může dojít zejména v situaci, kdy v rámci výkonu své pracovní činnosti pro

Zaměstnavatele způsobí (sám či ve spolupráci s jinou osobou) porušení pravidel hospodářské soutěže. K disciplinárnímu postihu může rovněž dojít zejména v situacích, kdy Zaměstnanci neoznámí možné porušení pravidel hospodářské soutěže či této Směrnice v rozporu s jejich informační povinností uvedenou v bodě 9 níže, příp. pokud se Zaměstnanec nebude bez ospravedlnitelných důvodů účastnit povinných školení dle bodu 8 níže.

5. Pravomoci úřadu a související povinnosti

Soutěžní právo je v České republice vymáháno Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen „**Úřad**“). Úřad má pravomoc provádět šetření, ukládat sankce (viz výše) a požadovat nápravu protisoutěžního jednání. Kontroly mohou zahrnovat rovněž místní šetření (tzv. dawn raids), při nichž inspektoři vstupují neohlášeně do prostor společnosti a zajišťují důkazy. Podobnými pravomocemi disponuje i Evropská komise, která může provádět místní šetření na území členských států EU.

Za tím účelem jsou zaměstnanci Úřadu, případně další Úřadem pověřené osoby, v rámci šetření oprávněni:

a) vstupovat do obchodních prostor společnosti, u kterých šetření probíhá,

b) ověřit, zda se v případě dokumentů a záznamů jedná o obchodní záznamy,

c) nahlížet do obchodních záznamů, které se v obchodních prostorách nacházejí nebo jsou z nich přístupné, bez ohledu na to, v jaké formě jsou uloženy,

d) kopírovat nebo získávat v jakékoli formě kopie nebo výpisy z obchodních záznamů,

e) pečetit obchodní prostory, popřípadě skříně, schránky nebo obchodní záznamy v nich se nacházející na dobu a v rozsahu nezbytném k provedení šetření,

f) požadovat od soutěžitele a osob v pracovněprávním nebo jiném obdobném vztahu k němu, případně osob, které soutěžitel pověřil vykonávat v jeho prospěch určité činnosti, v nezbytném rozsahu součinnost nezbytnou k provedení šetření, jakož i vysvětlení k obchodním záznamům.

V případě, že v obchodních prostorách naší společnosti bude probíhat místní šetření, je nutné bezpodmínečně dodržovat Pravidla chování v průběhu šetření uvedená v příloze č. 2 této Soutěžní směrnice.

6. Možnost využití programu leniency a narovnání

Společnost může využít tzv. leniency program/program shovívavosti, který umožňuje snížení nebo dokonce i prominutí pokuty za účast na zakázané dohodě výměnou za dobrovolné poskytnutí relevantních důkazů. Podrobné podmínky, za kterých lze využít institutu leniency, jsou uvedeny v *Oznámení Úřadu ze dne 29.7.2023 o aplikaci § 22ba Zákona*.[1] V případě, že je pro zakázanou kartelovou dohodu vedeno trestní řízení s fyzickou osobou, úspěšné využití programu leniency je považováno za zvláštní ustanovení o účinné lítosti, kdy trestní odpovědnost v takovém případě zaniká.

Kromě toho může společnost, po zahájení řízení o narušení hospodářské soutěže, požádat Úřad o využití institutu narovnání, kdy přizná porušení zákona a souhlasí se sníženou pokutou výměnou za zjednodušené řízení. Výsledná pokuta může být v takovém případě snížena o 10 % až 20 %.

[1] Toto oznámení je dostupné na webu Úřadu v sekci legislativa/Soft law zde.

7. Monitoring a audit

Vedení společnosti zajistí pravidelný monitoring a audit dodržování pravidel hospodářské soutěže, a to nejméně jednou ročně. V případě zjištěných nedostatků dojde k realizaci opatření k nápravě a případné aktualizaci této Soutěžní směrnice.

8. Pravidelná školení

Společnost provádí pravidelná školení či namátková šetření svých Zaměstnanců v oblasti pravidel hospodářské soutěže. Každý Zaměstnanec má povinnost absolvovat takové soutěžní školení alespoň jednou ročně.

9. Informační povinnosti a konzultace

Pokud kterýkoli ze Zaměstnanců zaznamená či identifikuje možné porušení pravidel hospodářské soutěže anebo této Směrnice, případně identifikuje jakékoli rizikové jednání ze strany zákazníků Společnosti či ze strany konkurence, oznámí tuto skutečnost bezodkladně jednateli, a to na e-mail martin.liska@thermvisia.com či telefonicky na +420 605 108 028 (kontaktní místo). Jednatel je povinen se veškerými podněty Zaměstnanců zabývat a vyřídit je bez zbytečného odkladu. V případě, že bude podnět vyhodnocen jako důvodný, přijme jednatel odpovídající opatření. Společnost ThermVisia s.r.o. zaručuje, že oznamovatelům nevznikne v důsledku oznámení jakákoliv újma.

Jednatele je možné kdykoli kontaktovat rovněž v případech, kdy Zaměstnanci potřebují jakoukoli radu ohledně správnosti jejich jednání v oblastech týkajících se této Směrnice, případně pokud mají pochybnosti, zda jejich jednání, či jednání jiných Zaměstnanců, je či není v souladu s touto Směrnicí a pravidly hospodářské soutěže.

***

Verze č. 1 Soutěžní směrnice

Datum vyhotovení: 20. 1. 2025

Příloha č. 1

Jak správně postupovat podle práva hospodářské soutěže při spolupráci s obchodními partnery v souvislosti s výběrovými řízeními

Tento dokument obsahuje základní popis toho, co je a co není přípustné z hlediska práva hospodářské soutěže při komunikaci a spolupráci společnosti ThermVisia s.r.o. („**ThermVisia**“) s jejími obchodními partnery v souvislosti s účastí ve výběrových řízeních na dodávky produktů distribuovaných společností ThermVisia.

Část 1. tohoto dokumentu popisuje jednak (i) obecný popis možných soutěžněprávních rizik spojených s účastí společnosti ThermVisia ve výběrových řízeních (kapitola 1.1), a dále (ii) základní zásady komunikace s obchodními partnery o cenách produktů ThermVisia ve výběrových řízeních (kapitola 1.2). Část 2. pak uvádí praktické situace, se kterými se společnost ThermVisia může setkat při běžném jednání s obchodními partnery v souvislosti s výběrovými řízeními.

1. Obecná část

1.1 Možná soutěžněprávní rizika při výběrových řízeních

[1] Podnikatelé se mohou dopustit jednání v rozporu s právem hospodářské soutěže rovněž v souvislosti s různými výběrovými řízeními, aukcemi a tendry („**výběrová řízení**“). Může přitom jít jak o **veřejná výběrová řízení** (např. zadávací řízení dle zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek („**ZZVZ**“)), tak o **soukromá výběrová řízení** (např. tendry vypisované soukromými podnikatelskými subjekty). Podnikatelům, kteří se takového protisoutěžního jednání dopustí, hrozí přísné sankce. Musí být proto v souvislosti s výběrovými řízeními velmi obezřetní. To platí zejména pro situace, kdy komunikují s obchodními partnery, ale i jakýmikoliv třetími osobami o (i) účasti v určitém výběrovém řízení, jakož i při (ii) stanovování konkrétních obchodních podmínek pro takové výběrové řízení.

[2] Při posuzování soutěžněprávních rizik souvisejících s účastí ve výběrovém řízení je vždy relevantní, zda jsou podnikatelé, kteří spolu ohledně určitého výběrového řízení komunikují nebo hodlají spolupracovat, (i) **skutečnými a/nebo potenciálními konkurenty**, nebo (ii) se mezi nimi jedná o **dodavatelsko-odběratelský (vertikální) vztah**. Z toho pak vyplývá potenciální riziko vzniku **zakázané horizontální** (kartelové) nebo **vertikální dohody**.

[3] Z hlediska soutěžního práva bývá v souvislosti s výběrovými řízeními nejvíce problematická **koordinace konkurentů ve vztahu k určitému výběrovému řízení**, která se označuje jako „**bid rigging**“ (nebo též tendrový nebo zakázkový kartel). Bid rigging je považován, spolu s dohodami o (i) určení cen a (ii) rozdělení trhu, za jednu z hlavních forem zakázaných **horizontálních** (kartelových) **dohod**, a často je s těmito dohodami kombinován. Mezi typické případy bid riggingu patří např. dohoda mezi konkurenty, že nechají vyhrát ve výběrovém řízení jednoho z nich tím, že předloží vyšší nabídkovou cenu. Dalším typickým případem je dohoda mezi konkurenty, že některý z nich ve výběrovém řízení nabídku nepodá, nebo ji později stáhne, aby jiný určený konkurent výběrové řízení vyhrál. Problematická může být ovšem rovněž **výměna citlivých informací mezi konkurenty** v souvislosti s určitým výběrovým řízením. Mezi takové citlivé informace patří zejména nabídkové ceny, ceníkové položky či jiné obchodní podmínky.

[4] Pokud jde o zakázanou koordinaci či spolupráci konkurentů v rámci výběrových řízení, je třeba si uvědomit, že konkurentem společnosti ThermVisia může být i obchodní partner (maloobchodní odběratel), který se vedle společnosti ThermVisia účastní určitého výběrového řízení.

[5] Problematická však může být v souvislosti s výběrovými řízeními i komunikace mezi soutěžiteli, kteří si **přímo nekonkurují** a působí na **jiné úrovni dodavatelsko-odběratelských vztahů**. Potenciálně rizikové je zejména, pokud se např. výrobce/distributor určitého produktu podílí na cenotvorbě nabídky svého obchodního partnera pro určité výběrové řízení. Obchodní partner, který se účastní výběrového řízení, si musí svou nabídku připravit a podat nezávisle na třetích osobách. Výrobce/distributor tak nesmí zasahovat do tohoto procesu přípravy nabídky ani určovat konečnou

nabídkovou cenu svého obchodního partnera. V opačném případě by takové jednání mohlo být kvalifikováno jako **zakázaná vertikální dohoda** ve formě určení ceny pro další prodej (*resale price maintenance*; „**RPM**“). Co se pak týče poddodavatelské spolupráce, ta je obecně možná, konkrétní podrobnosti uvádíme v části 2. níže.

1.2 Základní zásady komunikace s obchodními partnery o cenách produktů distribuovaných společností ThermVisia pro účely výběrových řízení

CO JE PŘÍPUSTNÉ:

- Obchodnímu partnerovi poskytněte pouze prodejní cenu, za kterou mu společnost ThermVisia příslušný produkt prodá. To platí i v případě, že obchodní partner požaduje „nabídkovou cenu do výběrového řízení“, jelikož takovýto požadavek je dle soutěžního práva nepřípustný.
- V případě problematického požadavku obchodního partnera (např. požaduje-li „nabídkovou cenu do výběrového řízení“ nebo „konečnou prodejní cenu“) uveďte pouze prodejní cenu, za kterou mu bude společností ThermVisia příslušný produkt prodán, nebo maximální cenu pro další prodej, přičemž však výslovně uveďte, že stanovení konečné prodejní ceny pro výběrové řízení je na obchodním partnerovi.
- Správný způsob reakce na problematické cenové požadavky obchodního partnera:
  - *„Dobrý den, cena za dodání produktu A od společnosti ThermVisia je X Kč bez DPH. Stanovení konečné prodejní ceny a marže pro výběrové řízení je na Vás jako prodejci.“*
  - *„Dobrý den, pro toto výběrové řízení Vám může ThermVisia nabídnout produkt A za nejnižší cenu X Kč bez DPH.“*
  - *„Dobrý den, v příloze naleznete náš vypracovaný ceník pro účely poddodávky pro výběrové řízení XY, ve kterém uvádíme ceny, za které Vám produkt A můžeme dodat. Je na Vás jako prodejci, abyste si pak podle toho stanovili svou konečnou nabídkovou cenu pro výběrové řízení.“*
  - *„Dobrý den, v příloze naleznete ceník produktu A, ve kterém uvádíme ceny, za které Vám ho můžeme dodat. Je na Vás jako prodejci, abyste si pak podle toho stanovili svou konečnou nabídkovou cenu pro výběrové řízení.“*
  - *„Dobrý den, pro toto výběrové řízení Vám můžeme produkt A nabídnout za cenu ve výši X Kč bez DPH.“*
- Pro účely určitého výběrového řízení lze exkluzivně spolupracovat pouze s jedním vybraným obchodním partnerem (tedy vybrat si pro účely výběrového řízení jednoho obchodního partnera a ostatní odmítnout). Zároveň je možné poskytovat různým obchodním partnerům pro účely stejného výběrového řízení rozdílné obchodní podmínky (včetně jiných cen).

CO JE NEPŘÍPUSTNÉ:

- Nestanovujte pevnou konečnou prodejní cenu, za kterou může obchodní partner prodávat produkty konečným zákazníkům, ani pevnou konečnou cenu, za kterou by měl obchodní partner produkt nabídnout ve výběrovém řízení.
- Nestanovujte minimální prodejní cenu produktu, pod kterou by obchodní partner neměl snížit svou konečnou prodejní cenu při prodeji konečným zákazníkům nebo ve výběrovém řízení.
- Nevyplňujte cenové tabulky nebo ceníky obchodního partnera, pokud Vám je obchodní partner zašle s žádostí o doplnění ceny pro konkrétní výběrové řízení. Uveďte pouze cenu za dodávku produktu obchodnímu partnerovi. Zejména nevyplňujte konečnou prodejní cenu nebo marži obchodního partnera ve výběrovém řízení.
- Nevyjadřujte se k marži, kterou by měl obchodní partner ve výběrovém řízení realizovat, ani ji neurčujte. V komunikaci s obchodním partnerem nepředpokládejte ani nenaznačujte, že obchodní partner bude realizovat marži X % v určité výši.
- V komunikaci s obchodním partnerem nepoužívejte nevhodné formulace typu „*nejnižší cena, pod kterou nemůžete/nemůžeme ve výběrovém řízení jít*“ apod., které by mohly být

interpretovány jako stanovení konečné ceny pro výběrové řízení (a tedy nedovolené RPM). Vždy hovořte o „*nejnižší ceně, za kterou může společnost ThermVisia prodejci daný produkt pro příslušné výběrové řízení dodat*“.

- **Nesdělujte obchodnímu partnerovi, zda se určitého výběrového řízení plánujete účastnit či nikoliv. Pokud se Vás obchodní partner na tuto skutečnost přímo zeptá, uveďte pouze, že obecně zvažujete všechny možnosti.**

2. Praktická část

[6] V této části jsou popsány případy, se kterými se může společnost ThermVisia běžně setkat v souvislosti s výběrovými řízeními. U každého případu je uvedeno stručné soutěžněprávní posouzení platné k datu vypracování tohoto dokumentu.

2.1 Výchozí stav

[7] Společnost ThermVisia je distributorem různých značek termokamer, přístrojů pro noční vidění a souvisejícího příslušenství, které dodává na trh v České republice („**ČR**“) a Slovenské republice („**SR**“). Distribuované produkty dodává společnost ThermVisia **obchodním partnerům**. Jde o standardní velkoobchodní odběratele, kteří si od společnosti ThermVisia koupí daný produkt, přičemž je pak na jejich uvážení, za jakou cenu a s jakou marží ho prodají konečnému zákazníkovi. Tito obchodní partneři vedle produktů distribuovaných společností ThermVisia mohou rovněž prodávat produkty vyráběné/distribuované jinými subjekty než společností ThermVisia.

[8] Společnost ThermVisia v ČR prodává své produkty rovněž napřímo, tedy bez zapojení obchodních partnerů. Může tak být v určitých situacích **konkurentem** svých obchodních partnerů. Proto je při jednáních s obchodními partnery, kdo a za jakých podmínek se bude účastnit určitého výběrového řízení s produkty ThermVisia, nutná velká obezřetnost.

2.2 Nejčastější případy při výběrových řízeních

a. <u>Varianta 1</u>*: Obchodní partner informoval společnost ThermVisia o určitém výběrovém řízení s žádostí, zda mu pro účast v tomto výběrovém řízení prodá určitý produkt. Společnost ThermVisia se však hodlá tohoto výběrového řízení účastnit napřímo. Nemá proto zájem obchodnímu partnerovi daný produkt prodat. Jaký je doporučený postup?*

- Obchodní partner se daného výběrového řízení může účastnit s (i) produkty distribuovanými společností ThermVisia nebo (ii) produkty konkurentů společnosti ThermVisia. Jelikož se společnost ThermVisia může (a v této variantě i hodlá) výběrového řízení účastnit i napřímo, je nezbytné obchodního partnera v této situaci považovat za **konkurenta** společnosti ThermVisia.

- Při vzájemné komunikaci s obchodním partnerem je proto potřeba zvláštní opatrnosti z důvodu hrozícího rizika vzniku zakázané horizontální dohody (bid riggingu). Společnost ThermVisia by proto neměla obchodnímu partnerovi sdělovat, zda se sama hodlá nebo nehodlá účastnit tohoto výběrového řízení. To je považováno za strategickou informaci, která je citlivá, a nelze ji proto mezi konkurenty sdílet. Společnost ThermVisia by tak v reakci na dotaz obchodního partnera měla pouze uvést, že mu daný produkt neposkytne, aniž by komentovala svou vlastní účast ve výběrovém řízení. Alternativně může společnost ThermVisia obchodnímu partnerovi nabídnout takovou cenu produktu, ze které bude zřejmé, že nabídka obchodního partnera nebude konkurenceschopná.

b. <u>Varianta 2</u>*: Obchodní partner získal informaci o určitém výběrovém řízení a sdělil ji společnosti ThermVisia s žádostí, zda mu pro účely účasti ve výběrovém řízení společnost ThermVisia prodá daný produkt. Společnost ThermVisia se nehodlá výběrového řízení účastnit napřímo a má proto zájem obchodnímu partnerovi daný produkt prodat. Jaký je doporučený postup?*

- Posouzení této varianty je velmi podobné variantě č. 1. Společnost ThermVisia samozřejmě může daný produkt obchodnímu partnerovi pro účely daného výběrového řízení prodat. Tím, že obchodní partner bude ve výběrovém řízení vystupovat samostatně, je třeba mít na paměti, že musí mít možnost si sám stanovit ve výběrovém

řízení vlastní nabídkovou cenu a všechny ostatní obchodní podmínky, jak je vysvětleno v části 1. tohoto materiálu. Společnost ThermVisia by proto měla obchodnímu partnerovi sdělit pouze cenu, za jakou mu daný produkt pro výběrové řízení prodá, a jinak se zdržet jakéhokoli zasahování do konečné cenové politiky obchodního partnera. V opačném případě by jednání společnosti ThermVisia mohlo představovat uzavření zakázané vertikální dohody ve formě RPM. Diskuze o technických aspektech dotčeného produktu nebo technických okolnostech dodávky produktu je samozřejmě přípustná, jelikož se nejedná o obchodně citlivé informace, a navíc jsou takové skutečnosti nezbytné pro realizaci dodávky dotčeného produktu.

- Jelikož se z výše uvedených důvodů v popisu varianty č. 1 považují společnost ThermVisia a daný obchodní partner za konkurenty, neměla by společnost ThermVisia obchodnímu partnerovi sdělovat, že se výběrového řízení nehodlá napřímo účastnit.

c. *Varianta 3: Společnost ThermVisia se dozvěděla o výběrovém řízení, kterého se sama nechce účastnit napřímo, ale ráda by, aby se ho účastnil obchodní partner, kterému by za tímto účelem prodala daný produkt. Jaký je doporučený postup?*

- Tato varianta se opět podobá dvěma předchozím. Liší se zejména tím, že zde je to společnost ThermVisia, která hodlá oslovit obchodního partnera. Společnost ThermVisia je obecně oprávněna nabídnout daný produkt obchodnímu partnerovi pro účely daného výběrového řízení. Zároveň ale platí, že obchodní partner musí být zcela svobodný v rozhodování o účasti ve výběrovém řízení. Společnost ThermVisia proto nemůže obchodního partnera do účasti nutit, ani mu zasahovat do přípravy nabídky (zejména nabídkové ceny či jiných obchodních podmínek). Jinak by takový postup mohl představovat výše popsané riziko zakázané vertikální dohody ve formě RPM.

- S ohledem na riziko uzavření horizontální kartelové dohody ve formě bid riggingu je opět nezbytné s obchodním partnerem, coby potenciálním konkurentem společnosti ThermVisia, komunikovat výhradně, zda má zájem o koupi jejího produktu pro účely daného výběrového řízení. Společnost ThermVisia by tedy neměla (i) zjišťovat, zda a případně s jakým produktem se obchodní partner hodlá daného výběrového řízení účastnit, ani (ii) sdělovat, že se sama daného výběrového řízení nehodlá účastnit.

d. *Varianta 4: Je vypsáno výběrové řízení na dodávku produktu X. Vedle společnosti ThermVisia se tohoto výběrového řízení chce zúčastnit i její obchodní partner, který se za tímto účelem na ni obrátil s žádostí o dodávku jejího produktu. Společnost ThermVisia má zájem se výběrového řízení účastnit napřímo, současně ale chce produkt v souvislosti s výběrovým řízením dodat i obchodnímu partnerovi. Je takový postup možný?*

- Jak bylo vysvětleno výše, obchodního partnera je stále nutné považovat i za potenciálního konkurenta společnosti ThermVisia, přestože v této situaci má být i odběratelem společnosti ThermVisia. Není totiž podstatné, že se výběrového řízení hodlá účastnit s produktem distribuovaným společnosti ThermVisia. Z toho důvodu je opět nezbytná obezřetnost v komunikaci s obchodním partnerem.

- Jak již bylo uvedeno výše, společnost ThermVisia je oprávněna daný produkt obchodnímu partnerovi prodat, respektive mu poskytnout příslib poddodávky daného produktu ve smyslu ZZVZ v případě získání zakázky.

- Společnost ThermVisia se může výběrového řízení účastnit i sama napřímo, avšak pouze tehdy, **neposkytla-li zároveň obchodnímu partnerovi reference technické kvalifikace**. Jinými slovy společnost ThermVisia nemůže být dle ZZVZ zároveň účastníkem výběrového řízení coby dodavatel a zároveň coby poddodavatel obchodního partnera, kterému prokazuje kvalifikaci. ZZVZ totiž zakazuje společnosti ThermVisia účastnit se zadávacího řízení zároveň i jako dodavatel, neboť se již zásadní měrou podílí na dodávce jiného dodavatele, který prostřednictvím společnosti ThermVisia osvědčil svou kvalifikaci. Tato situace je tedy odlišná od pouhého příslibu dodávky předmětného produktu danému obchodnímu partnerovi pro dané zadávací řízení. Společnost ThermVisia je přitom oprávněna poskytnout příslib dodávky/prokázat kvalifikaci i více účastníkům zadávacího řízení najedou. Opět by však společnost

ThermVisia neměla sdílet žádné informace o svých plánech na účast či neúčast v dotčeném výběrovém řízení, či dokonce o cenových a jiných obchodních podmínkách, které hodlá v souvislosti s výběrovým řízením nabídnout.

- V případě, že se společnost ThermVisia rozhodne pro účast ve výběrovém řízení a současně se bude s jejím produktem účastnit výběrového řízení i obchodní partner, měla by společnost ThermVisia za účelem snížení případných soutěžněprávních rizik přijmout opatření k oddělení svého postavení dodavatele a konkurenta prostřednictvím tzv. **chinese walls**. Na rozhodování a vyjednávání podmínek prodeje produktu X obchodnímu partnerovi by se tak měli podílet ve společnosti ThermVisia **jiní zaměstnanci** než ti, kteří by řešili její přímou účast ve výběrovém řízení. Současně by měla být přijata opatření, aby se tito zaměstnanci o podmínkách účasti ve výběrovém řízení neinformovali a neměli přístup k takovým informacím.

e. *Varianta 4.1 navazující na variantu č. 4: Může společnost ThermVisia v dané situaci nabídnout obchodnímu partnerovi produkt za méně výhodných podmínek v porovnání s přímou nabídkou společnosti ThermVisia?*

- Při vyjednávání a určování konkrétních cenových a jiných podmínek prodeje daného produktu obchodnímu partnerovi je ze soutěžněprávního hlediska rozhodující **tržní postavení společnosti ThermVisia** na relevantním trhu týkajícím se produktu, který má být předmětem výběrového řízení. Obezřetnost při postupu společnosti ThermVisia by byla nutná, pokud by na relevantním trhu měla tzv. **dominantní postavení**. Takové postavení by přitom mohla mít už v situaci, pokud by její tržní podíl na daném relevantním trhu přesahoval hranici 40 %. Z poskytnutých informací vyplývá, že tržní podíl společnosti ThermVisia činí přibližně 30 %. Při takovém tržním podílu na národních trzích v ČR a SR platí, že společnost ThermVisia dominantní postavení **nemá**, a nevztahují se tak na ni žádná omezení související s regulací dominantního postavení. Společnost ThermVisia tak může stanovovat prodejní podmínky podle svého uvážení. V takovém případě **může obchodnímu partnerovi nabídnout produkt za méně výhodných podmínek**.

f. *Varianta 5: Výběrového řízení na dodávku produktu se chtějí účastnit dva obchodní partneři společnosti ThermVisia, kteří jí za tímto účelem zaslali žádost o dodávku jí distribuovaného produktu. Musí společnost ThermVisia oběma partnerům vyhovět? Musí být nabídka identická? Může se společnost ThermVisia rovněž zúčastnit výběrového řízení vedle obchodních partnerů? Může se společnost ThermVisia za této situace rozhodnout, že se tohoto výběrového řízení nakonec zúčastní jen ona sama, tedy že obchodním partnerům daný produkt pro výběrové řízení neprodá?*

- Posouzení této situace se velmi podobá situaci popsané ve variantě č. 4 výše. Výše uvedené závěry se totiž nijak neliší, jestliže je více obchodních partnerů, kteří se obrátí na společnost ThermVisia.

- Společnost ThermVisia se může rozhodnout pro účast ve výběrovém řízení, a to buď (i) samostatně, nebo (ii) samostatně a zároveň jako poddodavatel jednoho nebo více obchodních partnerů (avšak pouze za předpokladu, že jim nepomáhá prokázat kvalifikaci – viz vysvětlení u varianty č. 4 výše), nebo (iii) jen jako poddodavatel jednoho nebo více obchodních partnerů.

- Jak je již uvedeno výše, společnost ThermVisia může být poddodavatelem jednomu, žádnému nebo i více obchodním partnerům. Společnost ThermVisia nicméně musí zajistit, aby (i) své obchodní podmínky dodávek produktu jednomu obchodnímu partnerovi nesdělovala druhému obchodnímu partnerovi a rovněž (ii) aby obchodnímu partnerovi nesdělovala citlivé informace týkající se druhého obchodního partnera, pokud by se je společnost ThermVisia bez předchozího vyžádání dozvěděla. V opačném případě by se mohlo jednat o kartelovou dohodu spočívající v nepřímé výměně informací mezi konkurenty.

g. *Varianta 6: Zadavatel vyzve společnost ThermVisia nebo jejího obchodního partnera, aby se účastnil výběrového řízení. Může se společnost ThermVisia s obchodním partnerem dohodnout, kdo se bude výběrového řízení účastnit?*

- Jak již bylo vysvětleno výše, s ohledem na to, že společnost ThermVisia a obchodní partner jsou v souvislosti s výběrovým řízením možnými konkurenty, neměla by se společnost ThermVisia s obchodním partnerem domlouvat na účasti ve výběrovém řízení, ale omezit se výhradně na komunikaci, zda má obchodní partner zájem koupit od společnosti ThermVisia v souvislosti s výběrovým řízením daný produkt.
- V této souvislosti je nutné upozornit i na riziko, pokud by zadavatel výběrového řízení (zejména těch veřejných) dopředu **neoficiálně/neformálně** sděloval, kteří dodavatelé se ho mají či nemají účastnit, a to nikoliv na základě objektivních kritérií a naznačoval, který dodavatel by měl výběrové řízení vyhrát. Takový postup by totiž nasvědčoval koordinaci výběrového řízení ze strany zadavatele. Zakázaná horizontální dohoda ve formě bid riggingu totiž může být organizována i samotným zadavatelem. Riziková je proto zejména situace, kdy zadavatel jen „na oko" organizuje výběrové řízení, v němž je však dopředu dán jeho vítěz a jiný dodavatel je vyzván k podání nabídky jen, aby výběrové řízení zdánlivě proběhlo. V případě podezření na takovou situaci se vždy obraťte na právního zástupce.

h. *Varianta 7: Je přípustné, aby společnost ThermVisia pro účely určitého výběrového řízení exkluzivně spolupracovala pouze s jedním vybraným obchodním partnerem?*

- S ohledem na skutečnost, že společnost ThermVisia nemá dominantní postavení na trhu v ČR ani na trhu v SK, může se zcela svobodně rozhodnout, s jakým obchodním partnerem bude pro účely určitého výběrového řízení spolupracovat, a to i na exkluzivní bázi. **Je tedy možné, aby společnost ThermVisia pro účely určitého výběrového řízení exkluzivně spolupracovala pouze s jedním vybraným obchodním partnerem** (tedy aby si pro účely určitého výběrového řízení vybrala jednoho obchodního partnera a spolupráci s ostatním odběrateli odmítla).

i. *Varianta 8: Je přípustné, aby společnost ThermVisia pro účely stejného výběrového řízení poskytovala jednotlivým obchodním partnerům jiné cenové podmínky?*

- S ohledem na skutečnost, že společnost ThermVisia nemá dominantní postavení na trhu v ČR ani na trhu v SK, může se zcela svobodně rozhodnout, na základě jakých obchodních podmínek bude se svými obchodními partnery spolupracovat, a to i ve vztahu k určitému výběrovému řízení. **Je tedy možné, aby společnost ThermVisia pro účely určitého výběrového řízení poskytovala svým obchodním partnerům rozdílné obchodní podmínky (včetně cenových podmínek)**. Podmínkou pouze je, aby žádný odběratel neměl přístup k informacím o podmínkách ostatních odběratelů.

j. *Varianta 9: Je přípustné, aby společnost ThermVisia poskytovala reference (tj. prokazovala technickou kvalifikaci) obchodnímu partnerovi, který se účastní výběrového řízení?*

- Jak již bylo vysvětleno výše u varianty č. 4, společnost ThermVisia je oprávněna prokázat technickou kvalifikaci i více účastníkům zadávacího řízení najedou. Upozorňujeme však, že v takovém případě pak již ZZVZ zakazuje společnosti ThermVisia účastnit se zadávacího řízení zároveň i jako dodavatel, neboť se již bude zásadní mírou podílet na dodávce jiného dodavatele, který prostřednictvím společnosti ThermVisia osvědčil svou kvalifikaci.
- Při poskytování referencí (prokazování technické kvalifikace) v zadávacích řízení dle ZZVZ existuje nutný závazek dodat předmět plnění v rozsahu, jakým byla prokázána tato reference. Pokud tedy prokázání technické kvalifikace spočívá např. v dodávkách určitých produktů, společnost ThermVisia pak bude muset tuto část veřejné zakázky i reálně za dodavatele plnit, tj. dodat dané produkty.

Příloha č. 2

Základní pravidla chování v průběhu šetření soutěžního úřadu – ÚOHS nebo Evropské komise

1) Zachovejte klid a nepropadněte tlaku. **Zaznamenejte přesný** čas příjezdu a odjezdu inspektorů.

2) Požádejte o **předložení** následujících dokumentů:
   a) služebních průkazů úředníků/inspektorů;
   b) tzv. pověření k provedení místního šetření / příkazu k domovní prohlídce;
   c) oznámení o zahájení správního řízení (k ověření rozsahu předmětu šetření).

3) Obratem telefonicky kontaktujte jednatele a právní zástupce:

   a) Nedelka Kubáč advokáti s.r.o. +420 210 320 260 nebo +420 736 445 855
   b) JUDr. Pavel Hanžl +420 721 289 391,
   c) Mgr. Adam Přerovský, LL.M. +420 725 004 238,

Současně požádejte inspektory o vyčkání do příjezdu právníka. Vezměte na vědomí, že tomuto požadavku inspektoři nemusí vyhovět. Nenechávejte inspektory čekat příliš dlouho.

2) Informaci o probíhajícím místním šetření nešiřte mezi další zaměstnance společnosti. Nerozesílejte hromadné e-maily.

3) Určete osobu, která bude každého inspektora doprovázet. Nedopusťte, aby se během prováděného šetření inspektoři pohybovali volně po pracovišti.

4) Inspektorům **poskytněte součinnost** – spolupracujte s nimi, ale nebuďte zbytečně proaktivní, sdílní a/nebo familiární. Odpovídejte pouze na otázky, na které se ptají, a to ideálně stroze, ale věcně. Inspektorům nelžete ani nezamlčujte skutečnosti, na které se dotazují.

5) Bez předchozí domluvy s inspektory **neopouštějte šetřené obchodní prostory**.

6) Zajistěte, aby ze strany zaměstnanců společnosti **nedošlo** k:
   a) **ničení** dokumentů (vytištěných i elektronických);
   b) **odnášení** dokumentů (vč. elektronických zařízení či nosičů – USB, CD, DVD apod.);
   c) **popírání** existence dokumentů;
   d) **odpojování** serverů bez vědomí inspektorů (pokud budou požadovat hesla k elektronickým zařízením – poskytněte je; hesla za žádných okolností neměňte);
   e) **přesměrování** pošty do jiných schránek.

7) Při procházení dokumentů či fyzickém šetření obchodních záznamů ze strany inspektorů si **pořizujte průběžně veškeré kopie zajištěných dokumentů**:
   a) je požadovaná účast příslušného zaměstnance;
   b) je nutná evidence kontrolovaných osob (pracovní místa/datové nosiče);
   c) je nezbytná aktivní kontrola dokumentů, které jsou prohlíženy – inspektoři mohou vyhledávat jen ty dokumenty, které souvisí s předmětem místního šetření / prohlídky;
   d) pokuste se zaznamenat klíčová slova použitá při prohledávání elektronických dokumentů nebo složek;
   e) průběžně pořizujte kopie všech zajištěných dokumentů (písemné i elektronické);
   f) kontrolujte a dokumentujte pohyb inspektorů v prostorách společnosti.

8) Při **pečetění** vše foťte, zkontrolujte kvalitu pečeti a protokoly o pečetění a odpečetění s jejich podpisem – požádejte o **písemné** zaprotokolování v případě problému; zajistěte ochranu pečetí před vnější manipulací a za žádných okolností pečeti nenarušujte.

9) **IT šetření** – nutnost účasti IT odborníků, zajistěte místnost ke kontrole datových nosičů; požadujte vysvětlení úkonů inspektorů; vyfoťte specifické úkony; žádejte kopie zajištěných datových souborů.

10) Protokolace:

a) Trvejte na bezprostřední a důkladné protokolaci celého průběhu šetření; je vhodné si interně protokolovat jednotlivé postupy inspektorů a v případě rozporu s jejich protokolem je s nejasnostmi konfrontovat.
b) Veškeré předložené dokumenty podrobně prostudujte, udělejte si kopii a podepisujte až po konzultaci s právními zástupci.
c) Nepodepisujte protokol bez konzultace s právním zástupcem.

11) Přítomnost právních zástupců při místním šetření / prohlídce zajistí:

a) **Ochranu soukromé a důvěrné korespondence**: Soutěžní úřady nesmí nahlížet do soukromé korespondence, nicméně mělo by jim být umožněno zhlédnutí základních identifikačních údajů / letmého zhlédnutí obsahu korespondence. Současně soutěžní úřady nesmí nahlížet do komunikace mezi vaší společností a advokáty. Taková komunikace je bez dalšího chráněna;
b) **Obchodního tajemství** (příp. utajovaných informací): Je nutné trvat v protokolu na označení všech zabavených dokumentů za obchodní tajemství s výhradou bližší specifikace v rámci správního řízení.
c) **Zákaz sebeobviňování a kladení sugestivních, kapciózních (klamavých) otázek ze strany soutěžních úřadů:** Při pohovorech se zaměstnanci je nezbytná účast právního zástupce; při nich je nutno pořizovat zápis / audio záznam a namítat protiprávní charakter otázek, či protokolovat námitku bez ohledu na to, zda ji bude na místě vyhověno.