

Linea guida sulla concorrenza

GR_Corporate Legal_20231001_3

Categoria di regole: Linea guida

Entrata in vigore il: 01.10.2023

Pubblicazione interna: Sì

Sostituisce la versione: GGL_Corporate Legal_20230315_3

Unità competente: Corporate Legal / Group Compliance

Lingua prevalente: Inglese

Campo di applicazione:

Gruppo	X
Sottogruppo Italia	
PHOENIX	

Autorizzata il: 13.09.2023



Linea guida sulla concorrenza

GR_Corporate Legal_20231001_3



 **GROUP COMPLIANCE**



Storico delle versioni:

Versione numero	Titolo	Autore	Approvato	Efficacia
1.0	Competition Compliance Linea Guida	Group Compliance	Executive Board 08.04.2014	09.04.2014
2.0	Competition Compliance Linea Guida	Group Compliance	Executive Board 05.04.2019	15.04.2019
3.0	Competition Compliance Linea Guida	Group Compliance	Executive Board 15.02.2022	01.03.2022
4.0	Competition Compliance Linea Guida	Group Compliance	Executive Board 08.02.2023	15.03.2023
5.0	Competition Compliance Guideline	Group Compliance	Via Executive Board on 13.09.2023	01.10.2023

Per domande riguardanti le versioni e l'esatto contenuto relativo ai cambiamenti si prega di contattare il Group Compliance.

La versione attuale valida è evidenziata in grassetto. Le Linee Guida e gli Standard correntemente applicati sono consultabili via internet ([CONET](#), Comifar Intranet -[INTRANET \(comifar.it\)](#)-, Intranet Compliance -[COMPLIANCE - PHOENIX Pharma Italia \(sharepoint.com\)](#)-).



Indice

I	Informazioni generali	6
II	Disposizioni	7
1.	Cartelli e Abuso di Posizione Dominante sul Mercato	7
1.1	Cartello	7
1.2	Abuso di Posizione Dominante sul Mercato	8
2.	Scambio di Informazioni con Terzi	10
2.1	Condivisione di Dati tramite Sistemi Informativi	12
2.2	Benchmarking	13
2.3	Attività delle Associazioni di Categoria	14
2.4	Eventi fieristici	15
2.5	Segnalazioni	16
3.	Accordi o Comportamenti Verticali	16
4.	Accordi Hub-and-Spoke	18
5.	Partner commerciali	18
6.	Operazioni di Fusione, Acquisizione e Joint Venture	19
7.	Applicazione	19
8.	Contatti	20



Glossario

Local Compliance Manager (LCM)	Persona responsabile della realizzazione del CMS - in conformità con la Corporate Compliance - nelle rispettive società e che è referente locale per tutte le questioni di compliance. Per ogni società di PHOENIX Group viene nominato un LCM. (Per maggiori informazioni si rimanda ai principi generali della compliance e alla Linea Guida in materia di Segnalazione e Indagine)
Dipendente	Una persona impiegata presso PHOENIX Group. Il termine dipendente è usato in questa linea guida come termine generico e si riferisce sia ai dipendenti di sesso femminile che maschile.
Partner Commerciale	Un partner commerciale ai sensi delle presenti linee guida è anche un terzo, salvo in caso di accordi conclusi per organizzare tutte le attività commerciali con la rispettiva società PHOENIX.
PHOENIX group (o soltanto PHOENIX)	Comprende tutte le società, di cui PHOENIX Pharma SE detiene la maggioranza direttamente o indirettamente per il tramite di una delle sue controllate.
Terzo	Una terza parte è qualsiasi persona fisica o giuridica con cui un'azienda del gruppo PHOENIX entra in contatto. Questo contatto comprende tutti gli accordi commerciali e non commerciali, in cui il rispettivo accordo non è necessariamente concluso per generare entrate (ad esempio, Donazioni) o ha un impatto finanziario (ad esempio, gruppi di esperti). Le società del gruppo PHOENIX e i loro dipendenti non sono considerati terzi.



I Informazioni generali

Questa Linea Guida fornisce informazioni su come comportarsi nei confronti dei concorrenti e dei Partner Commerciali di PHOENIX Group per quanto riguarda il rispetto delle disposizioni in tema di concorrenza.

La presente linea guida si basa sulle disposizioni del diritto comunitario in tema di concorrenza, che si applica uniformemente in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea, e alle associate norme restrittive. Tutte le società di PHOENIX Group e i loro dipendenti sono tenuti a osservare queste disposizioni di legge.

Tuttavia, in particolare nei settori relativi all'abuso di posizione dominante sul mercato, la legislazione nazionale dei singoli Stati membri dell'Unione Europea può essere più severa di quella dell'UE. Lo stesso vale generalmente per i paesi al di fuori dell'UE. Tutte le aziende di PHOENIX Group e i loro dipendenti sono tenuti a rispettare le disposizioni di legge locali in materia. In caso di dubbi e chiarimenti in merito ai requisiti legali, i dipendenti devono rivolgersi al proprio superiore gerarchico, al LCM locale o all'ufficio legale.

La normativa sulla concorrenza tutela la libera e aperta concorrenza dalle restrizioni imposte dalle aziende. La libera e aperta concorrenza è uno dei pilastri del nostro sistema economico. Promuove l'efficienza, la crescita e l'occupazione e garantisce ai consumatori prodotti moderni a prezzi ragionevoli. La normativa sulla concorrenza garantisce che tutto ciò rimanga tale. Un aspetto altrettanto importante è che questo diritto protegge anche PHOENIX Group contro le pratiche anticoncorrenziali di altre aziende.

Gli strumenti di base della normativa sulla concorrenza dell'UE sono:

- il divieto di cartelli e
- il divieto di abuso di posizione dominante sul mercato.

Le leggi nazionali degli Stati membri dell'UE e di molti altri paesi contengono disposizioni simili.

[Si vedano i principi di compliance](#)

Le disposizioni previste nei principi generali di compliance e nelle linee guida in materia di segnalazione e indagine si applicano senza restrizione alla presente linea guida e devono essere pienamente osservate e applicate.

Ciascun Dipendente è responsabile dell'ottemperanza alla normativa in materia di concorrenza. Ai Dipendenti è vietato svolgere attività in violazione della normativa in materia di concorrenza. È responsabilità di ciascun dipendente acquisire una conoscenza sufficiente della normativa in materia di concorrenza per poter riconoscere situazioni a cui tale normativa trova applicazione. In caso di dubbio in merito alla circostanza se un'attività in corso o decisione commerciale possa essere in violazione della normativa in materia di concorrenza, o in generale in caso di domande relative al diritto in tema di concorrenza o a qualsiasi altro contenuto di questa linea guida, si prega di contattare il proprio LCM o la funzione di Corporate Compliance. L'ALLEGATO I delle presenti linee guida può fungere anche da supporto per l'identificazione e la valutazione di situazioni critiche sotto il profilo del rispetto delle regole sulla concorrenza.

La conformità con le disposizioni della presente Linea Guida potrà essere controllata anche mediante le attività di mail screening anti-concorrenza (ove applicabile).



II Disposizioni

1. Cartelli e Abuso di Posizione Dominante sul Mercato

1.1 Cartello

Principi e regole

PHOENIX vieta la creazione, la partecipazione e la collaborazione in cartelli e a tutte le attività che hanno come oggetto o effetto, direttamente o indirettamente, la creazione di un cartello.

Il principio guida del divieto dei cartelli è la "richiesta di autonomia". Questo principio richiede che ogni azienda definisca e attui autonomamente la propria politica commerciale.

Il divieto dei cartelli riguarda anche le pratiche concordate basate su un accordo tacito tra le parti. Il divieto può quindi essere violato anche senza un accordo esplicito (scritto o orale).

Si parla già di comportamento anticoncorrenziale quando un accordo o una pratica concordata tra imprese o la decisione di un'associazione di imprese riduce l'incertezza tipica della concorrenza. Un esempio potrebbe essere lo scambio di informazioni in materia di concorrenza (vedi punto 2).

Comportamenti e pratiche concordate possono essere illegali anche se non hanno alcun effetto sulla concorrenza. È sufficiente la semplice intenzione di produrre tali effetti.

Per questo motivo ai dipendenti è espressamente vietato

- a) stipulare accordi o altre intese con un concorrente in materia di prezzi, volumi di vendita o percentuali, quote di mercato, ripartizione delle zone di vendita o dei clienti nonché gestione delle domande di clienti o di fornitori;
- b) scambiare informazioni con un concorrente su argomenti proibiti o critici, a meno che l'ufficio legale o l'organizzazione della compliance non abbia espressamente regolato diversamente.

Definizione

Un cartello è un accordo o un comportamento concordato tra aziende o decisioni di associazioni di imprese aventi un oggetto o un effetto anticoncorrenziale, ad esempio tramite impedimento, limitazione o distorsione della concorrenza su un determinato mercato.

La presente linea guida si applica alle seguenti forme di cartelli:

- **Accordi o pratiche orizzontali:** accordi o pratiche concordati tra concorrenti (allo stesso livello della catena di fornitura) o decisioni di tali imprese aventi un oggetto o un effetto anticoncorrenziale.



- **Accordi o pratiche verticali:** accordi o pratiche concordati tra imprese che operano a diversi livelli della catena di approvvigionamento o decisioni di tali imprese che abbiano un oggetto o un effetto anticoncorrenziale.

Il diritto della concorrenza dell'UE vieta espressamente gli accordi, le pratiche concordate e le decisioni che

- fissano direttamente o indirettamente i prezzi di vendita o altre condizioni commerciali,
- limitano o controllano la produzione, i mercati, lo sviluppo tecnologico o gli investimenti,
- ripartiscono i mercati o i canali di approvvigionamento,
- discriminano altri partecipanti al mercato applicando condizioni differenti per prestazioni equivalenti, oppure
- che subordinano la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di obbligazioni aggiuntive che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non hanno alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

Tale elenco non deve considerarsi esaustivo e non comprende tutti gli accordi, le pratiche concordate o le decisioni che le autorità garanti della concorrenza e i tribunali hanno definito come anticoncorrenziali per il loro oggetto od effetto. Esempi concreti sono trattati nelle sezioni da 2 a 4.

Le conseguenze previste dalla normativa vigente, in caso di violazione, se provata, possono essere di vasta portata e possono includere:

- pene pecuniarie e pene detentive per i soggetti coinvolti in un cartello;
- pene pecuniarie per le società di PHOENIX Group e i loro rappresentanti coinvolti in un cartello;
- contestazione e risoluzione dei contratti;
- richieste di risarcimento danni delle parti lese.

1.2 Abuso di Posizione Dominante sul Mercato

Principi e regole

PHOENIX vieta qualsiasi abuso di posizione dominante sul mercato o qualsiasi attività che direttamente o indirettamente mira a o agisce come un abuso di tale posizione.

Ogni società di PHOENIX Group verifica in modo indipendente se esiste una posizione dominante sul mercato in un determinato (segmento di) mercato. In tal caso, la posizione dominante non deve essere oggetto di abuso.

Una posizione dominante sul mercato è spesso il risultato di prestazioni eccezionali e quindi non è di per sé vietata. Tuttavia, se un'azienda detiene una posizione dominante sul mercato, si applicano regole particolarmente rigorose per quanto riguarda il suo comportamento nei confronti degli altri partecipanti al mercato. Un'impresa dominante sul mercato non deve quindi ostacolare o discriminare in modo ingiustificato altri partecipanti al mercato.

Il diritto della concorrenza impone alle aziende che detengono una posizione dominante in un determinato mercato di tener conto dei loro Partner Commerciali e concorrenti. In alcuni paesi esistono disposizioni simili per le aziende con una forte (anche se non dominante) posizione di mercato.



Le conseguenze per l'abuso di posizione dominante sul mercato sono fondamentalmente simili a quelle previste per la partecipazione ad un cartello (vedi capitolo precedente).

Non si può escludere che PHOENIX Group possa detenere una posizione dominante in alcuni mercati. In questi mercati sono vietate le seguenti attività:

- vendere a prezzi ingiustificatamente elevati ("prezzi esorbitanti");
- sottrarre ai concorrenti i loro clienti attraverso prezzi artificialmente bassi (o sconti artificialmente elevati) con i quali non possono competere ("dumping sui prezzi"), ad esempio prezzi inferiori al prezzo di costo;
- interrompere la consegna di prodotti senza una giustificazione oggettiva;
- applicare un differente trattamento ai clienti senza alcuna ragione oggettiva ("discriminazione"), ad esempio attraverso l'applicazione di prezzi, sconti o condizioni diverse per prestazioni equivalenti con altri clienti;
- vendere un prodotto in funzione alla vendita di un altro prodotto ("vincolo");
- applicare determinati sconti, come gli sconti vincolanti, gli sconti condizionati all'acquisto di tutto o della maggior parte del fabbisogno di un prodotto da un unico fornitore ("sconti fedeltà"), o sconti analoghi concepiti in modo tale che il cliente possa ottenere determinati vantaggi solo se mantiene una quota o un volume di acquisti dal fornitore dominante.

Definizione

La posizione dominante sul mercato non può essere facilmente stabilita ed occorre prendere in considerazione diversi fattori. Il divieto di abuso di posizione dominante sul mercato è generalmente diretto contro il comportamento unilaterale delle imprese che detengono una posizione dominante in un mercato.

Un'azienda si trova in posizione dominante sul mercato se è talmente forte in un determinato mercato da poter operare nei confronti di concorrenti, fornitori e clienti in un modo che altrimenti non sarebbe possibile. Per determinare se un'azienda detiene una posizione dominante sul mercato vengono utilizzati vari criteri. Si presuppone in generale che le basse quote di mercato siano una buona ipotesi per l'assenza di un sostanziale potere di mercato. Se la quota di mercato è inferiore al 30%¹, è improbabile che l'azienda goda di una posizione dominante. Tuttavia, le quote di mercato sono valutate anche tenendo conto di condizioni di mercato rilevanti quali i) la dinamica del mercato (espansione e ingresso sul mercato), ii) la misura in cui i prodotti si differenziano e iii) i vincoli imposti all'impresa dai concorrenti effettivi o potenziali e dai suoi clienti e fornitori.

Quanto più elevata è la quota di mercato o superiore al 30%, tanto più importante è poter escludere l'esistenza o l'abuso di una posizione dominante sul mercato.

Il diritto della concorrenza dell'UE cita esplicitamente i seguenti esempi di pratiche abusive:

- l'imposizione diretta o indiretta di prezzi di acquisto o di vendita iniqui o di altre condizioni commerciali;
- la limitazione della produzione, dell'ingresso al mercato da parte di altri operatori o dello sviluppo tecnologico a svantaggio dei consumatori;

¹ La quota percentuale di mercato come indicatore della posizione dominante sul mercato può variare da paese a paese.



- l'applicazione di condizioni differenti per prestazioni equivalenti con altre controparti commerciali, procurando a quest'ultime uno svantaggio competitivo;
- subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di obbligazioni aggiuntive che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non hanno alcuna relazione con l'oggetto del contratto stesso.

L'elenco non deve essere considerato esaustivo e non comprende tutte le pratiche commerciali ritenute anticoncorrenziali dalle autorità garanti della concorrenza e dai tribunali. Inoltre, nuove pratiche possono essere identificate come abusive in qualsiasi momento dalle autorità pubbliche e dai tribunali.

Le posizioni dominanti si riferiscono sempre ad un particolare mercato. Un'impresa non può quindi essere dominante "di per sé". Determinare se PHOENIX Group detiene una posizione dominante in un particolare mercato è un compito giuridico complesso che deve essere indagato caso per caso.

2. Scambio di Informazioni con Terzi

Principi e regole

È vietato lo scambio (sistematico) di informazioni con Terzi (in particolare con i concorrenti) riguardanti informazioni rilevanti sotto il profilo della concorrenza.

I dipendenti devono agire con cautela nello scambio di qualsiasi forma di informazione (sensibile alla concorrenza) con Terzi, in particolare con i concorrenti.

La condivisione di informazioni non deve ridurre o eliminare l'incertezza sul mercato o l'autonomia della condotta dei concorrenti al fine di ridurre la pressione concorrenziale.

La fonte di informazione deve sempre essere legale² ed è necessario mantenere la riservatezza sui segreti commerciali.

Lo scambio di informazioni con i concorrenti è in linea di principio un settore delicato del diritto sulla concorrenza. Esso in generale vieta ai concorrenti di scambiarsi informazioni sensibili per la concorrenza. Anche la divulgazione, unilaterale ed una tantum, di informazioni sensibili sotto il profilo della concorrenza può costituire una violazione della normativa sulla concorrenza laddove permetta alle società che divulgano e alle società che ricevono l'informazione di agire di concerto, riducendo così la pressione concorrenziale. C'è sempre il rischio che una conversazione su argomenti consentiti si sposti verso argomenti non consentiti o critici. Inoltre, l'elenco di cui Standardra non è esaustivo e le disposizioni di base di cui al punto 1 sono sempre applicabili. Si rimanda altresì all'ALLEGATO I delle presenti Linee guida.

Quando la condivisione di dati tra concorrenti riduce o elimina l'incertezza sul mercato o l'autonomia del comportamento dei concorrenti, vi è una questione di concorrenza attribuibile a tale scambio di informazioni e tale scambio di informazioni può costituire una pratica concordata tra concorrenti.

² Una fonte è considerata legale se le informazioni sono state ottenute nel rispetto di tutte le disposizioni contrattuali e di legge. È pertanto vietato ottenere o ricevere informazioni soggette a riservatezza attraverso un reato o una partecipazione a un reato.



Alcune caratteristiche dei dati scambiati possono aumentare il rischio. Ad esempio, lo scambio di dati considerati strategici (come le informazioni relative a prezzi, quantità, vendite, capacità, piani di marketing, ecc.), individualizzati (invece di dati aggregati), lo scambio di dati più frequente e lo scambio di dati attuali o futuri (invece di dati storici) aumentano il rischio che lo scambio di informazioni sia considerato collusivo e vietato.

Il tipo di informazioni scambiate è ciò che determina se lo scambio di informazioni consente di trarre conclusioni (vedi anche gli esempi qui sotto) sul comportamento commerciale attuale o futuro delle società coinvolte, o se possa ridurre la pressione concorrenziale. Anche un contatto e uno scambio apparentemente innocuo può essere interpretato come un tentativo di indicare a un concorrente la volontà di adottare un comportamento anticoncorrenziale

Un comportamento corretto in situazioni di concorrenza richiede quindi che tutti i dipendenti di PHOENIX Group:

- agiscano con assoluta cautela quando si comunica con i concorrenti;
- sollevino obiezioni non appena vengono toccate questioni non consentite o critiche;
- terminino la conversazione se l'interlocutore non riconosce l'obiezione (e, se necessario, la facciano registrare in un protocollo e informino di conseguenza il LCM).

In caso di dubbi o domande riguardanti lo scambio di informazioni potenzialmente rilevanti per la concorrenza, è necessario contattare al più presto il LCM, la funzione di Corporate Compliance o l'ufficio legale locale.

Definizione ed esempi

Un Terzo è qualsiasi persona fisica o giuridica con la quale una società di PHOENIX Group mantiene una relazione (commerciale).

La natura delle informazioni scambiate determina se uno scambio di informazioni consente di trarre conclusioni sul comportamento commerciale presente o futuro delle aziende interessate o se riduce la pressione concorrenziale.

Vi sono tipologie di informazioni che, come regola generale, non generano preoccupazione dal punto di vista della normativa sulla concorrenza ("argomenti ammissibili") e tipologie di informazioni che non possono essere scambiate con i concorrenti ("argomenti vietati"). Infine, vi sono alcune tipologie di informazioni il cui scambio con i concorrenti può sollevare problematiche in tema di diritto sulla concorrenza in casi specifici ("argomenti critici").

I seguenti elenchi sono solo a titolo esemplificativo e non pretendono di essere esaustivi.

Sono consentiti i seguenti argomenti:

- informazioni di dominio pubblico³, ad esempio il contenuto della relazione sulla gestione annuale, articoli di giornale, ecc.; non è consentito lo scambio di informazioni o dettagli che esulano dall'ambito delle informazioni di dominio pubblico;
- argomenti tecnici o scientifici a carattere generale, come ad es. le tendenze generali del settore o le innovazioni tecnologiche;

³ Le informazioni sono pubbliche se sono accessibili a tutti alle stesse condizioni. Le informazioni a pagamento elevato o soggette ad altre limitazioni non sono considerate di dominio pubblico. Anche le informazioni ricevute dai dipendenti da parte di clienti o altri Partner Commerciali sono classificate come non pubbliche.



- questioni legali e sociopolitiche a carattere generale e la rappresentanza comune di interessi nei confronti delle istituzioni governative (ad es. attività di lobbying), ad es. condizioni del quadro giuridico o attuale proposta di legge, nonché la loro importanza per l'industria e le possibilità di rappresentanza comune di interessi nei confronti del legislatore o del governo;
- la situazione economica generale (non specifica dell'azienda), ad esempio la situazione economica del settore e visione prospettica, le quotazioni azionarie, ecc;
- domande su aree in cui PHOENIX Group non è in concorrenza con nessuna delle altre aziende interessate.

Argomenti che non sono consentiti, ossia che i dipendenti di PHOENIX Group non possono discuterne con i concorrenti sono i seguenti:

- **tutte le informazioni relative ai prezzi**, ad es. politica dei prezzi, livelli dei prezzi di acquisto o di vendita, componenti dei prezzi di acquisto o di vendita, variazioni previste di prezzo;
- **capacità**, ad esempio capacità di stoccaggio o di trasporto, carenze di capacità;
- **politica di distribuzione**, quantità o quote di vendita, assegnazione di aree di vendita e clienti, elenchi di clienti, ordini in corso, gestione delle controversie e reclami di clienti o fornitori;
- accordi nelle **gare d'appalto**: ciò vale sia per la presentazione di un'offerta che per il contenuto della stessa. La divulgazione dei prezzi dell'offerta o di altre condizioni dell'offerta nonché l'accordo relativo alla presentazione di offerte fittizie è vietata, anche se le informazioni sono presentate solo unilateralmente;
- **accordi su stipendi e sottrazione di dipendenti**: sono vietati gli accordi e/o gli scambi di informazioni tra concorrenti o altre aziende in materia di stipendi. Ad esempio, gli importi massimi o il range del valore degli stipendi non vincolati ad accordi collettivi non possono essere concordati tra concorrenti o altre aziende. Non è inoltre possibile stipulare accordi per non accaparrarsi dipendenti e/o non assumere dipendenti di concorrenti o di altre aziende.

Argomenti ritenuti critici, per i quali i dipendenti di PHOENIX Group non possono scambiare informazioni con i concorrenti a meno che non siano pubblicamente note o espressamente consentite dall'ufficio legale o dall'organismo di compliance, sono i seguenti:

- condizioni commerciali, ad es. termini di consegna;
- costi, ad esempio costi amministrativi o logistici;
- investimenti, ad esempio in ambito IT o logistico;
- vendite, dati di fatturato e quote di mercato, a meno che non siano di dominio pubblico.

Infine, le informazioni rilevanti per la concorrenza costituiscono una componente dei segreti aziendali del gruppo PHOENIX. Indipendentemente dagli obblighi derivanti dal diritto della concorrenza, tutti i dipendenti del gruppo PHOENIX hanno il dovere di mantenere la riservatezza su tali segreti aziendali ai sensi delle norme vigenti nel contesto del loro impiego. Conformemente a tali norme, è categoricamente vietato divulgare i segreti aziendali a Terzi.

2.1 Condivisione di Dati tramite Sistemi Informativi

PHOENIX vieta lo scambio (sistematico) di informazioni con terzi (in particolare con concorrenti) su questioni rilevanti per la concorrenza (v.edi anche punto 2) attraverso sistemi informativi (esterni).



I dipendenti devono prestare attenzione quando condividono qualsiasi tipo di informazione (rilevante per la concorrenza) con Terzi attraverso sistemi informativi e/o pianificano l'attuazione di nuovi flussi di informazioni attraverso sistemi informativi interni o esterni con Terzi (ad esempio, fornitori, clienti ecc.).

Ciò può ricomprendere lo scambio di informazioni infragruppo (ad esempio, da unità di commercio al dettaglio di PHOENIX a unità di commercio all'ingrosso).

Lo scambio di informazioni e di dati - eventualmente organizzato in un apposito sistema informativo - è in molti casi una parte rilevante delle attività principali di PHOENIX, ad esempio come interfaccia tra le nostre attività all'ingrosso o al dettaglio e i fornitori o le autorità sanitarie (ad esempio, sistemi di punti vendita, sistemi di approvvigionamento, ecc.) Come tale è non solo legittimo, ma di norma indispensabile per lo svolgimento della nostra attività.

Tuttavia, tali sistemi spesso contengono informazioni sensibili in materia di concorrenza (ad esempio, prezzi all'ingrosso o al dettaglio, sconti, quantità ecc. Tali dati sono in generale considerati rilevanti ai sensi del diritto della concorrenza. Non devono essere utilizzati per ridurre la pressione concorrenziale, per generare trasparenza dove non è richiesto e in particolare non devono essere utilizzati come piattaforme di scambio sistematico di informazioni per collusioni di qualsiasi tipo.

Anche la mera apparenza di una possibile condotta anticoncorrenziale in relazione a tali sistemi dovrebbe essere contrastata proattivamente, adottando misure precauzionali ponderate, poiché lo scambio di dati tra società può costituire manifestazione di un accordo illecito e anticoncorrenziale.

Gli accordi di condivisione dei dati possono essere anticoncorrenziali quando, tra l'altro, i dati condivisi includono dati sensibili dal punto di vista del diritto della concorrenza e/o concorrenti a cui è stato negato l'accesso (o a cui è stato consentito l'accesso a condizioni meno favorevoli) possono, di conseguenza, avere il loro accesso al mercato ridotto.

I dipendenti devono prestare particolare attenzione al tipo di dati condivisi (v. elenco al punto 2).

Tutte le società e i dipendenti di PHOENIX - quando gestiscono o utilizzano tali sistemi - devono assicurarsi che l'uso del sistema (o dei sistemi) sia consentito come attualmente svolto. Ciò potrebbe richiedere una valutazione legale locale (esterna) aggiornata. Si raccomanda sempre un confronto con il LCM e il Dipartimento Legale. Trovano applicazione tutte le norme pertinenti indicate in precedenza su argomenti e contenuti proibiti.

Ciò include potenzialmente anche lo scambio/inoltro (sistematico) infragruppo di informazioni (ad esempio, dati sui prezzi reali dalla concorrenza attraverso l'unità di commercio al dettaglio PHOENIX all'unità di commercio all'ingrosso). Qualora necessario, devono essere adottate adeguate misure precauzionali per evitare lo scambio illegittimo di informazioni attraverso i sistemi informativi (ad esempio, attuando la c.d. "Muraglia Cinese" che garantisce che i dipartimenti - diretti da obiettivi diversi - siano separati in modo tale che non vi sia scambio di informazioni [di informazioni rilevanti per la concorrenza], evitando così conflitti di interesse.

2.2 Benchmarking

Principi e regole

PHOENIX vieta l'uso improprio di attività di benchmarking ai fini della formazione di cartelli (vedi punto 1) nonché il ricevimento, la fornitura o lo scambio (sistematico) di informazioni rilevanti sotto il profilo della concorrenza nell'ambito del benchmarking.



Il benchmarking è fondamentale consentito e può aumentare l'efficienza delle procedure, dei processi, ecc. Il benchmarking, tuttavia, comporta sempre uno scambio di informazioni.

Per questo motivo, alle attività di benchmarking si applicano le seguenti regole:

- a) Il benchmarking non è sottratto al divieto di intese, vale a dire che il divieto si applica come di consueto. Alcune attività non diventano legali perché vengono definite come "benchmarking".
- b) Poiché il benchmarking è una forma specifica di scambio di informazioni, si applicano in particolare i criteri di cui al punto 2.
- c) Vi è il rischio che lo scambio di informazioni rilevanti o sensibili sotto il profilo della concorrenza possa avvenire ai margini dell'attività di benchmarking vero e proprio. In tali situazioni, i dipendenti devono assicurarsi che non vengano trattati argomenti vietati o critici o, laddove vi siano dubbi sulla liceità, sollevare le opportune obiezioni (vedi punto 2).

Definizione

Per benchmarking nell'ambito di questa linea guida si intende il processo continuo con cui i concorrenti al di fuori del proprio gruppo confrontano le performance operative, identificano le differenze e le loro cause, individuano specifiche opportunità di miglioramento e fissano obiettivi competitivi.

Le attività di benchmarking tra non concorrenti, invece, non sono interessate da questa linea guida.

2.3 Attività delle Associazioni di Categoria

Principi e regole

PHOENIX vieta l'uso improprio delle attività delle associazioni di categoria per la formazione di cartelli nonché il ricevimento, la fornitura o lo scambio (sistematico) di informazioni rilevanti per la concorrenza nell'ambito di tali attività.

L'attività delle associazioni di categoria è fondamentale consentito. Le associazioni di categoria non possono sottrarsi al divieto dei cartelli, vale a dire che il divieto rimane invariato.

Le associazioni non devono in nessun caso diventare una piattaforma per condotte anticoncorrenziali. Per questo motivo, ai dipendenti che prendono parte a riunioni di associazioni si applicano le seguenti regole aggiuntive:

- a) **Prima della riunione:** insistere affinché venga inviato un ordine del giorno dettagliato e riesaminarlo per accertarsi dell'assenza di argomenti critici e vietati. Se l'ordine del giorno dovesse contenere tali argomenti, il dipendente non è autorizzato a partecipare alla riunione e deve informare il proprio superiore gerarchico, il LCM o l'ufficio legale.
- b) **Durante la riunione:** insistere affinché l'ordine del giorno dettagliato sia rispettato. Durante le discussioni, assicurarsi che queste non vadano fuori tema così come che non vengano scambiate informazioni rilevanti che consentano di trarre conclusioni sulle strategie di mercato attuali o future. Particolare cautela è richiesta per quanto riguarda i punti all'ordine del giorno aperti, come "situazione generale del mercato" o simili. La discussione su temi, la cui ammissibilità ai sensi del diritto della concorrenza è dubbia, deve essere respinta. Il dipendente dovrebbe insistere affinché la sua obiezione sia messa a verbale della riunione. Se la discussione sull'argomento in questione continua, il dipendente è tenuto a lasciare la riunione. Il dipendente deve insistere affinché il suo



- nome e il suo orario di uscita dalla riunione siano riportati nel verbale e deve informare di ciò il suo superiore gerarchico, il LCM o l'ufficio legale.
- c) Esiste il rischio che lo scambio di informazioni rilevanti sotto il profilo della concorrenza possa avvenire ai margini di una riunione. In tali situazioni, i dipendenti devono assicurarsi che non vengano trattati argomenti vietati o critici o, laddove vi siano dubbi sulla liceità, devono sollevare le opportune obiezioni. Se l'interlocutore non acconsente a cessare immediatamente l'argomento, la conversazione deve essere interrotta.
 - d) **Dopo la riunione:** insistere affinché il verbale venga distribuito e venga approvato dai partecipanti. Controllare che nella redazione del verbale non venga utilizzato un linguaggio ambiguo che possa far sorgere ad altri il sospetto che si sia discusso di questioni controverse in tema di diritto della concorrenza. Il dipendente deve insistere affinché tali passaggi siano corretti e informare il proprio superiore gerarchico, il LCM o l'ufficio legale.
 - e) Richiedere l'introduzione di un codice di condotta per l'associazione di categoria.

Definizione

Un'associazione è un'unione volontaria di diverse aziende con lo scopo di perseguire obiettivi comuni. A tal fine le associazioni raggruppano gli interessi dei singoli membri per agire insieme e in modo unificato, ad esempio nei confronti della politica.

Le associazioni offrono ai loro membri l'opportunità di scambiare esperienze e di rappresentare insieme i loro interessi politici. Di solito tali attività soddisfano i requisiti del diritto della concorrenza.

2.4 Eventi fieristici

Principi e regole

Durante le fiere i dipendenti devono prestare particolare attenzione alla pubblicazione, alla trasmissione o allo scambio (involontario) di informazioni rilevanti e sensibili sotto il profilo della concorrenza.

Nel corso delle manifestazioni fieristiche, i dipendenti hanno la possibilità di incontrare generalmente molte persone. Le regole da applicare in tale ambito dipendono dal fatto che i soggetti che si incontrano lavorino o meno per un concorrente di PHOENIX Group.

Colloqui con soggetti non concorrenti di solito non presentano problemi di diritto della concorrenza. Tra i non concorrenti si includono giornalisti specializzati, rappresentanti del governo e dell'industria, nonché clienti e fornitori. I dipendenti dovrebbero agire in qualità di migliori ambasciatori possibili per PHOENIX Group. Tuttavia, devono fare attenzione a non rivelare segreti aziendali quali prezzi e condizioni riservati.

A causa dell'aumento del rischio di comportamenti anticoncorrenziali, è necessaria particolare prudenza nelle conversazioni tra dipendenti e concorrenti. I dipendenti sono pertanto tenuti a rispettare le regole di cui ai punti 1.1 e 2, in particolare per quanto riguarda gli argomenti vietati o critici, e devono prendere le distanze in modo esplicito e inequivocabile da tali conversazioni.

Definizione

In questo contesto, il termine "evento fieristico" rappresenta il concetto generale per tutti gli eventi o riunioni in cui si incontrano (o possono incontrarsi) molti concorrenti e loro dipendenti.



2.5 Segnalazioni

Principi e regole

PHOENIX vieta l'uso di segnalazioni (signaling) come strumento avente l'obiettivo o l'effetto di limitare la concorrenza.

I dipendenti devono essere molto prudenti in merito a qualsiasi informazione (rilevante o sensibile) sulla concorrenza che forniscono al pubblico.

Inoltre, ai dipendenti è vietato dare a intendere di parlare a nome di PHOENIX se non sono autorizzati a farlo.

Neanche la (potenziale) limitazione della concorrenza attraverso i canali pubblici è esclusa dalla regolamentazione dei cartelli. Qualsiasi divulgazione di informazioni sensibili o addirittura rilevanti sotto il profilo della concorrenza attraverso canali pubblici con lo scopo, l'effetto o l'intenzione di limitare la concorrenza è vietata da PHOENIX.

È tuttavia difficile valutare se l'informazione fosse destinata al pubblico o se si trattasse effettivamente di signaling illegale. Dal momento che le procedure dalle rispettive autorità antitrust locali sono spesso non uniformi e poco chiare, la pubblicazione di informazioni sensibili sotto il profilo della concorrenza deve essere effettuata con molta prudenza.

Il LCM o l'ufficio legale locale dovrebbero essere consultati prima di qualsiasi comunicazione pubblica prevista laddove vi siano dubbi sulla sua ammissibilità ai sensi del diritto della concorrenza.

Definizione

Il signaling è la comunicazione pubblica sul futuro comportamento del mercato e sulla trasparenza che esso crea, con lo scopo, l'effetto o l'intenzione di limitare la concorrenza.

In quest'ottica le informazioni sensibili sotto il profilo della concorrenza sono divulgate tramite i mezzi di comunicazione pubblici (ad es. quotidiani, riviste specializzate, social media, ecc.). Il signaling è illegale in questo contesto. In base alle sue caratteristiche, sistematicità e severità, il signaling si differenzia dall'innocua "comunicazione pubblica".

3. Accordi o Comportamenti Verticali

Principi e regole

PHOENIX vieta gli accordi e/o i comportamenti verticali illegali restrittivi della concorrenza, che agiscono in quanto tali o che hanno per oggetto, direttamente o indirettamente, la limitazione della concorrenza, in particolare quando vengono fissati i prezzi (minimi) di vendita tra PHOENIX e i fornitori e/o i clienti.

L'ammissibilità di eventuali accordi di distribuzione verticale esistenti o previsti deve essere esaminata in modo indipendente da ciascuna società di PHOENIX Group.

Accordi o pratiche verticali di solito non costituiscono un ostacolo alla concorrenza. Al contrario, al momento dell'acquisto un cliente deve ovviamente negoziare quantità, prezzi, sconti e altre condizioni con il fornitore. Anche un accordo o pratica verticale che contiene quella che viene chiamata restrizione verticale, ossia una clausola che può avere anche un oggetto o un effetto anticoncorrenziale, non viola automaticamente il diritto



della concorrenza. Le restrizioni verticali possono essere ammesse a condizione che siano soddisfatti i requisiti di legge.

Gli accordi verticali ammissibili possono essere, ad esempio:

- a) Accordi di distribuzione selettiva: sistemi di distribuzione in cui il fornitore si impegna a distribuire le merci solo a determinati Partner Commerciali per garantire, ad esempio, la qualità delle merci o il loro corretto utilizzo (ad esempio, distribuzione di cosmetici (di alta qualità) esclusivamente nelle farmacie e non nelle drogherie).
- b) Regolamenti di esenzione per categoria: regolamenti dell'Unione europea che prevedono l'ampia approvazione di accordi che limitano la concorrenza e le pratiche concordate (ad esempio nel settore della ricerca e dello sviluppo per aumentare la competitività delle aziende europee).

Le restrizioni verticali che non hanno effetti favorevoli alla concorrenza, come le "restrizioni fondamentali" (vedi punti 1.1 e 2), sono sempre vietate.

Ai dipendenti è quindi vietato, ad esempio,

- a) concludere accordi con i clienti di PHOENIX Group circa i loro prezzi di rivendita applicati a Terzi;
- b) concludere accordi con i fornitori di PHOENIX Group circa i prezzi di rivendita applicati da PHOENIX Group ai propri clienti;
- c) concludere accordi o pratiche concordate aventi per oggetto o per effetto la limitazione delle vendite da parte di un cliente di PHOENIX Group riguardo al suo territorio di attività o da parte dell'acquirente a cui il cliente può rivendere (salvo eccezioni previste dal regolamento di esenzione per categoria).

Il divieto all'imposizione di prezzi di rivendita richiede inoltre che i listini prezzi, i cataloghi, i cartellini dei prezzi o le confezioni non debbano riportare prezzi di rivendita fissi. I dipendenti del Gruppo non possono inoltre utilizzare altri strumenti indiretti per disciplinare le politiche di prezzo di rivendita dei propri clienti, come minacce di blocchi delle consegne, penali, sanzioni o la garanzia di incentivi finanziari.

Tuttavia ci possono essere eccezioni previste dal regolamento sanitario nazionale. In Germania, ad esempio, i prezzi al dettaglio dei medicinali soggetti a prescrizione medica sono fissati in accordo con il regolamento ufficiale dei prezzi dei farmaci. Accordi simili esistono anche in altri paesi europei. In alcuni paesi anche i prezzi dei farmaci praticati ai clienti finali non soggetti a prescrizione medica sono stabiliti per legge.

Spesse volte risulta difficile valutare se un accordo che contiene una restrizione verticale sia o meno anticoncorrenziale. Perciò, i dipendenti al momento di negoziare un accordo verticale che potrebbe impedire o limitare la concorrenza tra i) PHOENIX Group e i suoi clienti o fornitori (ad esempio, un patto di non concorrenza), o ii) tra PHOENIX Group e i suoi concorrenti (ad esempio, un accordo vincolante con clienti), o iii) tra i clienti o fornitori di PHOENIX Group e i loro concorrenti (ad esempio, un accordo di confidenzialità) - i dovrebbero sempre consultare il proprio ufficio legale o il LCM.

Definizione

Gli accordi verticali sono accordi conclusi con un Partner Commerciale lungo la catena del valore (non concorrenti, ad es. fornitori - ad esempio le industrie farmaceutiche - o clienti - ad esempio le farmacie). Al contrario, gli accordi orizzontali sono quelli conclusi con i Partner Commerciali allo stesso livello della catena del valore (principalmente concorrenti).



Principi e regole

4. Accordi Hub-and-Spoke

PHOENIX vieta la formazione, la partecipazione o il coinvolgimento di e in cartelli attraverso i cosiddetti accordi hub-and-spoke.

Lo scambio di informazioni strategiche sui concorrenti o sul loro comportamento sul mercato da parte di terzi può essere fondamentale ai sensi della normativa in materia di cartelli.

La comunicazione di informazioni tra concorrenti può costituire o agevolare l'attuazione di un cartello - un accordo o una pratica concordata tra concorrenti avente ad oggetto o come effetto l'impedimento, la limitazione o la distorsione della concorrenza (ad esempio, fissazione di prezzi o quantità). Un cartello è tipicamente realizzato da membri del cartello (ad esempio, i concorrenti) che comunicano direttamente tra loro. Tuttavia, è anche possibile per le società coordinare la loro condotta di mercato comunicando indirettamente - attraverso un Terzo che si trovi in una relazione verticale con loro - tipicamente il loro comune fornitore a monte o cliente a valle.

Tali cartelli sono denominati "cartelli Hub and Spoke", dove i "raggi" (spokes) sono i concorrenti e lo "snodo" (hub) è il Terzo (il fornitore a monte o il cliente a valle) e il coordinamento avviene tramite ciascun concorrente (il raggio) che comunica con il fornitore/cliente (il punto di snodo), che a sua volta condivide tali informazioni con gli altri concorrenti (gli altri raggi). Il punto di snodo - ad esempio il fornitore o il cliente - agisce come un canale per il trasferimento di informazioni tra i concorrenti.

I concorrenti che utilizzano un terzo come intermediario o messaggero di informazioni sensibili o addirittura rilevanti per la concorrenza (vedi punto 2) su base regolare e permanente, ad esempio per ottenere o scambiare informazioni sul futuro comportamento del mercato di altri concorrenti, violano quanto prescritto dalla normativa antitrust.

In nessun caso un cliente deve essere interrogato attivamente per ottenere informazioni strategiche della concorrenza.

Definizione

Per accordi hub-and-spoke ai sensi della legge antitrust si intende lo scambio illegale di informazioni tramite terzi soggetti. In questo contesto, vengono stipulati accordi verticali che contravvengono alla normativa antitrust e che hanno un effetto orizzontale sulla concorrenza.

I concorrenti (ad esempio i grossisti farmaceutici) non hanno alcun contatto diretto tra loro, ma trasmettono gli accordi attraverso un intermediario (ad esempio una casa farmaceutica) al destinatario (in questo esempio un altro grossista farmaceutico).

5. Partner commerciali

Principi e regole

Il comportamento anticoncorrenziale di terzi può avere un impatto negativo sulla reputazione delle società di PHOENIX Group, anche se non sono state direttamente coinvolte. PHOENIX si impegna quindi a garantire che tutti i nostri Partner Commerciali condividano i nostri standard di integrità. Tramite la Due Diligence dei Partner Commerciali (BPDD), PHOENIX agisce in modo proattivo per garantire di evitare interazioni con



Partner Commerciali che possono comportare rischi legali o di reputazioni anche a livello di diritto della concorrenza. Trova applicazione la AnCo_STANDARD_gestione_di_terzi.

[Vedi i principi di compliance](#)

Qualsiasi dipendente che venga a conoscenza di violazioni effettive o potenziali delle leggi sulla concorrenza da parte di Terzi deve pertanto segnalarle tempestivamente al proprio superiore gerarchico, al LCM o all'ufficio legale.

[Definizione](#)

Il termine Partner Commerciale include qualsiasi Terzo quali clienti, fornitori, agenti, consulenti e altri soggetti direttamente connessi alle attività commerciali del gruppo PHOENIX.

[Principi e regole](#)

6. Operazioni di Fusione, Acquisizione e Joint Venture

Prima di concludere un accordo per operazioni di fusione e/o acquisizione, deve essere effettuata un'adeguata due diligence per quanto riguarda il rispetto delle regole sulla concorrenza.

A seguito di fusioni e/o acquisizioni, le società di PHOENIX Group possono essere considerate responsabili per azioni passate o future delle aziende fuse e/o acquisite. Occorre pertanto garantire che queste aziende condividano i nostri standard di integrità e agiscano di conseguenza. Al fine di garantire l'applicazione della presente linea guida a tali operazioni, le attività di business delle aziende interessate devono essere sottoposte ai dovuti controlli e monitoraggi, in accordo con le finalità della due diligence, prima e dopo la conclusione del contratto.

I contratti di joint venture tra concorrente possono produrre efficienze utili, ma possono altresì compromettere o impedire la concorrenza. Pertanto, tali contratti non possono essere conclusi senza aver previamente ottenuto una consulenza legale.

[Definizione](#)

Il termine "operazioni di fusione e acquisizione" si riferisce all'acquisizione totale o parziale, all'acquisto o alla fusione da parte di una società di PHOENIX Group con un'altra società.

Per joint venture si intende la gestione comune di un'azienda con una partecipazione di almeno un terzo.

[Riferimenti](#)

- Direttive in tema di M&A

7. Applicazione

Il diritto della concorrenza è applicato dalla Commissione Europea e dalle rispettive autorità nazionali garanti della concorrenza. A tal fine, le autorità competenti dispongono di poteri investigativi (ad es. sotto forma di perquisizioni presso il domicilio, indagini, citazioni, ecc.).

[Vedi punto 10 dei Principi di compliance](#)

In caso di perquisizioni domiciliari si applicano le disposizioni dei principi generali in tema di compliance e della Linea Guida in materia di Segnalazione e Indagine (punto 10).



8. Contatti

[Vedi i principi di compliance](#)

Esistono vari modi per segnalare i comportamenti scorretti (vedi a questo proposito i principi generali della compliance).

In caso di domande in merito alla presente o ad altre linee guida, si prega di rivolgersi al proprio LCM o alla funzione Corporate Compliance.

È possibile contattare la Corporate Compliance attraverso i seguenti canali di comunicazione:

Via email: compliance@phoenixgroup.eu

Telefonicamente: +49 621 8505 – 8519

In maniera anonima tramite il sistema delle segnalazioni: <https://phoenixgroup.integrityplatform.org/>

Per posta:

PHOENIX Pharma SE
Corporate Compliance
Pfingstweidstraße 10-12
68199 Mannheim
Germania

ALLEGATO I

Linee guida e segnali di allarme

Prestate attenzione al vostro linguaggio nell'ambito di tutte le comunicazioni commerciali, sia per iscritto che nel corso di conversazioni telefoniche o riunioni. Un linguaggio poco appropriato potrebbe essere estremamente dannoso qualora la società sia soggetta a un'indagine da parte delle autorità competenti in materia di concorrenza o sia coinvolta in un contenzioso con un'altra società. Molti documenti interni sono suscettibili di esame nel corso di un'indagine o di un procedimento legale che coinvolge un Terzo, anche quelli che potreste ritenere riservati quali agende, registrazioni di conversazioni telefoniche o appunti personali. In tale contesto, i documenti non si limitano ai documenti cartacei, ma comprendono qualsiasi supporto in cui le informazioni sono registrate: possono essere esaminati documenti informatici e database, e-mail, messaggi SMS, microfilm, registrazioni su nastro, video e quant'altro.

È pertanto necessario attenersi alle seguenti linee guida:

- Qualora riteniate che si tratti di una questione sensibile, rivolgetevi al consulente legale interno o al LCM prima di metterla nero su bianco;



- Indicate chiaramente la fonte di qualsiasi informazione relativa ai prezzi (in modo da non trasmettere la falsa percezione che provenga da colloqui con un concorrente);
- Evitate di suggerire che il settore abbia raggiunto un accordo su una particolare questione, come ad esempio i livelli dei prezzi;
- Non formulate congetture sulla natura illecita o lecita di un'attività;
- Tenete nota nel dettaglio di tutte le riunioni con i concorrenti e assicuratevi che vengano compilati i moduli di contatto;
- Ogniqualvolta scrivete qualsiasi informazione, ricordate che un giorno potrebbe essere sottoposta a esame e resa pubblica;
- Non scrivete nulla che sottenda che i prezzi, gli sconti o altre componenti dei prezzi siano dovuti a qualcosa di estraneo rispetto al giudizio commerciale indipendente della società;
- Attenetevi alle medesime regole qualora vogliate annotare copie di appunti o memorandum redatti da altri;
- Evitate un linguaggio che suggerisca che la società abbia una strategia per ottenere il fallimento un concorrente;
- Non utilizzare un "lessico colpevole" ("Si prega di distruggere/cancellare dopo la lettura").

Inoltre, i seguenti esempi (elenco esemplificativo e non esaustivo) possono rappresentare dei possibili segnali di allarme di una condotta anticoncorrenziale. Qualora doveste riscontrare uno di essi o esserne coinvolti, contattate immediatamente il vostro LCM o il Dipartimento Compliance del Gruppo:

- Un concorrente vi contatta (direttamente) e intende scambiare opinioni con voi su "vari argomenti";
- Un concorrente chiede se PHOENIX parteciperà anche a una gara d'appalto (pubblica/privata);
- Non viene diffuso alcun ordine del giorno prima delle riunioni aziendali;
- Non viene distribuito alcun verbale al termine delle riunioni aziendali ufficiali;
- State predisponendo contratti con clausole di esclusiva, condizioni preferenziali, clausole di non concorrenza o restrizioni alle vendite (attive o passive) - Contattate l'ufficio legale al riguardo;
- Ricevete (accidentalmente) un'e-mail da un concorrente con informazioni (sensibili) sui clienti;
- Assumete di avere una posizione dominante in un mercato (limitato) e pianificate una strategia di marketing aggressiva per acquisire clienti;
- Utilizzate un sistema o un database o vi avvalete di una società attraverso cui vengono (presumibilmente) scambiate informazioni (su clienti ecc.) con i concorrenti;
- State pianificando uno scambio con una società concorrente di PHOENIX, eventualmente solo in una determinata area. Non siete sicuri di cosa si possa discutere.