

Voorbeeld gedragscode mededingingsrecht

Een schending van het mededingingsrecht kan ernstige gevolgen hebben, zoals boetes die kunnen oplopen tot 10% van de wereldwijde jaaromzet, individuele sancties (boetes, bestuursverboden, strafrechtelijke veroordelingen), niet-afdwingbaarheid van contractuele bepalingen, aansprakelijkheid voor schade van derden en reputatieschade voor de betrokken onderneming(en) en medewerkers. Het doel van deze gedragscode is om medewerkers bewust te maken van het mededingingsrecht en overtreding van de regels te voorkomen

Contactpersoon

Er is een *compliance officer* aangesteld, die is aangewezen als contactpersoon voor mededingingsrechtelijke kwesties. De compliance officer heeft de verantwoordelijkheid om:

- toezicht te houden of medewerkers zich aan het mededingingsrecht houden;
- als contactpersoon te fungeren voor medewerkers voor het beantwoorden van vragen over het mededingingsrecht;
- als contactpersoon te fungeren voor medewerkers voor de melding van mogelijke schendingen van het mededingingsrecht;
- als primair contactpersoon te fungeren in het geval van een bedrijfsbezoek van de Autoriteit Consument & Markt (“ACM”) of de Europese Commissie.

Basisbeginselen mededingingsrecht

Het doel van het mededingingsrecht is de bevordering van een vrije markt. Om deze reden zijn afspraken tussen ondernemingen die ertoe strekken of tot gevolg hebben dat de concurrentie op een markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst verboden. Dit verbod op concurrentiebeperkende afspraken is van toepassing op zowel overeenkomsten als afgestemde feitelijke gedragingen tussen feitelijke en potentiële concurrenten en tussen ondernemingen in verschillende fasen van de distributieketen. De meest voorkomende gevallen van mededingingsbeperkende contacten betreffen prijsafspraken, markt- of klantverdelingen of het gezamenlijk beperken van de productie of afzet. Afspraken kunnen in vele gedaanten voorkomen. Een formele (schriftelijke) overeenkomst is niet vereist. Ook informeel (en zelfs eenmalig) contact tussen vertegenwoordigers van bedrijven gericht op beïnvloeding van het individuele marktgedrag kan verboden zijn.

CONTACT MET (POTENTIËLE) CONCURRENTEN

Ter voorkoming van concurrentiebeperkend gedrag dienen medewerkers in het geval van contact met (potentiële) concurrenten de volgende instructies in acht te nemen.

REGEL 1: MAAK GEEN PRIJSAFSPRAKEN

Prijsafspraken zijn één van de meest ernstige schendingen van het mededingingsrecht. Iedere afspraak tussen concurrenten over verkoopprijzen, winstmarges, kortingen, betalingsvoorwaarden, prijsniveaus, prijsbereik of de afstemming van het aantal en de gegevens van prijsstijgingen is in beginsel verboden.

REGEL 2: VERDEEL GEEN MARKTEN OF KLANTEN

Afspraken tussen concurrenten over markten en klanten zijn in beginsel verboden. Hierbij kan worden gedacht aan:

- een afspraak wie aan een bepaalde partij zal leveren (klantverdeling); of
- een afspraak wie in een bepaald gebied zal leveren (marktverdeling); of
- een afspraak wie welk product of dienst zal leveren (productverdeling).

REGEL 3: ONTHOUD U VAN AFSTEMMING VAN OFFERTES (BID RIGGING)

Bid rigging (ofwel contact voorafgaand aan aanbestedingen) is verboden. Bid rigging vindt plaats wanneer concurrenten hun prijzen of voorwaarden afstemmen in het geval van een offertezoek. Ook het bewust en afgesproken terugtrekken of niet indienen van een offerte valt onder bid rigging.

REGEL 4: MAAK GEEN AFSPRAKEN OVER PRODUCTIE EN/OF AFZET

Een afspraak tussen concurrenten met als doel het vaststellen van productiequota of op andere wijze het beperken van de afzet is verboden. Door het beperken van de afzet kunnen de betrokken bedrijven hogere prijsniveaus aanhouden.

REGEL 5: ONTHOUD U VAN EEN COLLECTIEVE BOYCOT

Een collectieve boycot door concurrenten (van een andere concurrent of een derde) kan in strijd zijn met het mededingingsrecht. In het geval van een collectieve boycot spreken twee of meer concurrenten af om te weigeren zaken te doen met specifieke afnemers, concurrenten of leveranciers.

REGEL 6: WISSEL GEEN GEÏNDIVIDUALISEERDE, VERTROUWELIJKE EN STRATEGISCHE INFORMATIE UIT

Uitwisseling van geïndividualiseerde, vertrouwelijke en strategische informatie met concurrenten is in strijd met het mededingingsrecht. Strategische informatie is informatie die onzekerheid over strategisch marktgedrag van concurrenten kan verminderen. Deze informatie kan gerelateerd zijn aan bijvoorbeeld (toekomstige) prijzen (kortingen, stijgingen of verlagingen), consumentenlijsten, distributiekosten, omzetten, hoeveelheden, verkoop, capaciteiten, marketingplannen, investeringen, technologie- en onderzoek- en ontwikkelingsprogramma's en hun resultaten. Wees ervan bewust dat zelfs eenzijdige mededeling van strategische informatie door uw onderneming, bijvoorbeeld door middel van e-mail, telefoon of tijdens bijeenkomsten, aan concurrenten problematisch kan zijn.

REGEL 7: NEEM CONTACT OP MET DE COMPLIANCE OFFICER OM TE ONDERZOEKEN OF EEN GEZAMENLIJKE INKOOPOVEREENKOMST IN OVEREENSTEMMING IS MET HET MEDEDINGINGSRECHT

Gezamenlijke inkoopovereenkomsten tussen concurrenten kunnen onder omstandigheden in strijd zijn met het mededingingsrecht. Een dergelijke overeenkomst kan leiden tot substantiële koopkracht en kan de commerciële vrijheid van de gezamenlijke inkopers beperken. Neem daarom altijd contact op met de *compliance officer* om te onderzoeken of een gezamenlijke inkoopovereenkomst is toegestaan.

REGEL 8: NEEM CONTACT OP MET DE COMPLIANCE OFFICER OM TE ONDERZOEKEN OF EEN GEZAMENLIJKE VERKOOPOVEREENKOMST IN OVEREENSTEMMING IS MET HET MEDEDINGINGSRECHT

Gezamenlijke verkoopovereenkomsten tussen concurrenten kunnen onder omstandigheden in strijd zijn met het mededingingsrecht. Een dergelijke overeenkomst zal meestal leiden tot een gezamenlijke doorverkoopprijs (prijzafspraken) en beperkt de commerciële vrijheid van de gezamenlijke verkopers. Neem daarom altijd contact op met de *compliance officer* om te onderzoeken of een gezamenlijke verkoopovereenkomst is toegestaan.

RELATIES MET LEVERANCIERS EN AFNEMERS

Ter voorkoming van concurrentiebeperkend gedrag dienen medewerkers zich in het geval van contact met leveranciers en/of afnemers de volgende instructies in acht te nemen.

REGEL 9: STEL GEEN VASTE OF MINIMUM WEDERVERKOOPPRIJS VAST EN ACCEPTEER DEZE OOK NIET

De oplegging van een vaste of minimum wederverkoopprijs aan een afnemer door een leverancier (direct of indirect) is verboden. Het is een leverancier toegestaan adviesprijzen te verstrekken of een maximumwederverkoopprijs vast te stellen, voor zover dit in de praktijk niet leidt tot een vaste of minimum wederverkoopprijs. Voorbeelden van (mogelijk) indirecte vaststelling van wederverkooprijzen zijn het vaststellen van de distributiemarge, het vaststellen van het maximale niveau van korting in relatie tot een vaste of minimale doorverkoopprijs, vertraging of opschorting van leveringen of contractbeëindiging als gevolg van het prijsniveau.

REGEL 10: VERDEEL GEEN MARKTEN OF KLANTEN. NEEM IN GEVAL VAN TWIJFEL CONTACT OP MET DE COMPLIANCE OFFICER OM TE ONDERZOEKEN OF DE OVEREENKOMST IN OVEREENSTEMMING IS MET HET MEDEDINGINGSRECHT

Over het algemeen is het een leverancier niet toegestaan (direct of indirect) het gebied waarin of de klanten waaraan producten of diensten worden verkocht te beperken. Enkele (gelimiteerde) uitzonderingen op deze algemene regel bestaan, bijvoorbeeld de toewijzing van een exclusief gebied of een exclusieve klantengroep of een selectie van distributeurs op basis van kwalitatieve en/of kwantitatieve criteria.

REGEL 11: NEEM CONTACT OP MET DE COMPLIANCE OFFICER OM TE ONDERZOEKEN OF EEN NON-CONCURRENTIEBEDING IN OVEREENSTEMMING IS MET HET MEDEDINGINGSRECHT

Een non-concurrentiebeding in het kader van een distributieovereenkomst is toegestaan voor zover beperkt in duur en reikwijdte. Een langdurig non-concurrentiebeding is enkel toegestaan in uitzonderlijke omstandigheden. Neem daarom altijd contact op met de compliance officer om te onderzoeken of een non-concurrentiebeding is toegestaan.

REGEL 12: BEPERK PARALLELE HANDEL NIET

Beperking van parallele handel is verboden. Bedrijven zijn vrij producten te exporteren naar of te importeren uit andere EU-lidstaten. Hierop bestaan enkele uitzonderingen zoals de toewijzing van een exclusief gebied of een exclusieve klantengroep en de selectie van distributeurs op basis van kwalitatieve en/of kwantitatieve voorwaarden.

ONDERNEMINGSVERENIGINGEN

Ondernemersverenigingen worden in beginsel geacht de concurrentie te bevorderen. Aan deze organisaties kunnen echter ook mededingingsrechtelijke risico's kleven. Dit is bijvoorbeeld het geval indien deelname een platform biedt voor samspanning van marktgedrag.

In het geval een medewerker voornemens is toe te treden tot (bijeenkomsten van) een ondernemersvereniging, dient de volgende instructie in acht te worden genomen:

- informeer de *compliance officer* vooraf over de ondernemersvereniging en over de (andere) leden

van de vereniging.

Een medewerker die aanwezig is bij een bijeenkomst van een ondernemersvereniging of een overige industrie/sectorbijeenkomst dient de volgende instructies in acht te nemen:

- controleer de agenda van de bijeenkomst vooraf op commercieel gevoelige informatie. In geval van enige twijfel, neem contact op met de *compliance officer*;
- teken de mededingingsrechtelijke *compliance* overeenkomst (of code) aan het begin van de bijeenkomst (indien in omloop gebracht);
- wissel nooit vertrouwelijke en strategische informatie uit tijdens formele en informele discussies;
- maak bezwaar als de discussie omslaat naar concurrentiebeperkende kwesties en eis een einde aan deze discussie;
- als de discussie zich voortzet, verlaat de bijeenkomst onmiddellijk, geef aan dat u de bijeenkomst verlaat omdat u niet wenst deel te nemen aan mogelijk concurrentiebeperkend gedrag en verlang de notulist(e) de reden van het vertrek vast te leggen in de notulen van de bijeenkomst;
- rapporteer het incident onmiddellijk aan de *compliance officer*;
- zorg ervoor dat u correcte en gedetailleerde aantekeningen van de bijeenkomst opstelt of ontvangt. In het geval van twijfel dient u een kopie van de aantekeningen aan de *compliance officer* te verstrekken;
- houd u niet aan een besluit of advies van een ondernemersvereniging die inbreuk maakt op het mededingingsrecht (zoals besluiten of adviezen ten aanzien van verkoopprijzen of verkoopvoorwaarden). Bevestig dit schriftelijk aan de ondernemersvereniging als een dergelijk besluit is genomen of een dergelijk advies is gegeven.

REGEL 13: NEEM CONTACT OP MET DE COMPLIANCE OFFICER OM TE ONDERZOEKEN OF DEELNAME AAN EEN BENCHMARK IS TOEGESTAAN

Het verstrekken van informatie ten behoeve van een marktonderzoek (benchmarking) is toegestaan indien aan enkele voorwaarden is voldaan. De belangrijkste voorwaarde is dat er geen actuele (< 1 jaar) en geïndividualiseerde (herleidbare) informatie tussen concurrenten mag worden gedeeld. Neem daarom altijd contact op met de *compliance officer* om te onderzoeken of deelname aan een marktonderzoek is toegestaan.

Medewerkers die betrokken zijn bij of verdachte zijn van inbreuken van het mededingingsrecht zijn verplicht hun betrokkenheid of verdenking onmiddellijk te melden aan de *compliance officer*.



MAVERICK

Competition | Regulation | Litigation

Contact

Maverick Advocaten N.V.

Barbara Strozilaan 101

1083 HN Amsterdam

T +31 20 240 22 70

www.maverick-law.com



Martijn van de Hel

T +31 20 240 22 72

M +31 6 21 210 853

martijn.vandehel@maverick-law.com



Diederik Schrijvershof

T +31 20 240 22 73

M +31 6 81 364 318

diederik.schrijvershof@maverick-law.com