



Naleving van antitrustwetten

- A. [SAMENVATTING](#)
- B. [TOEPASSELIJKHEID](#)
- C. [BELEID](#)
- D. [PROCEDURES](#)
- E. [REFERENTIES](#)



[Gedragscode](#)



A. SAMENVATTING

De onderneming en haar werknemers zullen zich strikt houden aan alle toepasselijke antitrustwetten (in sommige landen bekend als mededingingswetten) overal waar de onderneming zakendoet. Deze wetten zijn bedoeld om de concurrentie te bevorderen en consumenten te beschermen tegen oneerlijke zakelijke afspraken en praktijken. Overtredingen van antitrustwetten kan leiden tot zware straffen, inclusief hoge boetes en zakelijke beperkingen voor de onderneming, evenals boetes en gevangenisstraffen voor individuele werknemers. Naast rechtszaken van de overheid kunnen particuliere partijen een aanklacht indienen en schadevergoedingen kunnen enorm zijn, evenals de juridische kosten om de rechtszaken te verdedigen, zelfs als de onderneming uiteindelijk zegeviert. Daarom is iedereen, ongeacht welke positie hij of zij heeft in de onderneming, verantwoordelijk voor de naleving van de toepasselijke antitrustwetten.

B. TOEPASSELIJKHEID

Dit beleid geldt voor alle werknemers en activiteiten van de onderneming en al haar dochterondernemingen, divisies en andere bedrijfsonderdelen wereldwijd onder haar zeggenschap.

C. BELEID

De onderneming en haar werknemers zullen zich strikt houden aan alle toepasselijke antitrustwetten. Iedere werknemer moet voldoen aan het antitrustbeleid en de antitrustprocedures van de onderneming, inclusief het specifieke beleid van een bedrijfseenheid. De onderneming en haar bedrijfseenheden zullen periodiek trainingsprogramma's uitvoeren omtrent antitrustzaken (waaronder programma's die worden aangeboden via het internet) evenals nalevingscontroles van antitrustwetten om te zorgen dat haar leidinggevenden en werknemers de bedrijfsactiviteiten van de onderneming op een wettige manier uitvoeren. Deze training is met name van belang als de taken van werknemers hen in contact brengen met concurrenten of betrekking hebben op prijzen, prijsbeleid, verkoopvoorwaarden of andere marketingverantwoordelijkheden.

Activiteiten buiten de Verenigde Staten kunnen onderhevig zijn aan de antitrustwetten van de Verenigde Staten en andere landen. Daarom moeten entiteiten die zakendoen buiten de Verenigde Staten, zich bewust zijn van en voldoen aan alle toepasselijke antitrustwetten, waaronder die van het plaatselijke rechtsgebied, de Verenigde Staten en alle andere landen waarop het zakelijke gedrag in kwestie betrekking heeft. Zie voor regiospecifieke antitrustrichtlijnen de verwijzingen in **Deel E. - REFERENTIES**.

De antitrustwetten zijn complex en hun toepassing op een bedrijf of een transactie is afhankelijk van een aantal factoren. Als zich problemen voordoen, dient u dit beleid te bestuderen en uw juridische afdeling te raadplegen. Om zelfs de schijn van ongepast gedrag te voorkomen, moet u zich echter houden aan de volgende richtlijnen:



1. *Interacties met concurrenten.* U mag geen overeenkomst sluiten, besprekingen voeren of communiceren (mondeling, schriftelijk of elektronisch) met een concurrent (gedefinieerd als een onderneming die zakelijke opdrachten wenst te winnen in competitie met de onderneming) of potentiële concurrent met betrekking tot:
 - Prijzen en prijsgerelateerde informatie;
 - Prijsbeleid of voorgestelde of geplande prijswijzigingen;
 - Kortingen, toeslagen, kredieten of andere verkoopvoorwaarden;
 - Kosten, winst, winstmarges, capaciteit of capaciteitsbenutting;
 - Vroegere of toekomstige plannen om wel of geen offerte in te dienen voor bepaalde zakelijke opdrachten;
 - Lopende of geplande onderzoeken, ontwikkelingen, introducties van nieuwe producten, verbeteringen of marketingbenaderingen;
 - Weigeren om te gaan met derden (klanten, concurrenten of leveranciers);
en
 - Klantspecifieke informatie.
2. *Transacties.* Raadpleeg de juridische afdeling voordat u enige communicatie aangaat met een concurrent met betrekking tot joint ventures, fusies, overnames, desinvesteringen, samenwerkingsovereenkomsten of leveringstransacties.
3. *Concurrentie-informatie.* Onze bedrijven maken hun eigen eenzijdige beslissingen bij het aanbieden en verkopen van hun producten en diensten en het aankopen van benodigdheden. Voordat u de prijzen en verkoopvoorwaarden voor een product of dienst van een bedrijf bepaalt, kunt u de prijzen en voorwaarden van concurrenten in overweging nemen; u mag dergelijke informatie echter alleen verkrijgen via de normale marktkanalen zoals klanten en openbaar beschikbare marktgegevens, niet door direct of indirect te communiceren met concurrenten. U dient ook de bron van informatie over de prijzen van concurrenten of andere gevoelige informatie over concurrenten te documenteren in uw bestanden. Zie het onderdeel Verzamelen van concurrentie-informatie - **Deel E. - REFERENTIES**.
4. *Beroepsverenigingen.* Omdat het lidmaatschap van een beroepsvereniging meestal contact met concurrenten betekent, moet elk lidmaatschap van een beroepsvereniging van tevoren worden goedgekeurd door de leiding van uw bedrijfseenheid en de juridische afdeling. Daarnaast dient elke deelname aan een beroepsvereniging te worden uitgevoerd in overeenstemming met de antitrustrichtlijnen die de onderneming verstrekt aan alle werknemers, het beleid omtrent beroepsverenigingen van uw bedrijfseenheid, en de richtlijnen inzake beroepsverenigingen die zijn uitgegeven door de onderneming en opgenomen in de Antitrusthandleiding voor werknemers wereldwijd - **Deel E. - REFERENTIES**.



5. *Afspraken met klanten en leveranciers.* In het algemeen zijn de antitrustwetten minder streng met betrekking tot overeenkomsten met anderen die geen concurrenten zijn (bijv. klanten, distributeurs, leveranciers enz.). Als een bedrijf echter een belangrijke marktpositie heeft, kunnen bepaalde contractuele overeenkomsten met klanten, distributeurs of leveranciers worden gezien als schadelijk voor de concurrentie. Dergelijke overeenkomsten kunnen bestaan uit exclusiviteit of meest begunstigde natie-bepalingen, prijzen onder de kostprijs, het bundelen van meerdere producten, het koppelen van producten of diensten, of het beëindigen van een relatie met een klant, distributeur of leverancier die ook een potentiële concurrent kan zijn. Neem contact op met de juridische afdeling en zorg dat u juridische goedkeuring verkrijgt voor u een dergelijke overeenkomst aangaat.

D. PROCEDURES

Als u vragen hebt over naleving van antitrustwetten of dit beleid, neem dan contact op met de juridische afdeling. Voor een meer specifieke en gedetailleerde bespreking van de antitrustwetten en het beleid en de procedures van de onderneming in dit opzicht kunt u de verwijzingen raadplegen in **Deel E. - REFERENTIES** (hieronder).

E. REFERENTIES

[Wereldwijde antitrusthandleiding voor werknemers](#)
[Verzamelen van concurrentie-informatie](#)