

# Richtlijn omtrent mededinging

## 1. Inleiding

Mededingingswetten zorgen ervoor dat partijen in de markt op een eerlijke manier met elkaar concurreren. Handelen in strijd met de mededinging schaadt onze reputatie en kan leiden tot hoge boetes voor zowel Van Tilburg - Bastianen Groep (en alle onderliggende juridische entiteiten) als individuele medewerkers.

## 2. Waar hebben we het over?

De belangrijkste pijlers van het mededingingsrecht:

### 2.1 Kartelverbod

Het is verboden voor ondernemingen om onderling afspraken te maken die ervoor zorgen dat de concurrentie wordt beperkt. Het maken van prijsafspraken is hier een goed voorbeeld van. Maar ook andersoortig gedrag kan onder het kartelverbod vallen. Denk dan aan coördinatie en samenwerking waardoor de ondernemingen niet meer zelfstandig opereren op de markt. Uit samenwerking kunnen echter ook innovaties of verbeterde en nieuwe producten ontstaan waar consumenten voordeel van hebben. Daarom kunnen afspraken die uiteindelijk een positieve invloed hebben op de markt, die beter zijn voor consumenten en die de concurrentie niet volledig uitschakelen, zijn vrijgesteld van het kartelverbod.

### 2.2 Verbod op misbruik van machtspositie

Een onderneming heeft een machtspositie als zij zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, haar leveranciers, haar afnemers of de eindgebruikers kan gedragen door haar sterke positie op de markt. Indien een onderneming een dergelijke positie inneemt, mag zij daarvan geen misbruik maken. Misbruik kan onder andere bestaan uit het hanteren van excessieve prijzen, het ongelijk behandelen van afnemers, leveringsweigering, exclusieve afname en het dwingen van een leverancier om niet aan andere klanten te leveren.

### 2.3 Concentraties: toezicht op fusies en overnames

Ondernemingen die samengaan kunnen soms resulteren in ondernemingen die zo machtig zijn, dat zij de concurrentie op een bepaalde markt significant kunnen belemmeren of uitschakelen. Om dit te voorkomen moeten voorgenomen concentraties vaak worden gemeld bij en beoordeeld worden door de autoriteiten.

## 3. De spelregels

Mededingingsrecht is een complexe wetgeving, waarbij je misschien niet direct verwacht dat je ermee te maken hebt. Wees je ervan bewust dat deze wetgeving niet alleen betrekking heeft op schriftelijke overeenkomsten tussen grote ondernemingen, maar ook betrekking kan hebben op informele communicatie met concurrenten (collega dealerbedrijven), leveranciers of klanten tijdens bijvoorbeeld beurzen, netwerkbijeenkomsten of andere evenementen. Neem bij twijfel of vragen direct telefonisch contact op met je manager of de Compliance Officer.

Hieronder volgt een opsomming van de een aantal spelregels ten aanzien van mededingingsrecht in onze dagelijkse werkzaamheden.



### 3.1 Spelregels in de relatie met concurrenten

- Bespreek met uw concurrenten (collega-dealers) alleen algemene markttrends of technische ontwikkelingen. Breek de discussie af indien een van de onderwerpen uit de hierna opgenomen "verboden onderwerpen lijst" ter sprake komt;
- Controleer voorafgaand aan een bijeenkomst met concurrenten de inhoud van de agenda van de bijeenkomst. Neem bij twijfel over de onderwerpen op de agenda contact op met de afdeling Compliance. Of neem een collega van de afdeling Compliance mee naar de bijeenkomst;
- Zorg dat er notulen van de bijeenkomst worden gemaakt door een jurist. Zorg ervoor dat je de notulen na afloop van de bijeenkomst ontvangt;
- Neem geen deel aan besprekingen (met inbegrip van besprekingen van brancheverenigingen en informele bijeenkomsten) met concurrenten waar prijzen of een van de hierna genoemde "verboden onderwerpen" ter sprake komen. Mocht dit zich in de praktijk voordoen, distantieer u hier op duidelijke wijze van door de bijeenkomst te verlaten;
- Wees voorzichtig met "off the record" gesprekken met concurrenten;
- Als u (per ongeluk) concurrentiegevoelige informatie hebt gekregen, stuur die dan onmiddellijk terug met de mededeling dat u dergelijke informatie niet (meer) wenst te ontvangen;
- Stel onmiddellijk de afdeling Compliance op de hoogte wanneer u door een van uw concurrenten wordt benaderd aangaande één van de in de hierna genoemde "verboden onderwerpen";
- Laat ieder voorgenomen samenwerkingsverband met een (potentiële) concurrent vooraf beoordelen door de afdeling Compliance;
- Zorg dat er niet getwijfeld kan worden aan de onafhankelijkheid van Van Tilburg - Bastianen Groep bij het vaststellen van haar bedrijfsbeleid (in het bijzonder inzake prijzen, marketing, productie en verkoop van producten en diensten). Vermijd te allen tijde de indruk dat hierover met concurrenten afstemming plaatsvindt;
- Neem contact op met de afdeling Compliance bij twijfel over het concurrentiegevoelige karakter van documenten;
- Vergaar geen prijsinformatie betreffende concurrenten rechtstreeks bij deze concurrenten.

### 3.2 Verboden onderwerpen lijst

Maak geen afspraken en voer geen overleg met een concurrent over één of meer van de navolgende onderwerpen:

- prijzen, prijsbeleid, verkoopvoorwaarden;
- kredietfaciliteiten en facturatiebeleid;
- bedrijfswinsten of winstmarges;
- kosten(structuur);
- (gewenste) marktaandelen;
- (voorgenomen) deelname, of niet-deelname aan tender- en aanbestedingsprocedures;
- reikwijdte gebieden waarin men actief is;
- bestaande en potentiële klantrelaties;
- bestaande of toekomstige leveranciers;
- (voorgenomen) weigering om met bepaalde leveranciers in zee te gaan;
- aard en omvang van afgezette producten en diensten;
- nieuwe producten of (voorgenomen) productinnovaties;
- nieuwe diensten of (voorgenomen) dienstinnovaties.



### 3.3 Spelregels ten aanzien van taalgebruik in correspondentie en documenten:

- Neem contact op met de afdeling Compliance alvorens bepaalde concurrentiegevoelige onderwerpen op schrift te zetten;
- Wees u ervan bewust dat alles wat u opschrijft (met inbegrip van agenda's en e-mails) op enig moment in handen kan komen van een mededingingsautoriteit en/of openbaar kan worden gemaakt;
- Schrijf steeds in positieve zin (bijvoorbeeld "we zullen ons marktaandeel vergroten");
- Schrijf bij voorkeur zonder te verwijzen naar concurrenten (bijvoorbeeld "we zullen ons marktaandeel vergroten" in plaats van "we zullen marktaandeel van X afpakken");
- Stel u steeds voor wat een mededingingsautoriteit zou concluderen na lezing van het door u opgestelde document – zou daaruit een van de hiervoor genoemde verboden onderwerpen kunnen worden afgeleid?;
- Neem contact op met de afdeling juridische zaken bij twijfel over het concurrentiegevoelige karakter van documenten;
- Gebruik geen taal die Van Tilburg - Bastianen Groep in de verdachtenbank doet plaatsen (bijvoorbeeld "gaarne vernietigen na lezing" of termen als: "uitsluiten", "boycot", "eliminieren", "domineren" of "gentlemen's agreement");
- Gebruik geen taal die suggereert dat er sprake is van marktdominantie (bijvoorbeeld "we zullen de markt domineren" of "we hebben min of meer de concurrentie uitgeschakeld");
- Gebruik geen ongewenste taal (bijvoorbeeld "in vervolg op onze besprekingen met concurrent X met betrekking tot het herstellen van de marktverhoudingen");
- Denk niet dat als er geen papieren document (meer) is, dat dit automatisch wil zeggen dat er geen document is: immers het document is opgeslagen (geweest) op een computer en blijft dat, zelfs nadat het (ogenschijnlijk) verwijderd is.

### 3.4 Brancheverenigingen en dealerverenigingen

- Binnen een branchevereniging is er vaak sprake van contact met concurrenten en om die reden is het van belang rekening te houden met de mededingingsregels die op dat soort contacten van toepassing zijn. Wees je ervan bewust dat deelname aan brancheverenigingen uitsluitend is toegestaan na voorafgaande instemming van de directie en de afdeling Compliance
- Toegestaan binnen een branchevereniging is praten over, bijvoorbeeld:
  - Erkenningsregelingen, keurmerken etc. overheidsmaatregelen en –beleid op gebied van belastingen, 'health & safety', milieu etc. en eventuele lobby acties
  - Benchmarking, zonder dat het individuele concurrentiegedrag van ondernemingen zichtbaar wordt
- Een branchevereniging verzamelt soms gegevens en verspreidt deze aan zijn leden:
  - Dit is toegestaan mits de verspreide informatie niet herleidbaar is tot commercieel gevoelige gegevens van individuele deelnemers
  - Een concurrent mag niet in staat zijn gedrag en strategie van een concurrent uit gegevens af te leiden
  - Indien u wordt gevraagd commercieel gevoelige informatie aan een branchevereniging te verstrekken, neem eerst contact op met de afdeling juridische zaken
- Woon vergaderingen van brancheverenigingen bij, maar laat onmiddellijk vastleggen dat u zich verzet tegen het ter sprake brengen van een van de onderwerpen uit de hiervoor opgenomen "verboden onderwerpen lijst"
- Als een besluit wordt genomen dat een concurrentiegevoelig onderwerp bevat, stel dan de brancheverenigingen waarvan u lid bent schriftelijk op de hoogte van het feit dat u zich niet kunt verenigen met een dergelijk besluit.



#### **4. Wil je hier meer over weten?**

Als je vragen hebt over deze richtlijnen, neem dan contact op met je manager of de Compliance Officer.

