

Mededingings- wetgeving van de Europese Unie - Gids voor werknemers

Geachte UTC-collega,

Deze gids is samengesteld om u te helpen de mededingingswetten van de Europese Unie te begrijpen. Naarmate ons bedrijf groeit en zijn bedrijfsactiviteiten meer wereldomvattend en complex worden, moeten alle werknemers deze wetten begrijpen en naleven.

Lees deze regels en pas ze zorgvuldig toe. Mededingingswetten hebben veel nuances en u moet de juridische afdeling raadplegen als u eraan twijfelt of een bepaalde activiteit legaal is. Het is ook belangrijk om handelingen of verklaringen te vermijden die de schijn van dubieus gedrag opwekken.

Deze gids handelt niet over de mededingingswetgeving zoals deze van toepassing is op acquisities, fusies en joint ventures. Als u een transactie overweegt waarbij UTC het beheer over een bedrijf of zijn activa verkrijgt of er afstand van doet, dient u de juridische afdeling te raadplegen.

Raadpleeg deze gids regelmatig en volg deze richtlijnen, die het UTC mogelijk maken aan haar zakelijke doelen en wettelijke verplichtingen te voldoen.



*George David,
Voorzitter en Hoofddirecteur*

Inhoudsopgave

Pagina

Inleiding	1
Algemene richtlijnen	2
Overzicht van de mededingingswetten van de EU	3
Relaties met concurrenten	4
Relaties met klanten	6
Relaties met distributeurs	7
Relaties met leveranciers	7
Onderzoek, doorzoeken en beslagleggingen	8
Maken van documenten	8
Conclusie	9

Inleiding

Deze gids is opgesteld door United Technologies Corporation (“UTC”) en haar dochterondernemingen om u te helpen de wetten van de Europese Unie (“EU”) te begrijpen zoals deze betrekking hebben op eerlijke concurrentie.

De EU bestaat uit 25 lidstaten:

- Oostenrijk
- België
- Cyprus
- Tsjechië
- Denemarken
- Estland
- Finland
- Frankrijk
- Duitsland
- Griekenland
- Hongarije
- Ierland
- Italië
- Letland
- Litouwen
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Slowakije
- Slovenië
- Spanje
- Zweden
- Verenigd Koninkrijk

De EU is opgericht om economische en politieke samenwerking tussen de lidstaten te bevorderen en om de markten van deze landen beter te integreren. Daarom hebben de lidstaten van de EU een aantal verdragen en andere initiatieven aangenomen om zakelijke transacties die de EU treffen te regelen.

De EU is in de jaren 50 begonnen met drie afzonderlijke verdragen: de Europese Kolen- en Staalgemeenschap, de Europese Gemeenschap voor Atoomenergie en de Europese Economische Gemeenschap (“EEG”). Gezamenlijk werden zij de Europese Gemeenschap genoemd. Het verdrag waarbij de EEG werd opgericht is in het begin van de jaren 90 uitvoerig herzien en staat nu bekend als het “Verdrag Europese Unie” (het “EU-verdrag”). De mededingingsvoorschriften staan in artikel 81 tot 89 van het EU-verdrag. De mededingingswetgeving van de EU is van toepassing op overeenkomsten tussen firma’s en unilateraal gedrag van firma’s waardoor de handel tussen de lidstaten kan worden beïnvloed. Zowel de Commissie van de Europese Gemeenschappen (“Commissie”) als de nationale concurrentieautoriteiten

(“NCA’s”) in elke lidstaat voeren de mededingingswetten van de EU uit. Bovendien hebben de meeste lidstaten hun eigen nationale mededingingswetten die een afzonderlijk maar parallel handhavingsregime bieden. Deze gids verwijst alleen naar de voorschriften van de EU, maar de meeste principes zijn toepasselijk op de nationale mededingingsvoorschriften van de lidstaten.

De Commissie of NCA’s kunnen op eigen initiatief handelen of naar aanleiding van klachten van lidstaten, bedrijven of personen. De beslissingen van de Commissie zijn onderworpen aan beoordeling door de rechtbanken van de EU in Luxemburg. De beslissingen van NCA’s zijn onderworpen aan beoordeling door de nationale rechtbank van de lidstaat en uiteindelijk door de rechtbanken van de EU.

De Commissie of NCA’s hebben verstrekkende onderzoeksbevoegdheden. De staf kan bedrijven zonder waarschuwing bezoeken, in zogenaamde “dawnraids”, bedrijfspanden (en in sommige omstandigheden privéwoningen) doorzoeken en kopieën meenemen van alles wat bewijsmateriaal kan zijn. Zij kunnen mondelinge verklaringen opnemen met goedkeuring, schriftelijke antwoorden op vragen afdwingen en hoorzittingen houden met de betrokken bedrijven, concurrenten en andere derden om de feiten van de zaak vast te stellen. Deze procedures zijn complex. Wanneer u geconfronteerd wordt met een verzoek om informatie of een doorzoeking door de Commissie of een NCA, dient u onmiddellijk de juridische afdeling in te lichten. (Zie Onderzoek, doorzoekingen en beslagleggingen.)

Het EU-verdrag stelt geen strafrechtelijke sancties vast, maar overtredingen van de mededingingswetgeving van de EU kunnen ernstige gevolgen voor zowel het bedrijf als u persoonlijk hebben. De Commissie kan aanzienlijke boetes opleggen — tot 10% van de wereldwijde inkomsten van UTC. De Commissie kan ook ‘cease-and-desist orders’ uitgeven en structurele remedies opleggen die een aanzienlijke invloed hebben op de manier waarop het bedrijf zaken kan doen. Sommige lidstaten kunnen strafrechtelijke sancties opleggen (m.i.v. gevangenisstraf) aan bedrijven en hun individuele werknemers als zij schuldig worden bevonden aan het maken van prijsafspraken en andere ernstige overtredingen van de mededingingswetgeving.

Op de volgende pagina’s vindt u het volgende: (1) een korte, eenvoudige samenvatting van elementaire richtlijnen; (2) een korte samenvatting van de mededingingswetgeving van de EU; en (3) een gedetailleerdere bespreking van richtlijnen voor het omgaan met concurrenten, klanten, distributeurs en leveranciers evenals advies over wat te doen bij een onverwachte inspectie. Wij hopen dat u dit advies nuttig vindt.

Algemene richtlijnen

De volgende richtlijnen zijn gebaseerd op algemene principes van de mededingingswetgeving van de EU en zijn van toepassing op de activiteiten van UTC binnen de EU:

Contacten en andere omgang met concurrenten. U moet alle overeenkomsten van niet-mededinging of onderling afgestemde feitelijke gedragingen, stilzwijgend of niet, met alle werkelijke of mogelijke concurrenten van UTC vermijden. “Onderling afgestemde feitelijke gedragingen” omvatten collusie tussen mededingers en iedere andere vorm van gedrag waarbij concurrenten samenwerken met concurrentiebeperking als doel of resultaat. In de afgelopen jaren heeft de Commissie enorme boetes opgelegd aan concurrenten bij wie er sprake was van concurrentiebeperkende, onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

De volgende onderwerpen mogen nooit met een concurrent worden besproken:

- prijzen of kortingen
- verkoopvoorwaarden of -bepalingen
- winst
- winstmarges
- kosten
- distributiepraktijken
- offertes of het voornemen om een offerte te maken
- verkoopprays
- selecteren, afwijzen of opzeggen van klanten
- vergroting of vermindering van capaciteit
- onderzoeks- en ontwikkelingsinitiatieven

Houd nauwkeurige documentatie bij van de bronnen van de informatie die u over concurrenten krijgt (bijvoorbeeld klanten, vakbladen, gepubliceerde prijslijsten).

Beroepsverenigingen. Het lidmaatschap in beroepsverenigingen kan een belangrijk aspect zijn van de rol van UTC als een verantwoordelijk lid van de zakengemeenschap.

Uw aanwezigheid bij een vergadering waarin een concurrentiegevoelig onderwerp wordt besproken, kan u en het bedrijf echter partij maken bij een onwettige afspraak die uit die vergadering voortkomt, zelfs als u niet aan het gesprek deelneemt. Daarom moet het lidmaatschap van alle beroepsverenigingen door uw business unit en de betreffende juridische afdeling worden goedgekeurd, en moet uw deelname de richtlijnen betreffende beroepsverenigingen in dit pamflet en de door uw business unit afgekondigde richtlijnen volgen.

Relaties met klanten/wederverkopers. Maak geen afspraken met distributeurs over de wederverkooprijzen van de producten van UTC. Aanbevolen wederverkooprijzen zijn toelaatbaar, maar u moet de juridische afdeling raadplegen alvorens dergelijke aanbevelingen te doen. Bespreek transacties met een bepaalde klant niet met andere klanten van het bedrijf of met concurrenten. Selecteer zonder voorafgaande goedkeuring van de juridische afdeling geen klanten op voorwaarde dat ze alleen in markten of rayons of aan personen die door het bedrijf zijn aangewezen zullen doorverkopen of anderszins de uitvoer zullen beperken.

‘Requirements contracts’. Win juridisch advies in alvorens een overeenkomst aan te gaan waarbij u een klant ertoe verbindt om zijn behoeftes alleen of hoofdzakelijk van UTC te kopen. De Commissie kan zware boetes opleggen aan bedrijven in een machtspositie die hun klanten dwingen om al hun behoeftes uitsluitend van hen te kopen of hen aanmoedigen dit te doen door “korting voor trouwe klanten” te geven. (Het geven van kwantiteitskorting is gewoonlijk wel een wettige handelspraktijk.)

Koppelverkoop. De producten en diensten van UTC worden verkocht op hun eigen verdiensten. Als UTC een van de belangrijkste leveranciers van een product of dienst is, moet u de juridische afdeling raadplegen en goedkeuring krijgen voordat u de aankoop van dit product of deze dienst door de klant koppelt aan de aankoop van een ander product of andere dienst.

Discriminatie. Als een bedrijf een machtspositie in een markt heeft, kan het geen discriminerende praktijken uitoefenen, d.w.z. sommige klanten beter behandelen dan andere. In deze context houdt de term “klanten” zowel groothandelaars en distributeurs als uiteindelijke consumenten in. Als u zich afvraagt of de praktijken van uw bedrijf misschien discriminerend zijn, kunt u de juridische afdeling raadplegen.

Beëindiging. Beëindiging van onze relatie met een klant moet op gegronde zakelijke redenen berusten, waarvan volledige documentatie in uw archieven aanwezig moet zijn. De juridische afdeling dient eerst geraadpleegd te worden. Er kunnen boetes worden geheven als u de relatie met een klant beëindigt die besloten heeft om diensten of producten aan te bieden die met de diensten of producten van UTC concurreren. Onder bepaalde omstandigheden kan het onwettig zijn om een klant “uit te sluiten” wiens voortbestaan van deze behoeftes afhangt, of wanneer de beëindiging bedoeld is om UTC in staat te stellen om de activiteiten van een klant die misschien ook met UTC concurreert over te nemen.

Overzicht van de mededingingswetgeving van de Europese Unie

Specifieke verboden van de mededingingswetgeving van de EU zijn onder andere:

Beperkende overeenkomsten. De EU verbiedt overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen die de concurrentie beperken en de handel in de EU beïnvloeden. De EU verbiedt in het algemeen overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen waardoor:

- prijzen of andere handelsvoorwaarden direct of indirect worden afgesproken;
- productie, markten, technische ontwikkelingen of beleggingen worden beperkt of geregeld;
- markten of leveringsbronnen worden verdeeld of toegewezen;
- tussen klanten wordt gediscrimineerd door ongelijke voorwaarden op te leggen voor gelijksoortige transacties, waardoor de concurrentie wordt geschaad;
- bij een contract de voorwaarde wordt gesteld dat de andere partij verdere verplichtingen betreffende een ander product of andere dienst op zich neemt (“koppelverkoop”) om concurrentie te elimineren.

Dergelijke overeenkomsten zijn niet afdwingbaar en kunnen aanleiding geven tot zware boetes als zij met succes in een nationale rechtbank door de Commissie, NCA's of een concurrent of klant worden aangevochten.

De Commissie heeft voorschriften uitgevaardigd die beperkte ontheffingen voor bepaalde soorten overeenkomsten verschaffen, zoals overeenkomsten betreffende technologieoverdracht, specialisatie, onderzoek en ontwikkeling en bepaalde (verticale) leverings- of distributieovereenkomsten. U dient de juridische afdeling te raadplegen alvorens dit soort overeenkomsten te sluiten.

Misbruik van machtspositie. Misbruik maken van een “machtspositie” is verboden. Volgens de mededingingswetgeving van de EU kan een “machtspositie” ontstaan als een bedrijf een aanzienlijk deel van de betreffende productmarkt en de geografische markt heeft. Om te bepalen of er sprake is van een machtspositie, is een complexe analyse van de feiten nodig. Hier volgen voorbeelden van misbruik wanneer een firma een machtspositie heeft:

- direct of indirect oneerlijke of agressieve koop- of verkoopprijzen of andere oneerlijke handelsvoorwaarden opleggen;
- productie, markten of technische ontwikkeling beperken ten nadele van de consument;
- tussen klanten discrimineren door ongelijke voorwaarden op te leggen voor gelijksoortige transacties, waardoor de concurrentie wordt geschaad;
- bij een contract de voorwaarde stellen dat de andere partij verdere verplichtingen betreffende een ander product of andere dienst op zich neemt (“koppelverkoop”) om concurrentie te elimineren.

Relaties met concurrenten

UTC kan in het algemeen prijzen vaststellen, de verkoopvoorwaarden en -bepalingen beslissen en klanten selecteren zonder de mededingingswetgeving van de EU te overtreden. Het bedrijf mag deze beslissingen echter niet samen met een of meer van zijn concurrenten nemen. Dergelijke overeenkomsten of afspraken staan bekend als “horizontale” onderling afgestemde feitelijke gedragingen. Volgens de mededingingswetgeving van de EU zijn alle horizontale onderling afgestemde feitelijke gedragingen met betrekking tot prijzen, verkoopvoorwaarden en -bepalingen, productievolumes of toewijzing van klanten of rayons onwettig, ongeacht het doel, de zakelijke redenen of het werkelijke effect op de concurrentie. UTC zal geen handelingen verrichten die een dergelijke onderling afgestemde feitelijke gedraging vormen of schijnen te vormen.

De volgende gedraging zou ons bijvoorbeeld aan zware boetes kunnen blootstellen en overal ter wereld enorme schade aan de reputatie van het bedrijf toebrengen.

Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen. Alle hieronder besproken voorbeelden zijn onwettig als ze gebaseerd zijn op een “overeenkomst” of een “onderling afgestemde feitelijke gedraging” tussen twee of meer concurrenten. De term “overeenkomst” wordt breed geïnterpreteerd in de mededingingswetgeving van de EU. Een overeenkomst hoeft niet formeel of schriftelijk te zijn, en vrijwel ieder contact met concurrenten waarbij concurrentiegevoelige informatie wordt uitgewisseld, kan als bewijs van een overeenkomst gebruikt worden.

De hier besproken handelingen zijn onwettig, zelfs als er geen overeenkomst is maar alleen een “onderling afgestemde feitelijke gedraging”. Een onderling afgestemde feitelijke gedraging kan ontstaan uit een informele afspraak die bij een schijnbaar onschuldige gelegenheid, zoals een vergadering van een beroepsvereniging of tijdens het golfen, is gemaakt. Handelingen waarbij bedrijven bewust het concurrentierisico vervangen door heimelijke of clandestiene samenwerking, worden als onwettige, onderling afgestemde feitelijke gedragingen beschouwd.

Vaak is er geen schriftelijk bewijs van een onwettige overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging, maar handhavers en rechters kunnen een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging afleiden uit cryptische telefoongesprekken, slecht geformuleerde zinnen in memoranda en elektronische post, opmerkingen die de werknemers van het bedrijf tegen klanten of concurrenten maken, of alleen maar de afwezigheid van een andere plausibele verklaring.

Voorbeeld: U klaagt tegen de verkoopvertegenwoordiger van een grote concurrent over de producten van een kleinere concurrent — “Ik vrees dat we maatregelen moeten nemen om dit recht te trekken.” De vertegenwoordiger van de concurrent schrijft een memo aan zijn bedrijf: “Ik hoor

dat een ander groot bedrijf in onze sector van plan is om stappen te nemen om het probleem op de markt dat kleinere concurrent X veroorzaakt, te verhelpen.” Twee weken later begint uw bedrijf een agressief prijsverlagingsprogramma, gericht tegen het product van X, en kort daarna begint uw concurrent een soortgelijk programma.

Ook al hebben de personen die de informatie overbrachten de prijsbeslissingen niet genomen, toch kan het memo worden gebruikt als bewijs van een onwettige overeenkomst of onderling afgestemd feitelijk gedrag om X aan te vallen.

Prijsafspraken. Er kan sprake zijn van prijsafspraken zelfs als er geen overeenkomst betreffende specifieke prijzen of een prijsbereik is.

Voorbeeld: Tijdens een vergadering van een beroepsvereniging praat u informeel met vertegenwoordigers van concurrerende fabrikanten. Iemand zegt: “Ik weet niet wat jullie ervan vinden, maar onze winstmarges zijn niet zo goed als vroeger.” Een vertegenwoordiger van een andere concurrent zegt dan: “Konden we maar iets aan al die enorme kortingen doen.” U knikt bevestigend. Gedurende de volgende maanden verhogen alle bedrijven waarvan de vertegenwoordigers bij het gesprek aanwezig waren, hun prijzen.

Aan de hand van deze feiten kan een handhaver of rechter concluderen dat alle tijdens het gesprek aanwezige vertegenwoordigers meededen aan prijsafspraken.

Wanneer u in gesprek bent met concurrenten en een concurrentiegevoelig onderwerp ter sprake komt, moet u onmiddellijk bezwaar maken, het vertrek verlaten en direct de juridische afdeling over het gesprek raadplegen.

Overeenkomsten betreffende verkoopvoorwaarden en -bepalingen. Het verbod tegen overeenkomsten tussen concurrenten geldt niet alleen voor prijzen maar ook voor andere verkoopvoorwaarden en -bepalingen, waaronder kredietvoorwaarden, promotieprogramma's, kortingen, servicekosten en leveringsvoorwaarden. Alle overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen om de productie te beperken kunnen ook onwettig zijn, ook al was er geen afspraak wat betreft de prijzen die een concurrent zou rekenen.

Overeenkomsten tussen mededingers betreffende klanten. Overeenkomsten tussen concurrenten betreffende klanten aan wie ze hun producten wel of niet zullen verkopen zijn onwettig. Onwettige overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen omvatten niet alleen afspraken betreffende het toewijzen van klanten en rayons, maar ook onderling afgestemde feitelijke gedragingen van concurrenten om niet aan bepaalde klanten of categorieën klanten te verkopen. Een onderling afgestemde weigering om aan prijsbedervers, dubieuze debiteuren of zelfs onethische handelaars te verkopen is een illegale boycot, ook al zou dit wettig zijn als het onafhankelijk werd gedaan. Ook is een overeenkomst tussen meerdere bedrijven om te weigeren aan een klant te verkopen tenzij deze niet langer zaken doet met een andere leverancier onwettig, ook al maakt de betreffende leverancier zich aan oneerlijke

handelspraktijken schuldig. Kortom, de mededingingswetgeving van de EU staat concurrenten niet toe, ongeacht de zakelijke reden, om onderling te bepalen met wie zij wel of niet zullen handeldrijven.

Beroepsverenigingen en professionele organisaties.

Sommige UTC-werknemers nemen van tijd tot tijd deel aan diverse beroepsverenigingen en professionele organisaties. Beroepsorganisaties kunnen wettige functies uitvoeren zoals het bewaken van overheidsvoorschriften, voorgestelde wetten of gezondheids- en veiligheidsregels die betrekking hebben op de industrie of het verbeteren van productveiligheid. Als deze organisaties echter onjuist worden gebruikt, kunnen ze concurrentiegevoelig kunnen worden beschouwd. Daarom is het belangrijk dat alle contacten met werkelijke of mogelijke concurrenten op vergaderingen van beroepsverenigingen of andere gesponsorde activiteiten alleen die informatie bevatten die nodig is voor het regelmatig functioneren van de groep en dient men met name gesprekken te vermijden die achteraf tot beweringen kunnen leiden dat er sprake was van een onwettige overeenkomst of onderling afgestemd feitelijk gedrag. Alleen al uw aanwezigheid bij een vergadering waarin concurrentiegevoelige onderwerpen worden besproken kan gebruikt worden als bewijs dat u en UTC partij zijn bij een beperkende overeenkomst, zelfs als u niet aan deze gesprekken deelneemt.

Ten eerste is het beleid van UTC dat iedere beroepsvereniging waartoe UTC of een werknemer behoort een juridisch adviseur moet hebben die de vereniging adviseert over kwesties betreffende de mededingingswetgeving. Voor iedere afwijking van dit beleid is vergunning van de betreffende juridische afdeling nodig.

Ten tweede moeten de volgende procedures worden gevolgd wat betreft alle vergaderingen van leden van een beroepsvereniging betreffende onderwerpen van algemeen belang voor de industrie.

- Vóór elke vergadering moet een agenda verspreid en, indien mogelijk, door de betreffende juridische afdeling beoordeeld worden om te bepalen of er concurrentiegevoelige onderwerpen bij zijn. Ga niet naar een vergadering als er ongepaste onderwerpen op de agenda staan. Als het niet praktisch uitvoerbaar is om vóór de vergadering een agenda te verspreiden, moet u trachten om de agenda na de vergadering naar de juridische afdeling door te zenden, waar toepasselijk, om documentatie van de activiteiten van de vereniging bij te houden. De beroepsvereniging moet ook notulen van de vergadering bijhouden en de vertegenwoordiger van het bedrijf moet deze notulen, waar uitvoerbaar, bij ontvangst naar de juridische afdeling doorsturen.
- Indien een concurrentiegevoelig onderwerp ter sprake komt op een vergadering, dient de vertegenwoordiger van het bedrijf zichzelf en het bedrijf onmiddellijk en openbaar van

dit gesprek te distantiëren, te vragen om dit in de notulen van de vergadering op te laten nemen, de vergadering onmiddellijk daarop te verlaten en de juridische afdeling onmiddellijk in te lichten.

- Het belangrijkste is dat geen enkele werknemer van het bedrijf een overeenkomst mag sluiten of een afspraak maken, formeel of informeel, betreffende prijzen, marges, verkoopvoorwaarden en -bepalingen, productievolumes, onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten, klanten of markten. Bovendien mag er geen informatie worden uitgewisseld betreffende de prijzen of kosten, marketing-, productie- of onderzoeksplannen of recente verkoop- of verzendingsstatistieken van een individueel bedrijf. Het kan toelaatbaar zijn om de beroepsvereniging bepaalde historische gegevens te verschaffen, bijvoorbeeld om algemene marktstatistieken te verzamelen, mits alle gegevens die aan concurrenten worden onthuld gecombineerd en anoniem zijn. Voordat gegevens aan een beroepsvereniging worden meegedeeld, dient u de gegevens door de juridische afdeling te laten doornemen en goedkeuren.
- Lidmaatschap in een beroepsvereniging dient vooraf goedgekeurd te worden door de betreffende business unit en juridische afdeling en dient uitgevoerd te worden overeenkomstig deze richtlijnen en eventuele richtlijnen betreffende handelsverenigingen die door de business unit zijn uitgegeven.

Adviescomités voor de overheid en presentaties aan

overheidsinstanties. Van tijd tot tijd kunnen werknemers uitgenodigd worden om met leden van een beroeps- of professionele vereniging deel te nemen aan overleg met overheidsinstanties betreffende belasting- gezondheids- of veiligheidskwesties of het goedkeuren van uniforme industriestandaarden voor een product. Dergelijke activiteiten zijn wettig indien ze op de juiste wijze worden uitgevoerd. Wegens de risico's die aan dergelijke activiteiten kleven, dienen voorstellen om deel te nemen aan gezamenlijke activiteiten met concurrenten, in combinatie met overheidsonderzoeken of -procedures, echter vooraf met de juridische afdeling te worden besproken.

Activiteiten van concurrenten controleren. UTC concurreert sterk in alle markten waarin zij handelt. Concurrentie houdt natuurlijk in dat wij op de hoogte zijn van de activiteiten van onze concurrenten. Onder geen enkele omstandigheid mag het bedrijf echter informatie over de prijzen, promoties of soortgelijke activiteiten van concurrenten rechtstreeks van concurrerende bedrijven verzamelen. U mag concurrentie-informatie van derden, zoals onafhankelijke marketingonderzoekers, krijgen. Het is ook wettig om informatie te krijgen van andere bronnen zoals klanten, maar deze bronnen mogen niet gebruikt worden als kanalen voor wederzijdse uitwisseling van gegevens onder concurrenten. Zie de circulaire van UTC getiteld *Concurrentie-informatie verzamelen*.

Relaties met klanten

De mededingingswetgeving beperkt de manieren waarop UTC haar relaties met klanten kan voeren. Als het bedrijf alleen handelt, kan het in het algemeen zelf zijn klanten kiezen en prijzen vaststellen, mits het geen misbruik maakt van een mogelijke machtspositie. Ook staat het de klanten van het bedrijf in het algemeen vrij om de klanten te kiezen aan wie zij de producten van UTC doorverkopen, om hun eigen wederverkooprijzen voor de producten van UTC te bepalen, en om de leveranciers van wie zij producten kopen te kiezen. Pogingen van UTC om deze keuzen te beperken zullen waarschijnlijk problemen met de mededingingswetgeving veroorzaken.

Keuze van klanten. UTC mag de klanten kiezen met wie zij wil handelen. Zij kan ook in bepaalde situaties uitsluitend aan klanten leveren. Maar het is in het algemeen onwettig om een afspraak met een klant te maken waarbij UTC zal nalaten om met een of meer van de concurrenten van de klant te handelen. Daarom dient u ervoor te zorgen dat u uw transacties of toekomstige voornemens met betrekking tot andere feitelijke of mogelijke klanten niet met uw klanten bespreekt. Als een dergelijke kwestie zich voordoet, dient u de juridische afdeling te raadplegen. U dient de juridische afdeling te raadplegen als u niet langer producten wilt verkopen aan een bestaande klant wiens voortbestaan van deze behoeften kan afhangen, of als de klant een werkelijke of mogelijke concurrent van het bedrijf is.

Beperkingen betreffende klanten en rayons. Onder bepaalde omstandigheden staat de mededingingswetgeving van de EU UTC toe beperkingen op te leggen aan (a) het rayon waarin een klant of distributeur goederen actief mag doorverkopen of verhandelen en (b) het bepaalde soort kopers aan wie een klant of distributeur actief mag doorverkopen of verhandelen. Aan klanten of distributeurs opgelegde beperkingen wat betreft “actief” verhandelen in bepaalde rayons of aan bepaalde kopers kunnen weliswaar wettig zijn, maar u mag geen “passieve verkoop” op verzoek van klanten buiten het rayon verbieden. Omdat de regels voor beperkingen wat betreft rayons en kopers complex zijn, dient u de juridische afdeling te raadplegen voordat u dergelijke beperkingen aan klanten oplegt.

Handhaving van wederverkooprijzen en discriminerend gedrag. UTC mag niet met haar klanten tot een akkoord komen of een afspraak maken wat betreft prijzen of andere voorwaarden en bepalingen waaronder de klanten de producten van het bedrijf doorverkopen. Alle beslissingen betreffende voorwaarden en bepalingen van de wederverkoop moeten aan onze klanten worden overgelaten. Vertegenwoordigers van het bedrijf kunnen een wederverkooprijzen suggereren, maar moeten dit zo doen dat het duidelijk is dat de klant de suggestie kan negeren. Er mogen geen bedreigingen of dwang worden gebruikt om de klanten te forceren om de gesuggereerde prijzen van het bedrijf te gebruiken.

In iedere markt waarin een bedrijf een machtspositie heeft, gelden complexe regels voor het opleggen van “discriminerende prijzen” of kortingen, “agressieve prijzen” die bedoeld zijn om concurrenten uit een bepaalde markt te verdrijven, en “buitensporige” prijzen die geen verband hebben met de economische waarde van de aangeboden diensten of producten. Deze concepten zijn subjectief en in bepaalde gevallen kan de Commissie of een NCA een prijsbeleid aanvechten waarvan u niet vindt dat die discriminerend, agressief of buitensporig is. Dus als het bedrijf een machtspositie heeft als leverancier van bepaalde producten, moet u vooraf de juridische afdeling raadplegen met betrekking tot prijsbeleid, en speciaal veranderingen van de prijsbeleid als reactie op werkelijke of mogelijke concurrentie.

Overeenkomsten die de verkoop van een klant aan of aankopen van anderen beperken. Overeenkomsten tussen UTC en haar klanten kunnen diverse beperkingen voor (een van) beide partijen bevatten betreffende de levering of aankoop van goederen of diensten van derden. Dit zijn de meest voorkomende beperkingen:

- Bepalingen waarbij een klant wordt gedwongen producten of diensten uitsluitend van UTC te kopen en geen producten van de concurrenten van UTC te gebruiken of verhandelen. Dergelijke overeenkomsten kunnen de vorm van ‘requirements contracts’ aannemen, waarbij de koper verplicht wordt om alle of de meeste behoeften voor een bepaald product van UTC te kopen; en
- Koppelverkoop waarbij een koper wordt gedwongen om tegelijkertijd twee verschillende goederen en/of diensten van UTC te kopen.

In markten waarin UTC een machtspositie als concurrent heeft, kunnen deze soorten beperkingen het bedrijf aan zware boetes blootstellen. Omdat dit gebied van de wetgeving complex is, dient u de juridische afdeling te raadplegen als u een overeenkomst overweegt waarbij dergelijke beperkingen aan de klanten van UTC worden opgelegd.

Relaties met distributeurs.

Distributeurs van de producten van UTC zijn onafhankelijke bedrijven. Er mogen geen pogingen gedaan worden om de zakelijke beslissingen die een distributeur neemt af te dwingen of te beheersen. UTC gaat eerlijk om met alle distributeurs. UTC kan er echter wel op aandringen dat haar distributeurs voldoen aan de voorwaarden van bestaande of toekomstige overeenkomsten, beleidsverklaringen, volumedoelen en dergelijke.

De nationale mededingingswetgeving en die van de EU beperken het recht van UTC om te verhinderen dat haar distributeurs producten van de concurrentie verhandelen. Bij het bespreken van het beleid van UTC met een distributeur die de producten van een concurrent verhandelt of dit overweegt, dient u zich te concentreren op de verwachtingen van UTC wat betreft de prestaties van de distributeur en de mogelijkheid van de distributeur om deze prestatiedoelen te bereiken, en niet op het feit dat de distributeur misschien het product van een concurrent verhandelt. Afspraken betreffende exclusieve distributie of 'requirements contracts' zijn onder bepaalde omstandigheden toegestaan. Omdat dit gebied van de wetgeving complex is, dient u echter de juridische afdeling te raadplegen als u een overeenkomst overweegt waarbij dergelijke beperkingen aan de distributeurs van UTC worden opgelegd. Raadpleeg de eerdere bespreking van "Beperkingen betreffende klanten en rayons" voor verdere grenzen aan de contractuele relatie met distributeurs van UTC.

UTC mag, alleen en in goed vertrouwen handelend, haar verkoop aan een klant staken, mits UTC geen misbruik maakt van een mogelijke machtspositie. Behalve in noodsituaties waarin opzegging met goede reden gerechtvaardigd is, zoals wanneer er sprake is van ernstige kwaliteitsproblemen die de producten van UTC beïnvloeden, moet iedere opzegging voldoen aan de voorwaarden en bepalingen van de distributieovereenkomst en de plaatselijke wetgeving. Het opzeggen van een distributeur — vooral iemand die sterk van de producten van UTC afhankelijk is — kan kwesties betreffende de mededingingswetgeving of andere juridische kwesties oproepen en dient daarom vooraf met de juridische afdeling te worden besproken.

Relaties met leveranciers

Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen die prijzen en bepalingen beïnvloeden. Het kan volgens de mededingingswetgeving van de EU voor concurrerende kopers onwettig zijn om de prijzen en voorwaarden waaronder zij goederen en diensten aanschaffen te bespreken en tot een akkoord te komen, bv. waar de kopers een machtspositie op de betreffende markt(en) hebben. Nooit mag u met andere kopers de prijzen bespreken die u voor een product van een leverancier of groep leveranciers zult betalen. Voordat u erover begint te spreken om een gezamenlijke inkoopgroep te vormen, dient u advies en goedkeuring van de relevante juridische afdeling te krijgen.

Boycots. Als algemene regel is iedere overeenkomst tussen twee bedrijven om na te laten een product van een derde bedrijf te kopen een overtreding van de mededingingswetgeving van de EU. Als u bijvoorbeeld deelneemt aan gesprekken onder kopers om een bepaalde leverancier op een "zwarte lijst" te zetten, kan de Commissie of een NCA daaruit opmaken dat er een overeenkomst of onderling afgestemd feitelijk gedrag is geweest om deze leverancier te boycotten, ook al hebt u onafhankelijk en eenzijdig besloten om geen zaken te doen met de leverancier.

Industrieforums en vergaderingen van beroepsverenigingen kunnen een bron van boycotts zijn. Als u aanwezig bent bij een sessie, formeel of informeel, en er is een gesprek waarvan u denkt dat het tot een boycot kan leiden, moet u zich uit het gesprek terugtrekken en onmiddellijk de juridische afdeling raadplegen.

Exclusieve leveringsovereenkomsten. Exclusieve-distributieclausules waarbij een leverancier gedwongen wordt om producten of diensten uitsluitend aan UTC te verkopen en niet aan UTC's concurrenten, kunnen in bepaalde situaties onwettig zijn. U dient de juridische afdeling te raadplegen als u een dergelijke overeenkomst overweegt.

Onderzoek, doorzoeken en beslagleggingen.

De Commissie of een NCA mag leden van hun staf (soms onaangekondigd) alle UTC-kantoren binnen de EU laten onderzoeken. Een inspectie ter plaatse is natuurlijk een zeer ernstige zaak maar hoeft geen onnodige verontrusting te wekken. Dit betekent niet dat het bedrijf de wet heeft overtreden. Als de juiste richtlijnen worden gevolgd, moet de inspectie slechts minimale verstoring teweegbrengen. Het is echter van het grootste belang om bij een inspectie ter plaatse door de Commissie of een NCA zorgvuldig en juist te handelen. U dient onmiddellijk de juridische afdeling in te lichten wanneer u geconfronteerd wordt met een verzoek om informatie of doorzoeking van documenten van de Commissie of een NCA. U dient uw best te doen om ervoor te zorgen dat er altijd een advocaat aanwezig is voordat u iets met de inspecteurs bespreekt. U dient ook zorgvuldig bij te houden welke documenten de handhavers bekijken en/of kopiëren.

Het maken van documenten

Houd voor ogen dat alle documenten die door UTC-werknemers worden gemaakt in verband met hun dienstbetrekking bij het bedrijf — ook als ze thuis gemaakt zijn of niet bedoeld zijn om aan anderen getoond te worden — ter beschikking van de autoriteiten van de mededingingswetgeving kunnen komen. Daarom dienen de werknemers zorgvuldigheid te betrachten bij het opstellen van alle documenten en bij het maken van elektronische bestanden, met inbegrip van e-mail, zelfs als ze alleen zijn bedoeld voor intern of individueel gebruik. De werknemers moeten ook bekend zijn met en zich houden aan het beleid inzake het bewaren van documenten die van toepassing zijn op hun business unit.

De Commissie en NCA's zijn bevoegd om de documenten van het bedrijf te verkrijgen — met inbegrip van formele correspondentie, rapporten en memoranda, e-mail, concepten en informele handgeschreven aantekeningen van individuele werknemers, telefoonlogs, documenten die thuis worden bewaard en andere schijnbaar persoonlijke items. Ongeacht de onschuldige bedoeling van dergelijke documenten of het feit dat ze slechts het innerlijke denkproces van een bepaald persoon en niet het bedrijfsbeleid weergeven, kunnen de autoriteiten van de mededingingswetgeving ze tegen UTC gebruiken.

Conclusie

Wanneer u op de hoogte komt van een mogelijke kwestie betreffende de mededingingswetgeving, is het uw verantwoordelijkheid om de juridische afdeling te raadplegen. De juridische afdeling kan u adviseren hoe u uw wereldwijde zakelijke doelen kunt bereiken terwijl u volledig de mededingingswetgeving van de EU naleeft.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101