

Antitrust
Gids
voor
werknemers

Een brief van de voorzitter

Naleving van de antitrustwetten is een zaak van de grootste prioriteit voor United Technologies Corporation (UTC). Deze gids is bedoeld om u te helpen deze wetten na te leven, om u op de hoogte te brengen van de algemene principes van de antitrustwetgeving en de straffen die op overtredingen staan, en om u te helpen kwesties of vragen te herkennen waarover u advies bij de juridische afdeling dient in te winnen.

De antitrustwetten zijn bedoeld voor het beschermen en stimuleren van concurrentie. Deze wetten zijn gebaseerd op de overtuiging dat in een sterk concurrerende markt de meest vernieuwende en efficiënte bedrijven floreren en de consumenten de best mogelijke producten en diensten tegen de laagste prijzen krijgen. UTC is toegewijd aan de doelstellingen van de antitrustwetten en het is het beleid van UTC en de verantwoordelijkheid van elke werknemer om ervoor te zorgen dat wij bij het zakendoen deze wetten naleven.

Een overtreding van de antitrustwetten, zelfs in verband met een kleine transactie, kan ernstige gevolgen hebben voor iemand persoonlijk, inclusief gevangenisstraf, en kan grote geldboetes en een pijnlijke situatie voor UTC betekenen. Tegen werknemers die de wet en het beleid van UTC niet naleven kunnen ook disciplinaire maatregelen worden genomen, inclusief ontslag. Ik raad u met klem aan deze gids zorgvuldig te lezen, de adviezen te volgen en contact op te nemen met de juridische afdeling als u vragen heeft.



George David
Voorzitter en President-directeur

Inhoudsopgave

Pagina

Het beleid van United Technologies Corporation
wat betreft naleving van de antitrustwetgeving

1

Waarom de antitrustwetten onze
aandacht verdienen

1

Bedrijfspraktijken die grondig gecontroleerd
moeten worden:

2

Gezamenlijk en eenzijdig gedrag

Omgang met concurrenten

2

Omgang met klanten

4

Omgang met leveranciers

6

Hoed u voor dubbelzinnige verklaringen
die verkeerd kunnen worden uitgelegd

6

De rol van de juridische afdeling

7

Het beleid van United Technologies Corporation wat betreft naleving van de antitrustwetgeving

Het beleid van United Technologies Corporation (UTC) en haar gelieerde bedrijven is gericht op strikte naleving van de wetten van de Verenigde Staten en ieder rechtsgebied waar wij zaken doen. Dit omvat nauwgezette naleving van alle toepasselijke antitrustwetten. Het is de verantwoordelijkheid van iedere werknemer om ervoor te zorgen dat deze wetten en de Gedragscode van UTC bij het zakendoen worden nageleefd.

Deze gids is bedoeld om u te helpen bij het zakendoen situaties te herkennen die antitrustkwesties oproepen zodat u het benodigde advies kunt krijgen. Deze gids is geen samenvatting van toepasselijke antitrustwetten, die complex en subtiel kunnen zijn wanneer ze betrekking hebben op bepaalde omstandigheden, maar probeert u te weerhouden van gedrag dat zelfs maar de schijn van een antitrustprobleem kan veroorzaken. Ieder gedrag dat antitrustvragen kan opwerpen dient van tevoren met de juridische afdeling te worden doorgenomen.

Deze gids handelt niet over de antitrustwetgeving zoals deze van toepassing is op overnames, afstotingen, 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.

Waarom de antitrustwetten onze aandacht verdienen

Het niet naleven van de antitrustwetten brengt ernstige risico's voor het bedrijf, zijn werknemers en zijn aandeelhouders met zich mee. Er staan strenge straffen op overtredingen, waaronder gevangenisstraf voor individuele personen, hoge boetes en ernstige en langdurige schade aan de reputatie van UTC.

- 1. Tegen werknemers die de antitrustwetten niet naleven zullen disciplinaire maatregelen worden genomen** — Afhankelijk van de ernst van de overtreding kunnen deze maatregelen beëindiging van het dienstverband omvatten.
- 2. Strafrechtelijke straffen** — Overtreding van de Sherman Act, de belangrijkste federale antitrustwet in de Verenigde Staten, is een ernstig misdrijf. Voor elke overtreding kan iemand gestraft worden met een gevangenisstraf van maximaal tien jaar en een boete van maximaal een miljoen dollar. Een bedrijf kan een boete krijgen van maximaal 100 miljoen dollar of een alternatieve maximumboete van tweemaal het bedrag van de winst of het verlies (indien dit groter is) als gevolg van de overtreding. Enkele recente boetes bedroegen honderden miljoenen dollars. De overheid treedt krachtadig op in de vervolging van zware misdrijven, en dringt aan op aanzienlijke gevangenisstraffen en enorme boetes voor ernstige overtredingen zoals prijsafspraken, manipulatie van offertes en toewijzing van klanten of markten.
- 3. Hoge schadevergoedingen in civiele rechtszaken** — Schadevergoedingen in civiele zaken kunnen honderden miljoenen dollars bedragen. In het gelijk gestelde eisers krijgen automatisch driemaal de feitelijk toegewezen schadevergoeding toegekend. Aangetrokken door driedubbele schadevergoeding trachten klanten en zelfs leveranciers vaak om van gewone handelsgeschillen antitrustovertredingen te maken.
- 4. Hoofdelijke en gezamenlijke aansprakelijkheid** — Iedere persoon en iedere onderneming die aan een overtreding van de antitrustwetgeving deelneemt is aansprakelijk voor 100% van de resulterende schade of het te veel betaalde, ook als het bedrijf slechts een zeer klein aandeel van de verkoop in de desbetreffende markt heeft. Bovendien kunnen het bedrijf en zijn verzekeraar personen niet tegen deze aansprakelijkheid vrijwaren.
- 5. Injuncties** — Injuncties kunnen verboden bevatten die buiten het kader van de oorspronkelijke overtreding gaan. Dergelijke verboden, die tientallen jaren kunnen duren, kunnen zakelijk gedrag en zakelijke kansen in de toekomst ernstig belemmeren.
- 6. Uitsluiting van overheidscontracten** — UTC kan uitgesloten worden van contracten met de Amerikaanse federale overheid, onze allergrootste klant, wegens een civiel- of strafrechtelijke overtreding van federale of staats-antitrustwetten.

7. **Betaling van advocatenkosten van aanklager** — De advocatenkosten van in het gelijk gestelde eisers moeten door de gedaagden worden betaald, ook al is de werkelijk toegewezen schadevergoeding laag.
8. **Hoge juridische kosten voor verdediging** — Procesvoering in antitrustzaken is zeer kostbaar, aangezien in antitrustzaken gespecialiseerde raadslieden en deskundige economen, accountants en andere getuigen nodig zijn. Verzekeringsdekking kan niet-bestaand, onvoldoende of niet van toepassing zijn voor betaling van deze kosten. Als gevolg hiervan kunnen hoge kosten ten laste van de uitvoeringsbegroting van UTC komen, ook al is het bedrijf onschuldig en heeft het geen enkele overtreding begaan.
9. **Tijdverlies** — Naast schadevergoeding en kosten, legt procesvoering in antitrustzaken een zware belasting op de tijd en energie van de werknemers en leidinggevenden van het bedrijf die met de verdediging van de zaak moeten helpen. Typische activiteiten omvatten het opzoeken, overleggen en doornemen van grote aantallen bedrijfsdocumenten en elektronische bestanden, voorbereiden van getuigenverklaringen, beantwoorden van lange schriftelijke ondervragingen, doorstaan van getuigenissen door de advocaten van de tegenpartij en afleggen van verklaringen tijdens de terechtzitting.
10. **Onthulling van vertrouwelijke informatie, ongemak en pijnlijke situatie voor het bedrijf** — Verklaringen van bedrijfspersoneel en bedrijfsdocumenten, inclusief elektronische post en persoonlijke dagboeken die vóór het proces ter inzage zijn verschaft, kunnen openbaar worden gemaakt voor de rechter, in een ander openbaar forum of via de pers. Dergelijke openbaarmakingen kunnen onze reputatie schaden, ook al is het gedrag in kwestie legaal.
11. **Binnen- en buitenlandse antitrustwetgeving** — Onze staten en de meeste andere landen hebben antitrustwetten (in sommige landen mededingingswetten genoemd) die gewoonlijk een afzonderlijk handhavingsmechanisme hebben dat parallel is aan de federale antitrustwetten. Een overtreding van deze wetten kan leiden tot een onderzoek door meerdere regulerende instanties of procesvoering van dezelfde zaak in twee of meer rechtbanken tegelijk.

Bedrijfspraktijken die grondig gecontroleerd moeten worden: gezamenlijk en unilateraal gedrag

De antitrustwetten zijn bedoeld om ons vrije-marktsysteem te beschermen en gaan uit van vooronderstelling dat sterke concurrentie de beste verdeling van economische hulpbronnen oplevert, met producten en diensten tegen de laagste prijzen en van de hoogste kwaliteit. Om deze doelstelling te steunen, verbieden antitrustwetten gewoonlijk twee soorten gedrag: (1) gezamenlijke handelingen waardoor de concurrentie onredelijk wordt beperkt en (2) ongepaste eenzijdige handelingen waardoor hetzij de monopoliepositie van een bedrijf gehandhaafd blijft of het bedrijf in een monopoliepositie wordt gebracht of dreigt te komen. Andere aspecten van de antitrustwetten verbieden bepaalde soorten prijsdiscriminatie en oneerlijke handelspraktijken.

In de volgende uiteenzetting worden een samenvatting en richtlijnen gegeven betreffende antitrustkwesties die kunnen optreden bij de omgang met onze concurrenten, klanten en leveranciers.

Omgang met concurrenten

Contacten en afspraken met concurrenten zijn zeer gevaarlijk en zijn de frequentste aanleiding voor strafrechtelijke handhavingsactiviteiten door openbare aanklagers in antitrustzaken, evenals voor drievoudige schadevergoedingsacties door particuliere eisers. Het beleid van UTC is om haar eigen onafhankelijke beslissingen te nemen over welke producten en diensten zij aanbiedt, waar en hoe zij die aanbiedt en hoeveel ze ervoor in rekening brengt.

De antitrustwetten verbieden in het algemeen afspraken tussen concurrenten waardoor de concurrentie onredelijk wordt beperkt. De werknemers dienen zeer op hun hoede te zijn voor contacten met een concurrent. Zonder een geldig, legitiem doel mag er geen afspraak (of poging om tot een afspraak te komen) zijn met een vertegenwoordiger van een concurrent betreffende prijzen, prijsbeleid, korting, vergoedingen of andere verkoopvoorwaarden. Eveneens verboden zijn afspraken (of pogingen om tot een afspraak te komen) met een concurrent om de productie te beperken, klanten, markten of rayons toe te wijzen, een klant of leverancier te boycotten of technologische ontwikkelingen tegen te houden.

Wat is een afspraak?

Een afspraak is een uitwisseling van beloften dat de partijen van de afspraak op een bepaalde wijze zullen (nalaten te) handelen. Het concept “afspraak” in de antitrustwetgeving is zeer breed, en gaat verder dan alleen een uitdrukkelijke of schriftelijke afspraak tussen concurrenten om bijvoorbeeld prijzen te verhogen of te stabiliseren. Een eiser kan bewijzen dat er een “afspraak” tussen concurrenten bestaat zonder enig bewijs van een uitdrukkelijke of schriftelijke afspraak. De jury kan een afspraak of “overeenkomst” afleiden uit alle feiten en omstandigheden. Sommige rechters en jury’s constateren dat er een afspraak is, zelfs wanneer de deelnemers niet rechtstreeks met elkaar gecommuniceerd hebben over het doel, de details of de manier waarop zij het beweerdde akkoord zouden uitvoeren. Jury’s kunnen afleiden dat er een afspraak is uit alleen gedrag of uit gebeurtenissen op de markt, bv. een prijsstijging die vermoedelijk het resultaat was van contact met een concurrent.

De werknemers moeten dan ook iedere situatie mijden waaruit anderen een afspraak tussen concurrenten kunnen afleiden. De veiligste manier is om te weigeren om aan bijeenkomsten of contacten met een concurrent deel te nemen, tenzij u gemakkelijk kunt bewijzen dat er een geldig, legitiem doel is. Een werknemer mag nooit met een concurrent spreken over voorgestelde offertes, bepaalde klanten of rayons of andere informatie die betrekking heeft op de concurrerende prijsstelling of marketing van goederen of diensten. Als een concurrent over een van deze kwesties begint te spreken, dient u onmiddellijk te weigeren om mee te doen, de bijeenkomst te verlaten of het gesprek anderszins te beëindigen en zo snel mogelijk contact op te nemen met de juridische afdeling. Voor uitzonderingen op deze richtlijnen, zoals legitieme leveringstransacties of joint ventures tussen bedrijven, dient van tevoren toestemming van de juridische afdeling te zijn verkregen. Bovendien mag u niet via derden, inclusief consultants en leveranciers, informatie aan een concurrent geven, indien het ongepast zou zijn om deze rechtstreeks aan de concurrent te geven.

Welke soorten afspraken zijn illegaal?

Rechters hebben vastgesteld dat bij bepaalde soorten afspraken de waarschijnlijkheid dat deze de concurrentie zullen schaden zo groot is, dat er geen uitvoerig onderzoek nodig is. Deze soorten afspraken worden als per se illegaal beschouwd omdat de rechters veronderstellen dat zij de concurrentie nadelig beïnvloeden, zonder het doel of effect ervan in overweging te nemen. Zelfs een poging om een dergelijke afspraak te maken kan illegaal en in strijd met het beleid van UTC zijn.

• Prijsafspraken

De belangrijkste van deze afspraken die per se illegaal zijn, hebben betrekking op prijsafspraken. Het concept van prijsafspraken is zeer breed en omvat pogingen om gezamenlijk offertes te bepalen, prijzen vast te stellen of te stabiliseren, een formule of methode voor het berekenen van prijzen vast te stellen, overeen te komen om standaard kortingen of prijsafslagen te geven, om standaard kredietvoorwaarden of garanties vast te stellen of om afspraken te maken wat betreft de tijd van de aankondiging van prijswijzigingen. Dit gedrag zal waarschijnlijk tot strafrechtelijke vervolging wegens illegale prijsafspraken leiden.

In de uiterst concurrerende omgeving waarin UTC zaken doet, kan het nodig zijn om de prijzen van een concurrent te controleren en om te reageren op prijswijzigingen door anderen. Niets verhindert ons om onafhankelijke, eenzijdige en legitieme pogingen te doen om onze prijzen af te stemmen op die van de concurrenten.

De werknemers kunnen dus prijsinformatie van de concurrenten verkrijgen via legale bronnen zoals klanten en industriepublicaties. De werknemers dienen altijd duidelijk schriftelijk aan te geven waar ze de prijsinformatie van de concurrenten hebben gekregen.

Het beleid van UTC staat echter geen uitwisseling van prijslijsten, offertes of prijsopgaven met concurrenten toe. Dergelijk gedrag kan bijdragen aan een schijn van samenzwering, ook als er in feite geen prijsafpraak tussen de concurrenten was.

• Klanten of rayons toekennen

Afspraken tussen concurrenten om klanten of rayons toe te wijzen kunnen ook als per se illegaal worden beschouwd. U mag daarom geen afspraken met een concurrent (proberen te) maken om aan een klant of categorie klanten al dan niet te verkopen. U mag geen afspraak met een concurrent (trachten te) maken om al dan niet in een geografisch gebied te verkopen en ook geen afspraak (trachten te) maken om de zakelijke relaties met een klant te verdelen of te delen.

• Groepsboycots en gezamenlijke weigering tot handeldrijven

Afspraken tussen concurrenten om te weigeren handel te drijven met een andere concurrent kunnen onder bepaalde omstandigheden per se illegaal zijn, vooral wanneer de concurrenten die de afspraak maken marktkracht hebben, of wanneer zij de uitgesloten concurrent toegang tot een bepaalde faciliteit, voorraad of markt weigeren die deze nodig heeft om effectief te concurreren. U mag voorwaarden die dit effect hebben niet voorstellen, overwegen of ermee akkoord gaan voordat de juridische afdeling ze heeft doorgenomen en er toestemming voor heeft gegeven.

• **Activiteiten van beroepsverenigingen**

Sommige 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 concurrenten de gelegenheid geven om zaken te bespreken die als concurrentiegevoelig kunnen worden beschouwd. Daarom is het belangrijk dat alle mededelingen aan werkelijke of mogelijke concurrenten op bijeenkomsten van beroepsverenigingen of andere gezamenlijke activiteiten van de bedrijfstak alleen die informatie bevatten die nodig is voor het regelmatig functioneren van de groep. Vermijd gesprekken die achteraf tot beweringen kunnen leiden dat er een illegale afspraak werd gemaakt. 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 heeft deelgenomen.

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 antitrustwetgeving. Voor iedere afwijking van dit beleid is vergunning van de 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 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 zodat deze documentatie van de activiteiten van de vereniging bij kan 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 vertegenwoordiger 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 om algemene industriestatistieken te verzamelen, mits alle gegevens die aan concurrenten worden onthuld gecombineerd en anoniem zijn. Voordat gegevens aan een beroepsvereniging worden meegedeeld, dient u het meedelen van 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 te voldoen aan deze richtlijnen en eventuele richtlijnen betreffende handelsverenigingen die door de business unit zijn uitgegeven.

Contact met concurrenten is de ernstigste en gevoeligste antitrustkwestie, en men dient zeer omzichtig te werk te gaan wanneer er gelegenheid voor dergelijk contact bestaat. Alle vragen betreffende passende contacten met concurrenten of deelname aan een beroepsvereniging dienen aan de juridische afdeling te worden doorgegeven.

Omgang met klanten

Bepaalde activiteiten met betrekking tot klanten, zoals prijzen onder de kostprijs hanteren, prijsdiscriminatie, zich geringschattend uitlaten over de producten of diensten van een concurrent, een product of dienst aan een andere koppelen, exclusief handelen, de voorwaarden waaronder klanten mogen doorverkopen beperken of de relatie met een klant beëindigen zonder legitiem doel, kunnen ernstige antitrustkwesties oproepen. Veel van deze praktijken zijn bij uitstek gevoelig voor antitrustonderzoek wanneer het bedrijf een aanzienlijke of dominante marktpositie heeft. In dit gedeelte worden deze praktijken in het algemeen beschreven en worden de situaties aangewezen waarin het belangrijk is om de juridische afdeling te raadplegen alvorens actie te ondernemen.

Prijzen onder de kostprijs hanteren

In bepaalde omstandigheden eisen de antitrustwetten dat bedrijven hun producten en diensten aanbieden tegen een prijs boven een toepasselijke kostenmaatstaf, zoals gemiddelde variabele kosten. Deze kwestie komt op wanneer prijzen onder de kostprijs kleinere mededingers eruit kunnen werken zodat de onderneming dan de prijzen kan verhogen en de ongedekte kosten en verloren winst kan terugverdienen. Antitrustregels op dit gebied zijn zeer complex en u dient contact op te nemen met de juridische afdeling wanneer wij een prijs hanteren die als onder de kostprijs kan worden beschouwd.

Prijdiscriminatie

Een andere prijspraktijk die antitrust- of regulatorische kwesties kan oproepen is discrimineren met prijzen, promotietoelagen of diensten tussen verschillende kopers wanneer dit de concurrentie beïnvloedt. In bepaalde omstandigheden kan een rechter kijken naar de “nettoprijs” van een product dat aan verschillende kopers wordt verkocht, na aftrek van de waarde van premies, toelagen en andere diensten. Aan de andere kant voorziet de wet in verdediging als verschillende prijzen nodig zijn om zich met de concurrentie te kunnen meten of het gevolg zijn van verschillende kosten van zakendoen. Ook de wetgeving betreffende prijdiscriminatie is zeer complex en u dient contact op te nemen met de juridische afdeling wanneer wij een prijs hanteren die als discriminerend kan worden beschouwd en de concurrentie van mededingers of tussen kopers kan schaden.

Geringschattende uitlatingen

Hoewel wij onze producten en diensten met die van onze concurrenten kunnen vergelijken, moeten we bij onze dagelijkse marketingcontacten met onze klanten ervoor zorgen dat we geen onware opmerkingen of vergelijkingen maken over de producten of diensten van onze mededingers. Het is wettelijk toegestaan om de negatieve aspecten van de producten en diensten van een concurrent aan de klanten uit te leggen, zolang de beschrijving niet misleidend is en relevant is voor de bepaalde verkoopsituatie.

Koppelverkoop

Koppelverkoop vindt plaats wanneer een verkoper eist dat een koper die een product (of dienst) wenst, een tweede product (of dienst) koopt waar de koper mogelijk geen behoefte aan heeft, als voorwaarde voor het kopen van het eerste product. Als de verkoper een dominante marktpositie in het product heeft en een nadelige concurrentie-impact op de markt voor het andere product kan hebben, riskeert de verkoper een claim dat de regeling een illegale koppelverkoop inhoudt. De juridische afdeling dient geraadpleegd te worden alvorens een dergelijke regeling aan een klant voor te stellen.

Exclusieve handel

Afspraken voor exclusieve handel omvatten contracten waarin een koper erin toestemt om al zijn benodigdheden voor een bepaald product of bepaalde dienst van één leverancier te kopen. Dergelijke afspraken kunnen concurrentiebevorderend zijn — bijvoorbeeld wanneer de afspraak voor een redelijke tijdsduur is en de koper er voordeel bij heeft doordat de prijs die hij betaalt gestabiliseerd is of doordat beschikbaarheid wordt verzekerd. Voor dergelijke afspraken dient van tevoren vergunning aan de juridische afdeling te worden gevraagd, omdat ze in bepaalde omstandigheden de kansen van mededingers onredelijk kunnen verminderen.

Relaties met klanten/wederverkopers

Maak geen afspraken met distributeurs over de wederverkoopprijzen van onze producten. Aanbevolen wederverkoopprijzen zijn toelaatbaar, maar u moet de juridische afdeling raadplegen alvorens dergelijke aanbevelingen te doen. Selecteer zonder voorafgaande goedkeuring van de juridische afdeling geen klanten op voorwaarde dat ze alleen in markten en rayons of aan personen die door ons zijn aangewezen zullen doorverkopen.

Distributie van onze producten via zowel onafhankelijke distributiekanaalen als dochters van het bedrijf kan antitrustkwesties oproepen, omdat het bedrijf tegelijkertijd leveranciers en concurrent is. De wet eist niet dat distributeurs die dochters van het bedrijf zijn en onafhankelijke distributeurs gelijk behandeld worden wat betreft prijzen, toewijzing van producten of marketingdiensten, maar onafhankelijke distributeurs klagen vaak als zij denken dat ze geen gelijke voorwaarden en bepalingen krijgen. Dubbele distributieregelingen zijn gecompliceerd en u dient de juridische afdeling te raadplegen alvorens een dergelijke regeling te maken. Aangezien distributeurs die dochters van het bedrijf zijn, concurreren met onafhankelijke distributeurs, kunnen er ook geen prijsafspraken tussen hen zijn.

Beëindiging

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

Omgang met leveranciers

Veel van de antitrustprincipes die van toepassing zijn op onze omgang met klanten gelden ook voor onze relaties met leveranciers, vooral waar het bedrijf een aanzienlijke of dominante marktpositie heeft. Hieronder vallen koppelverkoop, prijsdiscriminatie, beëindiging en exclusieve handel. U dient de juridische afdeling te raadplegen alvorens op deze wijze met leveranciers om te gaan.

Reciprociteit

Reciprociteit betekent afspreken om de producten of diensten van een leverancier te kopen op voorwaarde dat de leverancier ook afsprekt om producten en diensten van ons te kopen. Een bedrijf met aanzienlijke koopkracht in een bepaalde markt moet er goed voor zorgen dat het deze koopkracht niet gebruikt om zijn leveranciers te dwingen om zijn producten en diensten te kopen. In sommige gevallen hebben we niet zulke marktkracht, en kan het mogelijk zijn om een legale overeenkomst op te stellen om wederkerig te kopen, maar ons algemene beleid is om dit niet te doen. Voor uitzonderingen op dit beleid moet van tevoren toestemming aan de juridische afdeling worden gevraagd.

Discriminerende prijzen ontvangen

Onder bepaalde omstandigheden verbieden de antitrustwetten dat een koper opzettelijk een verkoper ertoe overhaalt om een discriminerende prijs te bieden. Wegens de complexiteit van de kwesties betreffende discriminerende prijzen moeten deze altijd door de juridische afdeling worden beoordeeld.

Dubbelrollen van leveranciers

In het algemeen dient u zich ervan bewust te zijn dat een bedrijf in de ene transactie met ons als leverancier optreedt, en in een andere transactie als concurrent. Wanneer een leverancier een potentiële concurrent van ons is of zou kunnen zijn, dient u ervoor te zorgen geen informatie te verschaffen die ongeschikt is om met een concurrent te delen of afspraken te maken over prijzen of verkoopvoorwaarden voor het concurrerende product. Raadpleeg de juridische afdeling om voorzorgsmaatregelen op te stellen die bedoeld zijn om het overbrengen van concurrentie-informatie aan een leverancier die ook een concurrent is, te voorkomen.

Hoed u voor dubbelzinnige verklaringen die verkeerd kunnen worden uitgelegd

Bij antitrustzaken zijn vaak subjectieve kwesties van bedoelingen en motieven betrokken. De advocaten van eisers zoeken vaak naar opruiende of dubbelzinnige uitdrukkingen die uit hun verband kunnen worden aangehaald of ten onrechte gekenschetst als blijken van concurrentiebeperkende bedoelingen of gedrag. Hieronder volgen enkele voorbeelden van uitdrukkingen die verkeerd kunnen worden uitgelegd:

Betreffende marktpositie:

“Ons bedrijf is van plan de markt te domineren.”

Reden tot bezorgdheid: Een toezichthouder of eiser kan “plan de markt te domineren” ten onrechte uitleggen als bewijs van een illegale poging om een markt te monopoliseren.

Betreffende uw concurrenten:

“We zouden ze moeten vermorzelen.”

Reden tot bezorgdheid: Een toezichthouder of eiser kan “vermorzelen”, “blokkeren”, “vernietigen” en andere soortgelijke woorden ten onrechte uitleggen als erkenning van roofzuchtige of uitsluitingsplannen, hetgeen verschilt van agressieve, legitieme concurrentie op waarde.

Betreffende prijsafspraken:

“Men schijnt het er in de industrie over eens te zijn dat de prijzen omhoog zullen gaan.”

Reden tot bezorgdheid: Een toezichthouder of eiser kan een logische interpretatie van marktgebeurtenissen en marktkrachten ten onrechte uitleggen als erkenning dat concurrenten hebben afgesproken om de prijzen te verhogen.

Betreffende gebieden van respectieve concurrentie:

“Laat ze in hun markt blijven; dit is ons rayon.”

Reden tot bezorgdheid: Een toezichthouder of eiser kan de uitdrukkingen “hun markt” en “ons rayon” ten onrechte uitleggen als een aanwijzing dat mededingers hebben samengespannen om markten toe te wijzen.

Betreffende uw documenten:

“Na lezing vernietigen a.u.b.”

Reden tot bezorgdheid: Een toezichthouder of eiser kan deze uitdrukking of soortgelijke uitdrukkingen ten onrechte uitleggen als aanduiding dat het document ongepaste informatie bevatte of als blijk van illegaal gedrag.

Samengevat:

Wees voorzichtig met wat u schrijft en zegt en vermijd verklaringen die, ook al zijn ze schertsend bedoeld, verkeerd uitgelegd kunnen worden. Alle documenten kunnen potentieel worden ingezien in een geding, met inbegrip van verouderde concepten van brieven en memoranda (inclusief elektronisch opgeslagen concepten), handgeschreven aantekeningen, telefoonberichten, e-mail, persoonlijke dagboeken, agenda's en kalenders. Bovendien kan het nodig zijn om documenten bij de overheid in te dienen in verband met de beoordeling van antitrustkwesties bij een voorgestelde overname of joint venture. Het is uiterst belangrijk om bij het schrijven en spreken de antitrustprincipes in gedachten te houden en ervoor te zorgen dat u altijd exact schrijft en spreekt. Bovendien is het, wanneer wij derden vragen om een document namens ons of ten bate van ons op te stellen, belangrijk dat deze documenten door derden worden opgesteld met deze antitrustprincipes in gedachten, aangezien deze documenten in een antitrustproces eveneens gedagvaard kunnen worden.

Onderzoek, doorzoeken en beslagleggingen

Het is mogelijk dat in het kader van een overheidsonderzoek (soms onaangekondigd), overheidsfunctionarissen ons kantoor kunnen inspecteren om documenten op te halen. Een inspectie ter plaatse is natuurlijk een zeer ernstige zaak maar hoeft geen onnodige verontrusting te wekken. Dit betekent niet dat UTC de wet heeft overtreden. Als de juiste richtlijnen worden gevolgd, moet de inspectie slechts minimale verstoring teweegbrengen. Het is echter van groot belang om bij een inspectie ter plaatse zorgvuldig en op de juiste wijze te handelen. U dient de juridische afdeling onmiddellijk te waarschuwen wanneer u geconfronteerd wordt met een verzoek om informatie of een doorzoeking door een overheidsinstantie. 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 overheidsvertegenwoordigers bekijken en/of kopiëren.

De rol van de juridische afdeling

Bij het uitvoeren van uw functieverantwoordelijkheden zult u van tijd tot tijd gedrag of situaties tegenkomen die antitrustkwesties oproepen. Als u geconfronteerd wordt met een situatie waarbij mogelijk antitrustkwesties zijn betrokken — of als u niet zeker weet of er bij een situatie antitrustkwesties zijn betrokken — mag u het gedrag of gesprek niet voortzetten voordat u uw chef heeft geraadpleegd en contact heeft opgenomen met de juridische afdeling.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101