



United Technologies

# Wereldwijde antitrusthandleiding voor werknemers



Het beleid van United Technologies Corporation (UTC) en haar gelieerde en dochterondernemingen is te voldoen aan de wetten van elk rechtsgebied waarin wij zakendoen. Dit omvat rigoureuze naleving van alle toepasselijke antitrustwetten. Iedere werknemer is ervoor verantwoordelijk dat zaken worden gedaan in overeenstemming met deze wetten en met de *Gedragcode* van UTC.

Deze handleiding is bedoeld om u te helpen zakelijke situaties te herkennen die antitrustkwesties betreffen, zodat u het benodigde advies kunt verkrijgen. Deze handleiding is geen samenvatting van alle toepasselijke antitrustwetten, omdat die complex en subtiel kunnen zijn wanneer ze worden toegepast op bijzondere omstandigheden. Ook behandelt deze handleiding niet de specifieke antitrustwetten van elk rechtsgebied waarin UTC zakendoet. In plaats daarvan worden algemene antitrustprincipes besproken en wordt u voorgelicht over gedrag dat zelfs maar de schijn van een antitrustprobleem zou kunnen wekken. Elk gedrag dat antitrustvragen kan opwekken, dient van tevoren te worden besproken met uw juridische afdeling.

Deze handleiding behandelt geen antitrustwetten zoals die gelden voor overnames, desinvesteringen, fusies en joint ventures. Als u een transactie overweegt waarbij UTC de zeggenschap over een onderneming of haar activa zal verkrijgen of ervan afstand doet, of een joint venture zal maken of eraan deelnemen, of een minderheidsbelang in een entiteit zal verwerven of verkopen, moet u uw juridische afdeling raadplegen.

## I. Waarom antitrustwetten onze aandacht verdienen

Overtredingen van antitrustwetten vormen ernstige risico's voor het bedrijf, zijn werknemers en zijn aandeelhouders. Sancties voor overtredingen zijn zwaar, waaronder gevangenisstraf voor personen, zware boetes voor particulieren en het bedrijf, en diepe en langdurige schade aan de reputatie van UTC. Enkele potentiële gevaren omvatten:

1. Werknemers die zich niet aan de antitrustwetten houden, zullen worden onderworpen aan disciplinaire maatregelen - Afhankelijk van de ernst van de overtreding kunnen die maatregelen ook beëindiging van het dienstverband behelzen.
2. Gevangenis - De wetten in sommige landen voorzien in strafrechtelijke sancties voor een overtreding van de antitrustwetten. Zo is bijvoorbeeld overtreding van de Sherman Act, de belangrijkste federale antitrustwet in de Verenigde Staten, in veel gevallen een misdrijf. Voor elke overtreding kan een individu worden opgesloten voor maximaal tien jaar en een boete ontvangen van maximaal \$ 1 miljoen. De Amerikaanse overheid zet zich sterk in voor

vervolgingen van misdrijven en dringt aan op aanzienlijke gevangenisstraffen voor ernstige schendingen van de antitrustwetgeving zoals prijsafspraken, offertevervalsing en verdeling van klanten of markten. Hoewel wetten in andere landen, waaronder de Europese Unie en China, niet in strafrechtelijke sancties voorzien, kunnen schendingen van deze wetten nog steeds ernstige gevolgen opleveren, zowel voor het bedrijf als voor u persoonlijk.

3. Hoge boetes - Financiële sancties zullen variëren op basis van het rechtsgebied dat een overtreding van de wet vindt. In de VS kan een onderneming een boete ontvangen van \$ 100 miljoen of een bedrag dat gelijkstaat aan tweemaal de monetaire winst of het monetaire verlies als gevolg van de overtreding (afhankelijk van welke hoger is). In de Europese Unie kunnen boetes oplopen tot 10% van de wereldwijde inkomsten van UTC. Recente boetes in verscheidene jurisdicties (waaronder de Verenigde Staten, Europese Unie, Mexico, Brazilië, India en Rusland) hebben gevarieerd van tientallen tot honderden miljoenen dollars.
4. Grote schadevergoedingen - Schadetoekenningen in burgerlijke antitrustzaken kunnen oplopen tot honderden miljoenen dollars of meer. In de VS krijgen succesvolle eisers automatisch drie keer de werkelijk gevonden schade toegekend. Gelokt door drievoudige schadevergoedingen proberen distributeurs, klanten en zelfs leveranciers vaak gewone handelsgeschillen om te zetten in schendingen van de antitrustwetgeving in de VS. Een groeiend aantal landen buiten de VS erkennen nu ook een vorderingsrecht door particuliere procederende partijen die naar verluidt geschaad zijn door concurrentieverstorende activiteiten.
5. Gezamenlijke en hoofdelijke aansprakelijkheid - Alle personen en bedrijven die deelnemen aan een overtreding van de antitrustwetten, zijn aansprakelijk voor 100% van de daaruit voortvloeiende schade of overmatige kosten, zelfs als het bedrijf slechts een zeer gering deel van de omzet in de betrokken markt heeft. Bovendien kan het bedrijf en zijn verzekeraar individuen niet vrijwaren tegen deze aansprakelijkheid.
6. Dwangbevelen/toestemmingsovereenkomsten - Rechterlijke bevelen, wettelijke waarschuwingen, andere gerechtelijke uitspraken en toestemmingsovereenkomsten of schikkingen kunnen verbodsbepalingen bevatten die verdergaan dan de strekking van de oorspronkelijke overtreding. Dergelijke verboden, die tientallen jaren kunnen duren en regelmatig en opdringerig overheidstoezicht kunnen vereisen, kunnen een ernstige belemmering vormen voor de toekomstige bedrijfsactiviteiten en kansen.

7. Wereldwijde antitrustwetten - Veel Amerikaanse staten, de Europese Unie en de meeste landen over de hele wereld - waaronder de EU-lidstaten, Brazilië, Canada, China, India, Japan, Korea, Mexico, Rusland, Zuid-Afrika, het Verenigd Koninkrijk en ongeveer 100 andere landen - hebben antitrustwetten die vergelijkbare maar afzonderlijke handhavingsinstrumenten hebben. Een schending van de wetten in het ene rechtsgebied zou kunnen leiden tot een onderzoek van meerdere regelgevende instanties of rechtszaken omtrent dezelfde kwestie in twee of meer rechtbanken tegelijkertijd, waardoor de kosten in verband met verdediging, verloren tijd en reputatieschade zich vermenigvuldigen.
8. Uitsluiting van overheidscontracten - UTC kan worden uitgesloten van contracten met de Amerikaanse overheid (onze grootste klant wereldwijd) evenals met andere federale, staats-, lokale en buitenlandse overheden als gevolg van een strafrechtelijke of civielrechtelijke overtreding van de antitrustwetten.
9. Openbaarmaking van vertrouwelijke informatie, zakelijk ongemak en verlegenheid - Deposities van personeel van het bedrijf en producties van bedrijfsdocumenten, waaronder e-mail en persoonlijke dagboeken die voor de rechtszaak in de rechtbank openbaar kunnen worden gemaakt, een ander publiek forum of via de pers. Een dergelijke openbaarmaking kan onze reputatie schaden, zelfs als het gedrag in kwestie wettelijk geoorloofd is.
10. Verloren tijd - In aanvulling op de toekenning van schadevergoeding en kosten legt een antitrustrechtszaak een grote druk op de tijd en energie van de werknemers en leidinggevendenden van het bedrijf die moeten helpen bij de verdediging van de zaak. Typische activiteiten omvatten het vinden, beoordelen en produceren van grote aantallen bedrijfsdocumenten en elektronische bestanden, de voorbereiding om te getuigen, het beantwoorden van lange schriftelijke ondervragingen, het ondergaan van deposities van advocaten voor de tegenpartij en het getuigen tijdens een proces.
11. Hoge kosten voor juridische verdediging - Het verdedigen van antitrustrechtszaken en overheidsonderzoeken is duur en vereist gespecialiseerde antitrustjuristen en deskundige antitrusteconomen, accountants en andere getuigen. Daarnaast krijgen succesvolle eisers de advocatenkosten toegekend, zelfs als de werkelijke schadevergoeding klein is. Verzekeringsdekking is vaak onbestaand, onvoldoende of niet van toepassing om de kosten van deze juridische verdediging te betalen. Het gevolg kan een zware aanslag op de bedrijfsbegroting van UTC zijn, zelfs als het bedrijf onschuldig is aan enig vergrijp.

## II. Overheidsonderzoeken, huiszoekingen en inbeslagnemingen

Overheden hebben ruime onderzoeksbevoegdheden.

Overheidstoezichthouders kunnen bedrijven bezoeken zonder waarschuwing, wat wordt aangeduid als "invallen", bedrijfspanden (en in bepaalde omstandigheden privéwoningen ) doorzoeken en kopieën meenemen van alle materialen die bewijs kunnen vormen. Ze kunnen mondelinge verklaringen afnemen, schriftelijke antwoorden op vragen afdwingen en hoorzittingen organiseren met de betrokken bedrijven, concurrenten en andere derden om de feiten van de zaak vast te stellen.

Een inspectie ter plaatse is natuurlijk een ernstige zaak, maar hoeft geen reden tot onnodig alarm te zijn. Het betekent niet dat het bedrijf de wet heeft overtreden. Als de juiste richtlijnen worden gevolgd, hoeft de inspectie slechts minimale verstoring te veroorzaken. Desalniettemin is het noodzakelijk om een inspectie ter plaatse door een overheid zorgvuldig en adequaat te behandelen.

U moet de juridische afdeling onmiddellijk op de hoogte stellen als u wordt geconfronteerd met een verzoek om informatie of een zoektocht naar documenten door een overheid. U moet uw uiterste best doen om te zorgen dat er een advocaat aanwezig is voordat u iets bespreekt met de inspecteurs of onderzoekers, maar u mag hun onderzoek niet belemmeren. U moet ook goed bijhouden welke documenten de handhavers bestuderen en/of kopiëren.

## III. Zakelijke praktijken die worden gecontroleerd: Gezamenlijk en unilateraal gedrag

Antitrustwetten rusten op de vooronderstelling dat sterke concurrentie de beste verdeling van de financiële middelen zal opleveren, waardoor producten en diensten beschikbaar komen met de laagste prijzen en de hoogste kwaliteit. Ter ondersteuning van dit doel verbieden antitrustwetten in het algemeen twee vormen van gedrag: (1) gezamenlijke actie die op onredelijke wijze de concurrentie beperkt, en (2) onjuiste eenzijdige handelingen die ofwel het monopolie van een bedrijf onderhouden of die een onderneming in een monopoliepositie sturen of dit serieus dreigen te doen (ook wel aangeduid als "misbruik van machtspositie"). Andere aspecten van de antitrustwetten verbieden bepaalde vormen van discriminatie in prijzen en andere oneerlijke handelspraktijken.

De volgende bespreking geeft een samenvatting van, en biedt voorlichting met betrekking tot de meest voorkomende antitrustproblemen die zich kunnen voordoen in onze omgang met concurrenten, klanten en leveranciers:

## A. Omgaan met concurrenten

Contacten en afspraken met concurrenten raken aan de belangrijkste thema's van de antitrustwetten en wekken daarom de meeste controle van overheidstoezichthouders en particuliere klagers. UTC neemt zijn eigen onafhankelijke beslissingen over de producten en diensten die worden aangeboden, waar en hoe ze worden aangeboden en hoeveel we ervoor in rekening willen brengen. U mag nooit een concurrent betrekken bij het nemen van beslissingen over wanneer en hoe u producten of diensten aanbiedt aan klanten, tenzij voorafgaand goedgekeurd door de juridische afdeling.

Een concurrent is een rivaal die probeert om zakelijke opdrachten te winnen in competitie met ons bedrijf. Het bedrijf doet zaken met bedrijven die klanten, leveranciers of partners zijn in sommige contexten, maar concurrenten in andere situaties. Als u vragen hebt over de toepassing van het bedrijfsbeleid inzake de relatie met concurrenten in dergelijke situaties, moet u onmiddellijk contact opnemen met de juridische afdeling.

De antitrustwetten verbieden in het algemeen overeenkomsten tussen concurrenten die de concurrentie beperken. Het begrip "overeenkomsten" wordt ruim geïnterpreteerd, en werknemers moeten dus uiterst voorzichtig zijn bij elk contact met een concurrent. Bij afwezigheid van een geldig, rechtmatig doel mag er geen overeenkomst (of poging om een akkoord te bereiken) met een vertegenwoordiger van een concurrent zijn met betrekking tot prijzen, prijsbeleid, kortingen, toeslagen of andere verkoopvoorwaarden. Er zijn soortgelijke verbodsbepalingen tegen overeenkomsten (of pogingen om afspraken te maken) met een concurrent om de productie te beperken, om klanten, markten of geografische gebieden toe te wijzen, om een klant of leverancier te boycotten, of om technologische ontwikkelingen te onderdrukken.

Om zelfs maar de schijn van collusie te vermijden, mogen werknemers die bij UTC zijn gekomen via een concurrent, geen concurrentiegevoelige of bedrijfseigen informatie van hun vroegere werkgevers bespreken, delen of gebruiken. Dit omvat informatie over offertes, klantenlijsten, prijsstelling of financiële gegevens, technische handleidingen, ontwerpen, of strategische of zakelijke plannen. Als u zich afvraagt of informatie van een voormalige werkgever zou worden beschouwd als concurrentiegevoelig of bedrijfseigen, raadpleeg dan de juridische afdeling voordat u de informatie gebruikt of deelt.

*Wat is een overeenkomst?* Een overeenkomst is een uitwisseling van garanties dat de partijen die de overeenkomst sluiten, op een bepaalde manier zullen handelen of juist niet handelen. Het begrip "overeenkomst" in de antitrustwetgeving is breed, en gaat verder dan louter een uitdrukkelijke of schriftelijke overeenkomst tussen concurrenten om bijvoorbeeld de prijzen te verhogen

of te stabiliseren. Een eiser kan een "overeenkomst" bewijzen tussen concurrenten zonder enig bewijs van een uitdrukkelijke of schriftelijke overeenkomst. In plaats daarvan kan de jury een overeenkomst of een "verstandhouding" afleiden uit alle feiten en omstandigheden. Sommige rechtbanken en jury's vinden een overeenkomst zelfs als de deelnemers niet direct met elkaar communiceerden over het doel of de details van de vermeende overeenkomst, of de wijze waarop ze deze zouden uitvoeren. Een jury kan een overeenkomst afleiden uit gedrag alleen, of uit gebeurtenissen op de markt, bijvoorbeeld een prijsverhoging die vermoedelijk het gevolg van contact met een concurrent is.

Daarom moeten werknemers elke situatie vermijden waarbij anderen een overeenkomst tussen concurrenten zouden kunnen afleiden. De veiligste methode is om te weigeren deel te nemen aan een vergadering of communicatie met een concurrent, tenzij u gemakkelijk kunt bewijzen dat er sprake is van een geldig, rechtmatig doel. Een werknemer mag nooit met een concurrent informatie bespreken over prijzen, voorgestelde offertes, bepaalde klanten of gebieden, of enige informatie met betrekking tot de prijzen, kosten, marges of marketing van goederen of diensten. Als een concurrent een van deze kwesties begint te bespreken, moet u onmiddellijk weigeren deel te nemen, de bijeenkomst op een opvallende wijze verlaten of het gesprek anderszins beëindigen en direct contact opnemen met de juridische afdeling. Uitzonderingen op deze richtlijnen, zoals legitieme leveringstransacties tussen bedrijven of joint ventures, dienen vooraf te worden afgestemd met de juridische afdeling. Verder mag u geen gebruikmaken van derden, waaronder consultants en leveranciers, om aan een concurrent informatie over te brengen die ongepast zou zijn als u het rechtstreeks zou zeggen tegen de concurrent.

*Welke soorten overeenkomsten zijn illegaal?* Rechtbanken hebben vastgesteld dat bepaalde soorten overeenkomsten zo duidelijk de mededinging kunnen schaden dat er geen gedetailleerd onderzoek nodig is om ze te evalueren. Deze soorten overeenkomsten worden behandeld als illegaal in en van zichzelf, omdat de rechter ervan uitgaat dat ze de mededinging schaden, zonder rekening te houden met hun doel of gevolg. Zelfs een poging om een dergelijke overeenkomst aan te gaan kan illegaal zijn en in strijd met het beleid van UTC.

*Prijsafspraken.* Meest opvallend onder de op zichzelf verboden afspraken zijn die met betrekking tot de vaststelling van prijzen. Het concept van prijsafspraken is breed en omvat collectieve spanningen om offertes te bepalen, prijzen vast te leggen of te stabiliseren, een formule of methode voor de berekening van prijzen vast te stellen, afspraken te maken over de standaard kortingen of kortingniveaus, standaard kredietvoorwaarden of garanties te stellen, of afspraken te maken over de timing van de aankondiging van

prijswijzigingen. Dit gedrag zal waarschijnlijk strafrechtelijk worden vervolgd als illegale prijsafspraken.

In de zeer concurrerende omgeving waarin UTC zakendoet, kan het raadzaam zijn om openbare informatie over de prijzen van een concurrent te volgen, en om op prijswijzigingen van anderen te reageren om concurrerend te blijven. Niets weerhoudt ons van het maken van onze eigen onafhankelijke beslissingen over de prijsstelling, om onze prijzen te verhogen in reactie op marktsituaties, of om ze te verlagen om te voldoen aan de door concurrenten aangeboden prijzen.

Dus, tenzij bij wet anders is verboden, kunnen werknemers prijzen of informatie over de kosten van concurrenten verkrijgen uit legitieme bronnen zoals klanten, leveranciers en vakbladen. Werknemers moeten altijd duidelijk documenteren waar ze informatie over prijzen, kosten of andere concurrentiegevoelige informatie over concurrenten hebben verkregen. Het beleid van UTC staat echter niet toe dat prijslijsten, kosten of offertes met concurrenten worden uitgewisseld. Dergelijk gedrag kan bijdragen aan een schijn van samenzwering, zelfs als er in feite geen prijsgerelateerde overeenkomst was tussen de concurrenten.

*Toewijzing van klanten of gebieden.* Overeenkomsten tussen concurrenten om niet te concurreren voor bepaalde klanten of gebieden kunnen eveneens op zichzelf als illegaal worden beschouwd. Daarom mag u geen overeenkomst sluiten of proberen te sluiten met een concurrent om aan een klant of groep van klanten te verkopen of juist niet te verkopen. U mag geen overeenkomst sluiten of proberen te sluiten met een concurrent om in een geografisch gebied te verkopen of juist niet te verkopen, of om de zakelijke opdrachten van een klant toe te wijzen, verdelen of delen. U mag ook nooit deelnemen aan gedrag waaruit een overeenkomst om klanten toe te wijzen kan worden afgeleid. Uitzonderingen in de context van distributiekkanalen moeten vooraf worden goedgekeurd door de juridische afdeling.

*Groepboycots en collectief weigeren om te verkopen.* Overeenkomsten tussen concurrenten om te weigeren handel te drijven met een andere concurrent (of een klant of leverancier) kunnen op zichzelf illegaal zijn onder bepaalde omstandigheden. Dit is met name het geval als de concurrenten in het akkoord marktmacht hebben, of waar ze de uitgesloten partij toegang ontzeggen tot een faciliteit, levering of markt die deze nodig heeft om effectief te concurreren. Om zelfs maar de schijn van ongepastheid te vermijden, mag u geen geschillen of klachten van externe partijen bespreken met concurrenten, of voorstellen om samen te werken om een leverancier, klant of concurrent te straffen, schade te berokkenen of te boycotten zonder voorafgaand overleg met de juridische afdeling.



*Activiteiten van beroepsverenigingen.* Sommige werknemers nemen van tijd tot tijd deel aan verschillende beroepsverenigingen en -organisaties. Beroepsverenigingen voeren legitieme functies uit zoals toezicht houden op overheidsvoorschriften, wetten of gezondheids- en veiligheidscodes voorstellen voor de sector, of productveiligheid verbeteren. Bij onjuist gebruik kunnen deze organisaties echter een mogelijkheid bieden voor concurrenten om zaken te bespreken die kunnen worden beschouwd als concurrentiegevoelig. Daarom is het belangrijk dat elke communicatie bij bijeenkomsten van beroepsverenigingen of andere gezamenlijke beroepsactiviteiten alleen die informatie bevat die noodzakelijk is voor de legitieme werking van de groep. Vermijd discussies die achteraf zouden kunnen leiden tot beschuldigingen of een gevolgtrekking zouden kunnen ondersteunen dat een onrechtmatige overeenkomst heeft plaatsgevonden. Louter uw aanwezigheid op een vergadering waarin concurrentiegevoelige onderwerpen worden besproken, kan worden gebruikt als bewijs dat u en UTC een onderdeel zijn van een illegale overeenkomst, zelfs als u niet deelnam aan deze besprekingen.

Ten eerste is het beleid van UTC dat iedere beroepsvereniging waartoe UTC of een werknemer behoort, dient te beschikken over juridisch advies omtrent antitrustwetten. Elke afwijking van dit beleid vereist de goedkeuring van de juridische afdeling.

Ten tweede moeten de volgende procedures in acht worden genomen met betrekking tot alle vergaderingen van beroepsverenigingsleden over onderwerpen van gemeenschappelijk belang voor de sector:

- Vóór elke vergadering moet een agenda worden verspreid en, indien mogelijk, beoordeeld door de juridische afdeling om te bepalen of deze concurrentiegevoelige onderwerpen bevat. U mag de vergadering niet bijwonen als er ongepaste onderwerpen op de agenda staan. Als het niet praktisch is om een agenda te circuleren voorafgaand aan een vergadering, moet u de agenda aanbieden aan de juridische afdeling na afloop van de vergadering, zodat de juridische afdeling een dossier van de activiteiten van de vereniging kan bijhouden. De beroepsorganisatie moet ook notulen onderhouden en de vertegenwoordiger van het bedrijf moet deze notulen bij ontvangst doen toekomen aan de juridische afdeling.
- In het geval dat een concurrentiegevoelige kwestie ter sprake wordt gebracht tijdens een vergadering, dient de vertegenwoordiger van het bedrijf zelf en namens het bedrijf onmiddellijk en publiekelijk afstand te nemen van die discussie, te vragen dat dit in de notulen van de vergadering wordt opgemerkt, de vergadering onmiddellijk daarna te verlaten en snel de juridische afdeling op de hoogte te stellen.
- Het belangrijkste is dat geen enkele vertegenwoordiger van het bedrijf een overeenkomst of afspraak mag aangaan, formeel of informeel, over prijzen, marges, verkoopvoorwaarden,

productievolumes, onderzoeks- en ontwikkelingsprojecten, klanten of markten. Daarnaast mag geen informatie worden uitgewisseld over prijzen of kosten, marketing, productie of onderzoeksplannen of recente verkoop- of verzendingsstatistieken van een specifiek bedrijf. Het kan toegestaan zijn om bepaalde historische gegevens te verstrekken aan de beroepsvereniging om de algemene statistieken van de industrie samen te stellen, op voorwaarde dat deze gegevens die openbaar worden gemaakt aan concurrenten, worden samengevoegd en anoniem gemaakt. Voordat er gegevens worden gedeeld met een beroepsvereniging, dient u een beoordeling en goedkeuring te verkrijgen van de juridische afdeling omtrent de uitwisseling van gegevens.

- Elk lidmaatschap van een beroepsvereniging moet vooraf worden goedgekeurd door de relevante bedrijfseenheid en de juridische afdeling en moet voldoen aan deze richtlijnen en eventuele richtlijnen van de bedrijfseenheid omtrent beroepsverenigingen.

Veel antitrustproblemen ontstaan als gevolg van activiteiten van beroepsverenigingen die plaatsvinden in informele of sociale situaties in samenhang met vergaderingen van beroepsverenigingen. Alle regels die in deze sectie zijn uiteengezet met betrekking tot beroepsverenigingen, gelden voor zowel formele als informele activiteiten en situaties.

Contact tussen concurrenten is het meest ernstige en gevoelige antitrustprobleem, en voorzichtigheid is geboden als de gelegenheid voor dergelijk contact bestaat. Eventuele vragen met betrekking tot de juiste communicatie met concurrenten of deelname aan een beroepsvereniging moeten worden doorverwezen naar de juridische afdeling.

## **B. Omgang met klanten**

Bepaalde activiteiten met betrekking tot klanten, zoals een prijsstelling onder de kostprijs, prijsdiscriminatie, de producten of diensten van een concurrent kleineren, koppelverkoop van producten of diensten, exclusieve handel, beperking van de voorwaarden waaronder klanten kunnen doorverkopen, of het beëindigen van een klantrelatie zonder een legitiem doel, kunnen tot antitrustkwesties leiden. Veel van deze praktijken zijn bijzonder gevoelig voor antitrustonderzoek als de bedrijfseenheid van UTC een aanzienlijke of dominante marktpositie heeft. Dit hoofdstuk beschrijft deze praktijken in het algemeen en identificeert die situaties waarin het belangrijk is om te overleggen met de juridische afdeling alvorens actie te ondernemen.

*Prijzen onder de kostprijs.* Onder bepaalde omstandigheden vereisen de antitrustwetten dat bedrijven de prijs van hun producten en diensten op een niveau stellen boven een passend kostenniveau,

zoals de gemiddelde variabele kosten. Dit probleem ontstaat als een dominant bedrijf met prijzen onder de kostprijs kleinere rivalen kan verdrijven en dit het bedrijf vervolgens in staat stelt om de prijzen te verhogen en zijn gespendeerde kosten en gedeelde winst terug te verdienen. Antitrustregels in dit gebied zijn complex, omdat de antitrustwetten sterke concurrentie proberen te verzekeren, en de juridische afdeling moet worden geraadpleegd als een van onze prijzen als zijnde onder de kostprijs zou kunnen worden beschouwd.

*Koppelverkoop en bundelen.* Koppelverkoopregelingen ontstaan als een verkoper vereist dat een koper die een product (of dienst) wil kopen, een tweede product (of dienst) dat de koper misschien niet wenst, moet aankopen als voorwaarde voor de aankoop van het eerste product. Als de verkoper een dominante marktpositie heeft in het gewenste product van de klant en weigert dat product te verkopen zonder de voorwaarde dat de klant de andere producten of diensten koopt, riskeert de verkoper een claim dat de regeling een onwettige koppelverkoopovereenkomst betreft. De juridische afdeling moet vooraf worden geraadpleegd bij het voorstellen van een dergelijke regeling aan een klant.

Op een soortgelijke manier treedt "bundelen" op als een verkoper een korting biedt aan een klant die meerdere producten (of diensten) koopt. Als de verkoper een dominante marktpositie heeft in een van de producten in de "bundel" en de klant een korting biedt voor de aankoop van de "bundel" van producten, riskeert de verkoper een claim dat de regeling een illegale bundelingsregeling vormt. Aan de andere kant zijn bundelingsregelingen vaak juist concurrentiebevorderend en legaal, omdat ze klanten in staat kunnen stellen producten te kopen tegen lagere prijzen dan normaal het geval zou zijn. De juridische afdeling moet daarom vooraf worden geraadpleegd bij het voorstellen van een mogelijke bundelingsregeling aan een klant.

*Exclusieve handelsregelingen.* Exclusieve handelsregelingen zijn onder andere contracten waarbij de koper akkoord gaat om alle (of bijna alle) vereiste aankopen van een bepaald product of een bepaalde dienst van een enkele leverancier af te nemen. Dergelijke regelingen kunnen concurrentiebevorderend zijn, bijvoorbeeld als de overeenkomst voor een beperkte duur is en de koper profiteert door het stabiliseren van de prijs die hij betaalt, of doordat beschikbaarheid verzekerd is. In sommige gevallen kunnen dergelijke regelingen echter tot antitrustkwesties leiden als ze worden aangegaan door een bedrijf met een aanzienlijk marktaandeel (aangeduid als een "dominante" onderneming of een bedrijf met "marktmacht"), voor zover ze hierdoor op onredelijke wijze de mogelijkheden van een rivaal verminderen. Om deze redenen moeten dergelijke regelingen vooraf worden goedgekeurd door de juridische afdeling.

*Meest begunstigde natie-bepalingen.* "Meest begunstigde natie"- of "MBN"-bepalingen verplichten een leverancier meestal om producten of diensten aan een klant te verkopen tegen de laagste prijs of de meest gunstige voorwaarden van de verkoper. Dergelijke bepalingen kunnen mededingingsproblemen opwekken als ze de concurrentie schaden (bijvoorbeeld door het verlagen van de prikkel van een leverancier om korting te geven of door het faciliteren van een gecoördineerde prijsstelling). De vraag of een bepaalde contractuele verbintenis een MBN is die de concurrentie zou kunnen schaden, is een feitenspecifiek onderzoek. Daarom moet u de juridische afdeling raadplegen over de vraag of een belofte van een contract aan een tegenpartij een MBN-verplichting vormt die de concurrentie zou kunnen schaden, hetgeen extra juridische analyse zal vereisen.

*Relaties met wederverkoopklanten.* U mag geen overeenkomsten sluiten met distributeurs over verkoopprijzen (minimum of maximum) voor onze producten. Adviesprijzen zijn vaak toegestaan, maar u moet overleggen met de juridische afdeling alvorens een dergelijke aanbeveling te doen. U mag niet zonder voorafgaande goedkeuring van de juridische afdeling klanten selecteren met dien verstande dat zij alleen in markten en gebieden of aan personen die door het bedrijf zijn aangewezen, zullen doorverkopen.

De distributie van onze producten via zowel onafhankelijke als de eigen distributiekkanalen van het bedrijf (duale distributieovereenkomsten) kan mededingingsproblemen opwekken, omdat het bedrijf op hetzelfde moment zowel een leverancier aan onze klanten als een concurrent van die klanten kan zijn. De wet vereist niet dat de eigen distributiekkanalen van het bedrijf en de onafhankelijke distributeurs gelijke behandeling worden toegekend met betrekking tot prijzen, verdeling van producten of merchandisingdiensten, maar onafhankelijke distributeurs klagen vaak als ze zien dat ze geen gelijke voorwaarden ontvangen. Duale distributieregelingen zijn ingewikkeld en u moet de juridische afdeling raadplegen voordat u een dergelijke regeling aangaat. Omdat de eigen distributeurs van het bedrijf concurreren met onafhankelijke distributeurs, mogen er bovendien geen prijsafspraken tussen hen bestaan.

*Opzeggingen.* De beëindiging van onze relatie met een klant of een distributeur moet gebaseerd zijn op legitieme zakelijke redenen, die u volledig moet documenteren en bespreken met de juridische afdeling voorafgaand aan de beëindiging.

*Eenzijdige weigeringen om te handelen.* Bedrijven mogen in het algemeen eenzijdig vrije besluiten nemen om geen handel te drijven met een klant, concurrent of leverancier. Een eenzijdige weigering om handel te drijven door een onderneming met een aanzienlijk marktaandeel ("marktmacht") kan in sommige situaties echter tot antitrustproblemen leiden. Als een bedrijf bijvoorbeeld marktmacht

heeft voor een bepaald product en weigert handel te drijven met distributeurs die de producten van concurrenten verkopen, wordt de concurrenten de toegang ontzegd tot de distributeurs die ze nodig hebben om te concurreren. Op een soortgelijke manier, als een bedrijf marktmacht heeft en weigert handel te drijven met een concurrent in strijd met de eigen economische belangen van het bedrijf op korte termijn, kan het onder bepaalde omstandigheden een schending zijn van de antitrustwetten. Als u een weigering om handel te drijven overweegt, raadpleeg dan de juridische afdeling voordat u verdergaat.

*Prijdiscriminatie.* Een andere prijsstellingpraktijk die tot antitrust- of regelgevingskwesties kan leiden, is onderscheid maken tussen verschillende kopers wat betreft prijs, promotionele vergoedingen of diensten voor een product. Onder sommige omstandigheden kan de rechter kijken naar de "netto" prijs van een product dat wordt verkocht aan verschillende kopers na aftrek van de waarde van premies, toelagen en andere diensten. Aan de andere kant voorziet de wet verweermiddelen als verschillende prijzen nodig zijn om te voldoen aan de concurrentie of om verschillende kosten van het zakendoen te weerspiegelen. Ook hier is de prijsdiscriminatiewetgeving complex en u moet contact opnemen met de juridische afdeling als onze prijzen als discriminerend kunnen worden beschouwd.

*Geringschatting.* Hoewel we onze producten en diensten mogen vergelijken met die van onze concurrenten, moeten we voorzichtig zijn in onze dagelijkse marketingcontacten met onze klanten dat we geen oneerlijke of onware opmerkingen of vergelijkingen maken over producten of diensten van onze concurrenten. Het is over het algemeen wettelijk toegestaan om aan klanten de negatieve aspecten van de producten en diensten van een concurrent uit te leggen, zolang de beschrijving niet misleidend is en relevant is voor de specifieke verkoopsituatie, maar de juridische afdeling moet op voorhand worden geraadpleegd.

### **C. Transacties met leveranciers**

Veel van de antitrustprincipes die van toepassing zijn op onze omgang met klanten, zijn ook van toepassing op onze relaties met leveranciers, met name als het bedrijf een aanzienlijke of dominante marktpositie inneemt. Deze omvatten koppelverkoop en bundelingsregelingen, prijsdiscriminatie, MBN's, opzeggingen en exclusieve handelsregelingen. U dient de juridische afdeling te raadplegen voordat u zich inlaat met dergelijk gedrag ten opzichte van leveranciers.

*Wederkerigheid.* Een overeenkomst om de producten of diensten van een leverancier te kopen op voorwaarde dat de leverancier ook overeenkomt om producten en diensten bij ons te kopen wordt onder bepaalde omstandigheden beschouwd als een

antitrustkwestie. Een onderneming met een aanzienlijke marktmacht op een specifieke markt moet voorkomen dat het haar koopkracht gebruikt om leveranciers te dwingen haar producten en diensten te kopen. In de meeste gevallen kan het mogelijk zijn om rechtmatige overeenkomsten te structureren om elkaars producten te kopen. Dergelijke regelingen dienen vooraf te worden goedgekeurd door de juridische afdeling.

*Ontvangen van discriminerende prijzen.* Onder bepaalde voorwaarden verbieden de antitrustwetten een koper om opzettelijk te veroorzaken dat een verkoper een discriminerende prijs aanbiedt aan de concurrent(en) van de koper. Vanwege de complexiteit van discriminerende prijzenkwesties moeten ze allemaal worden doorverwezen naar de juridische afdeling voor beoordeling.

*Dubbele rol van leveranciers.* Over het algemeen moet u zich ervan bewust zijn dat een bedrijf in een bepaalde transactie met ons kan functioneren als leverancier (of klant) en als een concurrent in een andere situatie. Als elke leverancier (of klant) een potentiële concurrent van ons is of zou kunnen zijn, moet u zorgen om dat u geen informatie overdraagt die niet gepast is om te delen met een concurrent, of dat u niet tot overeenkomsten komt met betrekking tot de prijs of de verkoopvoorwaarden voor het concurrerende product. Raadpleeg de juridische afdeling om waarborgen te ontwikkelen om te voorkomen dat u concurrentie-informatie overdraagt aan een leverancier die ook een concurrent is.

#### IV. Pas op voor dubbelzinnige verklaringen die verkeerd kunnen worden geïnterpreteerd.

Antitrustkwesties betreffen vaak subjectieve vragen omtrent intenties en motieven, en jury's kunnen overeenkomsten of het bestaan van marktmacht afleiden uit de inhoud van bedrijfsdocumenten. Enkele voorbeelden van zinnen die openstaan voor verkeerde interpretatie, worden hieronder uiteengezet:

##### **Omtrent marktpositie:**

*"Het plan van ons bedrijf is om dominantie te bereiken in de widgetmarkt."*

**Reden tot bezorgdheid:** Een toezichthouder of eiser kan "het plan is om dominantie te bereiken" interpreteren als bewijs van een illegale poging om een markt te monopoliseren. Bovendien heeft het woord "markt" of "marktaandeel" een specifieke betekenis in de antitrustwetgeving. Het gebruik van "markt" in het karakteriseren van verkoop, een productaanbod, een regio of een concurrentielandschap kan ertoe leiden dat toezichthouders of eisers die beschrijving gebruiken als de markt voor antitrustanalyse, ongeacht het beoogde doel van de schrijver.

**Betreffende uw concurrenten:**

*"We moeten hun luchttoevoer afsnijden."*

**Reden tot bezorgdheid:** Een toezichthouder of eiser kan uitdrukkingen als "afsnijden", "verpletteren", "blokkeren", "vernietigen" en andere soortgelijke voorwaarden interpreteren als bewijs voor een roofzuchtige of uitsluitingsgerichte regeling, in tegenstelling tot agressieve, legitieme concurrentie op basis van kwaliteit.

**Betreffende prijsafspraken:**

*"Er lijkt een sectorconsensus te bestaan dat de prijzen zullen stijgen."*

**Reden tot bezorgdheid:** Een toezichthouder of eiser kan een legitieme interpretatie van marktgebeurtenissen en marktkrachten verkeerd interpreteren als een bewijs dat concurrenten de kwestie onderling hebben besproken en hebben afgesproken om de prijzen te verhogen.

**Betreffende gebieden van respectieve concurrentie:**

*"Laat hen in hun markt blijven; dit is ons grondgebied."*

**Reden tot bezorgdheid:** Een toezichthouder of eiser kan de uitdrukking "hun markt" en "ons grondgebied" interpreteren als een teken dat rivalen samenspanden om markten toe te wijzen.

**Betreffende uw documenten:**

*"Gelieve na lezing te vernietigen."*

**Reden tot bezorgdheid:** Een toezichthouder of eiser kan deze zin of vergelijkbare zinnen verkeerd interpreteren als bewijs dat het document ongepaste informatie bevatte of illegaal gedrag suggereerde.

**In samenvatting:**

Wees voorzichtig in uw schrijven en spreken om te voorkomen dat enige verklaring — ook al is hij voor de grap gemaakt — verkeerd kan worden geïnterpreteerd. Alle documenten kunnen worden gebruikt in een overheidsonderzoek of rechtszaak, inclusief verouderde concepten van brieven en memoranda (waaronder elektronisch opgeslagen concepten), handgeschreven notities, telefoonberichten, e-mail, sms- of expresberichten, persoonlijke dagboeken, agenda's en kalenders, en verklaringen op sociale media-platformen. Daarnaast kan het nodig zijn dat documenten worden voorgelegd aan de overheid in verband met een antitrustbeoordeling van een voorgenomen overname of joint venture. Het is uiterst belangrijk dat u antitrustprincipes in gedachten houdt bij uw schrijven en spreken en dat u te allen tijde nauwkeurig schrijft en spreekt. Bovendien, als wij een externe partij vragen om namens ons of voor ons voordeel een document te bereiden, is het

belangrijk dat deze derde documenten worden voorbereid met deze antitrustprincipes in het achterhoofd, omdat deze documenten ook kunnen worden gedagvaard in een antitrustzaak.

## V. De rol van de juridische afdeling

Bij de uitoefening van de verantwoordelijkheden van uw baan zult u van tijd tot tijd gedrag of situaties tegenkomen die antitrustkwesties opwekken. Als u wordt geconfronteerd met een situatie die betrekking kan hebben op antitrustkwesties — of als u niet zeker weet of een situatie betrekking heeft op antitrustkwesties — ga dan niet verder met het gedrag of gesprek, totdat u hebt overlegd met uw supervisor en contact hebt opgenomen met de juridische afdeling.

## VI. Meldingen

Alle medewerkers hebben een verplichting om een vermoedelijke antitrustschending onmiddellijk te melden. Dit is vooral van belang omdat, als het bedrijf een probleem zou identificeren, verscheidene landen (inclusief de VS) clementieprogramma's hebben waarmee bedrijven strafrechtelijke aansprakelijkheid kunnen voorkomen als ze de eersten zijn die deelname aan een criminele antitrustovertreding melden.

Een melding kan worden ingediend bij een van de onderstaanden:

- Uw supervisor, tenzij u vermoedt dat uw supervisor heeft deelgenomen of de overtreding door de vingers ziet;
- De juridische afdeling;
- Uw Ethics & Compliance Officer of de Global Ethics & Compliance-vertegenwoordiger; of
- UTC's Ombudsman/DIALOG-programma.



