

BELEID MEDEDINGINGSRECHT

1. Doelstelling

- 1.1 HES is toegewijd zich te houden aan alle relevante mededingingswetgeving en duldt geen gedragingen waarmee concurrentie wordt belemmerd, beperkt of verstoord. HES meent dat zij het vertrouwen van haar klanten, leveranciers en andere belanghebbenden alleen kan behouden als zij een betrouwbare en eerlijke marktpartij is en al haar medewerkers voldoen aan de wetgeving die misbruik van economische afhankelijkheid tegengaat en ook van toepassing kan zijn op situaties waarin er sprake is van een kleiner marktaandeel (met name indien leveranciers of inkopers economisch afhankelijk van haar zijn).
- 1.2 In de Gedragscode staan de basisprincipes die alle HES-personeelsleden moet volgen en waarom dat zo van belang is. Dit Beleid biedt een verdere leidraad hieromtrent. Alle medewerkers van de afdeling Sales, Commercial, Business Development en Legal moeten dit lezen en begrijpen, aangezien zij een grotere kans op concurrentiebeperkend gedrag vormen. Het Beleid mag uiteraard ook door andere medewerkers van HES International worden gelezen als zij meer uitleg over dit onderwerp willen.

TERM	DEFINITIE
CSI	Concurrentiegevoelige Informatie
HES	HES International, alle volle of door HES beheerde directe en indirecte dochterondernemingen van HES International en alle joint ventures waarin HES een meerderheidsbelang heeft.
HES-Personeelsleden	Alle leden van de Raad van Bestuur, functionarissen, medewerkers of onafhankelijke aannemers van HES, HES-groepsmaatschappijen en joint ventures waarin HES een meerderheidsbelang heeft.

2. Toepasselijkheid en bestuur

- 2.1 Dit Beleid geldt voor HES International en alle dochterondernemingen, zowel 100% in eigendom als (in)direct onder zeggenschap van HES International ('HES'). In het bijzonder is dit Beleid van toepassing op alle medewerkers, directeuren en functionarissen van deze ondernemingen. Ook agenten, vertegenwoordigers, adviseurs en ander contractpersoneel die voor deze ondernemingen werken, dienen zich te houden aan deze richtlijnen.

- 2.2 De Chief Compliance Officer, met ondersteuning van de lokale Compliance Officer, is verantwoordelijk voor de ontwikkeling en implementatie van dit Beleid. De Chief Compliance Officer is uiteindelijk verantwoordelijk voor deze richtlijnen.
- 2.3 HES ziet erop toe dat dit Beleid of ander beleid met vergelijkbare normen van toepassing is op joint ventures waarin HES een belang heeft.
- 2.4 Dit beleid wordt regelmatig door de Chief Compliance Officer herzien en kan daarnaast ook tussentijds worden herzien, bijvoorbeeld om rekening te houden met wetswijzigingen, ontwikkelingen bij toezichthouders of organisatorische veranderingen.

3. Mededingingsrecht

- 3.1 Het mededingingsrecht heeft als doel de concurrentie (en uiteindelijk de consument) te beschermen door gedrag te verbieden waarmee de concurrentie wordt belemmerd, beperkt of verstoord. Mededingingswetten zijn gebaseerd op twee belangrijke concepten:
- een verbod op overeenkomsten, afspraken of regelingen tussen concurrenten die concurrentiebeperkend werken (of het vermogen hebben dat te doen); en
 - de regulering van gedrag van ondernemingen met een machtspositie.

4. (Kartel)afspraken tussen concurrenten

- 4.1 Afspraken tussen (potentiële) concurrenten om niet of minder hard met elkaar te concurreren behoren tot de ernstige vormen van concurrentiebeperkend gedrag. Afspraken kunnen betrekking hebben op:
- de vaststelling van prijzen of elementen daarvan (zoals kortingen), of andere handelsvoorwaarden;
 - de verdeling van markten of klanten;
 - capaciteitsbeperking of -vermindering; of
 - aanbestedingsfraude.
- 4.2 Deze afspraken hoeven niet eens officieel vastgelegd te worden. Informele of niet-bindende afspraken en mondelinge akkoorden (bijv. 'met knikken en knipogen') of zgn. 'herenakkoorden' met de bedoeling of het effect dat de concurrentie wordt beperkt, zijn verboden.
- 4.3 Als geacht wordt dat de afspraak bedoeld is om de concurrentie te beperken, dan hoeft die afspraak niet daadwerkelijk in de markt te worden geconcretiseerd of effect te hebben (d.w.z. de opzet 'is geslaagd') om onder de mededingingsregels te vallen. Zie voor voorbeelden van zogenaamde 'hard-core'-afspraken de hiervoor genoemde vier. Ook indien de afspraak of

praktijk geen kwade opzet kent, maar nog steeds concurrentiebeperkende effecten kan hebben, kan dat verboden zijn op grond van mededingingswetten.

4.4 Daarom mag HES op geen enkele manier afspraken met concurrenten maken die de concurrentie belemmeren, beperken of verstoren. Zo moeten de volgende praktijken tussen concurrenten altijd worden vermeden:

- onderlinge afstemming of bespreking van prijzen (o.a. elementen van prijsstelling), prijsverhogingen of belangrijke kosten;
- onderlinge verdeling van markten of klanten;
- onderlinge afspraken over de beperking van arbeidsresultaten of productie.

Onderlinge uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie

4.5 Naast mogelijke concurrentiebeperkende afspraken moet HES vooral voorzichtig zijn met het uitwisselen van informatie met (potentiële) concurrenten. Zo mag concurrentiegevoelige informatie beslist niet tussen HES en haar (potentiële) concurrenten gedeeld worden.

4.6 Het delen van concurrentiegevoelige informatie kan leiden tot concurrentiebeperking omdat de markt daardoor transparanter wordt en de strategische onzekerheid rond het onderlinge concurrentiegedrag afneemt. Het kan er ook toe leiden dat concurrenten samenspannen. Daarom zijn er mededingingsregels die de uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie tussen (potentiële) concurrenten verbieden.

4.7 Concurrentiegevoelige informatie is alle niet-openbare informatie op basis waarvan (potentiële) concurrenten hun concurrentiegedrag in de markt kunnen aanpassen. Hoe uitgebreider en recenter de informatie, des te waarschijnlijker dat het concurrentiegevoelig van aard is.

4.8 Er is geen uitputtende lijst van wat concurrentiegevoelige informatie is. Maar in de volgende voorbeelden gaat het wel om typisch concurrentiegevoelige informatie:

- bedrijfs- en/of klantspecifieke prijsstelling en prijsstellingsbeleid, o.a. elementen zoals korting, prijsvermindering en kosten-/winstmarge;
- gegevens over specifieke klanten of leveranciers;
- productie- of reserveopslagcapaciteit;
- strategische bedrijfs- of marketingstrategieën;
- productiviteits- of opslagbezettingsniveaus.

4.9 Het maakt niet uit in welke vorm de informatie wordt uitgewisseld (bijv. mondeling, per e-mail, via een data-room) en zelfs een eenmalige uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie kan een mededingingsrechtelijke overtreding opleveren. Het delen van concurrentiegevoelige informatie is niet alleen in een professionele sfeer verboden, maar ook in iedere andere sfeer. Zo gelden dezelfde mededingingsregels bij sociale aangelegenheden

(privé of in verband met werk), brancheverenigingen, beurzen of andere bijeenkomsten met concurrenten. Ook maakt het niet uit of je daadwerkelijk gebruik maakt van de ontvangen informatie of daarvoor in ruil informatie over HES deelt; je kunt daardoor nog steeds de mededingingswet overtreden, tenzij je actief afstand neemt door duidelijk te maken dat je die informatie niet gaat gebruiken en ook niet wenst te ontvangen.

- 4.10 Hoewel er gerechtvaardigde redenen kunnen zijn om met concurrenten samen te komen, bijv. om de algemene marktontwikkelingen op een vergadering van een branchevereniging te bespreken, moet HES erop toezien dat er geen concurrentiegevoelige informatie wordt uitgewisseld. Om dit risico te verkleinen, moet er altijd een duidelijke agenda zijn en bij gebrek daaraan moet die worden opgevraagd voordat de bijeenkomst plaatsvindt. Indien er op de agenda onderwerpen staan die zouden kunnen leiden tot de uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie of dat zelfs nodig maken, laat dat dan onmiddellijk weten aan uw lokale Compliance Officer of de Chief Compliance Officer en ga niet naar die bijeenkomst zonder hun voorafgaande goedkeuring. Zorg er verder voor dat er notulen worden gemaakt en dat deze een correcte weergave van de vergadering bevatten. Indien je op een bijeenkomst met (potentiële) concurrenten bent en je merkt dat er concurrentiegevoelige informatie wordt besproken (of waarschijnlijk ter sprake zal komen), maak daar dan onmiddellijk bezwaar tegen, verlaat de bijeenkomst en zorg ervoor dat jouw vertrek in de notulen wordt opgenomen. Breng ook je lokale Compliance Officer of de Chief Compliance Officer hier onmiddellijk van op de hoogte.

Joint ventures

- 4.11 Wanneer concurrenten via een joint venture op zakelijk gebied samenwerken, kan dit voordelen voor klanten opleveren zoals betere dienstverlening door bijvoorbeeld meer efficiëntie en lagere kosten. De samenwerking kan de concurrentie echter ook schaden, doordat bij de joint venture voor de partijen de prikkels afnemen om niet voluit te concurreren (bijvoorbeeld waar het leidt tot of uitloopt op het maken van (prijs)afspraken of het delen van concurrentiegevoelige informatie).
- 4.12 Daarom gelden er specifieke regels voor de uitwisseling van informatie binnen bepaalde samenwerkingsverbanden waarin HES partij is. Dit gaat met name over het delen van informatie met OBA en OVET.
- 4.13 Deze joint ventures concurreren (potentieel) met elkaar en met HES. Daarom heeft HES extra waarborgen doorgevoerd om verboden uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie tussen de (commissarissen van de) joint ventures en HES te vermijden.

5. Omgang met klanten

- 5.1 Als algemeen mededingingsrechtelijk principe geldt dat, zodra er een product aan een distributeur of wederverkoper verkocht is, je daar geen afspraken meer mee mag maken c.q. zeggenschap kan hebben over:

- aan wie die distributeur/wederverkoper de producten verkoopt; of
- de door de distributeur/wederverkoper gehanteerde prijzen voor diens klanten.

5.2 Je mag derhalve nooit:

- verkoopprijzen aan distributeurs of wederverkopers opleggen (je kunt wel een adviesprijs hanteren, mits die louter als adviesprijs geldt en niet neerkomt op een vaste prijs); of
- distributeurs de verkoop buiten een aangewezen gebied verhinderen (behalve in beperkte omstandigheden waarin er exclusieve distributieafspraken gemaakt zijn).

5.3 Je mag nooit vertrouwelijke informatie over een klant met een andere klant delen.

6. Fusies en overnames

6.1 In het kader van een fusie of overname onderkennen mededingingsautoriteiten over het algemeen dat er vaak een gerechtvaardigde zakelijke reden is om informatie uit te wisselen, bijv. ten behoeve van taxatie en planning. Wanneer partijen bij de transactie (potentiële) concurrenten zijn, dan moeten zij dat wel blijven en zich dus ook zo gedragen totdat de transactie is afgerond. HES dient met name voorzichtig te zijn indien er een (potentiële) concurrent bij een transactie betrokken is. Stel je lokale Compliance Officer of de Chief Compliance Officer daarvan in kennis.

6.2 Als vuistregel geldt dat gevoelige informatie alleen mag worden uitgewisseld voorzover dat nodig is voor gerechtvaardigde doelen (bijv. due-diligenceonderzoek of integratieplanning) en de uitwisseling dient dan onmiddellijk voor dat doel plaats te vinden (en niet pas vlak voor de afrondingsdatum of daarna). Daarnaast mag die gevoelige informatie alleen worden gedeeld met degenen die deze echt nodig hebben (op 'need-to-know' basis).

6.3 Indien het delen van concurrentiegevoelige informatie tussen (potentieel) concurrerende partijen tijdens de transactie nodig geacht wordt, dan dienen er specifieke waarborgen te zijn zoals anonimisering/bundeling van concurrentiegevoelige informatie, zodat het niet langer concurrentiegevoelig is, of het instemmen met een zogenaamd 'clean team'-protocol. Op grond van een clean-team-protocol wordt concurrentiegevoelige informatie alleen met een beperkt aantal mensen gedeeld, die bij voorkeur allemaal extern adviseur zijn of personen die niet bij de dagelijkse besluitvorming betrokken zijn. De lokale Compliance Officer en/of de Chief Compliance Officer kan/kunnen helpen in de voorziening van de benodigde waarborgen.

6.4 Verder kennen de meeste rechtsgebieden, indien een transactie bij een mededingingsautoriteit moet worden gemeld, een zogenaamde 'verplichte wachttijd' waarbij de transactie geen doorgang kan vinden totdat goedkeuring voor de fusie is verkregen en de verkrijgende partij dus niet al voortijdig zeggenschap over de doelonderneming mag uitoefenen. Het niet eerbiedigen van deze wachttijd wordt ook wel 'gun jumping' genoemd. Voor iedere transactie (o.a. overnames van minderheidsbelangen en joint ventures) geldt dat

er eerst juridisch advies moet worden ingewonnen om te bepalen of daarvoor een meldingsplicht geldt.

6.5 Partijen moeten ervoor zorgen dat zij geen stappen zetten die door een mededingingsautoriteit kunnen worden gezien als de effectuering van de transactie vóórdát die is goedgekeurd. Partijen mogen niet overgaan tot (stappen die door een mededingingsautoriteit kunnen worden gezien als) de effectuering van de transactie vóórdát die is goedgekeurd, maar ze mogen wel due-diligenceonderzoek doen en de integratie plannen.

7. Misbruik van machtspositie

7.1 Het is ondernemingen met een machtspositie in een bepaalde markt verboden om daar misbruik van te maken. Hoewel er geen ijzeren regel is wanneer een onderneming een machtspositie heeft, is voorzichtigheid met name geboden bij markten waarin het marktaandeel van HES boven de 40% ligt. Let wel dat markten nauw gedefinieerd kunnen worden (bijv. voor een bepaald product of een lokaal gebied).

7.2 Een machtspositie op zich is niet verboden, maar er misbruik van maken kan wel verboden zijn. Dit betekent dat een machtspositie niet onrechtmatig mag worden gebruikt om concurrenten buiten te sluiten of klanten uit te buiten met bijv. koppelverkoop of afbraakprijzen.

7.3 Waar HES mogelijk een machtspositie heeft, moet zij voorzichtigheid betrachten bij het stellen van voorwaarden aan klanten (en leveranciers), met name in verband met:

- het eisen dat klanten alleen gebruik maken van de diensten van HES;
- het geven van korting aan loyale klanten of voor het behalen van een bepaald target;
- het hanteren van verschillende verkoopvoorwaarden voor klanten die aan dezelfde criteria voldoen;
- het weigeren een product of dienst aan een klant te leveren, terwijl die daarvoor geen alternatief heeft;
- het introduceren van afbraakprijzen om concurrenten daarmee uit de markt te verdringen; of
- het toepassen van koppelverkoop op producten of diensten waarin HES mogelijk een machtspositie heeft in combinatie met andere producten of diensten waarvoor zij geen machtspositie heeft (bijv. verlangen dat klanten HES kiezen voor een combinatie van diensten waarvoor zij wel en geen machtspositie heeft of het aanbieden van kortingen aan klanten als ze voor beide voor HES kiezen).

7.4 Neem bij twijfels over het bovenstaande contact op met de lokale Compliance Officer of de Chief Compliance Officer vóórdát u dergelijke voorwaarden stelt.

8. Invallen (dawn raids)

8.1 Om toe te zien op naleving van de mededingingswetgeving, hebben de Europese Commissie en de meeste nationale mededingingsautoriteiten ingrijpende onderzoeksbevoegdheden. Tot deze bevoegdheden behoren het mogen houden van onaangekondigde inspecties van bedrijven en hun terreinen (zogenaamde invallen). Zie het Beleid Invallen voor meer informatie.

9. Gevolgen

9.1 Een overtreding van de mededingingswet kan zeer ernstige gevolgen hebben voor HES als bedrijf, maar ook voor jou persoonlijk.

9.2 Niet-naleving van de relevante mededingingswetten kan zware boetes, reputatieschade, strafrechtelijke aansprakelijkheid en forse schadeclaims opleveren.

9.3 Zo kan een rechtspersoon van HES bij veroordeling wegens overtreding van het Europese mededingingsrecht een boete krijgen van maximaal 10% van de jaarlijkse omzet van het wereldwijde concern (de omzet van HES en haar meerderheidsaandeelhouders(!)).

9.4 Verder kan een klant die schade geleden heeft als gevolg van de mededingingsrechtelijke overtreding een vordering tot schadevergoeding bij de nationale rechter instellen. Deze schadeclaim kan ook bovenop de al door een mededingingsautoriteit opgelegde boete komen.

9.5 Naast fikse boetes en schadeclaims kan HES reputatieschade oplopen, aangezien dit soort problemen vaak uitgebreid in de pers wordt uitgemeten.

9.6 Tot slot kan een bepaling in een overeenkomst, indien daarvan geoordeeld wordt dat deze beperkend is, nietig verklaard worden, of in ernstige gevallen de hele overeenkomst.

9.7 Voor medewerkers kan een overtreding van het mededingingsrecht leiden tot tuchtrechtelijke maatregelen en in bepaalde omstandigheden en afhankelijk van de toepasselijke mededingingswet, tot persoonlijke boetes en/of strafrechtelijke vervolging.

9.8 Zo kunnen bestuurders en leden van het managementteam, van wie verwacht wordt dat zij de mededingingswetten naleven, op grond van de Mededingingswet van het Verenigd Koninkrijk ('UK Competition Act 1998') te maken krijgen met strafrechtelijke vervolging, persoonlijke boetes en civielrechtelijke vorderingen tot schadevergoeding. Bestuurders kunnen ook voor maximaal vijftien jaar van hun functie als bestuurder worden uitgesloten. Indien iemand schuldig bevonden wordt aan betrokkenheid bij kartelactiviteiten, dan kan hij/zij veroordeeld worden tot vijf jaar gevangenisstraf.

10. Advies vragen of gedrag melden

- 10.1 Heb je kennis van een (mogelijke) overtreding van dit Beleid? Meldt dat dan bij je lokale Compliance Officer of de Chief Compliance Officer. Voor eventuele vragen kunt je ook contact opnemen met jouw lokale Compliance Officer. Zie het Overzicht Compliance Officers voor de contactgegevens.
- 10.2 Ook wijzen wij op het Beleid Klokkenluiders voor nadere informatie en uitleg over (i) hoe je zorgen kunt melden en (ii) de procedures die van toepassing zijn op elke gedane melding.
- 10.3 Het is je plicht om schendingen waarvan je je op enig moment bewust wordt, te melden. Hoe eerder je iets meldt, hoe meer mogelijkheid HES heeft om een potentieel risico vroegtijdig te ontdekken en aldus hopelijk de mogelijke schadelijke gevolgen in te perken.
- 10.4 HES duldt geen vergeldingsacties tegen personen die te goeder trouw een melding doen. Iedere vorm van vergelding in dat kader wordt gezien als een overtreding van deze Gedragscode.

11. Bewerkingsgeschiedenis

VERSIE	HERZIEN DOOR	OMSCHRIJVING	VERSIEDATUM

-oOo-