

Mededingings- en antitrustbeleid

Experts in perimeter protection



Heras Groep handelt altijd eerlijk en integer in zijn zakelijke transacties en wint zaken op basis van betrouwbaarheid, inzet en expertise. Om dit te garanderen is Heras afhankelijk van het personeel dat door het eigen gedrag aantoont de mededingingswetgeving volledig na te leven.

Dit beleid bevat de beginselen die Heras het belangrijkste acht om rechtvaardige en eerlijke mededinging te waarborgen. Het omvat praktische kennis om de naleving van mededingingswetgeving in de dagelijkse activiteiten mogelijk te maken. Het is van toepassing op iedereen die namens ons handelt (ongeacht diens niveau), in alle bedrijven en landen, die direct of indirect betrokken is bij commerciële activiteiten, en bij elk contact met klanten, leveranciers en concurrenten.

Van alle werknemers wordt verwacht dat zij dit beleid lezen en naleven. Schending van dit beleid wordt niet getolereerd. Niet-naleving kan leiden tot disciplinaire maatregelen, en in het uiterste geval leiden tot beëindiging van het dienstverband.

Heras heeft in dit beleid de belangrijkste principes opgenomen. Lokale wetgeving kan echter afwijken. In dat geval dien je altijd de meest strikte regelgeving na te leven. Als je een tegenstrijdigheid opmerkt tussen dit beleid en de lokale wetgeving, neem je contact op met je leidinggevende voor opheldering.

In dit beleid worden niet alle mogelijke situaties omschreven waarin zich antitrustkwesties zouden kunnen voordoen. Het dient ook niet als vervanging voor specifiek juridisch advies op maat. Als je zorgen of vragen hebt, neem dan contact op met je leidinggevende.

Een helder en absoluut begrip van dit beleid door alle betrokkenen is essentieel om risicosituaties te herkennen en hiermee op de juiste manier om te gaan. Wij herinneren je eraan dat onwetendheid over antitrustwetgeving nooit kan worden aangevoerd als excuus.

Reden voor dit beleid

Mededingingswetten dienen ervoor gezonde mededinging binnen een vrije markt te waarborgen door misbruik van een monopoliepositie te beperken. Een gebrek aan mededinging bedreigt de werking van ons economisch systeem. Eerlijke mededinging vergroot het concurrentievermogen van bedrijven, en stimuleert bedrijfsinnovatie en productiviteit. Het belangrijkste is dat het meer keuze en een eerlijke behandeling voor klanten waarborgt, via prijzen en productkeuzes.

In alle landen waar Heras actief is, zijn mededingingswetten van toepassing. Niet-naleving door Heras Groep (met inbegrip van het gedrag van het personeel) van de mededingingswetgeving, de regelgeving en dit beleid, kan ernstige gevolgen hebben voor Heras Groep en de werknemers die betrokken zijn bij activiteiten die de mededinging beperken. Let op:

De mededingingsautoriteiten kunnen boetes opleggen tot 10% van de totale omzet van de Groep (zelfs als de inbreuk door slechts één filiaal of zelfs door slechts één persoon wordt gepleegd). Deze boetes worden vastgesteld op basis van de waarde van de verkopen vanaf de datum van de overtreding, en zijn afhankelijk van de ernst en de duur van de overtreding.

Heras Groep kan worden geconfronteerd met claims van klanten of andere bedrijven die kunnen aantonen dat zij hebben geleden onder praktijken die de mededinging hebben beperkt.

Overtreding van mededingingswetgeving kan een wettige reden zijn voor de beëindiging van een contract, waardoor onze omzet in gevaar komt. Contractuele voorwaarden die in strijd zijn met mededingingswetgeving worden als nietig beschouwd.

De reputatie van Heras Groep kan worden geschaad door activiteiten die de mededinging beperken.

Dit is niet slechts een bedrijfsprobleem; individuele werknemers die mededingingswetgeving overtreden kunnen in sommige rechtsgebieden strafrechtelijk worden vervolgd en worden bestraft met persoonlijke straffen (waaronder boetes) en zelfs gevangenisstraffen.

Omgang met concurrenten (horizontale overeenkomsten)

'Horizontale overeenkomsten' zijn overeenkomsten tussen entiteiten die zich in de leveringsketen op hetzelfde niveau bevinden (d.w.z. afspraken tussen Heras en onze werkelijke of potentiële concurrenten).

Antitrustwetgeving verbiedt afspraken tussen concurrenten die de mededinging kunnen beperken. Het begrip 'overeenkomst' omvat alle soorten regelingen, informatie-uitwisseling, onderling afgestemde acties en afspraken die de mededinging beïnvloeden of deze zelfs maar trachten te beïnvloeden. Dit is ongeacht de vorm van de overeenkomst (mondeling of

schriftelijk, formeel of niet uitgesproken, ondertekend of niet ondertekend, toegepast of niet toegepast). Het omvat tevens een knipoog of een 'duim omhoog' tijdens een 'zakelijke bespreking'. Dit hoeft niet in een gangbare zakelijke omgeving plaats te vinden, maar kan zich ook buiten de werkplek afspelen.

Het bestaan van onwettige overeenkomsten kan worden afgeleid zonder direct bewijs: een minimale hoeveelheid indirect bewijsmateriaal kan voldoende zijn voor een veroordeling. Zo kan afstemming van een prijsverhoging worden afgeleid wanneer meerdere concurrenten op hetzelfde moment hun prijzen in dezelfde markten verhogen, zonder dat hiervoor een redelijke verklaring kan worden aangewezen, zoals een stijging van de staalprijs.

Niet elke overeenkomst tussen concurrenten is onwettig. Sommige overeenkomsten zijn toegestaan, bijvoorbeeld als ze voordelen opleveren voor consumenten, zoals in het geval van gezamenlijke R&D- en milieu-initiatieven.

Het is belangrijk om te weten dat de meest vervolgd antitrustovertredingen zijn gebaseerd op horizontale overeenkomsten over prijzen, marktverdeling of boycotts.

Voor de zekerheid is het raadzaam om 'het contact met concurrenten tot een minimum te beperken'.

Prijzen

Overeenkomsten tussen concurrenten om de prijzen waarvoor zij hun producten of diensten verkopen te verhogen, vast te stellen of anderszins te handhaven, worden 'horizontale prijsafspraken' genoemd. Horizontale prijsafspraken zijn de ergste vorm van mededingingsversturende gedragingen. Hierop staan de zwaarste straffen, waaronder lange gevangenisstraffen, hoge boetes en schadevergoedingen. De term 'prijs' dient in de ruimst mogelijke zin van het woord te worden opgevat, en omvat verkoopvoorwaarden, met inbegrip van kredietvoorwaarden en garantiebepalingen, leveringsvoorwaarden, kortingen, correcties, transportkosten, kosten voor aanvullende diensten, winstmarges, enz.

Met andere woorden, geen enkel element van de prijs mag met concurrenten worden besproken.

Een openbare aankondiging van een prijswijziging is echter wel toegestaan.

Productie/installatie

Elke overeenkomst tussen concurrenten waarmee productie of installatie wordt beperkt, is onwettig; een beperking van de levering of installatie van een product zal een mededingingsbeperkend effect hebben, waardoor de prijzen worden verhoogd of gehandhaafd.

Bespreek met concurrenten geen quota, capaciteitsniveaus, productie- en veldinvesteringen of plannen met betrekking tot de industriële voetafdruk.

Leveringen aan concurrenten zijn niet illegaal, maar de concurrent moet dit zelf beslissen en de beslissing baseren op kwalificeerbare gegevens, zoals investeringsbehoeften, productiekosten, enz.

Aanbestedingen (offertevervalsing)

Vooraf afgesproken en overeengekomen offertes tussen concurrenten ondermijnen het biedings-/aanbestedingsproces en zijn onwettig. Dit kan verschillende vormen aannemen, waaronder volumequota, rotatie van inschrijvingen of het volledig onthouden van bieding.

Stel bijvoorbeeld dat Heras met een concurrent overeenkomt dat het een offerte voor een bepaalde aanbesteding kunstmatig hoger zal maken of juist niet zal meedoen aan een aanbesteding, en dat deze concurrent hetzelfde zal doen bij een volgende aanbesteding.




Er is geen reden om met concurrenten offertes te bespreken.

Marktverdeling en boycot

Marktverdeling of markttoewijzing zijn onwettige afspraken waarbij concurrenten markten onder elkaar verdelen door specifieke klanten of categorieën klanten, producten, verkoopquota of gebieden onder elkaar te verdelen.

Van een boycot is sprake wanneer concurrenten overeenkomen dat zij geen zaken zullen doen met een bepaalde leverancier of klant, of dit alleen onder bepaalde voorwaarden zullen doen. Boycotten kunnen ook worden ingezet met het doel te voorkomen dat een concurrent tot een markt toetreedt. Het besluit om niet aan een bepaalde klant te verkopen of geen zaken te doen met een bepaalde leverancier moet onafhankelijk en objectief gerechtvaardigd zijn (bijvoorbeeld een slechte betalingsstatus).

Maak geen afspraken met concurrenten over zaken als verkoop, marketing of inkoop.

		
Direct of indirect prijzen vaststellen	Deelnemen aan of informatie verstrekken aan een branchevereniging	Krachtig concurreren
Klanten of markten toewijzen of verdelen	Uitnodigingen accepteren van of concurrenten uitnodigingen om buiten normale zakelijke contacten enige vorm van informatie-uitwisseling aan te gaan	Indien passend algemene zaken uit de sector bespreken, waarbij geen bedrijfs-/klantgevoelige informatie openbaar mag worden gemaakt
Enig aspect van prijsstelling (kredietvoorwaarden, kortingen, marges, rabatten) bespreken		Zoveel mogelijk informatie over concurrenten zoeken in openbare of onafhankelijke bronnen van derde partijen (vermeld altijd de bron)
Productie beheersen of beperken		
Aanbestedingen of offertes van klanten bespreken		
Met een concurrent overeenkomen om niet aan bepaalde klanten te leveren		
Over het bovenstaande 'afspraken' maken		

Marktinformatie

Het is u niet toegestaan informatie over de in dit beleid genoemde gevoelige onderwerpen bekend te maken aan, te vragen over of uit te wisselen met concurrenten. Marktinformatie over de door onze concurrenten gehanteerde prijzen kan voor ons uiteraard nuttig zijn bij het bepalen van onze prijzen. Het is niet onwettig om bij het vaststellen van onze prijzen prijsinformatie van concurrenten te gebruiken, mits onze prijsbeslissingen zijn gebaseerd op rechtmatig verkregen prijsgegevens. Houd er rekening mee dat de uitwisseling van commercieel gevoelige informatie met een concurrent onwettig is, ongeacht of de openbaarmaking direct of indirect plaatsvindt. Ook het gebruiken van een klant als tussenpersoon is onwettig.

Het doorgeven van informatie via derde partijen, zoals brancheverenigingen, is toegestaan als de geleverde informatie 'historisch' is. Een historische periode varieert van 3 tot 12 maanden in het verleden, afhankelijk van het detailniveau van de informatie. Deze informatie mag niet op frequente basis worden verkregen, aangezien dit de aandacht zal trekken van de mededingingsautoriteiten.

Noteer altijd op het document zelf op welke wijze u de marktinformatie hebt verkregen.

Brancheverenigingen

Lidmaatschap van een branche- of handelsvereniging is geen probleem. In een dergelijke situatie communiceert u echter met onze concurrenten. Alle regels met betrekking tot communicatie met concurrenten blijven hier van kracht.

Daarnaast moet de branchevereniging gedetailleerde en nauwkeurige notulen van de besprekingen bijhouden en ervoor zorgen dat de agenda in overeenstemming is met de mededingingsregels. Als het erop lijkt dat de bespreking richting het gebied van het mededingingsrecht gaat, moet u duidelijk aangeven dat u het hier niet mee eens bent, dit in de notulen laten optekenen en vertrekken. Niets zeggen of aangeven dat iemand het onderwerp heeft aangesneden, ontslaat u niet van de beschuldiging van samenzwering.

Maak geen persoonlijke aantekeningen, maar verwijst uitsluitend naar de officiële notulen. Na de bijeenkomst moeten de notulen ter goedkeuring aan alle leden worden voorgelegd om te verzekeren dat deze notulen een getrouwe weergave vormen van het verloop van de bijeenkomst.

Vergeet ook niet dat een overeenkomst niet in een formele zakelijke omgeving hoeft te worden gesloten om onwettig te zijn. Uw telefoongesprek kan worden opgenomen en tijdens een bijeenkomst kan een telefoon worden gebruikt om een gesprek op te nemen.

Tijdens bijeenkomsten van brancheverenigingen of branche-evenementen zijn dezelfde regels van toepassing als bij persoonlijke ontmoetingen.



Huidige of toekomstige prijzen bespreken met andere leden van de branchevereniging (wees voorzichtig met prijzen uit het verleden, met name het recente verleden)

Met andere leden van de branchevereniging het standaardiseren of stabiliseren van prijzen, prijsstellingsprocedures, kortingen, kredietvoorwaarden, het beheersen van de verkoop of toewijzing van markten bespreken

Met andere leden van brancheverenigingen afspreken om te weigeren zaken te doen met een bedrijf vanwege prijs- of distributiepraktijken van dat bedrijf

Informeel sessies bijwonen waarin een van de bovenstaande onderwerpen wordt besproken



Deelnemen aan een branchevereniging, indien gepast

Indien gepast algemene en historische informatie delen, waarbij u er op let dat er geen bedrijfs-/klantgevoelige informatie wordt vrijgegeven

U ervan verzekeren dat de vergaderingen van de branchevereniging een agenda hebben en dat er wordt genotuleerd

Een vergadering van een branchevereniging verlaten als het gesprek zich op het gebied van anticoncurrentie begeeft en de reden van uw vertrek laten vastleggen in de notulen

Voorzichtigheid betrachten bij het beschrijven van het bedrijf als 'marktleider' of andere agressieve termen

Omgang met leveranciers en klanten

Verticale overeenkomsten zijn overeenkomsten tussen entiteiten op verschillende niveaus in de toeleveringsketen, bijvoorbeeld tussen een klant en een leverancier. Deze overeenkomsten kunnen onwettig zijn als blijkt dat hierdoor de concurrentie wordt beperkt.

Exclusieve distributie of wederverkoop aan klanten (dealers)

Het sluiten van exclusieve overeenkomsten met een dealer is toegestaan, bijvoorbeeld ten aanzien van het toekennen van exclusieve gebieden, het beperken van de verkoop van de klant tot een specifiek gebied, of het verbieden van de verkoop van concurrerende producten door de dealer. Voor dergelijke overeenkomsten moet echter altijd een gerechtvaardigde zakelijke reden bestaan. Bijvoorbeeld gezamenlijke marketing, beschikbaar gesteld demonstratiemateriaal. Deze exclusiviteit kan nooit voortkomen uit uw gesprekken met onze concurrenten.

Houd rekening met de volgende twee punten

Heras heeft geen zeggenschap over de verkoopprijs van de dealer. Wij mogen een verkoopprijs voorstellen en we kunnen een maximumprijs instellen, maar wij kunnen geen verkoopprijs of minimumverkoopprijs opleggen en wij kunnen geen winstmarges vaststellen. De dealer mag op elk niveau onder het maximum verkopen.

Wij moeten alle dealers gelijk behandelen. Bij gelijke volumes moeten wij iedereen dezelfde voorwaarden bieden. Hierdoor kan een klant met een hoger volume profiteren van gunstigere voorwaarden, maar moeten twee klanten met hetzelfde volume dezelfde voorwaarden krijgen. Een uitzondering hierop vormt groeipotentieel, maar dit moet worden gedocumenteerd, gerechtvaardigd en beoordeeld.

Boycot

Van een boycot is sprake wanneer twee concurrenten overeenkomen om niet aan een dealer te leveren of om een andere concurrent van de markt te weren. Dergelijk gedrag is illegaal. Er kan ook sprake zijn van een boycot als een enkel bedrijf weigert aan een dealer te verkopen met als doel de concurrentie te beperken.

Heras heeft het recht om zelf de partijen te selecteren waarmee het bedrijf zaken zal doen. Deze selectie dient echter wel te worden gemaakt op basis van objectieve redenen, zoals een slechte betalingsgeschiedenis of het niet handhaven van het merkimage van Heras. Als wij besluiten geen zaken te doen met een dealer die met ons wil samenwerken, moeten wij onze objectieve redenen vastleggen voor deze weigering om te verkopen.

Als wij weigeren om te verkopen aan een dealer of andere derde partij, leg dan altijd de objectieve reden vast.

Koppelverkoop

Van koppelverkoop is sprake wanneer een leverancier, als voorwaarde voor de levering van een product, van een klant verlangt of deze ertoe aanzet een tweede product te kopen. Door bundeling van producten kan het bedrijf deze producten samen aanbieden tegen een lagere prijs dan wanneer de klant elk product afzonderlijk zou kopen. Koppelverkoop is alleen toegestaan als de klant de keuze krijgt om de artikelen zowel afzonderlijk als samen te kopen. Er is ook sprake van koppelverkoop wanneer een bedrijf een product verkoopt en de consument vervolgens dwingt aanvullende producten te kopen om de garantie geldig te laten blijven. Voorbeeld van een gekoppeld product: Delta schuifpoort en Connect. Wij kunnen de standaardgarantie van de poort niet beperken als de klant niet aansluit.

Doorgaans wordt koppelverkoop uitsluitend goedgekeurd als dit om goede technische of kwalitatieve redenen kan worden gerechtvaardigd. Er wordt alleen een uitzondering verleend als het product waarop garantie wordt verleend zonder koppelverkoop niet goed zal functioneren.

Voorbeeld van een uitzondering: De motoraandrijving van Heras wordt samen met de schuifpoort verkocht omdat deze nodig is voor een veilige en betrouwbare werking.

Maak de producten afzonderlijk verkrijgbaar. Als het product moet worden gekoppeld, zorg er dan voor dat dit echt noodzakelijk en in het belang van de klant is.

Verbod op misbruik van machtspositie

Een machtspositie is een positie van economische kracht van een onderneming op een relevante markt die het bedrijf in staat stelt te handelen zonder hierbij rekening te hoeven houden met de acties en reacties van concurrenten en klanten. Dit wordt ook wel een 'monopolie' genoemd. Om het eenvoudig te houden definiëren wij 'dominant' als het gedurende een lange periode hebben van een marktaandeel van meer dan 40%. Het gedrag van ondernemingen met een machtspositie is onderworpen aan strengere antitrustcontroles om het gebrek aan concurrentie te compenseren. Heras moet zorgvuldiger handelen wanneer het bedrijf op een relevante markt een machtspositie inneemt. Het hebben van een machtspositie op zich is niet illegaal, maar misbruik van die machtspositie wel.

De machtspositie mag niet zodanig worden misbruikt dat andere ondernemingen worden ontmoedigd of dat het voor hen onmogelijk wordt gemaakt om tot de markt toe te treden. Dit kan gebeuren via de eerder omschreven praktijken: prijsafspraken, boycots om het aanbod te beperken en koppelverkoop.

In het geval van een machtspositie volgt u de eerder vermelde regels en documenteert u al uw handelingen nauwgezet.

Fusies, overnames en joint ventures

Door het samenvoegen van bedrijven middels fusies, overnames of joint ventures kan het aantal concurrenten op de markt afnemen, waardoor de nieuwe geïntegreerde entiteit meer gelegenheid krijgt om de prijzen te verhogen of nadelige voorwaarden in te voeren voor de consument.

		
Proberen om het importeren van goederen in of het exporteren van goederen door klanten buiten hun grondgebied te beperken	Een exclusieve leveringsovereenkomst aangaan	Uw producten en diensten krachtig promoten
Aandringen op een wederverkoop prijs (in de VS is het toegestaan een minimumwederverkoop prijs vast te stellen zolang deze de concurrentie niet op onredelijke wijze beperkt)	Verschillende voorwaarden toepassen zonder objectieve, gerechtvaardigde, commerciële rechtvaardiging	Een wederverkoop prijs aanbevelen (maar hierop niet aandringen)
Voorkomen dat klanten een voorraad aanhouden van alternatieve producten	Weigeren om te leveren aan een klant of een bestaande overeenkomst beëindigen	Klanten verplichten een product onder een specifiek handelsmerk te verkopen
	Een klant verplichten een product te kopen voordat u een ander product levert (deze 'koppelverkoop' kan onwettig zijn wanneer de vrije concurrentie hierdoor wordt beperkt)	

Volgens het mededingingsrecht is voor dergelijke transacties vooraf goedkeuring van de mededingingsautoriteiten vereist wanneer het volume van de overeenkomst een bepaalde drempel bereikt.



Contact met de mededingingsautoriteiten Hoe te handelen bij een inval

Mededingingsautoriteiten kunnen onaangekondigde inspecties uitvoeren tijdens een zogenoemde 'inval' of 'doorzoeking'. De onderzoekers hebben ruime bevoegdheden en kunnen documenten, gegevens van de werkplek, computers, huizen en auto's in beslag nemen en werknemers ondervragen.

Negatief gedrag tijdens een inval (bijvoorbeeld weigeren om mee te werken of documenten vernietigen) kan ernstige gevolgen hebben voor zowel de werknemers als Heras, zelfs als de onderzoekers uiteindelijk concluderen dat het bedrijf geen mededingingsregels heeft overtreden. In het geval van belemmering kunnen de boetes bijvoorbeeld gelijk zijn aan 1% van de totale omzet van de Groep in het voorgaande boekjaar. Het is daarom van belang dat het personeel van Heras bij een inval correct handelt. Hieronder vindt u een samenvatting van de beginselen die u in acht moet nemen.

De inspecteurs kunnen de gebouwen, het IT-systeem, mobiele telefoons, aktetassen en handtassen doorzoeken, evenals elk voertuig dat op onze terreinen geparkeerd staat, mits hiervoor een geldig huiszoekingsbevel is verkregen. Als de inspecteurs redelijke vermoedens hebben dat in de woning van bepaalde werknemers gevoelige documenten kunnen worden gevonden, mogen de opsporingsambtenaren ook daar soortgelijke huiszoekingen uitvoeren. Hiervoor is echter doorgaans toestemming van een rechter vereist.

De inspecteurs mogen alle documenten in beslag nemen, kopiëren of onderzoeken voor zover deze betrekking hebben op het onderzoek: dit kunnen zowel elektronische of papieren dossiers, documenten, correspondentie, post-its, sms'jes, facturen, rekeningen, telefoonrekeningen, enz., of zelfs privé materiaal zoals notitieboeken of agenda's zijn. Als een dag niet volstaat, kunnen de onderzoekers kantoren of documenten gedurende de duur van het onderzoek verzegelen. Ook het verbreken of wijzigen van deze zegels kan leiden tot hoge boetes.

	
In paniek raken of agressief reageren	Kalm, beleefd, coöperatief en standvastig blijven
De toegang ontzeggen aan opsporingsambtenaren	De identificatiebewijzen van de ambtenaren controleren
Gegevens achterhouden, verbergen, vernietigen of wijzigen	De aangewezen vertegenwoordigers op uw locatie en uw externe juridische team inlichten
Onjuiste of misleidende informatie verstrekken	Kopieën maken van alle documenten die zijn ingezien, gekopieerd of in beslag zijn genomen
Vrijwillig aanvullende informatie verstrekken	Advies inwinnen als u niet zeker weet wat uw rechten of die van de inspecteur zijn
Speculeren of een mening geven	Alle gestelde vragen en gegeven antwoorden noteren
U laten opjagen tijdens het beantwoorden van moeilijke of belastende vragen	De ambtenaren te allen tijde schaduw en bestuderen
Iemand van buiten het bedrijf informeren over de inspectie	De volledige richtlijnen voor een inval op locatie bestuderen
	Een advocaat aanwezig laten zijn bij alle gesprekken

Het is inspecteurs niet toegestaan originele documenten mee te nemen of digitale documenten (e-mails en harde schijven) volledig te kopiëren. Zij dienen uitsluitend de relevante documenten te selecteren en af te drukken. De onderzoekers kunnen de werknemers ondervragen, maar mogen hen geen zelfincriminerende vragen stellen.

Zorg er altijd voor dat de directeur of manager van de locatie zo snel mogelijk op de hoogte wordt gesteld.

Gepubliceerd door	Heras
Contactpersoon	HR-manager voor het land
Doel	Transparant en conform zakelijk gedrag waarborgen
Toepassing / Verspreid onder	Alle werknemers
Classificatie	Openbaar
Toezichthouders	Uitvoerend comité
Versie	V_1.1
Goedgekeurd door	Het bestuur van Heras

