

Concurrentiebeleid

GGL_Corporate Legal



Versies van dit beleid

Versie nummer	Titel	Auteur/eigenaar	Goedgekeurd door/op	Ingangsdatum
1.0	Competition Compliance Policy	Group Compliance	Executive Board PHOENIX op 8-4-2014	9-4-2014
1.0	Concurrentie Naleving Beleid	Corporate Compliance Brocacef	Groepsdirectie Brocacef op 18-2-2014	18-2-2014
2.0	Competition Compliance Policy	Group Compliance	Executive Board PHOENIX op 05-04-2019	15-04-2019
2.0	Concurrentiebeleid	Corporate Compliance Brocacef	Groepsdirectie Brocacef op 05-04-2019	15-4-2019
3.0	Competition Compliance Policy	Group Compliance	Executive Board PHOENIX op 15-02-2022	01-03-2022
3.0	Concurrentiebeleid	Corporate Compliance Brocacef	Groepsdirectie Brocacef op 07-11-2022	14-11-2022
4.0	Competition Compliance Policy	Group Compliance	Executive Board PHOENIX op 08-02-2023	15-03-2023
4.0	Concurrentiebeleid	Corporate Compliance Brocacef	Groepsdirectie Brocacef op 13-03-2023	13-03-2023

Al het compliancebeleid (inclusief de SOP's) worden opgesteld in de Engelse taal en beheerd door Group Compliance. Dit beleid kan worden vertaald in lokale talen. In geval van discrepanties en/of dubbelzinnigheden van de lokale versies, is de Engelse versie leidend.

De momenteel geldende versie is vetgedrukt. De momenteel geldende Compliance beleidslijnen en SOP's kunnen worden geraadpleegd via het (lokale) intranet en in Profit.

Inhoudsopgave

I.	Algemene informatie	6
II.	Voorschriften	6
1.	Kartels en misbruik van een dominante marktpositie	6
1.1.	Kartels	6
1.2.	Misbruik van een dominante marktpositie.....	8
2.	Uitwisselen van informatie met Derden	10
2.1.	Gegevensuitwisseling via data-informatiesystemen	12
2.2.	Benchmarking	13
2.3.	Samenwerking	14
2.4.	Beurzen.....	15
2.5.	Signalering.....	15
3.	Verticale overeenkomsten of gedragingen	16
4.	Hub-and-spoke-overeenkomsten	17
5.	Zakenpartners / Business Partners.....	18
6.	Fusies, overnames en samenwerkingsverbanden (joint ventures)	18
7.	Handhaving	19
8.	Contact.....	19
	Bijlage 1 – Richtlijnen en rode vlaggen.....	20

Woordenlijst

Basis nalevingsbeleid	Volledige naam: Basis nalevingsbeleid, rapportage en onderzoek. Intern beleid opgesteld door PHOENIX over de organisatie en de verantwoordelijkheden op het gebied van compliance.
Bijeenkomst	Er is uitsluitend sprake van een bijeenkomst wanneer deze ofwel is geaccrediteerd, ofwel is georganiseerd door een partij die onafhankelijk van Brocacef de sprekers en de genodigden bepaalt, of deze door Brocacef is georganiseerd en door de Stichting Code Geneesmiddelenreclame (CGR) preventief is beoordeeld. Kennisoverdracht staat hier centraal.
Business Partner/ Zakenpartner	Alle Derden, zoals klanten, leveranciers, agenten, consultants en anderen die rechtstreeks betrokken zijn bij de bedrijfsactiviteiten van de PHOENIX Groep. Zie ook Zakenpartner.
Brocacef Groep/Brocacef	De naamloze vennootschap Brocacef Groep N.V. te Maarssen en haar dochtermaatschappijen in de zin van artikel 2:24a van het Burgerlijk Wetboek. Brocacef is een Nederlandse dochteronderneming van de PHOENIX Groep.
Business Partner Due Diligence (BPDD)	Interne onderzoeksprocedure om Zakenpartners te screenen.
Compliance	(Intern toezicht op de) naleving van wet- en regelgeving. Het werken volgens de normen en regels die een organisatie zelf heeft opgesteld op basis van wetgeving en (intern) beleid.
Compliance Management Systeem (CMS)	Het CMS is het verzamelbegrip voor alle activiteiten op het gebied van compliance (zoals beleid, training, compliance processen enz.) binnen de PHOENIX Groep.
Derden	Derden zijn alle natuurlijke personen of rechtspersonen met wie een PHOENIX-groepsmaatschappij (zakelijke) contacten heeft. In het kader van het onderhavige beleid worden PHOENIX-groepsmaatschappijen en hun Medewerkers niet als Derden beschouwd.
Group Compliance Commissie (GCC)	De compliance commissie die zich op PHOENIX-groepsniveau bezighoudt met het toezicht op compliance voor de gehele PHOENIX Groep.
Group Compliance Manager (GCM)	Degene die op PHOENIX-groepsniveau verantwoordelijk is voor de implementatie van het CMS – volgens de specificaties van Group Compliance en die het aanspreekpunt is voor alles wat met compliance te maken heeft binnen PHOENIX (zie het Basis nalevingsbeleid voor nadere details).
Groepsdirectie	Topmanagement van de betreffende PHOENIX-groepsentiteit, in dit geval specifiek Brocacef Groep, ongeacht de lokale organisatiestructuur of rechtsvorm.
Group Compliance	Afdeling binnen PHOENIX die voor het gehele concern verantwoordelijk is voor compliance en waar de Group Compliance Manager werkzaam is.
Lokale Compliance Commissie (LCC)	Nationale of regionale compliance commissie die toezicht houdt op taken met betrekking tot monitoring, inspectie, besluitvorming en escalatie (zie het Basis nalevingsbeleid voor nadere details).
Lokale Compliance Manager (LCM)	Degene die verantwoordelijk is voor de implementatie van het CMS – volgens de specificaties van Group Compliance – in zijn of haar

	bedrijf/bedrijven en die het lokale aanspreekpunt is voor alles wat met compliance te maken heeft. Voor elk land waar de PHOENIX Groep is vertegenwoordigd, is één LCM aangewezen (zie het Basis nalevingsbeleid voor nadere details).
Medewerker	Een medewerker is iedere persoon die een rechtstreekse arbeidsovereenkomst met de PHOENIX Groep heeft ondertekend en daarvoor werkzaamheden of taken uitvoert.
PHOENIX Groep (of PHOENIX')	Omvat alle bedrijven waarin PHOENIX Pharma SE of een van haar dochterondernemingen de meerderheid van de aandelen bezit, of die direct of indirect onder zeggenschap van de houdstermaatschappij/holding of haar dochterondernemingen vallen.
Standard Operating Procedure (SOP)	Dit beleid bevat tal van verwijzingen naar andere SOP's, waar alle Medewerkers van de PHOENIX Groep zich aan moeten houden. Het volledige compliance beleid en alle SOP's kunnen worden geraadpleegd via de interne website van PHOENIX op COIN en/of op Profit.
Zakenpartner/ Business Partner	Alle Derden, zoals klanten, leveranciers, agenten, consultants en anderen die rechtstreeks betrokken zijn bij de bedrijfsactiviteiten van de PHOENIX Groep. Zie ook Business Partner.

I. Algemene informatie

Dit beleid bevat informatie over het gedrag ten opzichte van concurrenten en Zakenpartners van de PHOENIX Groep wat betreft de naleving van bepalingen van het mededingingsrecht.

Dit beleid is gebaseerd op de bepalingen van het Europese mededingingsrecht, dat in alle EU-lidstaten op dezelfde manier van toepassing is, en de daarmee samenhangende strenge mededingingsnormen. Alle PHOENIX groepsmaatschappijen, waaronder ook Brocacef Groep, en hun Medewerkers zijn verplicht om zich aan deze wettelijke voorschriften te houden.

In de afzonderlijke lidstaten kan de wet- en regelgeving overigens nog strenger zijn dan het EU-recht, vooral op terreinen waar mogelijk sprake kan zijn van misbruik van dominante marktposities. Hetzelfde geldt ook voor landen buiten de Europese Unie (EU). Alle PHOENIX groepsmaatschappijen, waaronder ook Brocacef Groep, en hun Medewerkers zijn verplicht om zich aan de relevante nationale wet- en regelgeving te houden. Bij onduidelijkheid over de wettelijke voorschriften dienen Medewerkers zich te wenden tot hun leidinggevende, de LCM of de juridische afdeling.

Het mededingingsrecht beschermt de vrije en open concurrentie en voorkomt dat bedrijven deze kunnen beperken. Vrije en open concurrentie is een van de pijlers onder ons economische bestel. Vrije en open concurrentie is bevorderlijk voor de marktefficiëntie, zorgt voor groei en werkgelegenheid en garandeert de consument moderne producten tegen redelijke prijzen. Het mededingingsrecht zorgt ervoor dat dit zo blijft. Een even belangrijk aspect is dat de PHOENIX groep hierdoor ook wordt beschermd tegen concurrentiebeperkende praktijken van andere bedrijven.

Het Europese mededingingsrecht hanteert hiervoor met name de volgende middelen:

- het verbod op kartels; en
- het verbod op misbruik van een dominante marktpositie.

In de nationale wetgeving van de EU-lidstaten en veel andere landen worden vergelijkbare regels gehanteerd.

[Zie het Basis nalevingsbeleid en paragraaf 8](#)

De voorschriften in de het Basis nalevingsbeleid zijn zonder enige beperking van toepassing op dit beleid. Al deze regels moeten worden nageleefd en in hun geheel in praktijk worden gebracht.

Naleving van de mededingingswetgeving is de verantwoordelijkheid van iedere Medewerker. Het is Medewerkers verboden zich in te laten met praktijken die hiermee in strijd zijn. Elke Medewerker is verantwoordelijk voor het verwerven van voldoende inzicht in de concurrentiewetgeving om situaties te herkennen die problemen kunnen opleveren hiermee. Indien u zich afvraagt of een huidige bedrijfspraktijk of een commerciële beslissing mogelijk in strijd is met de mededingingswetgeving, neem dan contact op met uw LCM of Group Compliance met alle vragen over de mededingingswetgeving of een ander onderwerp dat in dit beleid aan de orde komt.

Bijlage 1 van dit beleid kan ook dienen als hulpmiddel bij het onderkennen en beoordelen van moeilijke situaties wat betreft de naleving van de mededingingsregels.

II. Voorschriften

1. Kartels en misbruik van een dominante marktpositie

1.1. Kartels

[Uitgangspunten en regels](#)

PHOENIX verbiedt het vormen van kartels, het deelnemen of bijdragen aan kartels en alle andere activiteiten die erop zijn gericht om direct of indirect een kartel te vormen of die een vergelijkbaar effect hebben.

Het uitgangspunt bij dit verbod op kartelvorming is de 'voorwaarde van zelfstandigheid'. Dit betekent dat elke onderneming zelfstandig haar eigen bedrijfsbeleid moet bepalen en uitvoeren.

Het kartelverbod omvat ook onderling afgestemde feitelijke gedragingen die zijn gebaseerd op een stilzwijgende afspraak tussen de betrokken partijen. Dit verbod kan derhalve ook worden overtreden zonder dat er sprake is van een uitdrukkelijke (schriftelijke of mondelinge) overeenkomst.

Er is sprake van een overtreding van het mededingingsrecht zodra een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging tussen ondernemingen, of het besluit om een samenwerkingsverband tussen ondernemingen tot stand te brengen, afbreuk doet aan de onzekerheid die kenmerkend is voor concurrentie. Een voorbeeld hiervan is het uitwisselen van mededingingsrelevante informatie (zie paragraaf 2).

Onderling afgestemde feitelijke gedragingen en besluiten kunnen ook in strijd zijn met de wetgeving als ze geen invloed hebben op de mededinging. Alleen al de bedoeling om een dergelijk effect te bewerkstelligen is voldoende.

Daarom is het Medewerkers ten strengste verboden om:

- a) met een concurrent overeenkomsten aan te gaan of andere afspraken te maken over prijzen, verkoopvolumes of verkoopquota, marktaandelen, de verdeling van verkoopregio's of klanten, of de afhandeling van eisen van klanten of leveranciers;
- b) met een concurrent informatie uit te wisselen over verboden of kritieke onderwerpen, afgezien van gevallen waarin dit door de juridische afdeling of Group Compliance uitdrukkelijk anders is geregeld.

Definitie

Onder een kartel wordt verstaan: overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen ondernemingen of besluiten van samenwerkingsverbanden met een concurrentiebeperkende bedoeling of een concurrentiebeperkend effect, bijvoorbeeld door de mededinging op een bepaalde markt te verhinderen, te beperken of te vervalsen.

Dit beleid is van toepassing op de volgende soorten kartels:

- **Horizontale overeenkomsten of gedragingen:** overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen concurrenten (op hetzelfde niveau in de toeleveringsketen) of besluiten van dergelijke ondernemingen waarvan het doel of het effect is om de mededinging te beperken.
- **Verticale overeenkomsten of gedragingen:** overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen ondernemingen op verschillende niveaus in de distributieketen of besluiten van dergelijke ondernemingen waarvan het doel of het effect is om de mededinging te beperken.

Het Europese mededingingsrecht verbiedt uitdrukkelijk overeenkomsten, onderling afgestemde feitelijke gedragingen en besluiten waarbij:

- direct of indirect verkoopprijzen of andere handelsvoorwaarden worden vastgesteld;
- de productie, markten, technologische ontwikkelingen of investeringen worden beperkt of gecontroleerd;
- markten of inkoopkanalen worden verdeeld;
- andere marktdeelnemers worden benadeeld doordat er verschillende voorwaarden worden gehanteerd voor vergelijkbare transacties; of

- het sluiten van overeenkomsten wordt gekoppeld aan het aanvaarden van bijkomende diensten die naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het onderwerp van die overeenkomsten.

Deze lijst is niet volledig en bevat niet alle overeenkomsten, onderling afgestemde feitelijke gedragingen en besluiten die qua doel of effect door de autoriteiten en de rechter als concurrentiebeperkend kunnen worden beschouwd. In de paragrafen 2 tot en met 4 wordt een aantal specifieke aandachtspunten nader uitgewerkt en worden voorbeelden gegeven.

Als dergelijke overtredingen worden bewezen, kan dit onder meer de volgende juridische gevolgen hebben:

- boetes en gevangenisstraf voor de personen die betrokken zijn bij een kartel;
- boetes voor de PHOENIX groepsmaatschappijen wier vertegenwoordigers betrokken zijn bij een kartel;
- de betwisting en vernietiging van overeenkomsten;
- schadeclaims van benadeelde partijen.

1.2. Misbruik van een dominante marktpositie

Uitgangspunten en regels

PHOENIX verbiedt misbruik van een dominante marktpositie en alle andere activiteiten die bedoeld zijn om direct of indirect misbruik te maken van een dergelijke positie of vergelijkbare effecten hebben.

Elk onderdeel binnen de PHOENIX Groep dient zelfstandig te bepalen of er sprake is van een dominante marktpositie binnen een bepaalde markt of bepaald marktsegment. Als dat het geval is, mag deze positie niet worden misbruikt.

Een dominante marktpositie is vaak het gevolg van het feit dat een onderneming uitstekend presteert en is dus op zichzelf niet verboden. Als een onderneming in een bepaald geval een dominante marktpositie heeft, gelden er zeer strenge regels voor haar gedrag ten opzichte van andere marktdeelnemers. Een onderneming met een dominante marktpositie mag andere deelnemers niet op onbillijke wijze hinderen of discrimineren.

Op grond van het mededingingsrecht moeten dominante ondernemingen binnen een bepaalde markt rekening houden met hun Zakenpartners en concurrenten. In sommige landen gelden dergelijke regels ook voor ondernemingen met een sterke marktpositie (zelfs als die niet dominant is).

De gevolgen van misbruik van een dominante marktpositie zijn fundamenteel gezien dezelfde als die van deelname aan een kartel (zie vorige paragraaf).

Het valt niet uit te sluiten dat de PHOENIX Groep in sommige markten een dominante marktpositie heeft. In die markten zijn de volgende activiteiten verboden:

- verkopen tegen onredelijk hoge prijzen ('woekerprijzen');
- klanten weglokken bij de concurrentie met kunstmatig lage prijzen (of kunstmatig hoge kortingen) waar anderen niet tegenop kunnen concurreren ('prijsdumping'), bijvoorbeeld verkoopprijzen onder de kostprijs;
- weigeren om te leveren zonder objectief geldige reden;

- klanten verschillend behandelen zonder objectief geldige reden ('discriminatie'), bijvoorbeeld het hanteren van verschillende prijzen, kortingen of handelsvoorwaarden voor vergelijkbare transacties met verschillende klanten;
- de verkoop van het ene product afhankelijk stellen van de verkoop van een ander product ('koppelverkoop');
- bepaalde kortingen hanteren, zoals kortingen met het effect van koppelverkoop, kortingen op voorwaarde dat de inkoop van een bepaald product geheel of grotendeels bij één leverancier geschiedt ('loyaliteitskortingen'), of kortingen met een vergelijkbaar effect die zodanig zijn ontworpen dat klanten bepaalde voordelen uitsluitend verkrijgen wanneer ze een bepaald gedeelte of volume bij de dominante leverancier blijven inkopen.

Definitie

Het is niet eenvoudig om marktdominantie te bepalen. Daarbij moeten verschillende factoren in aanmerking worden genomen. In het algemeen is het verbod op misbruik van een dominante positie gericht tegen eenzijdig gedrag van dominante ondernemingen op een markt.

Een onderneming heeft een dominante marktpositie wanneer haar positie binnen de relevante markt zo sterk is, dat zij zich ten opzichte van verschillende concurrenten, leveranciers, klanten en eindgebruikers onafhankelijk kan gedragen.

Er worden diverse criteria gehanteerd om te bepalen of een onderneming een dominante positie heeft. Een gering marktaandeel geldt over het algemeen als geldige reden om aan te nemen dat een onderneming *geen* aanzienlijke marktmacht heeft. Bij een marktaandeel van minder dan 30%¹ is een dominante positie onwaarschijnlijk. Bij het bepalen van het marktaandeel wordt echter ook rekening gehouden met de marktomstandigheden, zoals i) de dynamiek van de markt (uitbreiding en toetreding), ii) de mate waarin de producten verschillen, en iii) de beperkingen die een bepaalde onderneming ondervindt van bestaande of mogelijke concurrenten en van haar klanten en leveranciers.

Hoe groter het marktaandeel, of hoe verder het marktaandeel boven de drempel van 30% ligt, des te belangrijker het wordt om te kunnen uitsluiten dat er sprake is van (misbruik van) een machtspositie.

In het EU-mededingingsrecht worden specifiek de volgende situaties genoemd als voorbeelden van misbruik:

- directe of indirecte afpersing door het opleggen van onredelijke aan- of verkoopprijzen of andere handelsvoorwaarden;
- het beperken van de productie, de markt of de technologische ontwikkeling ten nadele van de consument;
- het toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijke transacties met andere marktdeelnemers, waardoor zij concurrentienadeel ondervinden;
- het aangaan van een overeenkomst afhankelijk stellen van de aanvaarding door de wederpartij van aanvullende verplichtingen, die naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het voorwerp van die overeenkomst.

Deze lijst is niet volledig en bevat niet alle gedragingen die door de autoriteiten en de rechter als concurrentiebeperkend kunnen worden beschouwd. Bovendien kunnen er door de autoriteiten en de rechter altijd nieuwe gedragingen als misbruik worden aangemerkt.

¹ Het marktaandeel dat als indicator van een dominante marktpositie wordt gebruikt, kan per land verschillen.

Een dominante positie hangt altijd samen met een bepaalde markt. Een onderneming kan dus niet 'uit zichzelf' dominant zijn. Bepalen of de PHOENIX Groep op een bepaalde markt een dominante positie heeft, is een complexe juridische vraag, die per geval moet worden bekeken.

2. Uitwisselen van informatie met Derden

Uitgangspunten en regels

Het (stelselmatig) uitwisselen van informatie met Derden (met name concurrenten) over mededingingsrelevante zaken is verboden.

Medewerkers moeten voorzichtig zijn met het delen van welke (mededingingsrelevante) informatie dan ook met Derden, vooral met concurrenten.

Het delen van informatie mag de onzekerheid op de markt of de onafhankelijkheid van het gedrag van concurrenten niet verminderen of wegnemen om de concurrentiedruk te verminderen. De bron van de informatie moet altijd rechtmatig zijn en bedrijfsgeheimen moeten worden bewaard.²

De uitwisseling van informatie met concurrenten is een gevoelig onderwerp binnen het mededingingsrecht. In het algemeen is het verboden om mededingingsrelevante informatie uit te wisselen tussen concurrenten. Zelfs het eenzijdig en eenmalig verstrekken van mededingingsrelevante informatie kan een schending van het mededingingsrecht vormen, wanneer hierdoor onderlinge afstemming tussen de verstrekende en de ontvangende onderneming mogelijk wordt en de concurrentiedruk dus wordt verminderd. Er is altijd een risico dat bij het uitwisselen van informatie over toelaatbare onderwerpen, het gesprek afdwaalt in de richting van verboden of gevoelige onderwerpen. Bovendien is bovenstaande lijst van onderwerpen niet uitputtend en zijn de algemene regels in paragraaf 1 altijd van toepassing. Zie ook Bijlage 1 van dit beleid.

Wanneer de uitwisseling van gegevens tussen concurrenten de onzekerheid op de markt of de onafhankelijkheid van het marktgedrag van concurrenten vermindert of wegneemt, is er sprake van een mededingingsprobleem dat aan deze informatie-uitwisseling kan worden toegeschreven en kan deze informatie-uitwisseling een onderling afgestemde feitelijke gedraging tussen concurrenten vormen.

Bepaalde kenmerken van de uitgewisselde gegevens kunnen het risico vergroten. De uitwisseling van gegevens die als strategisch worden beschouwd (zoals informatie over prijzen, hoeveelheden, verkopen, capaciteiten, marketingplannen, enz.), geïndividualiseerd zijn (in tegenstelling tot geaggregeerde gegevens), vaker worden uitgewisseld en actuele of toekomstige gegevens betreffen (in tegenstelling tot historische gegevens), verhogen bijvoorbeeld het risico dat de informatie-uitwisseling als heimelijke verstandshouding wordt opgevat en verboden is.

Het soort informatie dat wordt uitgewisseld is bepalend voor de vraag of uit de uitwisseling van informatie conclusies kunnen worden getrokken over het huidige of toekomstige zakelijke gedrag van de betrokken ondernemingen, of dat de concurrentiedruk erdoor kan worden verminderd (zie ook de voorbeelden hieronder). Zelfs een ogenschijnlijk onschuldig contact en uitwisseling kan worden geïnterpreteerd als een poging om een concurrent te wijzen op zijn bereidheid om concurrentiebeperkend gedrag te vertonen.

In mededingingsrelevante situaties zijn alle Medewerkers van de PHOENIX Groep daarom verplicht zich aan de volgende uitgangspunten voor correct gedrag te houden:

- wees altijd onverminderd voorzichtig in de contacten met concurrenten;

² Een bron wordt alleen als rechtmatig beschouwd als de informatie is ontvangen conform alle contractuele en wettelijke voorschriften. Het is dus verboden om informatie te verkrijgen of te ontvangen die onder een geheimhoudingsplicht valt, door het plegen van een strafbaar feit of door deel te nemen aan het plegen van een strafbaar feit.

- maak bezwaar zodra er verboden of gevoelige onderwerpen ter sprake komen;
- breek het gesprek af als de andere partij niet tegemoetkomt aan dit bezwaar (en laat dit eventueel vastleggen en melden bij de LCM).

Als er iets onduidelijk is of als er vragen zijn over het uitwisselen van mogelijk mededingingsrelevante informatie, neem dan onmiddellijk contact op met de LCM, Group Compliance of de lokale juridische afdeling.

Definitie en voorbeelden

Derden zijn alle natuurlijke personen of rechtspersonen waarmee een onderneming binnen de PHOENIX Groep (zakelijke) contacten heeft.

Of er op grond van de informatie-uitwisseling conclusies kunnen worden getrokken over het huidige of toekomstige gedrag van de betrokken ondernemingen of dat hierdoor de concurrentiedruk wordt verminderd, is afhankelijk van het soort informatie dat wordt uitgewisseld.

Sommige soorten informatie geven vanuit mededingingsrechtelijk oogpunt normaal gesproken geen aanleiding tot bezorgdheid ('toegestane onderwerpen'), terwijl andere soorten informatie vrijwel nooit met concurrenten mogen worden gedeeld (mededingingsrelevante onderwerpen, 'verboden onderwerpen'). Tot slot zijn er soorten informatie die in bepaalde gevallen aanleiding kunnen geven tot mededingingsrechtelijke problemen wanneer die informatie met concurrenten wordt gedeeld (concurrentiegevoelige informatie, 'kritieke onderwerpen').

Hieronder volgt een aantal voorbeelden (zonder aanspraak te willen maken op volledigheid).

De volgende onderwerpen zijn toegestaan:

- openbaar beschikbare informatie³, zoals de inhoud van bedrijfsverslagen, nieuwsartikelen en dergelijke; informatie of gegevens die niet bekend zijn bij het publiek mogen echter niet worden uitgewisseld;
- algemene onderwerpen die verband houden met technologie of wetenschap, zoals algemene ontwikkelingen binnen de sector of technologische innovaties;
- algemene juridische en sociaal-politieke kwesties en gezamenlijke belangenbehartiging bij overheidsinstellingen (lobbyactiviteiten), bijvoorbeeld wettelijke basisvoorschriften of wetsvoorstellen, alsook het belang daarvan voor de sector en mogelijkheden voor gezamenlijke belangenbehartiging bij de wetgever of de overheid;
- de algemene (niet-bedrijfsspecifieke) economische situatie, zoals de economische situatie binnen de sector, prognoses, aandelenkoersen enzovoorts;
- zaken waarbij de PHOENIX Groep niet met een van de andere betrokken ondernemingen concurreert.

De volgende onderwerpen zijn verboden, dat wil zeggen dat Medewerkers van de PHOENIX Groep hierover geen informatie mogen uitwisselen met concurrenten:

- alle **prijsgelateerde informatie**, zoals prijsbeleid, aan- of verkoopprijzen of de componenten daarvan, beoogde prijswijzigingen;
- **capaciteit**, bijvoorbeeld opslag- of vervoerscapaciteit, capaciteitsproblemen;

³ Informatie wordt alleen als openbaar aangemerkt als deze voor iedereen onder dezelfde voorwaarden toegankelijk is. Informatie die alleen tegen een hoge vergoeding of anderszins beperkt toegankelijk is, wordt als niet-openbaar aangemerkt. Informatie die Medewerkers van klanten of van andere Zakenpartners ontvangen, dient ook als niet-openbaar te worden beschouwd.

- **verkoopbeleid**, verkoophoeveelheden of -quota, toewijzing van verkoopgebieden en klanten, klantenlijsten, lopende orders, de afhandeling van eisen of klachten van klanten of leveranciers;
- afspraken in verband met **aanbestedingen**: dit geldt zowel voor het feit dat er een offerte wordt ingediend als voor de inhoud daarvan. Het is verboden om geoffreerde prijzen of andere voorwaarden bekend te maken, alsook om afspraken te maken over het indienen van schijnoffertes door concurrenten, zelfs als die informatie slechts door één partij wordt verstrekt;
- **afspraken over salarissen en het weglokken van Medewerkers**: het is verboden om met concurrenten of andere bedrijven afspraken te maken en/of informatie uit te wisselen over salarissen. Concurrenten of andere bedrijven mogen bijvoorbeeld geen afspraken maken over maximumsalarissen of bandbreedtes voor salarissen die niet onder een cao vallen. Ook mag niet de afspraak worden gemaakt om geen Medewerkers weg te kopen en/of in het algemeen om geen Medewerkers van concurrenten of andere bedrijven in dienst te nemen.

De volgende onderwerpen zijn kritiek, dat wil zeggen dat Medewerkers van de PHOENIX Groep hierover geen informatie mogen uitwisselen met concurrenten, tenzij de informatie reeds algemeen bekend is of tenzij de juridische afdeling of Group Compliance uitdrukkelijk toestemming heeft gegeven:

- handelsvoorwaarden, zoals leveringsvoorwaarden;
- kosten, zoals administratieve of logistieke kosten;
- investeringen, bijvoorbeeld in IT (informatietechnologie) of logistiek;
- omzet, verkoopcijfers en marktaandelen die niet algemeen bekend zijn.

Tot slot maakt informatie die relevant is voor de concurrentie deel uit van de bedrijfsgeheimen van de PHOENIX Groep. Onafhankelijk van hun verplichtingen op grond van het mededingingsrecht, zijn alle Medewerkers van de PHOENIX Groep verplicht tot geheimhouding van deze bedrijfsgeheimen in overeenstemming met de toepasselijke regelgeving in het kader van hun dienstverband. In overeenstemming met deze voorschriften is het uitdrukkelijk verboden om bedrijfsgeheimen aan Derden bekend te maken.

2.1. Gegevensuitwisseling via data-informatiesystemen

PHOENIX verbiedt de (systematische) uitwisseling van informatie met Derden (met name concurrenten) over voor de concurrentie relevante aangelegenheden (zie ook punt 2) via (externe) data-informatiesystemen.

Medewerkers dienen zorgvuldig te werk te gaan bij het delen van alle soorten (voor de concurrentie relevante) informatie met Derden via data-informatiesystemen en/of bij het plannen van nieuwe data-informatiesystemen met Derden (bijv. leveranciers, klanten, etc.).

Dit kan ook uitwisseling van informatie tussen eigen bedrijven (behorende tot de Brocacef Groep en/of PHOENIX Groep) omvatten (bijv. van detailhandel afdeling (BENU) naar groothandel afdeling (Brocacef)).

Informatie- en gegevensuitwisseling – eventueel georganiseerd in een speciaal data-informatiesysteem – is in veel gevallen een belangrijk onderdeel van de kernactiviteiten van PHOENIX/Brocacef, bijv. als interface tussen onze groothandel- of detailhandel bedrijven en leveranciers of gezondheidsautoriteiten (bijv. verkooppuntsystemen, inkoopssystemen, enz.). Als zodanig is het niet alleen legaal, maar meestal onmisbaar voor de uitvoering van onze bedrijfsactiviteiten.

Dergelijke systemen bevatten echter vaak concurrentiegevoelige informatie (bijv. groothandels- of detailhandelsprijzen, kortingen, hoeveelheden, enz.) van onze entiteiten, en mogelijk ook van concurrenten. Dergelijke gegevens worden in het algemeen als relevant beschouwd onder de antitrustwetgeving (mededinging). Zij mogen niet worden gebruikt om de concurrentiedruk te verminderen, om transparantie te scheppen waar dat niet nodig is en mogen vooral niet worden gebruikt als platform voor systematische informatie-uitwisseling voor heimelijke afspraken van welke aard dan ook.

Zelfs de schijn van mogelijk concurrentiebeperkend gedrag in verband met dergelijke systemen moet pro-actief worden tegengegaan door het nemen van doordachte voorzorgsmaatregelen, aangezien de uitwisseling van gegevens tussen ondernemingen een aanwijzing kan zijn van een onwettige, concurrentiebeperkende overeenkomst.

Regelingen voor gegevensuitwisseling kunnen concurrentiebeperkend zijn wanneer, onder andere, gedeelde gegevens uit mededingingsrechtelijk oogpunt gevoelige gegevens bevatten en/of concurrenten aan wie toegang is geweigerd (of die op minder gunstige voorwaarden toegang hebben gekregen), als gevolg daarvan minder toegang tot de markt kunnen krijgen.

Medewerkers moeten bijzondere aandacht besteden aan het soort gegevens dat wordt gedeeld (zie opgesomd in punt 2).

Alle PHOENIX entiteiten, waaronder ook Brocacef Groep, en haar Medewerkers moeten – wanneer zij dergelijke systemen bedienen of gebruiken – zich ervan vergewissen dat het gebruik van het systeem of de systemen is toegestaan op de wijze waarop het momenteel wordt gebruikt. Dit kan een bijgewerkte (externe) lokale juridische beoordeling vereisen. Overleg met de LCM en de juridische afdeling wordt altijd aanbevolen. Alle hierboven gespecificeerde relevante voorschriften inzake verboden onderwerpen en inhoud zijn van toepassing.

Dit omvat mogelijk ook het (systematisch) uitwisselen/doorgeven van informatie tussen bedrijven (bijv. reële prijsgegevens van concurrenten via het PHOENIX/Brocacef detailhandelsbedrijf aan het eigen groothandelsbedrijf, bijv. BENU en Brocacef). Indien nodig moeten passende voorzorgsmaatregelen worden genomen om onrechtmatige informatie-uitwisseling via data-informatiesystemen te voorkomen. Bijvoorbeeld door de invoering van een zogenaamde “afscherming (Chinese Walls)” die ervoor zorgt dat afdelingen – met verschillende doelstellingen – zodanig van elkaar gescheiden zijn dat er geen informatie wordt uitgewisseld (van informatie die relevant is voor de mededinging), waardoor belangenconflicten worden vermeden.

2.2. Benchmarking

Uitgangspunten en regels

PHOENIX verbiedt misbruik van benchmarkingactiviteiten om een kartel te vormen (zie paragraaf 1) en het (stelselmatig) ontvangen, verstrekken of onderling uitwisselen van mededingingsrelevante informatie van of met concurrenten in het kader van benchmarking.

Benchmarking als zodanig is in principe toegestaan en kan leiden tot efficiëntere processen, procedures en dergelijke; bij benchmarking is echter hoe dan ook sprake van uitwisseling van informatie.

Daarom gelden de volgende regels voor benchmarkingactiviteiten:

- a) Benchmarking is niet vrijgesteld van het kartelverbod, dus dat verbod blijft ongewijzigd van toepassing. Activiteiten worden niet opeens rechtmatig omdat ze als ‘benchmarking’ worden aangemerkt.
- b) Aangezien benchmarking een speciale vorm van informatie-uitwisseling is, gelden met name de in paragraaf 2 genoemde criteria.
- c) Het risico bestaat dat er bij besprekingen in de marge van het eigenlijke benchmarkingproces mededingingsrelevante of concurrentiegevoelige informatie wordt

uitgewisseld. In dergelijke situaties dienen Medewerkers ervoor te zorgen dat er geen verboden of kritieke onderwerpen worden besproken en dienen zij bij twijfel bezwaar te maken (zie paragraaf 2).

Definitie

In het kader van dit beleid wordt onder benchmarking verstaan het proces dat doorlopend wordt uitgevoerd om ten opzichte van concurrenten (ondernemingen buiten de eigen groep) activiteiten te vergelijken, verschillen en de oorzaken daarvan vast te stellen, concrete mogelijkheden voor verbetering te bepalen en concurrentiedoelstellingen te formuleren.

Voor benchmarking tussen bedrijven die niet met elkaar concurreren, geldt dit beleid echter niet.

2.3. Samenwerking

Uitgangspunten en regels

PHOENIX verbiedt misbruik van samenwerking om een kartel te vormen en het (stelselmatig) ontvangen, verstrekken of onderling uitwisselen van mededingingsrelevante informatie van of met concurrenten in het kader van samenwerking.

Samenwerking is in principe toegestaan. Maar samenwerking is niet vrijgesteld van het kartelverbod, dus dat verbod blijft ongewijzigd van toepassing.

Samenwerkingsverbanden mogen in geen geval een platform worden voor concurrentiebeperkend gedrag. Daarom gelden de volgende aanvullende regels wanneer Medewerkers vergaderingen van samenwerkingsverbanden bijwonen:

- a) **Vóór de vergadering:** Dring erop aan dat er een gedetailleerde agenda wordt rondgestuurd en controleer of deze geen verboden of kritieke onderwerpen bevat. Als de agenda verboden of kritieke onderwerpen bevat, mag de vergadering niet worden bijgewoond en dient uw leidinggevende, de LCM of de juridische afdeling hiervan op de hoogte te worden gebracht.
- b) **Tijdens de vergadering:** Dring erop aan dat de gedetailleerde agenda wordt aangehouden. Let er tijdens de besprekingen op dat men niet afdwaalt en dat er geen informatie wordt uitgewisseld op basis waarvan conclusies kunnen worden getrokken over huidige of toekomstige marktstrategieën. Extra voorzichtigheid is geboden bij open agendapunten, zoals 'huidige marktsituatie' en dergelijke. Weiger om onderwerpen te bespreken als er reden is om te twifelen over de toelaatbaarheid daarvan in het kader van het mededingingsrecht. Dring erop aan dat het bezwaar in de notulen wordt opgenomen. Als het mogelijk ontoelaatbare onderwerp toch verder wordt besproken, dan moet u de vergadering verlaten. Dring erop aan dat uw naam en het tijdstip van het verlaten van de vergadering in de notulen worden opgenomen en breng uw leidinggevende, de LCM of de juridische afdeling hiervan op de hoogte.
- c) Het risico bestaat dat er in de marge van de besprekingen concurrentiegevoelige informatie wordt uitgewisseld. In dergelijke situaties dienen Medewerkers ervoor te zorgen dat er geen verboden of kritieke onderwerpen worden besproken en dienen zij bij twijfel bezwaar te maken. Als een andere partij bij de besprekingen niet onmiddellijk tegemoetkomt aan een bezwaar, dat dient het gesprek te worden gestaakt.
- d) **Na de vergadering:** Dring erop aan dat de notulen worden verspreid en dat deze door de deelnemers worden goedgekeurd. Controleer de notulen op mogelijk dubbelzinnige formuleringen waardoor buitenstaanders de indruk zouden kunnen krijgen dat er onderwerpen zijn besproken die in het kader van het mededingingsrecht twijfelachtig zijn. Dring erop aan dat dergelijke passages worden gecorrigeerd en breng uw leidinggevende, de LCM of de juridische afdeling hiervan op de hoogte.
- e) Vraag om de invoering van een gedragscode voor het samenwerkingsverband.

Definitie

Een samenwerkingsverband is een vrijwillige alliantie (verbond) tussen diverse ondernemingen die gemeenschappelijke doelstellingen nastreven. Een samenwerkingsverband bundelt de belangen van de afzonderlijke leden om één gezamenlijk front te kunnen vormen, bijvoorbeeld ten opzichte van de politiek.

Samenwerkingsverbanden bieden hun leden de mogelijkheid om ervaringen uit te wisselen en gezamenlijk hun politieke belangen te behartigen. Normaal gesproken voldoen dergelijke activiteiten aan de regels van het mededingingsrecht.

2.4. Beurzen

Uitgangspunten en regels

In het kader van beurzen dienen Medewerkers extra zorgvuldigheid te betrachten om te voorkomen dat er (mogelijk onbedoeld) mededingingsrelevante of concurrentiegevoelige informatie wordt verstrekt, overgedragen of uitgewisseld.

Op een beurs zullen Medewerkers veel mensen ontmoeten. Welke regels moeten worden gevolgd, hangt af van de vraag of de betrokken personen al dan niet voor een concurrent van de PHOENIX Groep werken.

Gesprekken met niet-concurrenten geven doorgaans geen reden tot bezorgdheid vanuit mededingingsrechtelijk oogpunt. Niet-concurrenten zijn onder meer vakjournalisten, vertegenwoordigers van de overheid en de industrie, maar ook klanten en leveranciers. Medewerkers moeten de PHOENIX Groep uiteraard zo goed mogelijk vertegenwoordigen, maar daarbij wel oppassen dat ze geen bedrijfsgeheimen, zoals vertrouwelijke prijzen en voorwaarden, vrijgeven.

Bij gesprekken met concurrenten moeten Medewerkers extra voorzichtig zijn vanwege het verhoogde risico dat hun gedrag in strijd kan zijn met de mededingingswetgeving. Medewerkers zijn daarom verplicht zich te houden aan de regels in paragraaf 1.1 en 2, met name voor zover deze betrekking hebben op verboden of kritieke onderwerpen, en dienen zich expliciet en ondubbelzinnig van dergelijke gesprekken te distantiëren.

Definitie

‘Beurs’ is in dit verband een overkoepelend begrip voor alle algemene evenementen of bijeenkomsten waar een groot aantal concurrenten en Medewerkers elkaar (kunnen) ontmoeten.

2.5. Signalering

Uitgangspunten en regels

PHOENIX verbiedt het gebruik van signalering als instrument met als doel of effect het beperken van de mededinging.

Medewerkers moeten zeer voorzichtig zijn met het doen van uitspraken in het openbaar die mededingingsrelevante of concurrentiegevoelige informatie kunnen bevatten.

Daarnaast is het Medewerkers verboden om te doen alsof zij namens PHOENIX spreken wanneer zij daartoe niet gerechtigd zijn.

De (mogelijke) beperking van de mededinging via publieke kanalen is niet uitgezonderd van de kartelwetgeving. PHOENIX verbiedt iedere uiting via publieke kanalen die concurrentiegevoelige of zelfs mededingingsrelevante informatie bevat en die wordt gedaan met als doel of effect het beperken van de mededinging.

Of de informatie daadwerkelijk bestemd is voor het publiek of dat er inderdaad sprake is van illegale signalering, is achteraf moeilijk vast te stellen. Omdat de normen die lokale kartelautoriteiten in de praktijk hanteren vaak zowel inconsistent als vaag zijn, is grote voorzichtigheid geboden bij het verstrekken van concurrentiegevoelige informatie.

Alvorens openbare uitspraken te doen als er onduidelijkheid bestaat over de toelaatbaarheid daarvan volgens het mededingingsrecht, dient de LCM of de lokale juridische afdeling te worden geraadpleegd.

Definitie

Signalering verwijst naar uitspraken over toekomstig marktgedrag die in het openbaar en dus transparant worden gedaan en waarvan het doel, de bedoeling of het effect is om de mededinging te beperken.

Daarbij wordt concurrentiegevoelige informatie via de publieke media (kranten, vakbladen, sociale media en dergelijke) openbaar gemaakt waarbij deze specifiek gericht is op een concurrent. In die zin is signalering verboden. Afhankelijk van de specifieke kenmerken van de gedane mededeling en de classificatie en de ernst van de zaak, is er sprake van (verboden) signalering of sprake van 'publiekscommunicatie' waar geen bezwaar tegen is.

3. Verticale overeenkomsten of gedragingen

Uitgangspunten en regels

PHOENIX verbiedt onrechtmatige verticale overeenkomsten en/of gedragingen die de concurrentie beperken, een dergelijk effect hebben of bedoeld zijn om direct of indirect de mededinging te beperken, met name bij het vaststellen van (minimum)verkoopprijzen tussen PHOENIX en leveranciers en/of klanten.

De toelaatbaarheid van bestaande of beoogde verticale verkoopovereenkomsten dient door elk onderdeel binnen de PHOENIX Groep zelf te worden beoordeeld.

Verticale overeenkomsten of gedragingen vormen normaal gesproken geen beperking van de mededinging. Integendeel, wanneer een klant bijvoorbeeld iets inkoopt, moet hij met de leverancier onderhandelen over hoeveelheden, prijzen, kortingen en andere voorwaarden.

Zelfs een verticale overeenkomst of gedraging die een zogenaamde verticale beperking omvat, d.w.z. een bepaling die een concurrentiebeperkend oogmerk of effect kan hebben, is niet automatisch in strijd met het mededingingsrecht. Verticale beperkingen kunnen toegestaan zijn, mits ze aan de wettelijke eisen voldoen.

Voorbeelden van toegestane verticale overeenkomsten zijn:

- a) selectieve distributieovereenkomsten: distributiesystemen waarbij de aanbieder verplicht is om producten alleen aan bepaalde Zakenpartners te verkopen, bijvoorbeeld om de kwaliteit van de producten of het juiste gebruik ervan te waarborgen (zoals de exclusieve distributie van speciale cosmetica via apotheken en drogisterijen).
- b) groepsvrijstellingsverordeningen: EU-regelgeving die concurrentiebeperkende overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen (bijvoorbeeld op het gebied van onderzoek en ontwikkeling om de concurrentiekracht van Europese bedrijven te vergroten) in hun geheel toestaat.

Verticale beperkingen die geen concurrentiebevorderend effect hebben, zoals het geval is bij 'hardcore-beperkingen' (zie paragraaf 1.1 en 2), zijn verboden.

Het is Medewerkers daarom onder meer verboden om:

- a) afspraken te maken met klanten van de PHOENIX Groep over wederverkoopprijzen voor Derden;
- b) afspraken te maken met leveranciers van de PHOENIX Groep over wederverkoopprijzen voor klanten van de PHOENIX Groep;

- c) overeenkomsten te sluiten of feitelijke gedragingen onderling af te stemmen waarvan het doel of het effect is om een klant van de PHOENIX Groep te beperken in zijn verkoopgebied of klantenbestand (behoudens de groepsvrijstellingsverordening).

Het verbod op prijsafspraken houdt ook in dat vaste wederverkoopprijzen op prijslijsten, in catalogi, op prijskaartjes en op verpakkingen verboden zijn. Medewerkers mogen ook geen andere middelen aanwenden om het prijsbeleid van hun klanten onder druk te zetten, zoals dreigen met het opschorten van leveringen of contractuele boetes en sancties of door het toekennen van financiële aansporingen.

In sommige landen zijn op grond van de gezondheidsregelgeving echter uitzonderingen toegestaan. In Duitsland bijvoorbeeld zijn de prijzen van geneesmiddelen op recept voor eindklanten geregeld in de nationale wetgeving. Ook in andere Europese landen bestaan dergelijke regelingen. Sommige landen stellen zelfs ook de prijzen van niet-receptplichtige geneesmiddelen vast.

Het is vaak lastig te beoordelen of een overeenkomst met een verticale beperking al dan niet concurrentiebeperkend is. Indien er sprake kan zijn van concurrentiebeperking, moeten Medewerkers daarom met hun LCM of de juridische afdeling overleggen wanneer zij onderhandelen over verticale overeenkomsten tussen i) de PHOENIX Groep/Brocacef en haar klanten of leveranciers (bijvoorbeeld een concurrentiebeding), of ii) tussen de PHOENIX Groep/Brocacef en haar concurrenten (bijvoorbeeld een inkoopverplichting), of iii) tussen de klanten of leveranciers van de PHOENIX Groep/Brocacef en hun concurrenten (bijvoorbeeld een exclusiviteitsovereenkomst).

Definitie

Verticale overeenkomsten zijn overeenkomsten met een Zakenpartner ergens in de keten met toegevoegde waarde (en die geen concurrent is, bijvoorbeeld een leverancier, zoals de farmaceutische industrie, of een klant, zoals een apotheek). Daartegenover staan horizontale overeenkomsten met Zakenpartners die zich op hetzelfde niveau binnen de waardeketen bevinden (hoofdzakelijk concurrenten).

4. Hub-and-spoke-overeenkomsten

Uitgangspunten en regels

PHOENIX verbiedt de vorming van en de deelname of medewerking aan een kartel door middel van zogenaamde hub-and-spoke-overeenkomsten.

Het uitwisselen van strategische informatie over (de marktbenadering van) concurrenten via Derden kan in het kader van het kartelrecht problematisch zijn.

De uitwisseling van informatie tussen concurrenten kan de uitvoering van een kartel vormen of vergemakkelijken – een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging tussen concurrenten die ertoe strekt of ten gevolge heeft dat de mededinging wordt verhinderd, beperkt of vervalst (bijv. door prijzen of hoeveelheden vast te stellen). Een kartel komt doorgaans tot stand doordat kartelleden (bijv. concurrenten) rechtstreeks met elkaar communiceren. Het is echter ook mogelijk dat ondernemingen hun marktgedrag coördineren door indirect te communiceren – via een Derde partij die een verticale relatie met hen heeft – doorgaans hun gemeenschappelijke upstream-leverancier of downstream-afnemer.

Deze kartels worden “Hub en Spoke kartels” (as en spaken) genoemd, waarbij de “spokes” de concurrenten zijn en de “hub” de derde partij (de upstream-leverancier of downstream-afnemer) en de coördinatie plaatsvindt doordat elke concurrent (de spoke) communiceert met de leverancier/afnemer (de hub), die op zijn beurt deze informatie deelt met de overige concurrenten (de overige spokes). De hub (bijv. leverancier of afnemer) fungeert als kanaal voor de overdracht van informatie tussen concurrenten.

Indien concurrenten systematisch en voortdurend een Derde partij gebruiken als tussenpersoon of boodschapper voor informatie die gevoelig is voor concurrentie of zelfs relevant is voor

concurrentie (zie punt 2) om bijvoorbeeld inzichten te verwerven of uit te wisselen over het toekomstige marktgedrag van andere concurrenten, is dit verboden op grond van het kartelrecht.

In geen geval mag een klant actief worden gevraagd naar strategische informatie over concurrenten.

Definitie

In het kader van het kartelrecht wordt onder 'hub-and-spoke-overeenkomsten' verstaan de illegale uitwisseling van informatie via Derden. Daaronder vallen ook verticale overeenkomsten die, in strijd met het kartelrecht, een horizontaal effect hebben op de mededingingssituatie.

Concurrenten (bijvoorbeeld farmaceutische groothandels) hebben dan geen rechtstreeks contact met elkaar, maar geven afspraken via een tussenpersoon (bijvoorbeeld een farmaceutische fabrikant) aan elkaar door (in dit voorbeeld aan de andere farmaceutische groothandel).

5. Zakenpartners / Business Partners

Uitgangspunten en regels

Concurrentieverstorend gedrag van Derden kan de reputatie van de PHOENIX groepsmaatschappijen schaden, zelfs als deze niet bij dergelijke gedragingen betrokken zijn. Daarom streeft PHOENIX naar gedeelde normen van integriteit met al haar Zakenpartners. Door middel van een Business Partner Due Diligence (BPDD) zorgt PHOENIX er proactief voor dat interacties met Zakenpartners die juridische of reputatierisico's kunnen opleveren, ook in termen van mededingingsrecht, worden vermeden. Het compliancebeleid van de 'SOP inzake omgang met derden' is van toepassing.

Zie het Basis nalevingsbeleid

Alle Medewerkers die kennis krijgen van (mogelijke) schendingen van het mededingingsrecht door Derden, zijn dan ook verplicht om hun leidinggevende, de LCM of de juridische afdeling onmiddellijk daarvan op de hoogte te stellen.

Definitie

De term Zakenpartner omvat alle Derden, zoals klanten, leveranciers, agenten, adviseurs en anderen die rechtstreeks betrokken zijn bij de zakelijke activiteiten van de PHOENIX Groep, waaronder eveneens Brocacef Groep inbegrepen.

6. Fusies, overnames en samenwerkingsverbanden (joint ventures)

Uitgangspunten en regels

Alvorens een overeenkomst te sluiten over een fusie met een Derde partij en/of overname of een samenwerkingsverband (joint venture), dient met het oog op de naleving van de mededingingsregels een due diligence-onderzoek te worden uitgevoerd.

Als gevolg van een fusie met een Derde partij en/of overname kunnen PHOENIX groepsmaatschappijen aansprakelijk worden gesteld voor in het verleden verrichte of in de toekomst te verrichten transacties van de betrokken bedrijven. Daarom moet zekerheid worden verkregen dat deze bedrijven aan onze integriteitsnormen voldoen. Om de naleving van dit beleid bij dergelijke transacties te waarborgen, dienen vóór en na het sluiten van de (koop)overeenkomst de bedrijfsactiviteiten van het betrokken bedrijf te worden getoetst en gemonitord door middel van een due diligence.

Overeenkomsten inzake samenwerkingsverbanden (joint ventures) tussen concurrenten kunnen nuttige efficiëntieverbeteringen opleveren, maar kunnen ook de mededinging ongunstig beïnvloeden of beperken. Dergelijke overeenkomsten mogen derhalve niet worden aangegaan zonder eerst juridisch advies in te winnen bij de afdeling juridische zaken.

Definitie

Onder 'fusies en overnames' wordt verstaan de overname/acquisitie van een (deel van een) bedrijf of de fusie van een PHOENIX groepsmaatschappij of Brocacef Groep met een ander bedrijf.

Een joint venture is een samenwerkingsverband tussen een PHOENIX onderneming en ten minste één Derde partij.

Referentie documenten

- M&A-richtlijnen

7. Handhaving

De Europese Commissie of de bevoegde nationale kartelautoriteiten zijn verantwoordelijk voor de handhaving van het mededingingsrecht. Daartoe kunnen zij gebruikmaken van hun onderzoeksbevoegdheden (bijvoorbeeld om woningen en andere gebouwen te doorzoeken, onderzoek te doen, dagvaardingen uit te brengen, enzovoorts).

Zie het Basis nalevingsbeleid en paragraaf 10

In geval van een doorzoeking dienen de voorschriften van het Basis nalevingsbeleid (paragraaf 10) te worden opgevolgd.

8. Contact

Er zijn verschillende mogelijkheden om misstanden of wangedrag te melden (zie het Basis nalevingsbeleid). Als u vragen heeft over dit of over een ander compliance beleid, dan kunt u contact opnemen met de LCM of Group Compliance.

Zie het Basis nalevingsbeleid

<p>Algemeen (of anoniem) via het meldpunt/case reporting system:</p>	<p>https://phoenixgroup.integrityplatform.org/</p>
<p>Brocacef Groep (Nederland) Brocacef Groep N.V. Juridische Zaken/Corporate Compliance Postbus 75 3600 AB Maarssen Nederland @: compliance@brocacef.nl</p>	<p>De heer M.N.T. Boot Lokale Compliance Manager (LCM) T: +31 6 38 32 69 00 @: marboot@brocacef.nl</p> <p>Mevrouw B.M. Zantkuijl Lokale Compliance Officer (LCO) T: +31 6 28 35 55 54 @: bzantkuijl@brocacef.nl</p> <p>Voor meer informatie zie ook: https://www.brocacef.nl/nl-nl/over-brocacef-groep/brocacef-in-het-kort/onze-organisatie-en-directie</p>
<p>PHOENIX Groep (Duitsland) PHOENIX Pharma SE Group Compliance Pfungstweidstraße 10–12 68199 Mannheim Germany @: compliance@phoenixgroup.eu T: +49 621 8505 – 8519</p>	<p>Voor meer informatie zie ook: https://www.phoenixgroup.eu/en/about-phoenix/compliance</p>

Bijlage 1 – Richtlijnen en rode vlaggen

Wees voorzichtig met uw taalgebruik in alle zakelijke communicatie, zowel schriftelijk als tijdens telefoongesprekken of vergaderingen. Onzorgvuldig taalgebruik kan zeer schadelijk zijn als het bedrijf onderworpen is aan een onderzoek door de mededingingsautoriteiten of betrokken is bij een geschil met een ander bedrijf. Een slechte woordkeuze kan een volkomen rechtmatige activiteit verdacht maken. Veel interne documenten zullen waarschijnlijk onder de loep worden genomen tijdens een onderzoek of een rechtszaak waarbij een Derde partij betrokken is, zelfs documenten waarvan u denkt dat ze vertrouwelijk zijn, zoals dagboeken, verslagen van telefoongesprekken of persoonlijke notitieboekjes. Documenten zijn in dit verband niet beperkt tot papieren, maar omvatten elke vorm waarin informatie wordt vastgelegd: computerbestanden en -databanken, e-mail, sms-berichten, microfilms, bandopnames, video's etc. kunnen allemaal worden onderzocht.

Daarom moet u deze richtlijnen volgen:

- Als u denkt dat het een gevoelig gebied kan zijn, spreek dan met de interne juridische adviseurs of de LCM voordat u het op papier zet;
- Vermeld duidelijk de bron van alle prijsinformatie (zodat niet de valse indruk wordt gewekt dat deze afkomstig is van gesprekken met een concurrent);
- Vermijd elke suggestie dat een industriestandpunt is bereikt over een bepaalde kwestie zoals prijsniveaus;
- Speculeer niet over de vraag of een activiteit illegaal of legaal is;
- Maak nauwkeurige aantekeningen van alle bijeenkomsten met concurrenten en zorg ervoor dat contactformulieren worden ingevuld;
- Wanneer u iets opschrijft, bedenk dan dat het op een dag kan worden onderzocht en openbaar gemaakt;
- Schrijf niets op dat suggereert dat prijzen, kortingen of andere prijscomponenten gebaseerd zijn op iets anders dan het onafhankelijke zakelijke oordeel van het bedrijf;
- Volg dezelfde regels als u kopieën van notities of memoranda van anderen annoteert;
- Vermijd taalgebruik dat suggereert dat het bedrijf een strategie heeft om een concurrent uit de markt te drukken;
- Gebruik geen "schuldige woordenschat" ("gelieve te vernietigen/verwijderen na lezing").

Bovendien kunnen de volgende voorbeelden (deze lijst is niet uitputtend) mogelijke waarschuwingssignalen zijn dat er sprake is van concurrentievervalsing. Als u een van deze voorbeelden opmerkt of erbij betrokken bent, neem dan onmiddellijk contact op met de LCM of Group Compliance:

- Een concurrent neemt (rechtstreeks) contact met u op en wil met u van gedachten wisselen over "diverse onderwerpen";
- Een concurrent vraagt of PHOENIX ook deelneemt aan een (publieke/private) aanbesteding;
- Er wordt geen agenda verspreid voorafgaand aan verenigingsvergaderingen;
- Er worden geen notulen verspreid na officiële verenigingsvergaderingen;
- U wordt uitgenodigd voor informele sub-vergaderingen/vergaderingen/evenementen van de officiële vereniging;
- U plant contracten met exclusiviteitsclausules, preferentiële voorwaarden, niet-concurrentiebedingen of verkoopbeperkingen (actief of passief). Neem hierover contact op met de afdeling Juridische Zaken;
- U ontvangt (per ongeluk) een e-mail van een concurrent met (gevoelige) klantinformatie;
- U gaat ervan uit dat u een dominante positie heeft in een (beperkte) markt en plant een agressieve marketingstrategie om klanten te winnen;
- U gebruikt een systeem/databank/bedrijf via welke informatie (over klanten etc.) wordt (verondersteld) uitgewisseld met concurrenten;
- U plant een uitwisseling met een bedrijf dat een concurrent is van PHOENIX alleen mogelijk/in een bepaald gebied. U weet niet zeker wat er besproken mag worden.