

Concurrentiebeleid

GGL_Corporate Legal_20190415_3

Ingangsdatum 15 april 2019

Vervangt richtlijn: GGL_ZSB Recht_20140218

Geldt voor:

Groep	X
Subgroep Duitsland	
PHOENIX	

Vastgesteld op: 5 april 2019



Inhoudsopgave

I	Algemene informatie.....	4
II	Voorschriften	4
1.	Definities/reikwijdte	4
1.1	Kartel.....	4
1.2	Misbruik van een dominante marktpositie.....	6
2.	Uitwisselen van informatie met derden	7
2.1	Benchmarking	10
2.2	Samenwerking	10
2.3	Beurzen	11
2.4	Signalering	12
3.	Verticale overeenkomsten of gedragingen.....	12
4.	Hub-and-spoke-overeenkomsten.....	14
5.	Zakenpartners	14
6.	Fusies en overnames	14
7.	Handhaving	15
8.	Contact	15

Woordenlijst

Lokale Compliance Manager (LCM)	Degene die verantwoordelijk is voor de implementatie van het CMS – volgens de specificaties van Corporate 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 de basis nalevingsregels voor nadere details).
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.
Medewerker	Een persoon die werkzaam is bij de PHOENIX groep.
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.
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.
Corporate Compliance	Afdeling binnen PHOENIX waar de Group Compliance Manager werkzaam is en die voor het gehele concern verantwoordelijk is voor compliance.
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.
Basis nalevingsbeleid	Intern beleid opgesteld door PHOENIX over de organisatie en de verantwoordelijkheden op het gebied van compliance.
Brocacef groep/Brocacef	De naamloze vennootschap Brocacef Groep N.V. te Maarsse en haar dochtermaatschappijen in de zin van artikel 2:24a van het Burgerlijk Wetboek. Brocacef is een Nederlandse dochteronderneming van de PHOENIX groep.

I Algemene informatie

Dit beleid beschrijft hoe u zich ten opzichte van concurrenten en zakenpartners van de PHOENIX groep dient te gedragen als het gaat om naleving 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. Als je vragen hebt over het mededingingsrecht of over andere onderwerpen die in dit beleid aan de orde komen, dan kun je contact opnemen met jouw LCM of met Corporate Compliance.

II Voorschriften

1. Definities/reikwijdte

1.1 Kartel

[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 Corporate Compliance uitdrukkelijk anders is geregeld.

Definitie

Onder kartel wordt verstaan: overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen ondernemingen of besluiten van samenwerkingsverbanden waarvan het doel of het effect is om de mededinging te beperken.

Dit beleid is van toepassing op de volgende soorten kartels:

- **Horizontale overeenkomsten of gedragingen:** overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen concurrenten 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.

Uitgangspunten en regels

1.2 Misbruik van een dominante marktpositie

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.

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.

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

De bron van de informatie moet altijd rechtmatig zijn.²

Mededingingsrelevante informatie valt onder de bedrijfsgeheimen van de PHOENIX groep. Ongeacht hun verplichtingen uit hoofde van het mededingingsrecht zijn alle Medewerkers van de PHOENIX groep verplicht tot geheimhouding van deze bedrijfsgeheimen overeenkomstig de voorschriften die in het kader van hun functie gelden. Volgens die voorschriften is het te allen tijde verboden om bedrijfsgeheimen aan derden bekend te maken.

Bovendien is de uitwisseling van informatie met concurrenten 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.

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;
- 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, Corporate 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).

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.

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;
- **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 weglukken 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.

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.

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 Corporate 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.

2.1 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.

2.2 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 jouw 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 twijfelen 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 je de vergadering verlaten. Dring erop aan dat jouw naam en het tijdstip van het verlaten van de vergadering in de notulen worden opgenomen en breng jouw 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 jouw 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.

Uitgangspunten en regels

2.3 Beurzen

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.

Uitgangspunten en regels

2.4 Signalering

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 illegale verticale overeenkomsten en/of gedragingen die de mededinging beperken, een dergelijk effect hebben of bedoeld zijn om direct of indirect de mededinging te beperken.

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 wederverkooprijzen voor derden;
- b) afspraken te maken met leveranciers van de PHOENIX groep over wederverkooprijzen 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 wederverkooprijzen 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 aansparingen.

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 (zie paragraaf 5 voor een definitie) kan in het kader van het kartelrecht problematisch zijn. Wanneer concurrenten voortdurend en systematisch een derde als tussenpersoon of boodschapper gebruiken voor concurrentiegevoelige of zelfs mededingingsrelevante informatie (zie paragraaf 2), bijvoorbeeld om inzicht te verkrijgen in of uit te wisselen over toekomstig marktgedrag van andere concurrenten, is dit volgens het kartelrecht verboden.

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

Uitgangspunten en regels

Concurrentiebeperkend gedrag van derden kan een negatieve invloed hebben op de reputatie van de PHOENIX groepsmaatschappijen, ook als die zelf niet bij die gedragingen betrokken zijn. Daarom streven wij in de relatie met onze zakenpartners naar gemeenschappelijke normen op het gebied van integriteit.

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

Zakenpartners zijn alle natuurlijke personen of rechtspersonen met wie een PHOENIX groepsmaatschappij/Brocacef (zakelijke) contacten heeft.

6. Fusies en overnames

Uitgangspunten en regels

Alvorens een overeenkomst te sluiten over een fusie met een derde partij en/of overname of een 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.

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 je vragen hebt over dit of over een ander compliance beleid, dan kun je contact opnemen met je LCM of Corporate Compliance. De LCM voor Brocacef is Nienke van Dijk. Zij is op de volgende manier te bereiken:

- Per e-mail : nvdijk@brocacef.nl
- Telefonisch : +31 (0)6 18525596
- Per post : Brocacef Groep N.V.
T.a.v. mevrouw mr. J.C. van Dijk
Postbus 75
3600 AB Maarssen
Nederland

(Anoniem) via het meldpunt/case reporting system: <https://phoenixgroup.integrityplatform.org/>

Corporate Compliance is op de volgende manieren te bereiken:

- Per e-mail : compliance@phoenixgroup.eu
- Telefonisch : +49 621 8505 – 8519
- Per post : PHOENIX Pharma SE
Corporate Compliance
Pfungstweidstraße 10–12
68199 Mannheim
Duitsland

(Anoniem) via het meldpunt: <https://phoenixgroup.integrityplatform.org/>