Mededingingsrecht

Inleiding

Het doel van het mededingingsrecht is om eerlijke en effectieve concurrentie te waarborgen, om groei en innovatie aan te moedigen en te bevorderen ten behoeve van klanten. In dit opzicht handelt Rexel in overeenstemming met alle toepasselijke wetten en voorschriften. Dit omvat de wetten en voorschriften gerelateerd aan het mededingingsrecht.

OM MEER SPECIFIEK TE ZIJN, ZET REXEL ZICH IN OM:

Commerciële beslissingen te nemen onafhankelijk van andere marktpartijen (leveranciers, klanten of concurrenten)
Geen overeenkomsten aan te gaan die de concurrentie beperken (bijvoorbeeld: overeenkomsten die zouden leiden tot het verminderen of elimineren van concurrentie in een marktsegment)
Geen misbruik te maken van een machtspositie
De bevoegde mededingingsautoriteiten op de hoogte te brengen voorafgaand aan een afstoting of overname boven vooraf vastgestelde omzetniveaus.

De Gids over het Mededingingsrecht [Competition Law Guide] werkt deze principes uit.

Rexel wil dat al zijn werknemers met de Gids bekend zijn en deze begrijpen en toepassen.

Mocht u zorgen hebben, houd deze dan niet voor uzelf. Praat met uw manager, de Juridische afdeling van de Groep of de Juridische afdeling van de zone, neem contact op via compliance@rexel.com of gebruik het ethisch waarschuwingsformulier dat beschikbaar is op

het volgende adres: https://www.rexel.com/en/ethical-alert/

Kartels

HOE OM TE GAAN MET CONCURRENTEN

Elk bedrijf moet zijn eigen commerciële strategie ontwikkelen en onafhankelijk optreden van zijn concurrenten, leveranciers, klanten en andere belanghebbenden.

Elke overeenkomst en elk akkoord tussen concurrenten met als doel of gevolg de beperking van de vrije mededinging, is verboden. Dit omvat overeenkomsten die:

❯ Prijzen of andere contractuele voorwaarden vaststellen (bijv. garanties, betalingsvoorwaarden etc.);

❯ De vrijheid van andere marktdeelnemers om te concurreren beperken (bijv. door toegang tot de markt, ontwikkeling of investering te beperken);

❯ Klanten, markten of inkoopkanalen toewijzen.

Het maakt niet uit welke vorm de overeenkomst heeft, noch hoeft ze schriftelijk te zijn of geformaliseerd te worden. Zelfs een eenvoudige gesproken uitwisseling van informatie kan worden beschouwd als een kartel.

DOEN

✓ — Informatie van onafhankelijke openbare bronnen verkrijgen over markten en/of concurrenten

✓ — Algemene en openbare informatie over de markt en/of de concurrenten bespreken

NIET DOEN

✗ — Een overeenkomst aangaan, gevoelige commerciële informatie (“gevoelige informatie”) bespreken of uitwisselen met concurrenten over:

❯ Prijs, algemene aankoop- en verkoopvoorwaarden inclusief reducties en kortingen
❯ Marge, winst en kosten
❯ Marktaandelen
❯ Omzetvolumes
❯ Klanten (naam, solvabiliteit, betalingsvoorwaarden)
❯ Details van biedingen

✗ — Afspraken maken met concurrenten over prijzen of andere commerciële voorwaarden voor hun leveranciers of klanten

✗ — Afspreken met een concurrent om een concurrent te begunstigen of te elimineren

✗ — Afspreken met een concurrent om geen zaken te doen met bepaalde leveranciers of klanten

✗ — Overeenkomen met een concurrent om omzet, producten, gebieden, klanten of leveranciers te delen

Handelsverenigingen en andere interacties

Het organiseren van en deelnemen aan handelsbeurzen, tentoonstellingen en professionele verenigingen met concurrenten kan legitiem en nuttig zijn voor de dagelijkse gang van zaken.

SCHENK AANDACHT AAN HET VOLGENDE

Handels- en beroepsverenigingen kunnen echter als façade dienen voor concurrentieverstorende praktijken en kunnen leiden tot sancties door mededingingsautoriteiten.

Daarom dient u voorzichtig te zijn bij het bijwonen van deze bijeenkomsten en te voldoen aan het mededingingsrecht.

DOEN

✓ — Verzoeken om voorafgaande interne goedkeuring voordat u zich aansluit bij een handelsvereniging en u ervan verzekeren dat er voor leden een gedragscode van kracht is

✓ — Vraag voorafgaand aan iedere vergadering van de handelsvereniging de agenda op en bekijk deze

✓ — Vraag een kopie van de notulen van de vergadering op nadat deze heeft plaatsgevonden en bekijk deze

✓ — Bespreek toegestane onderwerpen op bijeenkomsten van de handelsvereniging, zoals informatie die openbaar bekend is, informatie uit het verleden, nieuwe technische normen, innovatietechnieken en andere onderwerpen aangaande wetgevende of regelgevende projecten

✓ — Leg eventuele hiaten tussen de agenda en de inhoud van de vergadering schriftelijk vast en verlaat de vergadering indien er gevoelige informatie wordt uitgewisseld

✓ — Indien de vereniging statistische informatie deelt, zorg er dan voor dat dergelijke informatie breed, geaggregeerd en afkomstig uit het verleden is en er geen afzonderlijke bedrijven mee kunnen worden geïdentificeerd

NIET DOEN

✗ — Gevoelige informatie bespreken en delen

✗ — Zogenaamde “side-meetings” bijwonen die plaatsvinden voor of na de vergadering en gevoelige informatie bespreken (koffiepauzes, lunches, spontane discussies of gesprekken)

Misbruik van een machtspositie

HOE DIENT U TE HANDELEN WANNEER U IN EEN MACHTSPOSITIE VERKEERT?

Het mededingingsrecht verbiedt misbruik door bedrijven in een machtspositie.

Een machtspositie wordt niet alleen bepaald door marktaandeel, maar door classificatie als marktleider. Gewoonlijk wordt een bedrijf beschouwd als het hebben van een machtspositie als het een marktaandeel van meer dan 40% heeft, maar zelfs een marktaandeel van 15% kan als dominant beschouwd worden als het de grootste speler op een gefragmenteerde markt is. Het bepalen van de marktdominantie van een bepaald bedrijf vereist gedetailleerde en diepgaande analyse in nauwe samenwerking met de Juridische afdeling.

Het is niet onwettig om in een machtspositie te zijn, maar het is wel onwettig om de marktmacht te misbruiken om concurrentie te voorkomen of te beperken.

Gedragingen die wettig worden geacht voor een niet in een machtspositie gevestigde onderneming, kunnen onwettig zijn wanneer ze worden verricht door een onderneming in een machtspositie.

DOEN

✓ — Weigeren te verkopen aan een klant als u objectieve en gerechtvaardigde redenen heeft voor de weigering.

NIET DOEN

✗ — Loyaliteitskortingen bieden die de klant onder druk zetten om bepaalde producten te kopen

✗ — Koppelverkoop gebruiken, d.w.z. het verkopen van een product enkel onder de voorwaarde dat de koper een ander product koopt

✗ — Ongelijke service bieden aan vergelijkbare klanten zonder objectieve rechtvaardiging

✗ — Exclusiviteitsverplichtingen opleggen aan leveranciers en klanten.

Fusies en overnames

In situaties waarin twee of meer voorheen onafhankelijke bedrijven worden samengevoegd, verworven of verkocht, of waar zij een joint venture oprichten, dient de Juridische afdeling geraadpleegd te worden om het toepasselijke mededingingsrecht te controleren.

INSPECTIE

De mededingingsautoriteiten controleren deze activiteiten, aangezien zij de concurrentie op een markt kunnen verstoren door een machtspositie te creëren of te versterken.

Boven bepaalde omzetniveaus is het nodig de relevante mededingingsautoriteiten in kennis te stellen, teneinde voorafgaande toestemming te verkrijgen voor de uitvoering van deze activiteiten.

Het niet mededelen kan leiden tot boetes en omkering van de beslissing om te fuseren, te verwerven of te verkopen.

DOEN

✓ — Het op de hoogte stellen van en samenwerken met de Juridische afdeling voordat er een belangrijke beslissing genomen wordt aangaande fusies en overnames

✓ — Evalueren van de concurrentierisico’s in verband met het beoogde bedrijf (huidige of eerdere geschillen, boetes, straffen, of vroegere toestemmingen voor fusies en overnames toegekend aan de doelonderneming, en kopieën van eerdere fusie- en acquisitie- of afstotingsoperaties, etc.),

✓ — De bevoegde mededingingsautoriteiten op de hoogte brengen voorafgaand aan een afstotings- of acquisitieoperatie boven vooraf vastgestelde omzetniveaus.

✓ — Respecteer de toezeggingen aan de Mededingingsautoriteiten.

NIET DOEN

✗ — Een fusie, acquisitie- of afstotingsproces starten zonder de Juridische afdeling hierbij te betrekken

✗ — Gevoelige informatie onthullen of er toegang toe geven tijdens het due diligence-proces voorafgaand aan een fusie, acquisitie of afstoting zonder voorafgaande toestemming van de Juridische afdeling

✗ — In het geval van kennisgeving aan een mededingingsautoriteit, het uitwisselen van gevoelige informatie voordat formele goedkeuring door die autoriteit verkregen is

Risico’s en sancties

Boetes voor schendingen van de mededingingswet zijn aanzienlijk en kunnen zowel van toepassing zijn op personen als op bedrijven. Goed vertrouwen of onwetendheid worden niet beschouwd als een rechtvaardiging of excuus voor het schenden van de mededingingswetgeving.

STRAFFEN EN GEVOLGEN VOOR BEDRIJVEN

❯ Boetes van maximaal 10% van de omzet van de Groep

❯ Negatieve impact op het imago en de reputatie van het bedrijf

❯ Elke overeenkomst die de mededingingsregels schendt zal nietig en ongeldig zijn

❯ Het bedrijf zal niet langer kunnen deelnemen aan biedingen voor werken in de publieke sector

❯ Slachtoffers van concurrentieverstorend gedrag kunnen schade claimen

❯ Andere kosten kunnen bestaan uit proceskosten, bedrijfsonderbreking, potentiële obstakels voor zakelijke kansen en acquisities

STRAFRECHTELIJKE SANCTIES DIE VAN TOEPASSING ZIJN OP DE BETROKKEN PERSONEN

Personen die schuldig worden bevonden aan concurrentieverstorend gedrag kunnen een langdurige gevangenisstraf of een financiële boete krijgen.

Communiceren met de Mededingingsautoriteiten

Het is absoluut noodzakelijk om binnen de toegestane termijn alle vragen van de Mededingingsautoriteiten te beantwoorden en om altijd hulp te vragen bij de Juridische Afdeling van de Groep en van uw eigen Juridische afdeling.

WANNEER NEEMT U CONTACT OP MET DE JURIDISCHE AFDELING

In het geval van contact of communicatie (mondeling, schriftelijk of elektronisch) met een Mededingingsautoriteit betreffende de volgende verzoeken:

❯ Invallen
❯ Onderzoeken
❯ Vragenlijsten
❯ Fusies en overnames

Neem ONMIDDELLIJK contact op met de Juridische afdeling van de Groep of uw eigen Juridische afdeling.

Contact

Rexel is alert op elke legitieme zorg aangaande het mededingingsrecht

UW VRAGEN

Mocht u een vraag hebben, indien u denkt dat wetten en regels niet in acht worden genomen aangaande het mededingingsrecht:

Ga praten met uw manager, de Juridische afdeling van de Groep of de Juridische afdeling van de zone, neem contact op via compliance@rexel.com of gebruik het ethisch waarschuwingsformulier dat beschikbaar is op het volgende adres: https://www.rexel.com/en/ethical-alert/

Alle maatregelen worden in acht genomen om de vertrouwelijkheid en veiligheid van de gedeelde informatie te waarborgen, overeenkomstig de voorwaarden zoals beschreven in de Ethische gids.