

Antitrustbeleid van Aperam

Goedgekeurd door LT op 18 november 2024

Korte beschrijving

Aperam verbindt zich ertoe de mededingings(antitrust)wetten van de landen waarin het actief is strikt na te leven en elk gedrag te vermijden dat als onwettig zou kunnen worden beschouwd.

Toepassingsgebied

Dit beleid is van toepassing op alle medewerkers van Aperam en haar dochterondernemingen, inclusief het management en de directie van Aperam, en de belanghebbenden van Aperam indien van toepassing.

Index

1. Inleiding	3
2. Horizontale overeenkomsten - kartels en transacties met concurrenten	3
2.1 Principe en definities	3
2.2. Kartels	5
2.2.1 Prijsafspraken	6
2.2.2 Marktverdeling	6
2.2.3 Beperken van activiteiten	6
2.2.4 Manipulatie van aanbestedingen	6
2.2.5 Concurrentie tussen werknemers	6
2.2.6 Samenvatting over horizontale overeenkomsten - Do's en Don'ts	7
2.3. Contacten met concurrenten en het verstrekken of ontvangen van concurrentiegevoelige informatie (Informatie-uitwisseling)	8
2.3.1 Specifieke voorbeelden	8
2.3.1.a. Individuele contacten	8
2.3.1.b. Uitwisseling en bijeenkomsten met concurrenten	8
2.3.1.c. Vergelijkend onderzoek	9
2.3.1.d. Marktinformatie	9
2.3.2 Samenvatting van contact met concurrenten - Do's en Don'ts	9
2.4 Handelsverenigingen	11
2.4.1 Samenvatting over handelsverenigingen - Do's en Don'ts	12
3. Verticale overeenkomsten - afspraken met klanten en leveranciers	13
3.1 Principe en definities	13
3.2. Hardcore-beperkingen	13
3.3. Exclusieve inkoopregelingen (ongeacht of Aperam de leverancier of de klant is)	13
3.4. Exclusieve distributie	14
3.5. Agentuurovereenkomsten	14
3.6. Hub and spoke-regelingen	14
3.7. Samenvatting over verticale overeenkomsten - Do's en Don'ts	15
4. Misbruik van machtspositie	16
4.1 Principe en definities	16
4.2 Misbruik	17
4.2.1 Roof-prijzen	17
4.2.2 Selectie en afwijzing van klanten of leveranciers	17
4.2.3 Prijsdiscriminatie en andere vormen van verschillende behandeling van afnemers en leveranciers	17
4.2.4 "Koppelingen" en "Bundeling" van productassortimenten	17
4.3 Aandachtspunten	18
4.4 Samenvatting over misbruik van machtspositie - Do's en Don'ts	18
5. Nauwkeurig schrijven	18
5.1 Samenvatting over nauwkeurigheid bij het schrijven - Do's en Don'ts	19
6. Overheidsonderzoeken	19
7. Gevolgen van overtreding van mededingingswetten	20
8. Actualiseren van het beleid	20
Bijlagen	21

1. Inleiding

Mededingingsrecht is een systeem van regels dat gericht is op het waarborgen van een goed functionerende markt en eerlijke concurrentie tussen bedrijven.

Dit beleid heeft als doel u te helpen (i) de mededingingsregels te begrijpen en (ii) potentiële problemen te identificeren, zodat u de wetgeving kan naleven bij het uitvoeren van bedrijfsactiviteiten. Elk onderdeel van dit beleid beschrijft gedragingen die mogelijk in strijd zijn met het mededingingswetgeving en biedt u richtlijnen die u moet volgen in uw dagelijkse bedrijfspraktijken om het risico op een overtreding van de mededingingswetgeving voor uzelf en Aperam te voorkomen of te verminderen.

Dit document richt zich op twee belangrijke concepten: (a) verbod op concurrentiebeperkende overeenkomsten en (b) misbruik van een dominante positie. Het geeft ook een aantal best practices met betrekking tot concurrentiegevoelige informatie.

Aperam verbindt zich ertoe krachtige maar eerlijke concurrentie te voeren en alle mededingingswetten na te leven in de landen waar het actief is. **Meer specifiek is het het beleid van Aperam om haar eigen commerciële beslissingen te nemen op basis van wat in het belang van het bedrijf is, volledig onafhankelijk en vrij van afspraken of overeenkomsten met concurrenten en in overeenstemming met de mededingingswetgeving.**

Een overeenkomst of regeling maakt inbreuk op het mededingingsrecht als deze de concurrentie verhindert, beperkt of verstoort. Overeenkomsten tussen twee of meer concurrenten vormen meestal de grootste risico's voor het mededingingsrecht, maar ook overeenkomsten met leveranciers, distributeurs of klanten kunnen een inbreuk vormen op het mededingingsrecht. Ook kunnen afspraken tussen partijen in een joint venture of onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomst, en tussen Aperam en bedrijven waarin Aperam een minderheidsbelang heeft, de concurrentie verstoren en mededingingsrechtelijke problemen veroorzaken.

Het schenden van de Europese, Amerikaanse en/of nationale mededingingswetgeving kan leiden tot aanzienlijke strafrechtelijke en civielrechtelijke sancties voor zowel Aperam als individuen, waaronder gevangenisstraffen voor individuen, en kan ook de reputatie van Aperam ernstig schaden. In sommige gevallen kunnen er meerdere rechtsgebieden bij betrokken zijn.

Het is de verantwoordelijkheid van elke manager, afdelingshoofd, leidinggevende en medewerker van Aperam om deze regels te begrijpen, en om hulp te vragen aan het Legal & Governance Team als er vragen of twijfels zijn over wat de regels zijn, of hoe ze worden toegepast in een bepaalde situatie. Geen enkele manager, afdelingshoofd, leidinggevende of medewerker, ongeacht zijn/haar functie, is gemachtigd om af te wijken van het beleid van Aperam of afwijkingen door anderen goed te keuren of door de vingers te zien. Aperam verwacht een strikte naleving van dit beleid en zal passende disciplinaire maatregelen nemen tegen iedereen die dit beleid overtreedt.

Wanneer u twijfelt of een praktijk voldoet aan de mededingingswetgeving, dient u het Legal & Governance Team te raadplegen.¹

2. Horizontale overeenkomsten - kartels en transacties met concurrenten

2.1 Principe en definities

Principe: Overeenkomsten tussen concurrenten die naar hun aard anti-concurrerend zijn, zijn verboden.

Overeenkomsten, regelingen en afspraken worden zeer ruim gedefinieerd en omvatten niet alleen formele schriftelijke contracten, maar ook mondelinge overeenkomsten, "gentlemen's agreements", informele regelingen en verklaringen of afspraken tussen partijen waarbij de partijen het niet over elk element van de regeling eens worden. Besluiten van ondernemersverenigingen (bijv. handelsverenigingen) vallen ook onder het verbod. In sommige gevallen kan zelfs een enkele uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie verboden worden.

Een Kartel is een overeenkomst tussen concurrenten om de concurrentie te verminderen of uit te schakelen, met economische voordelen (expliciet of stilzwijgend, mondeling of schriftelijk). Dit omvat elke

¹ Houd er rekening mee dat dit beleid niet de specifieke regels behandelt die van toepassing zijn op fusies & overnames, joint ventures, IP-licenties of staatssteun. Bijgevolg moet het Legal & Governance Team gecontacteerd worden voor alle vragen met betrekking tot dergelijke zaken.

overeenkomst met concurrenten om markten, gebieden of klanten te verdelen of toe te wijzen.

Concurrenten worden gedefinieerd als een onderneming die producten of diensten aanbiedt die concurreren met diegene: (a) die deel uitmaken van het huidige portfolio van Aperam; of (b) die het bedrijf op redelijk korte termijn op de markt zou kunnen brengen in concurrentie met het portfolio van Aperam, of (c) die Aperam op redelijk korte termijn op de markt zou kunnen brengen in een bepaalde geografische markt (die lokaal, nationaal, regionaal of wereldwijd kan zijn, afhankelijk van het type producten/diensten). Houd er ten slotte rekening mee dat klanten en leveranciers van Aperam ook concurrenten kunnen zijn.

Concurrentiegevoelige informatie: dit is informatie die waarschijnlijk de commerciële strategie van concurrenten zal beïnvloeden. De belangrijkste test is of de verstrekte informatie "de strategische onzekerheid vermindert", aangezien dit ertoe kan leiden dat commerciële rivaliteit wordt verminderd of geëlimineerd. Voorbeelden van concurrentiegevoelige informatie zijn:

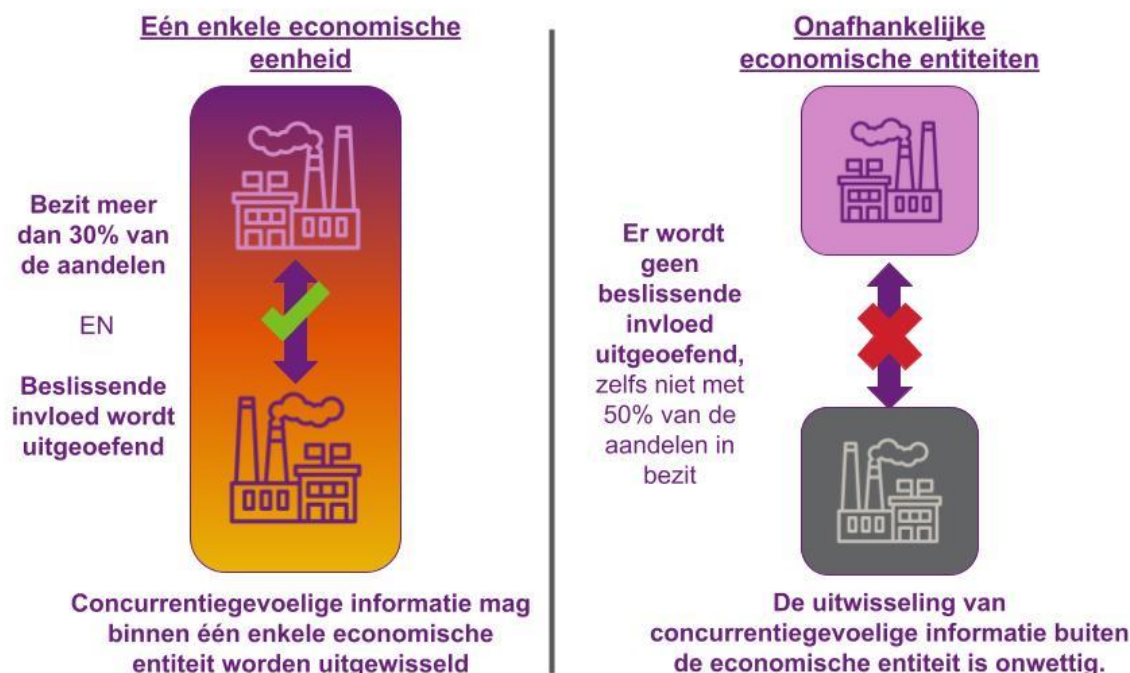
- Huidige klant-/leverancier- of prijslijsten; voorgestelde prijzen, prijswijzigingen en prijsinitiatieven (bijv. kortingen, kredietvoorwaarden etc.);
- Inputkosten of huidige productiecijfers; marges en kosten;
- Voorraad- of verkoopniveaus; huidige marktaandelen of verkoopopbrengsten;
- Capaciteitscijfers; huidige en voorgestelde investeringen; individuele outputcijfers;
- Informatie over R&D programma's of technologieën.

Zie bijlage 1 voor een lijst met voorbeelden van concurrentiegevoelige informatie.

Eén economische eenheid: Een dochteronderneming of gelieerd bedrijf vormt één economische entiteit met de moedermaatschappij als de moedermaatschappij beslissende invloed uitoefent (d.w.z. de moedermaatschappij kan de commerciële strategie van de dochteronderneming bepalen door beslissingen over belangrijke commerciële onderwerpen zoals prijsstelling, marges, marketing te nemen of door veto's uit te spreken) op de eerstgenoemde.

Dit gebeurt meestal wanneer:

- (i) een moedermaatschappij 100% (of ongeveer 100%) van de aandelen of stemrechten van de dochteronderneming bezit; of
- (ii) een moedermaatschappij ten minste 50% van deze aandelen bezit en een beslissende invloed uitoefent op de commerciële strategie van de dochteronderneming (bijv. prijsstelling of marges); of
- (iii) in sommige omstandigheden bezit een moedermaatschappij zelfs minder dan 50% en oefent ze een beslissende invloed uit op de commerciële strategie van de dochteronderneming, met name door het gebruik van vetorechten over het bedrijfsplan, de investeringen, de benoeming van het senior management en het budget van de dochteronderneming.



Fabriekspictogram ontworpen door [Freepik](#)

Bijvoorbeeld

- A. Aperam Stainless Services and Solutions Brazilië is **rechtstreeks** volledig eigendom van Aperam South America (Brazilië) en Aperam South America oefent een beslissende invloed uit op Aperam Stainless Services and Solutions Brazilië; dit maakt hen tot één enkele economische entiteit.
- B. ELG Utica Alloys Ltd. (UK) en Aperam Alloys Imphy (Frankrijk) zijn **indirect** volledig eigendom van Aperam SA (Luxemburg), en Aperam SA (Luxemburg) oefent een beslissende invloed uit op ELG Utica Alloys Ltd. (UK) en Aperam Alloys Imphy (Frankrijk); hierdoor vormen zij één enkele economische entiteit.

=> De mededingingsregels zijn in beginsel niet van toepassing op transacties en uitwisselingen tussen entiteiten die tot dezelfde groep behoren, d.w.z. Aperam, aangezien zij één enkele economische entiteit vormen.

2.2. Kartels

Aperam heeft concurrenten in elk van de markten waarin het actief is en moet uiterst voorzichtig zijn in elke uitwisseling en omgang met hen.

Deze afspraken worden als onwettig beschouwd, ongeacht of ze gerechtvaardigd of efficiënt zijn. Bovendien worden de strengste mededingingsstraffen, waaronder in sommige landen strafrechtelijke aansprakelijkheid, toegepast op dit soort inbreuken op de concurrentiewetgeving.

Een verhoogde risicofactor is de gemeenschappelijke economische druk die op alle concurrenten in dezelfde markt van toepassing is en die vaak gelijkaardige gedragingen op de markt veroorzaakt. Hoewel dit gelijkaardig gedrag volledig rechtmatig kan zijn, trekt het regelmatig de aandacht van mededingingsautoriteiten en kan het aanleiding geven tot een onderzoek, in het bijzonder wanneer het gedrag gepaard gaat met bewijs van communicatie en contacten tussen en onder concurrenten. Het is dan ook van het grootste belang om contacten met concurrenten te vermijden die een gevolgtrekking of beschuldiging van samenspanning zouden kunnen ondersteunen. Dit betekent dat elk contact met concurrenten dat u om legitieme redenen hebt, altijd moet plaatsvinden alsof het te allen tijde in het openbaar was, zodat niemand de intentie of het resultaat van een dergelijk contact met concurrenten in twijfel kan trekken.

Joint venture overeenkomsten met concurrenten kunnen nuttige efficiëntieverbeteringen opleveren, maar kunnen ook de concurrentie beperken. Je moet altijd het Legal & Governance Team raadplegen voordat je een dergelijke overeenkomst aangaat.

De volgende kartelpraktijken vormen het grootste risico voor Aperam. De lijst is echter niet allesomvattend: elke praktijk die de concurrentie op een relevante markt beperkt, is verboden.

2.2.1 Prijsafspraken

U mag geen afspraken maken met concurrenten om de prijs van een product vast te leggen, ongeacht of de afspraak is om de prijs te verhogen of te verlagen. Dit omvat ondermeer afspraken met een concurrent over het bedrag van een onderdeel van de prijs, geharmoniseerde handelsvoorwaarden (transportkosten, betalingen voor aanvullende diensten, kredietvoorwaarden of garantievoorwaarden) en prijsvorken van welke aard dan ook.

2.2.2 Marktverdeling

Je mag niet overeenkomen om markten te verdelen met concurrenten. Dit omvat bijvoorbeeld afspraken om niet te exporteren naar de thuismarkt van een concurrent, of naar een bepaalde territoriale markt of type klant; afspraken om bepaalde klanten aan elkaar toe te wijzen of bepaalde producttypes aan elkaar toe te wijzen; of afspraken om niet te concurreren.

2.2.3 Beperken van activiteiten

Je mag geen afspraken maken om het aantal producten te beperken dat Aperam of haar concurrenten mogen verkopen of proberen te verkopen..

Aperam mag geen afspraken maken met concurrenten om te weigeren aan klanten te leveren, te weigeren van leveranciers te kopen, te weigeren te leveren aan bedrijven die van plan zijn concurrenten te worden (een collectieve boycot) of anderszins (nieuwe) concurrenten uit de markt te houden.

Afspraken om de productie of het aanbod te beperken worden vaak gemaakt als onderdeel van een breder kartel om de prijzen hoog te houden. Dit mag je niet doen:

- afspraken maken om productie- of verkoopquota in te voeren om het aanbod op de markt te beperken. .
- overeenkomen geen nieuwe productiecapaciteit te bouwen of bestaande capaciteit te verminderen.
- ermee instemmen bepaalde producten of diensten niet te leveren.

2.2.4 Manipulatie van aanbestedingen

U mag er niet mee instemmen om de concurrentie bij aanbestedingen te beperken. Dit omvat:

- **Aanbod onderdrukking:** Afspraken om een bod in te trekken of geen bod uit te brengen zodat het bod van de afgesproken winnaar wordt geaccepteerd.
- **Aanvullende offerte indienen:** Overeenstemming om biedingen in te dienen die te hoog zijn om geaccepteerd te worden, waardoor de schijn van een echte aanbesteding wordt gewekt, aangezien er verschillende aanbiedingen/biedingen werden ingediend.
- **Bod rotatie:** Overeenkomst om afwisselend de laagste (d.w.z. beste) bidder te zijn.
- **Onderaanneming:** Overeenkomst om geen offerte of "aanvullende" offerte in te dienen in ruil voor de toekenning van een onderaannemingsovereenkomst aan de afgesproken bidder.

2.2.5 Concurrentie tussen werknemers

Een aantal aanwervingspraktijken kan ook mededingingsproblemen veroorzaken. Overeenkomsten die onwettige concurrentiebeperkingen kunnen vormen en steeds vaker door de autoriteiten worden vervolgd, zijn:

- **Non-poaching overeenkomsten:** overeenkomst met individu(en) bij een ander bedrijf om te weigeren werknemers van dat andere bedrijf te werven of in dienst te nemen.

- **Loonafspraken:** afspraken met individu(en) bij een ander bedrijf over het salaris van werknemers of andere beloningsvoorwaarden.

Vergeet niet dat dergelijk gedrag risico's met zich meebrengt, zelfs als de overeenkomsten worden aangegaan met bedrijven die niet dezelfde kernactiviteiten hebben als Aperam (bijvoorbeeld het aangaan van een dergelijke overeenkomst met een onderaannemer).

2.2.6 Samenvatting over horizontale overeenkomsten - Do's en Don'ts

Do	Niet doen
Neem onafhankelijke beslissingen nemen over prijzen, strategie, klanten en leveranciers. Wees voorzichtig met het doen van openbare aankondigingen over toekomstige prijzen/strategie.	Ga NIET akkoord met het combineren of afstemmen van prijzen, kortingen of het doorberekenen van kosten. Bepaal NIET of probeer NIET de prijs te bepalen waartegen een klant de producten van Aperam mag doorverkopen. Beperk NIET waar of aan wie een klant producten van Aperam mag doorverkopen. Stel NIET samen met een concurrent een minimumprijs vast waaronder de prijzen niet kunnen worden verlaagd. Spreek NIET af om de prijzen met een bepaald bedrag of percentage te verhogen. Stel GEEN prijsvork of -limieten vast met een concurrent waarbuiten de prijzen niet mogen bewegen.
Krachtig en eenzijdig concurreren voor de handel met nieuwe en bestaande klanten.	GEEN gevoelige informatie bespreken of uitwisselen met (potentiële) concurrenten of commerciële voorwaarden vastleggen/afspreken. Maak GEEN afspraken met een concurrent over de hoogte van een onderdeel van de prijs (bijv. prijsstoeslagen of toeslagen). Bespreek of spreek GEEN biedingen af met concurrenten. NIET discussiëren of afspreken met concurrenten om • de productie of productiecapaciteit te beperken of voorraden achter te houden op de markt; • om klanten, markten en/of verkoopgebieden te verdelen of toe te wijzen. Ga NIET akkoord met geharmoniseerde handelsvoorwaarden (transportkosten, betalingen voor aanvullende diensten, kredietvoorwaarden of garantievoorwaarden) met een concurrent.
Verkrijg toestemming van het Legal & Governance Team voorafgaand aan alle gezamenlijke operaties, projecten met concurrenten of voorafgaand aan het aangaan	Ga GEEN niet-concurrentieovereenkomsten aan • die markten verdelen en/of klanten toewijzen

van fusies, overnames, joint ventures of andere vormen van partnerschap.	• om een klant, leverancier of andere concurrent te boycotten, • over de snelheid en focus van R&D-activiteiten en de introductie van nieuwe producten.
	Klaag NIET bij uw concurrent en probeer op GEEN enkele manier invloed uit te oefenen om te voorkomen dat deze concurrent onze werknemers aanwerft.

2.3. Contacten met concurrenten en het verstrekken of ontvangen van concurrentiegevoelige informatie (Informatie-uitwisseling)

Concurrentiegevoelige informatie is informatie die de commerciële strategie van concurrenten kan beïnvloeden. Je mag onder geen enkele omstandigheid concurrentiegevoelige informatie uitwisselen met huidige of potentiële concurrenten.

Dit betreft onder andere het verstrekken of ontvangen van dergelijke informatie, of beide, en ook informatie die indirect wordt uitgewisseld, bijvoorbeeld via een derde partij (waaronder een klant), handelsvereniging of bedrijfssecretariaat die concurrentiegevoelige informatie verzamelt, vergelijkt en verspreidt, waaruit het gedrag van individuele producenten kan worden afgeleid. Evenzo mag u geen concurrentiegevoelige informatie verstrekken of ontvangen in het kader van een distributieovereenkomst of joint venture met concurrerende leveranciers.

Er hoeft geen sprake te zijn van wederkerigheid in de uitwisseling om de praktijk te verbieden, d.w.z. het verstrekken van informatie door een partij aan een concurrent is voldoende om illegaal gedrag aan te tonen.

Vanuit mededingingsperspectief is het forum waarin en de manier waarop informatie wordt uitgewisseld irrelevant.

De overdracht van technologie aan, en bepaalde andere vormen van samenwerking met concurrenten of potentiële concurrenten (bijv. binnen de voorwaarden van onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomsten), kunnen worden vrijgesteld, afhankelijk van de omstandigheden. Je mag geen informatie van welke aard dan ook verstrekken aan concurrenten zonder eerst advies in te winnen bij het Legal & Governance Team.

Om je kennis over het omgaan met concurrentiegevoelige informatie te verbeteren, kun je de training bekijken die beschikbaar is op [MyHR](#).

2.3.1 Specifieke voorbeelden

2.3.1.a. Individuele contacten

Vermijd individuele gesprekken met concurrenten volledig, indien mogelijk, en bespreek of onthul onder geen enkele omstandigheid concurrentiegevoelige informatie (zoals hierboven gedefinieerd) met een concurrent. Als je concurrent in een gesprek concurrentiegevoelige informatie wil bespreken, zoals, maar niet beperkt tot, huidige prijzen of vragen naar plannen voor toekomstige prijzen, of een van de elementen van prijzen, of een element van de strategie met betrekking tot prijzen en/of commercieel beleid, moet je weigeren dat onderwerp te bespreken.

Als een dergelijke interactie zich voordoet, breng dan onmiddellijk je management en het Legal & Governance Team op de hoogte.

2.3.1.b. Uitwisseling en bijeenkomsten met concurrenten

Het kan voorkomen dat Aperam concurrenten ontmoet voor legitieme zakelijke redenen, bijvoorbeeld een due diligence onderzoek en onderhandelingen in het kader van voorgestelde joint ventures, fusies en overnames, leveringsovereenkomsten en onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomsten.

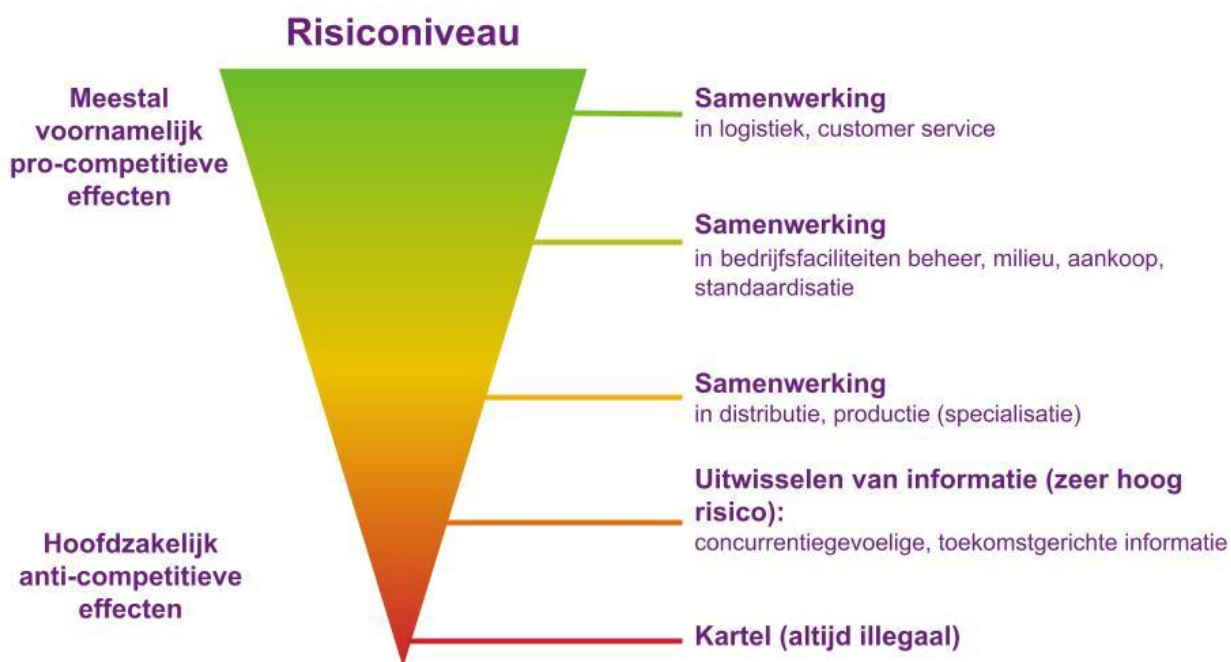
Voor vergaderingen in het kader van brancheorganisaties, zie paragraaf 2.4.

Alle beleidsmaatregelen en richtlijnen die zijn uiteengezet met betrekking tot individuele contacten met concurrenten moeten strikt worden nageleefd bij uitwisselingen en bijeenkomsten met concurrenten.

Wees in het bijzonder zeer voorzichtig met het verstrekken of ontvangen van concurrentiegevoelige informatie in de context van leveringen, verwerkingsovereenkomsten (inclusief tolling), onderzoek en ontwikkeling of joint ventures met concurrenten. Passende richtlijnen moeten per geval worden opgesteld en informatie moet worden afgeschermd om:

- informatiestromen te beperken tot een strikte need-to-know basis;
- ervoor te zorgen dat commerciële vertegenwoordigers die betrokken zijn bij de marketing en distributie van concurrerende producten (inclusief directeurs die in meerdere raden van bestuur zetelen) geen concurrentiegevoelige informatie met betrekking tot producten van derden inzien of gebruiken die is verkregen als gevolg van de overeenkomst, of andere zaken bespreken dan de overeenkomst zelf.

Bespreek met het Legal & Governance Team welke procedures in elk geval moeten worden gevolgd.



2.3.1.c. Vergelijkend onderzoek

Vergelijkend onderzoek of benchmarking, waarbij informatie met concurrenten van Aperam wordt uitgewisseld, is in principe NOOIT toegestaan, met uitzondering van benchmarking via een externe consultant. Zelfs in het laatste geval gelden zeer strikte regels. Je moet contact opnemen met het Legal & Governance Team voordat je aan benchmarking doet.

2.3.1.d. Marktinformatie

Je kunt marktinformatie alleen verkrijgen uit andere bronnen dan concurrenten, zoals publicaties, waaronder handelsrapporten, enz. Zelfs als deze bronnen je niet zoveel informatie geven als je zou willen of nodig hebt, mag je NOOIT naar concurrenten gaan voor dergelijke informatie.

Ook mag je klanten of leveranciers niet aanmoedigen om je prijzen van concurrenten te geven of informatie over hun commerciële beleid. Als een klant of leverancier u dergelijke informatie verstrekt, meld dit dan aan uw manager en houd een schriftelijk verslag bij van de bron van dergelijke informatie en de omstandigheden waaronder deze aan u is verstrekt.

2.3.2 Samenvatting van contact met concurrenten - Do's en Don'ts

Doen	Niet doen
------	-----------

Vermijd communicatie en het gebruik van uitdrukkingen die samenspanning suggereren.	Communiqueer NIET met concurrenten tenzij dit noodzakelijk is (bijv. vergadering van een handelsvereniging OF lopende commerciële overeenkomst met concurrent zoals leveringen, verwerkingsactiviteiten, verkoop enz.) Vermeld of impliceer GEEN niveau van samenwerking met uitspraken of communicatie zoals: • <i>“Volgens ons zullen de prijzen stijgen.”</i> • <i>“Als we de prijzen verhogen, zullen anderen volgen.”</i> • <i>“Iedereen in de sector is het erover eens dat hogere kosten voor grondstoffen zullen leiden tot hogere prijzen.”</i>
Pas de basisregels toe voor het uitwisselen van informatie tussen concurrenten. Zorg ervoor dat de oefening: • beperkt tot wat nodig is binnen de vooraf gedefinieerde reikwijdte van de benchmarking (die zorgvuldig moet worden vastgesteld in overeenstemming met de mededingingswetgeving). • vrijwillig en omkaderd door een Non-Disclosure Agreement ("NDA"). • gebaseerd op schriftelijke richtlijnen en vooraf ontwikkelde processen; en • schriftelijk vastgelegd (vermijd persoonlijke ontmoetingen). Maak bezwaar als concurrentievoorwaarden of commerciële strategie worden besproken.	Wissel GEEN concurrentiegevoelige informatie uit met concurrenten. Als concurrentiegevoelige informatie wordt gedeeld: • Stop het gesprek en wijs erop dat dit niet besproken mag worden tussen de deelnemers. • Neem expliciet afstand en sta erop dat dit wordt opgenomen in de notulen van de vergadering. • Verlaat de vergadering onmiddellijk. • Informeer je leidinggevende en het Compliance/Legal & Governance Team. • Als je problematische communicatie ontvangt van een concurrent, negeer deze dan niet. Praat met je manager of het Legal & Governance-team zodat schriftelijk wordt vastgelegd hoe het bedrijf de zaak heeft afgehandeld.
Vermijd verdacht en onduidelijk taalgebruik en gebruik in plaats daarvan uitdrukkingen zoals: • "Strikt vertrouwelijk". • "Wordt binnen het bedrijf vertrouwelijk behandeld". • "Doorgeven is verboden".	Moedig geheimhouding NIET aan en gebruik geen verdachte uitdrukkingen zoals: • <i>"Om te vernietigen na het lezen".</i> • <i>"Hierover worden geen gegevens bijgehouden".</i> • <i>"Off the record" of "onofficieel".</i> • <i>"Deze overeenkomst kan illegaal zijn, discretie vereist".</i>
Weiger pogingen van andere bedrijven om concurrentiegevoelige informatie met je te delen en met name informatie over compensatie- en beloningsgerelateerde zaken.	GEEN informatie met betrekking tot compensatie- en beloningsgerelateerde zaken verzenden naar of ontvangen van andere bedrijven.
Win advies in bij het Legal & Governance Team als je overweegt deel te nemen aan een dergelijke benchmark. In het geval van directe benchmarking tussen twee of meerdere partijen: • een duidelijk verslag opstellen van: (i) informatie die werd uitgewisseld tussen de partijen; (ii) vergaderingen en discussies (notulen); en (iii) omstandigheden van de uitwisselingen (in het kader van	GEEN recente gegevens, lopende projecten of prognoses of andere informatie over toekomstige commerciële intenties uitwisselen, evenals recente, huidige en toekomstige geïndividualiseerde marktprijzen en/of andere verkoopvoorwaarden, plannen om de capaciteit of productie te verhogen/verlagen/handhaven, kosten, marktposities en -strategieën, specifieke klanten. Bespreek GEEN acties die kunnen leiden tot of een belang kunnen impliceren in

• benchmarking). • passende mechanismen en procedures vaststellen om verboden uitwisselingen te voorkomen. • alleen technische of niet-markt- / strategiegerelateerde informatie bevatten (bijv. H&S of milieu). • ervoor zorgen dat informatie zorgvuldig wordt verspreid op "need to know" basis. Voer de benchmark indien mogelijk uit via een externe consultant (of beroepsvereniging) die als black box zal fungeren en de informatie op gepaste wijze zal opslaan. Als een benchmark op basis van recente informatie wordt overwogen, moet een externe consultant worden ingeschakeld.	handels-/concurrentiebeperking. Bespreek GEEN resultaten van de benchmarking-oefening, of gemeenschappelijke conclusies tussen concurrenten - Aperam moet eenzijdig beslissen hoe de informatie en de conclusies van een benchmarking-oefening worden gebruikt en hoe er verder wordt gehandeld.
Zorg ervoor dat je de bron, datum en omstandigheden bijhoudt wanneer een klant en/of leverancier af en toe informatie doorgeeft over concurrenten (inclusief Joint Ventures of een bedrijf van de moedergroep). Verzamel openbaar beschikbare informatie over de concurrentie, zoals. marktonderzoek, jaarverslagen, persberichten, kranten, gepubliceerde onderzoeken en rapporten, personeelsadvertenties.	Vraag dit soort informatie NIET aan concurrenten of gemeenschappelijke agenten/verkoopvertegenwoordigers die zowel voor Aperam als voor concurrenten werken. Verplicht klanten NIET om je de zakelijke voorwaarden van concurrenten te geven (bijv. prijs), behalve wanneer dit gerechtvaardigd is in het relevante rechtsgebied om tegemoet te komen aan lagere prijsoffertes van dergelijke concurrenten. Als u dit soort informatie rechtstreeks van een concurrent ontvangt, wijs deze dan af en maak duidelijk dat u niet om de informatie hebt gevraagd en dat u deze ook niet in de toekomst wilt ontvangen. Neem bij de eerste gelegenheid contact op met het Legal & Governance Team.

2.4 Handelsverenigingen

Raadpleeg voor meer informatie over dit onderwerp ons aanvullend materiaal in Bijlage 2 [Richtlijnen voor lidmaatschap van en deelname aan handelsverenigingen](#) en Bijlage 3 [Juridische informatie over handelsverenigingen en handelsbeurzen](#). Deze documenten zijn alleen beschikbaar in het Engels.

Handelsverenigingen vervullen nuttige en legitieme functies en kunnen onder gepaste omstandigheden worden gesteund door de leden van een bedrijfstak. Bijeenkomsten van brancheorganisaties bieden echter de gelegenheid voor zowel formele als informele bijeenkomsten van concurrenten en stellen bijgevolg elke aanwezige persoon en elk aanwezig bedrijf bloot aan het risico op een veronderstelling van samenspanning of onwettige informatie-uitwisseling als dergelijke bijeenkomsten worden gevolgd door gelijklopende acties.

Het is werknemers van Aperam dan ook niet toegestaan lid te worden van een beroepsvereniging, tenzij het management heeft vastgesteld dat de vereniging een belangrijk en gepast doel dient en de lidmaatschapsaanvraag heeft goedgekeurd. In geval van twijfel moet het Legal & Governance Team worden geraadpleegd.

Het lidmaatschap van handelsverenigingen wordt jaarlijks gecontroleerd en je manager moet toestemming geven voordat je lid kunt worden. Bij het bijwonen van bijeenkomsten van handelsverenigingen moeten, naast de principes die zijn vastgelegd in bijlage 2 en 3, de richtlijnen die hierboven zijn vermeld in paragraaf 2.3 met betrekking tot contacten met concurrenten strikt worden opgevolgd.

Voordat ze lid worden van de beroepsvereniging of hun eerste bijeenkomst bijwonen, moeten Aperam-medewerkers een verplichte training volgen die beschikbaar is op [MyHR](#).

2.4.1 Samenvatting over handelsverenigingen - Do's en Don'ts

Doe	Niet doen
Volg de verplichte MyHR training over handelsverenigingen vooraleer je je eerste vergadering bijwoont.	Word GEEN lid van een beroepsvereniging zonder voorafgaande goedkeuring van je manager en het Legal & Governance Team.
Zorg ervoor dat de beroepsvereniging een beleid heeft voor naleving van de mededingingsregels en dat dit wordt nageleefd. Bekijk de agenda van de vergadering voordat je aanwezig bent en zorg ervoor dat je er zeker van bent dat alle agendapunten legitieme gespreksonderwerpen zijn en overeenkomen met het doel van de vergadering.	Ga GEEN beperkende overeenkomsten aan als onderdeel van het branche-initiatief. Hieronder vallen ook afspraken met concurrenten, zoals (niet-limitatief): • de prijs die je wilt vragen. • de geografische markten of retailers/klanten waarop je je wilt richten. • of er met een bepaalde derde partij moet worden gehandeld, of • hoe / of je gaat bieden.
Zorg ervoor dat de uitgewisselde informatie: • historisch is (d.w.z. minstens één jaar oud); en/of • sterk geaggregeerd is - wees voorzichtig bij het kwalificeren van informatie als sterk geaggregeerd (er moeten bijvoorbeeld gegevens zijn van minimaal vijf verschillende deelnemers in een bepaalde markt en het is in ieder geval essentieel om ervoor te zorgen dat er geen reverse engineering van gevoelige informatie mogelijk is). De volgende onderwerpen kunnen worden besproken: • wetgevende initiatieven op lokaal, staats-, nationaal of supranationaal niveau. • industrie gerelateerde public relations of lobby initiatieven (bijv. bezorgdheid over producten/diensten, imago van de industrie). • niet-vertrouwelijke technische kwesties die relevant zijn voor de industrie, zoals gezondheids- en veiligheidsnormen. • technologie in het algemeen, zoals de kenmerken en geschiktheid van een bepaalde technologie (maar niet de toepassing van specifieke technologie oplossingen door een bepaald bedrijf).	Wissel GEEN concurrentiegevoelige informatie uit met concurrenten tijdens de branchebijeenkomst. Dit omvat (niet-limitatief): • huidige of toekomstige prijzen/marges/kortingen of enige prijs-/kosteninformatie. • de belangrijkste commerciële voorwaarden van joint venture overeenkomsten. • onaangekondigde investerings-/ontwikkelingsplannen of offertes/pijplijnprojecten. • andere commerciële of marketingstrategieën; • communicatie over de naleving van milieuvorschriften die kan worden beschouwd als het toekennen van een concurrentievoordeel. of • implementatiestappen die zijn genomen om ervoor te zorgen dat onze producten voldoen aan nieuwe wettelijke verplichtingen/tijdslijnen.
Zorg ervoor dat er een notulist is en dat de notulen na de vergadering rondgestuurd worden ter bevestiging door de aanwezigen.	Bespreek GEEN ad-hoc onderwerpen die niet op de agenda staan of doe NIET mee aan discussies die "off-the-record" zijn.
Escaleer bij de eerste gelegenheid naar het Legal & Governance Team als je twijfelt of een bepaald onderwerp of discussie risico's met zich meebrengt voor de mededingingswetgeving.	Voel je NIET in verlegenheid gebracht of aarzel niet om te zeggen dat je denkt dat een onderwerp een risico kan vormen voor de mededingingswetgeving en dat de discussie moet worden gestopt totdat juridisch advies is ingewonnen. Als de discussie doorgaat, moet u uw bezwaar in de notulen laten opnemen en de vergadering verlaten.

3. Verticale overeenkomsten - afspraken met klanten en leveranciers

3.1 Principe en definities

Principe: Overeenkomsten tussen klanten en leveranciers boven een bepaalde waarde en met hardcore beperkingen (zoals hieronder gedefinieerd) kunnen ernstige concurrentiebeperkende effecten hebben en zijn in die gevallen verboden.

Wees alert voor deze afspraken, want ze geven aanleiding tot ernstige mededingingsproblemen, ongeacht of Aperam klant of leverancier is. Wanneer een klant of leverancier dergelijke afspraken voorstelt (zie hieronder), dient u onmiddellijk het Legal & Governance Team te raadplegen. Aperam mag dergelijke regelingen alleen voorstellen met goedkeuring van het Legal & Governance Team. Daarnaast kunnen gezamenlijke inkoop- en/of verkoopafspraken de concurrentie beïnvloeden en mogen deze NOOIT worden aangegaan zonder voorafgaand overleg met het Legal & Governance Team.

“Hardcore”-restricties zijn strenge beperkingen die waarschijnlijk de concurrentie zullen beperken en de consumenten schade zullen berokkenen of die niet onmisbaar zijn voor het bereiken van efficiëntieverbeterende effecten.

Verticale overeenkomst is een overeenkomst of regeling tussen twee of meer ondernemingen die actief zijn op verschillende niveaus van de productie- of distributieketen en die complementaire in plaats van concurrerende producten of diensten produceren, bv. distributie- of agentuurovereenkomsten voor de verkoop van goederen; aankoopcontracten voor industriële diensten/grondstoffen.

3.2. Hardcore-beperkingen

De volgende afspraken met klanten of leveranciers zijn waarschijnlijk onwettig:

- Bepalen van het prijsbeleid van je klant (bijv. handhaving van wederverkoopprijzen of waar aanbevolen wederverkoopprijzen worden afdgedwongen door sancties).
- Marktverdeling door verkoopgebied (bijv. exportbeperkingen of specificeren waar wederverkoop moet plaatsvinden) of klanten (buitensporige/langdurige exclusiviteitsregelingen; status van enige leverancier enz.)
- Verbod op passieve verkoop buiten een verkoopgebied dat is toegewezen aan een handelaar of wederverkoper (parallelhandel).
- Verbod op de verkoop van concurrerende producten opgelegd aan een handelaar of wederverkoper, behalve in bepaalde omstandigheden.
- Meest begunstigde koper-clausules (een standaardclausule die een koper toestaat de best mogelijke prijs voor goederen of diensten te krijgen van een verkoper door hem te verplichten de koper de laagste prijs te bieden van alle kopers op die markt).
- tegemoetkomings- of vrijwaringsclausules (een overeenkomst tussen een leverancier en een klant waarbij, als de klant een goedkopere prijs wordt geboden door een concurrent van de leverancier, de leverancier het product tegen dezelfde (of lagere) prijs zal leveren of de klant kan worden vrijgesteld van de overeenkomst met die leverancier). of
- (Vaste) prijsafspraken bij doorverkoop (het direct of indirect opleggen, van een vaste of minimumprijs of een prijsniveau (bodemprijs) dat de afnemer moet toepassen wanneer hij een product/dienst doorverkoopt aan zijn klanten).

3.3. Exclusieve inkoopregelingen (ongeacht of Aperam de leverancier of de klant is)

Een exclusiviteitsbeding, of een niet-concurrentiebeding, is een beding dat een partij verplicht om (haar gehele voorraad of een groot deel daarvan - meer dan 80%) te kopen of te verkopen aan slechts één klant. Dit kan een probleem zijn als de klant of leverancier een machtspositie heeft, omdat dit zowel misbruik van machtspositie als een concurrentiebeperkende overeenkomst kan zijn.

Deze clausules zijn alleen toegestaan als de overeenkomst geldt voor een bepaalde periode van minder dan vijf jaar en beide partijen minder dan 30% marktaandeel hebben. Als de overeenkomst automatisch verlengbaar is, geldt dit als een onbepaalde periode en is dit niet toegestaan.

Ga niet akkoord met een clausule waarbij het niet-concurrentiebeding langer duurt dan vijf jaar of automatisch wordt verlengd, tenzij u eerst het Legal & Governance Team hebt geraadpleegd.

Als de klant of leverancier dominant is in de markt, gelden er aparte overwegingen. Als u denkt dat dit het geval is, neem dan contact op met het Legal & Governance Team voor meer advies.

3.4. Exclusieve distributie

Een leverancier kan een distributeur aanstellen voor een bepaald geografisch gebied of een bepaald type van klant. Wanneer hij een distributeur voor dat gebied of type klant aanwijst, kan de leverancier ermee instemmen:

- niemand anders aan te wijzen om in dat gebied of aan dat type klant te verkopen; en
- zelf haar producten niet te verkopen in dat gebied of aan dat type klant.

Dit is een exclusieve distributieovereenkomst. Door zijn aard is dit een beperkende overeenkomst, aangezien het andere distributeurs (en de leverancier) beperkt in het verkopen van producten in dat gebied of aan die klanten. Op voorwaarde echter dat zowel de leverancier als de distributeur een marktaandeel van minder dan 30% hebben en de overeenkomst geen hardcore beperkingen bevat, is de overeenkomst waarschijnlijk toegestaan. Bij hogere marktaandelen moeten eventuele andere beperkingen in de overeenkomst afzonderlijk worden beoordeeld op hun mogelijke impact op de concurrentie, dus neem contact op met het Legal & Governance Team.

Een leverancier met een exclusieve distributie overeenkomst mag zijn distributeur niet beletten om goederen te verkopen naar aanleiding van ongevraagde bestellingen van een klant buiten het toegewezen gebied van de distributeur of die tot een andere klantenkring behoort dan de hem toegewezen klantenkring. Dit soort ongevraagde verkoop staat bekend als een "passieve verkoop". Het hebben van een website wordt in het algemeen beschouwd als een vorm van passieve verkoop.

3.5. Agentuurovereenkomsten

Agentuurovereenkomsten bepalen van nature waar de agent goederen of diensten mag verkopen, aan welke klanten hij of zij deze mag verkopen en tegen welke prijzen. Deze beperkingen zouden in een andere context waarschijnlijk onder het verbod op concurrentiebeperkende overeenkomsten vallen. Wegens de aard van de rol van een agent, die erin bestaat een overeenkomst te sluiten tussen zijn principaal (bv. fabrikant, leverancier) en klanten, wordt de agentuurovereenkomst echter niet als riskant beschouwd.

De categorie van echte agentuurovereenkomsten is echter beperkt en zal niet van toepassing zijn als de agent een element van risico op zich neemt met betrekking tot de transactie. Zelfs echte agentuurovereenkomsten kunnen in strijd zijn met de mededingingsregels als ze ertoe leiden dat de markt wordt afgesloten voor concurrentie. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer de principaal geen andere agent mag aanstellen voor een bepaald gebied, klant of type gebied (exclusieve agentuurbepalingen) of wanneer de agent niet mag optreden als agent of distributeur voor bedrijven die concurreren met de principaal, vooral als deze zich uitstrekken tot na de looptijd van de agentuurovereenkomst.

Of een dergelijke beperking gerechtvaardigd is, is een zaak die zorgvuldig juridisch moet worden beoordeeld. Neem daarom contact op met het Legal & Governance Team als u met een dergelijke situatie wordt geconfronteerd.

3.6. Hub and spoke-regelingen

Een hub and spoke-regeling wordt gedefinieerd als elke indirecte uitwisseling van informatie tussen concurrenten via een tussenpersoon die actief is op een ander upstream- of downstream-niveau, met als doel de concurrentie te beperken.

Zo moet Aperam als leverancier zeer voorzichtig zijn met het delen van concurrentiegevoelige informatie die haar door een afnemer is verstrekt met een andere afnemer. Als een afnemer Aperam bijvoorbeeld informeert dat hij de prijs van zijn producten over de hele lijn zal verhogen, mag Aperam deze informatie niet met een andere afnemer delen. Het doorsluizen van informatie zou kunnen worden beschouwd als een onderling afgestemde feitelijke gedraging in drie richtingen tussen Aperam als leverancier en haar twee afnemers indien dit leidt tot een inbreuk op de mededingingsregels.

Aperam moet ervoor zorgen dat zij niet wordt gebruikt als kanaal voor informatie-uitwisseling tussen haar

leveranciers. Wees zeer voorzichtig met het delen van concurrentiegevoelige informatie die door een leverancier is verstrekt met een andere leverancier. Als je je zorgen maakt over het gedrag van leveranciers, bespreek dit dan met het Legal & Governance Team.

3.7. Samenvatting over verticale overeenkomsten - Do's en Don'ts

Doe	Niet doen
Neem contact op met het Legal & Governance Team voordat je substantiële veranderingen aanbrengt in de manier waarop Aperam zaken doet met Leveranciers of Klanten wanneer Aperam een groot marktaandeel (meer dan 30%) heeft in de productmarkt.	NIET discrimineren tussen klanten bij de verkoop van producten van vergelijkbaar staaltype, kwaliteit en kwantiteit. Bepaal NIET of probeer NIET de prijs te bepalen waartegen een klant de producten van Aperam mag doorverkopen. Beperk NIET waar of aan wie een klant producten van Aperam mag doorverkopen. Bied GEEN getrouwheidskortingen aan. Bepaal NIET het prijsbeleid van je klant (bijv. het handhaven van wederverkoopprijzen of waar aanbevolen wederverkoopprijzen worden afgedwongen door sancties). Deel de markt NIET op volgens verkoopgebied (bijv. exportbeperkingen of specificeren waar wederverkoop moet plaatsvinden) of klanten (buitensporige/langdurige exclusiviteitsregelingen; status van enige leverancier etc.). Verbied passieve verkoop buiten een verkoopgebied dat is toegewezen aan een handelaar of wederverkoper (parallelhandel) NIET. NIET verbieden dat een handelaar of wederverkoper concurrerende producten verkoopt, behalve in bepaalde omstandigheden. Maak GEEN gebruik van meest begunstige koper clausules (een standaardclausule die een koper toestaat om de best mogelijke prijs voor goederen of diensten te krijgen van een verkoper door deze te verplichten om de koper de laagste prijs te bieden van alle kopers in die markt). Maak GEEN gebruik van 'meet or release'-clausules (tegemoetkomings- of vrijwaringsclausules, een overeenkomst tussen een leverancier en een klant waarbij, als de klant een goedkopere prijs krijgt aangeboden van een concurrent van de leverancier, de leverancier het product tegen dezelfde (of lagere) prijs zal leveren of de klant kan worden vrijgesteld van de overeenkomst met die leverancier). Zich NIET bezighouden met verticale prijsbinding of vaste prijsafspraken bij

	doorverkoop (het opleggen, direct of indirect, van een vaste of minimumprijs of een vaste prijs (bodemprijs) die de afnemer moet toepassen bij het doorverkopen van een product/dienst aan zijn klanten).
--	---

4. Misbruik van machtspositie

4.1 Principe en definities

Principe: Een bedrijf met een dominante marktpositie (zie definitie hieronder) heeft een speciale verantwoordelijkheid om niet toe te staan dat zijn gedrag een onvervalste concurrentie belemmert of concurrenten van de markt uitsluit.

Dominantie zelf is niet verboden, alleen het misbruik van die dominantie. Bedrijven met een machtspositie mogen concurreren op basis van de kwaliteit van hun producten en diensten. Het mededingingsrecht legt echter een speciale verantwoordelijkheid bij dominante bedrijven wanneer ze concurreren op de markt. Als gevolg hiervan kan gedrag dat volkomen legaal is voor een bedrijf zonder dominante positie, een vorm van misbruik zijn wanneer het wordt uitgevoerd door een bedrijf met een dominante positie. Misbruik van een dominante positie omvat het nemen van stappen om de ontwikkeling van concurrentie te verhinderen door feitelijke of mogelijke concurrenten uit te sluiten, evenals het profiteren van een sterke marktpositie door oneerlijke voorwaarden op te leggen of buitensporige prijzen te vragen.

Misbruik van gedrag: Gedrag dat: (i) niet kan worden verklaard door gebruikelijk commercieel gedrag (d.w.z. gedrag dat "abnormaal" of "onredelijk" is); en (ii) de concurrentie negatief beïnvloedt / verstoort.

Machtspositie: een economische machtspositie die een onderneming in staat stelt om daadwerkelijke concurrentie op een relevante markt te verhinderen door haar de macht te geven om zich in belangrijke mate onafhankelijk van haar concurrenten, haar klanten en uiteindelijk de consumenten te gedragen. Er is sprake van monopolie-macht wanneer een bedrijf een dominante positie heeft op de markt.

Dominantie wordt verondersteld boven een marktaandeel van 50%, hoewel bewijs van het tegendeel dit kan weerleggen, en kan bestaan bij marktaandelen tussen 30% en 40%.

Gezamenlijke machtspositie: wanneer twee of meer bedrijven samen in een positie verkeren 1) om zich onafhankelijk van hun concurrenten, leveranciers of klanten te gedragen; en 2) om de instandhouding van effectieve concurrentie op de markt te belemmeren.

Hoewel de wetgeving op dit gebied verre van duidelijk is, moeten de betrokken ondernemingen ten minste in bepaalde opzichten gemeenschappelijk gedrag vertonen of hun gedrag op de relevante markten anderszins op elkaar afstemmen. Een gezamenlijke machtspositie kan ontstaan op markten waar het voor bedrijven gemakkelijk is om hun prijsstelling en ander gedrag te coördineren, bijvoorbeeld markten waar:

- er maar heel weinig leveranciers zijn,
- de leveranciers informatie hebben over elkaar, en
- de producten of diensten vergelijkbaar en gemakkelijk uitwisselbaar zijn.



4.2 Misbruik

Gedrag dat volkomen legaal is voor een onderneming die geen machtspositie inneemt, kan onwettig ("onrechtmatig") zijn wanneer het wordt toegepast door een onderneming met een machtspositie. Misbruik kan in het bijzonder bestaan uit:

4.2.1 Roof-prijzen

Een verkoper met marktmacht op een specifieke product- of dienstenmarkt mag geen prijzen onder de kostprijs aanrekenen aan een concurrent met de bedoeling of het waarschijnlijke gevolg om die concurrent te schaden en/of met het doel om concurrentie op die specifieke markt uit te schakelen.

4.2.2 Selectie en afwijzing van klanten of leveranciers

Een weigering om zaken te doen met een potentiële of bestaande klant of leverancier kan onwettig zijn als de partij die weigert marktmacht heeft met betrekking tot het betreffende product.

4.2.3 Prijsdiscriminatie en andere vormen van verschillende behandeling van afnemers en leveranciers

Een verkoper met marktmacht mag niet discrimineren in zijn prijzen of andere verkoopvoorwaarden wanneer hij te maken heeft met gelijksoortige klanten onder vergelijkbare voorwaarden. Alleen als er een objectieve rechtvaardiging is voor de verschillende voorwaarden (bijv. korting voor een distributeur die speciale diensten verleent), mogen verschillende prijzen of voorwaarden worden voorgesteld aan afnemers in dezelfde klasse of categorie. Discriminerende kortingen door een dominante onderneming zijn over het algemeen niet toegestaan.

4.2.4 "Koppelingen" en "Bundeling" van productassortimenten

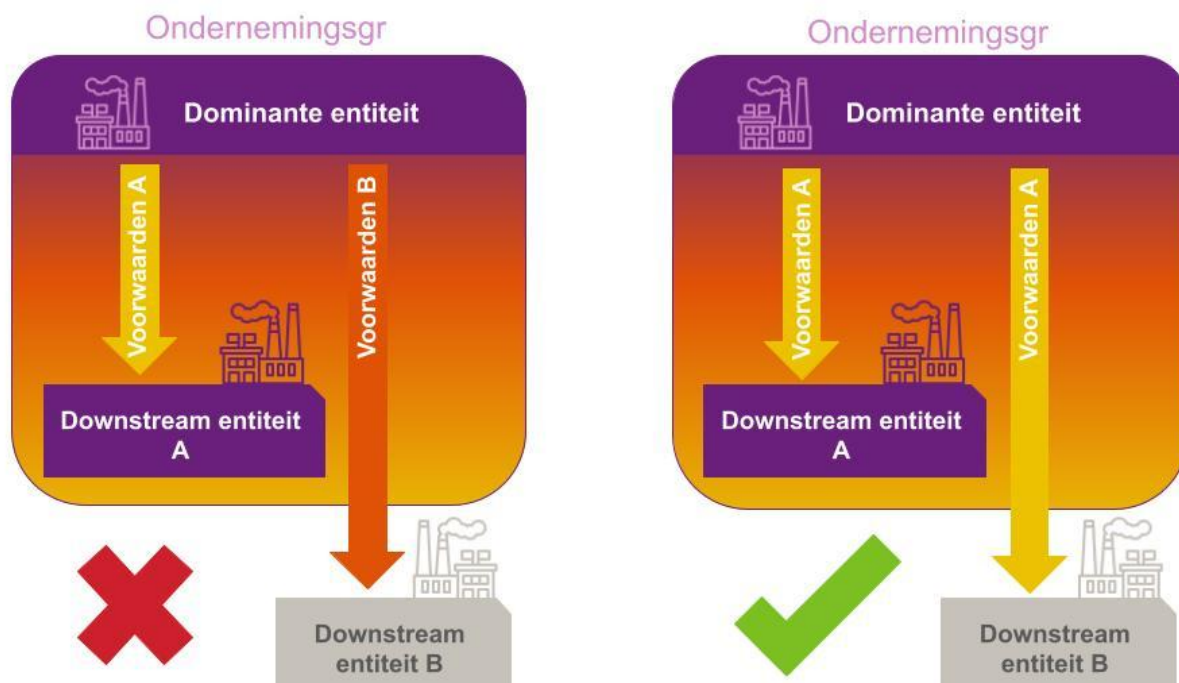
Een verkoper met marktmacht op een van zijn productmarkten mag zijn klanten NIET dwingen om andere aankopen bij hem te doen door zijn verkoop van het product waar er sprake is van dominantie te "koppelen" aan de verkoop van andere producten. Dit soort overtredingen wordt bestraft met zware mededingingssancties.

Als u van mening bent dat Aperam marktmacht heeft met betrekking tot een bepaald product, of als u te maken heeft met een leverancier die marktmacht heeft, dient u contact op te nemen met het Legal & Governance Team.

4.3 Aandachtspunten

In product- of geografische markten waar Aperam een dominante positie heeft, moet een verschillende behandeling tussen een upstream/downstream-dochteronderneming van de Aperam-groep en een derde die met deze dochteronderneming concurreert, worden vermeden.

Elk verschil in behandeling moet naar behoren worden gerechtvaardigd door objectieve redenen (bv. verschillende hoeveelheden die worden geleverd) die geen verband houden met de uitsluiting van de derde concurrent van de markt.



Fabriekspictogram ontworpen door [Freepik](#)

Neem contact op met uw Legal & Governance Team als u een gedifferentieerde behandeling van gelieerde Aperam-bedrijven en concurrerende derden wilt toepassen wanneer de verkoper van het product/de dienst een dominante positie heeft.

4.4 Samenvatting over misbruik van machtspositie - Do's en Don'ts

Doe	Niet doen
Zorg ervoor dat kortingen voor alle klanten beschikbaar zijn.	Bied GEEN getrouwheidskortingen aan. NIET discrimineren tussen klanten bij de verkoop van producten van vergelijkbare kwaliteit en kwantiteit. Stel de beschikbaarheid van een gewenst product NIET afhankelijk van de aankoop van een ander product door de klant.
Neem contact op met het Legal & Governance Team voordat je substantiële veranderingen aanbrengt in de manier waarop Aperam zaken doet, wanneer Aperam een groot marktaandeel heeft in een bepaald product of een bepaalde geografische markt.	GEEN gedrag vertonen dat de concurrentie ondermijnt op markten waar Aperam al de dominante entiteit is.

5. Nauwkeurig schrijven

Wees nauwkeurig in wat je schrijft in correspondentie, e-mails en memoranda over de bedrijven waarmee Aperam concurreert, de concurrentie en concurrenten. Het is gemakkelijk om wat we schrijven uit zijn

verband te rukken en onjuiste conclusies te trekken over ons commerciële gedrag en/of de markten waarin we concurreren.

Houd er ook rekening mee dat in de context van voorgenomen fusies en overnames (joint ventures, overnames, afstotingen) interne documenten moeten worden verstrekt aan nationale mededingingsautoriteiten. Dergelijke documenten bevatten doorgaans een marktanalyse en expliciete verklaringen over strategische intenties.

5.1 Samenvatting over nauwkeurigheid bij het schrijven - Do's en Don'ts

Doe	Niet doen
Schrijf altijd duidelijk, beknopt en volledig en vermijd overdrijving.	Zorg ervoor dat de marktpositie of marktstrategie van Aperam NOOIT wordt overdreven of opgeblazen.
Markeer alle documenten (inclusief e-mails) als "Vertrouwelijk en Wettelijk Bevoorrecht" wanneer je correspondeert met externe adviseurs. Beperk notities (bijv. e-mails, verslagen van klantenbezoeken, dia's, etc.) over het onderwerp concurrentie of concurrerende prijzen tot feitelijke verklaringen en vermeld altijd de bron van de informatie.	Schrijf NOOIT memo's (bijv. e-mails, bezoekerapporten van klanten, presentaties, etc.) op een manier die zou kunnen leiden tot het vermoeden dat Aperam zich bezighoudt met roofzuchtige of uitsluitingspraktijken, dat er een soort heimelijke verstandhouding bestaat tussen concurrenten of dat Aperam anderszins handelt met concurrentiebeperkende bedoelingen (bijv. verwijzingen naar het uit de markt drijven van de concurrentie).

6. Overheidsonderzoeken

Functionarissen en medewerkers moeten het Legal & Governance Team onmiddellijk op de hoogte stellen als er beschuldigingen zijn, of die nu afkomstig zijn van concurrenten, klanten of een andere bron, dat Aperam betrokken is bij concurrentiebeperkend gedrag.

Het is het beleid van Aperam om op alle gepaste manieren samen te werken met bevoegde overheidsinstanties in verband met elk onderzoek dat door hen wordt uitgevoerd in de correcte uitvoering van hun taken. Een overheidsonderzoek in deze context betekent elk niet-routinematig onderzoek door een wetshandavingsinstantie met betrekking tot de bedrijfsactiviteiten van Aperam of haar dochterondernemingen met betrekking tot mogelijke strafrechtelijke of civielrechtelijke schendingen van wet- of regelgeving.

Nationale mededingingsautoriteiten kunnen Aperam om informatie verzoeken en van Aperam mondelinge of schriftelijke informatie vereisen.

Deze autoriteiten kunnen ook te allen tijde onaangekondigde inspecties ter plaatse ("dawn raids") uitvoeren in gebouwen van Aperam en/of privé auto's of huizen. Het is daarom belangrijk dat alle niet-routinematige overheidsonderzoeken, of het nu mededingingsonderzoeken of andere onderzoeken zijn, goed worden gecoördineerd binnen Aperam en op een snelle en ordelijke manier worden afgehandeld. Het Legal & Governance Team van Aperam moet onmiddellijk op de hoogte worden gesteld wanneer een medewerker wordt benaderd door een persoon of instantie die een overheidsonderzoek uitvoert naar mogelijke schendingen van de mededingingswetgeving.

Om de vereiste coördinatie en het verstrekken van nauwkeurige en volledige informatie te waarborgen, en om de rechten van Aperam en zijn werknemers te beschermen, mag geen mondelinge of schriftelijke informatie over de activiteiten van Aperam worden verstrekt zonder voorafgaande beoordeling, advies en goedkeuring van het Legal & Governance Team. De Aperam "Dawn Raid Guidelines" moeten worden gevolgd in het geval van on-site inspecties door EU- en/of nationale mededingingsautoriteiten. De vernietiging van Aperam-documenten of -dossiers moet altijd voldoen aan de Aperam regels voor het bewaren van documenten en dossiers. Geen enkel Aperam-document of -dossier mag worden vernietigd of gewijzigd tijdens een overheids- of intern onderzoek. Het niet naleven van deze regels kan ernstige gevolgen hebben voor werknemers, waaronder ontslag.

Voor meer informatie over dit onderwerp verwijzen we naar ons aanvullend materiaal in [Bijlage 4 - Aperam Dawnraid beleid](#). Dit beleid is alleen beschikbaar in het Engels.

7. Gevolgen van overtreding van mededingingswetten

Een schending van de mededingingswetgeving kan resulteren in aanzienlijke straffen voor zowel Aperam als voor individuen, inclusief gevangenisstraffen in bepaalde omstandigheden. Overeenkomsten die een onwettige clausule bevatten, kunnen onuitvoerbaar en ongeldig worden verklaard.

Voorbeelden van mogelijke sancties zijn:

- Geldboetes voor het bedrijf.
- Geldboetes voor de betrokken personen en, in sommige landen, leidinggevendenden/managers/directie die op de hoogte waren van het gedrag en geen actie ondernamen om het te stoppen.
- Niet-monetaire sancties in bepaalde landen: zoals een verbod om deel te nemen aan openbare aanbestedingen.
- Rechtszaken: klanten, leveranciers en concurrenten die schade ondervinden van de praktijk hebben recht op schadevergoeding, waaronder driedubbele schadevergoeding en dubbele schadevergoeding in bepaalde landen.
- Strafrechtelijke sancties (kartel is een MISDAAD in verschillende rechtsgebieden).
- Herhaalde overtredingen worden bestraft met hogere boetes.
- Schade aan reputatie.
- Verlies van focus van het bedrijf en individuen + onaangekondigde inspecties (dawn raids), controle van documenten, intern interview, enz.

Bovendien zijn schendingen van de mededingingswetgeving, naast strafrechtelijke en civielrechtelijke sancties, ook onderworpen aan particuliere schadevorderingen die particuliere partijen (bijv. klanten) het recht geven om zeer aanzienlijke bedragen te verhalen op grond van de schade die hun bedrijf is berokkend door onwettig gedrag.

Strafrechtelijke en/of civielrechtelijke boetes, particuliere schadeclaims en, waarschijnlijk het belangrijkste, schade aan de reputatie van een bedrijf, kunnen ernstige gevolgen hebben voor het bedrijf en de aandelenkoers van de onderneming.

In al de gevallen waarin het bewijs voldoende is om disciplinaire maatregelen te rechtvaardigen, zullen dergelijke maatregelen worden genomen tegen Aperam-werknemers die betrokken zijn bij illegaal gedrag, in overeenstemming met alle toepasselijke wetten.

8. Actualiseren van het beleid



Het Legal & Governance Team is verantwoordelijk voor het bijwerken van dit beleid op basis van wijzigingen in de regelgeving of andere juridische of organisatorische ontwikkelingen.

Bijlagen

Bijlage 1. Lijst met voorbeelden van concurrentiegevoelige informatie

Concurrentiegevoelige informatie	Niet-gevoelige informatie
Huidige (minder dan een jaar oud)* of toekomstige prijsinformatie, inclusief kortingen, terugbetalingen, timing van prijswijzigingen, promoties of marges (inclusief relevant beleid). <i>*Wees je ervan bewust dat voor bepaalde activiteiten en/of producten de periode waarbinnen informatie als "historisch" kan worden beschouwd langer kan zijn, in het bijzonder rekening houdend met de duur van zakelijke contracten. In de staalsector wordt bijvoorbeeld algemeen aangenomen dat informatie die één jaar oud is, historisch is. Voor bepaalde producten, zoals halfproducten en ingots, verpakingsstaal en spoorwegmateriaal, kan informatie die één jaar oud is echter als te recent worden beschouwd in verhouding tot de huidige activiteit en bijgevolg als niet historisch.</i>	Geaggregeerde informatie over inkomsten, productie en kosten.
Strategische of marketingplannen (inclusief voorgestelde investeringen) die niet openbaar zijn.	Algemene, samenvattende informatie over prestaties.
Huidige en toekomstige winstmarges of winstdoelstellingen. Nauwkeurige gegevens met betrekking tot individuele klanten, inclusief de voorwaarden waarop ze worden bevoorraad (in het bijzonder betreffende prijzen en volumes).	Goede praktijkvoorbeelden met betrekking tot exploitatie, techniek, milieu, IT, informatiebeheer, gezondheid en veiligheid, compliance enz.
Status van onderhandelingen met huidige of potentiële klanten of leveranciers	
Identiteit van potentiële klanten/leveranciers.	Historische informatie die het toekomstige marktgedrag niet kan beïnvloeden (meestal ouder dan 12 maanden).
Onaangekondigde uitbreidingsplannen.	Informatie uit openbare bronnen/informatie die (wettelijk) openbaar is, zoals vakpers of brancheonderzoeken.
Onaangekondigde uitbreidingsplannen.	Zaken van algemeen belang voor de industrie, bijvoorbeeld nieuwe wetgeving.
Toekomstige informatie over capaciteit en bezetting (die niet openbaar is).	Beschrijvingen van bedrijfsmiddelen en faciliteiten.
Eigendomsrechtelijk beschermde technologieën van vertrouwelijke aard (bijv. patenten en ontwerpspecificaties).	Algemene bedrijfsorganisatie: structuur, aantal medewerkers en functies, enz.
Toekomstgerichte verkoopinformatie.	Aangekondigde plannen voor kapitaaluitbreiding.

Concurrentiegevoelige informatie	Niet-gevoelige informatie
Huidige input-/leveringskosten (die zijn uitgesplitst), inclusief variabele kosten.	Financiële/fiscale kwesties en personeelsplanning.
Voornemen om wel/niet in te schrijven op strategische contracten.	Noodzakelijke financiële informatie voor rapportering aan aandeelhouders: inclusief balans, winst- en verliesrekeningen, waardering van activa etc.

De volgende documenten zijn alleen beschikbaar in het Engels:

- Bijlage 2. [Richtlijnen voor lidmaatschap van en deelname aan handelsverenigingen](#)
- Bijlage 3. [Juridische briefing gewijd aan handelsverenigingen en handelsbeurzen](#)
- Bijlage 4. [Richtlijnen voor onaangekondigde inspecties \(Dawn Raids\)](#)