



# **POLITICA DI CONFORMITÀ AL DIRITTO DELLA CONCORRENZA**

## **SOMMARIO**



# LO SCOPO DELLE REGOLE DI CONCORRENZA/ANTITRUST

BME Group vuole competere ed eccellere in mercati competitivi. Crediamo che una concorrenza leale sia nell'interesse di tutti. Essa porta a mercati più dinamici con una scelta più ampia, un valore migliore e una maggiore innovazione. Per questo motivo ci impegniamo a rispettare le leggi sulla concorrenza e sull'antitrust ovunque e in qualsiasi momento.

La Politica di conformità alle leggi sulla concorrenza descrive come competere lealmente nella nostra attività quotidiana. Essa intende garantire che tutti i dipendenti di BME rispettino le norme applicabili in materia di concorrenza/antitrust. In questo modo, riduciamo il rischio di danneggiare la buona reputazione e l'integrità aziendale di BME.

## **Divieto di coordinamento anticoncorrenziale**

La cooperazione tra due o più imprese per ridurre la concorrenza in un mercato è vietata dalla legge. Una collaborazione tra aziende non è consentita quando l'obiettivo è quello di:

- ridurre il livello di concorrenza in un mercato e
- rafforzare il potere delle imprese consolidate (proprie).

Ci sono accordi (previsti) che volete stipulare con i concorrenti al di fuori di un normale rapporto acquirente-venditore? In tal caso, chiedete sempre prima consiglio a BME Group Legal and Compliance.

Lo scambio di **informazioni commercialmente sensibili** tra (potenziali) concorrenti è vietato nella maggior parte dei casi. Per BME Group, le informazioni commercialmente sensibili consistono in informazioni attuali o previste:

- Prezzi o politica dei prezzi
- Quota di mercato
- Volumi di vendita
- Costi, profitti e/o margini
- Clienti, fornitori e territori di vendita
- Termini e condizioni di vendita
- Strategie di vendita, marketing o sviluppo
- Programmi di promozione, fidelizzazione o sconto
- Informazioni relative a trattative o offerte in corso
- Piani strategici o piani di pipeline M&A

# LINEE GUIDA E ISTRUZIONI

La nostra Politica di conformità alle leggi sulla concorrenza contiene linee guida e istruzioni su come gestire determinate situazioni relative alle leggi sulla concorrenza.

## Istruzioni generali

Le nostre istruzioni generali sono istruzioni che si applicano alle modalità di esecuzione delle attività quotidiane e ricorrenti. BME Group ha definito le seguenti istruzioni generali:

- Quando si ha a che fare con i concorrenti, assicurarsi di documentare adeguatamente le interazioni.
- È importante redigere documenti e comunicazioni con attenzione, perché possono sempre essere richiesti per indagini (esterne). Attività perfettamente legali possono essere etichettate come "sospette" a causa della vaghezza o della scarsa scelta delle parole.

## Associazioni di categoria e riunioni di settore

La partecipazione ad associazioni di categoria e a riunioni di settore sono attività perfettamente legittime. Tuttavia, queste attività comportano un rischio maggiore di limitare la concorrenza e quindi di violare le leggi sulla concorrenza. È quindi importante affrontare questi incontri con la massima attenzione.

Quando ci si iscrive a un'associazione di categoria (meeting) o a una riunione di settore, è necessario attenersi alle seguenti linee guida:

- Chiedere l'approvazione preventiva del management di livello superiore e documentarla in un registro che possa essere reso disponibile su richiesta.
- Chiedete una copia dell'ordine del giorno proposto per la riunione e assicuratevi che sia sufficientemente chiaro.
- Valutare l'adeguatezza dei punti all'ordine del giorno.
- Seguire scrupolosamente l'ordine del giorno durante la riunione e utilizzarlo come un registro accurato dello scopo e dell'argomento della riunione.
- Assicurarsi che venga redatto un verbale, ove possibile.

- Conservare tutta la documentazione relativa alle riunioni, come l'ordine del giorno e i verbali, per almeno cinque anni.
- Opporsi alla discussione di argomenti inappropriati e assicurarsi che l'obiezione sia documentata.
- Lasciate la riunione se la discussione continua e assicuratevi che la vostra uscita dalla riunione sia documentata nel verbale.
- Segnalate a BME Group Legal and Compliance se pensate che ci sia un problema.
- Ricordate che le restrizioni del diritto della concorrenza rimangono applicabili a qualsiasi incontro sociale prima o dopo la riunione.
- Fate attenzione a eventuali incontri non programmati prima o dopo la riunione formale dell'associazione di categoria, perché possono essere facilmente utilizzati per discussioni che violano le norme sulla concorrenza.

## Eventi di settore

La partecipazione a eventi di settore presenta molti vantaggi. Tuttavia, comporta un aumento dei rischi legati alla legge sulla concorrenza, in quanto si tratta di luoghi di incontro tra voi e i (potenziali) concorrenti. Quando partecipate a tali eventi, rispettate le seguenti linee guida:

- Chiedere l'approvazione preventiva del management di livello superiore e documentarla in un registro che possa essere reso disponibile su richiesta.
- Quando incontrate i (potenziali) concorrenti, non discutete di affari diversi dagli sviluppi generali (del mercato).
- Non discutere di informazioni sensibili dal punto di vista commerciale (vedere la panoramica sulla pagina sinistra di questo sommario).
- Segnalate a BME Group Legal and Compliance se pensate che ci sia un problema.

### Incontri individuali con (potenziali) concorrenti

In questi incontri **non dovete discutere di informazioni sensibili dal punto di vista commerciale**, a meno che non abbiate chiesto consiglio a BME Group Legal and Compliance prima dell'incontro.

### Informazioni sul mercato

Le informazioni di mercato sono fondamentali per BME Group per rimanere competitivi nel nostro mercato. Nel raccogliere tali informazioni, vi preghiamo di rispettare le seguenti linee guida:

- È consentito ottenere dai clienti **informazioni generali** sui (potenziali) concorrenti, ma evitare di ottenere/ricevere informazioni specifiche commercialmente sensibili sui concorrenti. Tuttavia, un cliente può condividere **informazioni specifiche sensibili dal punto di vista commerciale** se fa parte di una trattativa specificamente finalizzata a ottenere un'offerta di prezzo inferiore o condizioni migliori
- Quando si ricevono informazioni commerciali sensibili non richieste, adottare le seguenti misure:
  1. Comunicare per iscritto al mittente:
    - a. non ha chiesto queste informazioni,
    - b. non vogliono ricevere questo tipo di informazioni,
    - c. non utilizzerà le informazioni e
    - d. lo cancellerà immediatamente.

2. Verificare se:
    - a. anche altre persone dell'organizzazione hanno ricevuto queste informazioni
    - b. chiedere ad altre persone dell'organizzazione di cancellare le informazioni, e
    - c. confermano di averlo fatto.
  3. Rimuovere le informazioni dai propri file.
  4. Registrare tutte le conferme e le prove in un file e conservarlo in un luogo centrale per la vostra società del Gruppo, in modo che sia disponibile in caso di indagini. Assicuratevi che le informazioni commercialmente sensibili **non facciano parte del** file delle prove.
- Non dovete mai costringere, pagare o incentivare un cliente, un fornitore o un'altra terza parte a ottenere informazioni commercialmente sensibili su un (potenziale) concorrente.
  - Non è consentito acquisire o ricevere informazioni commercialmente sensibili direttamente da (potenziali) concorrenti.

### Partner commerciali verticali

I partner commerciali verticali sono tutti i membri della catena di fornitura, compresi clienti, distributori, rivenditori, subappaltatori e fornitori. È essenziale che ogni azienda della catena di fornitura sia e rimanga completamente libera di stabilire le proprie condizioni commerciali.

**Questo documento è un breve riassunto e non sostituisce la Politica di conformità al diritto della concorrenza completa. Il testo completo della Politica di conformità alle leggi sulla concorrenza può essere richiesto all'ufficio Risorse Umane locale o a BME Group Legal and Compliance.**

**In caso di domande, la funzione Ethics & Compliance è a disposizione per assistervi. Non esitate a contattare il nostro Responsabile Etica e Compliance del Gruppo Egge de Jong all'indirizzo [edejong@bme-group.com](mailto:edejong@bme-group.com)**