

Antitrustbeleid

DOEL

Charles River Laboratories International, Inc. en zijn dochtermaatschappijen (samen “het bedrijf”, “CRL” of “wij”) zetten zich in voor eerlijke concurrentie en zakelijke praktijken. Het is ons beleid dat wij bij het uitvoeren van onze activiteiten zonder uitzondering voldoen aan alle geldende wetten en voorschriften. Van elke werknemer, functionaris en directeur van het bedrijf wordt verwacht dat deze zich aan dit beleid houdt. Bij het uitvoeren van bedrijfsactiviteiten moeten werknemers, functionarissen en directeurs elke activiteit vermijden die in strijd is met de antitrust- en concurrentiewetten of -voorschriften van elk land of elke regio waarin wij zaken doen.

BELEID

Dit beleid geeft een uiteenzetting van het soort activiteiten dat, indien deze niet op de juiste wijze worden uitgevoerd, strijdig kan zijn met de antitrust- en concurrentiewetten of -voorschriften. Het is belangrijk dat onze zakelijke praktijken en activiteiten niet de indruk wekken dat we ons proberen bezig te houden met oneerlijke concurrentie. Als gevolg van de complexiteit van antitrustvoorschriften moeten werknemers, functionarissen en directeurs van het bedrijf onmiddellijk advies aan de Corporate Legal Department vragen als zij worden geconfronteerd met een situatie die volgens hen mogelijk in strijd is met de antitrustwetten.

Hoewel dit geen volledige lijst is, ziet u in het voorbeeld hieronder bepaalde handelingen waarvan in het verleden is gebleken dat zij in strijd waren met antitrust- en/of concurrentievoorschriften. U dient daarom zorgvuldig te handelen en met de Corporate Legal Department te overleggen voordat u zich met de volgende activiteiten bezighoudt.

Interactie met concurrenten

Het grootste potentieel voor antitrustproblemen komt voort uit relaties met concurrenten, d.w.z. de bedrijven die dezelfde goederen of dienstverlening produceren of verkopen als wij. Elk type overeenkomst, afspraak of regeling tussen concurrenten, zowel schriftelijk als mondeling, officieel of informeel, uitdrukkelijk of impliciet, dat concurrentie beperkt of beïnvloedt, kan op antitrustaspecten gecontroleerd worden, en kan in extreme gevallen leiden tot ernstige strafrechtelijke maatregelen voor zowel CRL als de

werknemers die zich schuldig maken aan onwettig gedrag. Medewerkers, functionarissen en directeuren moeten onafhankelijk van concurrenten bepalen welke producten geproduceerd moeten worden, in welke hoeveelheden, welke dienstverlening aangeboden moet worden, aan wie ze gaan verkopen, tegen welke prijs, en de voorwaarden en bepalingen van de verkoop. Het is werkelijke of potentiële concurrenten niet toegestaan om in gezamenlijk overleg te handelen, en dit betreft ook het signaleren aan elkaar, of de onderlinge overeenkomst, om een of meer van de zojuist omschreven aspecten vast te zetten, in te stellen of te controleren, behalve in uitzonderlijke omstandigheden en met toestemming van de overheid.

We doen zaken met bedrijven die onze concurrent zijn, voor sommige diensten en/of producten, maar ook onze klanten of leveranciers voor diezelfde of andere diensten en/of producten. Het is belangrijk om bij interactie met die bedrijven duidelijk onderscheid te maken tussen (1) de interactie tussen klant en leverancier enerzijds, waarbij besprekingen over prijzen en voorwaarden een noodzakelijk aspect vormen van de leveringsrelatie, en (2) besprekingen tussen concurrenten anderzijds, waarbij dergelijke besprekingen waarschijnlijk vermoedens opwekken. CRL-werknemers moeten voorkomen dat een legitiem gesprek tussen klant en leverancier overgaat op andere thema's waarbij sprake is van de concurrentie tussen de bedrijven en zij moeten verstandige maatregelen nemen om ervoor te zorgen dat de informatie die tijdens dergelijke gesprekken en communicaties wordt uitgewisseld, uitsluitend wordt gedeeld met de noodzakelijke personen en alleen wordt aangewend voor de juiste doelstellingen.

In een antitrustzaak kan een onwettige overeenkomst eenvoudig worden bewezen door aan te tonen dat concurrenten elkaar hebben ontmoet en zakelijke voorwaarden hebben besproken en dat daarna prijzen werden verhoogd, of dat één concurrent besloot om geen bod uit te brengen op een contract tegen de andere concurrent, met wie hij een bespreking heeft gehad. Zelfs strafrechtelijke veroordelingen kunnen gebaseerd zijn op indirect bewijs of aanwijzingen voor een overeenkomst. Daarom moet u uiterst zorgvuldig te werk gaan en persoonlijke ontmoetingen of telefoongesprekken met concurrenten vermijden. Als u onvermijdelijk in een dergelijke situatie terecht bent gekomen, dan is het verstandig om duidelijk te maken dat u niets bespreekt wat met prijzen of zakelijke praktijken te maken heeft. Het is dienovereenkomstig belangrijk om bij interactie met bedrijven die een klant of leverancier zijn, en voor andere diensten concurreren met CRL, duidelijk te maken dat u geen concurrentiethema's bespreekt als de andere partij het gesprek buiten de context van leverancier-klant probeert te leiden.

Bovendien kan elke poging om tot zulke overeenkomsten, afspraken of regelingen te komen, gecontroleerd worden op antitrustaspecten, ook als deze niet succesvol is. Ook schijnbaar onschuldige gesprekken met werknemers of vertegenwoordigers van concurrenten kunnen een beschuldiging van een onwettige overeenkomst met die concurrent ondersteunen.

Om zelfs vermoedens van samenspanning of ongepast gedrag te vermijden, moeten we niet meedoen aan publieke of privé-gesprekken of overeenkomsten met een werkelijke of potentiële concurrent over de volgende zaken met betrekking tot concurrentie-overlapping (tenzij op advies of na toestemming van de Corporate Legal Department en onderworpen aan de bovenvermelde discussie in verband met concurrenten die ook klant zijn):

- prijsbeleid, kortingen, marges, acties en andere verkoopvoorwaarden en -bepalingen;
- prijsstelling of trends van leveranciers, groothandelaren, distributeurs of klanten;
- biedingen, de intentie om te bieden, of biedprocedures;
- geprojecteerde winsten, winstmarges, marktaandelen of product- of dienstenconcentraties binnen een geïdentificeerde markt;
- kosten en geprojecteerde kosten;

-
- zakelijke, marketing- en promotieplannen, inclusief lanceerdatums van nieuwe producten of diensten of controles of beperkingen op reclame-initiatieven;
 - selectie, afwijzing of opzeggen van klanten of leveranciers;
 - of er aan of van bepaalde derden verkocht of gekocht wordt;
 - huidige of potentiële onderzoeksactiviteiten;
 - kredietvoorwaarden;
 - vrachtkosten of royalty's;
 - werknemerscompensatie en praktijken om werknemers “in te pikken”;
 - toewijzing van verkoopregio's, klanten, klantenlijsten of de zaken van een bepaalde klant;
 - controle van de snelheid van productie of marktaanvoer van een product of grondstoffen die essentieel zijn voor de vervaardiging van een product; of
 - controle van of een poging tot controle of vertraging van de productie of marktaanvoer van een vergelijkbaar product, een analoog product of een als vervanging opgevat product met potentiële concurrenten (d.w.z. bepalingen voor “betalen voor vertraging” of “terugbetalingen”).

Als u door een concurrent wordt gevraagd om mee te doen aan een onwettige of twijfelachtige overeenkomst of om informatie uit te wisselen over de gang van zaken in ons bedrijf, dan moet u de volgende actie ondernemen:

1. informeer die partij dat (a) dergelijke besprekingen mogelijk onwettig zijn, resulterend in potentiële strafrechtelijke maatregelen, inclusief gevangenisstraf en/of boetes en dat (b) u dit onderwerp niet bespreekt;
2. verlaat de bespreking onmiddellijk, en laat uw vertrek in eventuele notulen noteren; en
3. informeer onmiddellijk uw leidinggevende en de Corporate Legal Department over het incident, en maak een gedetailleerde aantekening voor het dossier.

Interactie met klanten

Naast interactie met concurrenten kunnen onze handelingen met klanten het bedrijf ook blootstellen aan een antitrustrisico. Wees daarom voorzichtig en overleg met de Corporate Legal Department voordat u zich schuldig maakt aan het volgende gedrag met onze klanten of potentiële klanten:

- vragen om de aankoop van meerdere verschillende producten om korting te krijgen (opmerking: dit is iets anders dan klanten stimuleren om meerdere producten te kopen met korting tegen een prijs die boven onze kostprijs ligt, hetgeen een algemeen aanvaardbare gang van zaken is);
- het aangaan van een overeenkomst waarin we het recht van de klant om de goederen en diensten van anderen te kopen, beperken in omstandigheden waarin de aankopen van de klant en van ons een aanzienlijk gedeelte vormen van de algemeen relevante markten; of
- het aangaan van overeenkomsten of afspraken maken met distributeurs waarin de prijs wordt vastgelegd die de distributeur aan zijn klanten berekent.

Bovendien mogen werknemers nooit:

- eisen dat een klant van ons koopt voordat wij van de klant kopen (d.w.z. wederkerige overeenkomsten);

-
- eisen dat een klant minder populaire producten of diensten koopt om in aanmerking te komen voor de aankoop van meer populaire producten of diensten (d.w.z. koppelverkoop);
 - klanten stimuleren tot beëindigen, schenden of overtreden van contracten met concurrenten; of
 - klanten of leveranciers omkopen ter bevordering van onze zakelijke belangen of om concurrenten schade toe te brengen.

Medewerkers, functionarissen en directeuren moeten vermijden dat zij onze concurrenten of de producten of diensten van onze concurrenten bij klanten in diskrediet brengen. Verklaringen betreffende concurrenten of hun producten of diensten die niet onderbouwd kunnen worden, kunnen in strijd zijn met de voorschriften inzake oneerlijke concurrentie of oneerlijke handelspraktijken. Als gevolg van de complexiteit van de antitrustwetten is het absoluut noodzakelijk om, zodra we bij prijsonderhandelingen of biedsituaties betrokken zijn, niet van onze bestaande prijsstellingsnormen af te wijken (inclusief toelaatbare kortingsniveaus) en bij twijfel voor verdere richtlijnen contact op te nemen met de Legal Department.

Het melden van gedrag dat in strijd is met dit beleid

Medewerkers, functionarissen of directeuren die getuige zijn van of op andere wijze op de hoogte zijn van gedrag dat in strijd is met dit beleid, moeten contact opnemen met hun leidinggevende, de plaatselijke vertegenwoordiger van personeelszaken, Corporate Human Resources of de Corporate Legal Department. Medewerkers kunnen bovendien de vermeende overtreding melden door de helpline van Charles River te bellen.

NIET-NALEVING

Voor elk succesvol beleid is de medewerking van alle werknemers vereist. Afhankelijk van lokale wetgeving kunnen werknemers van wie een belangrijke overtreding van dit beleid wordt vastgesteld, sancties worden opgelegd, met inbegrip van beëindiging van het dienstverband.

ALGEMEEN

Het bedrijf behoudt zich het recht voor om dit beleid te wijzigen of te beëindigen wanneer het bedrijf dit noodzakelijk acht.

BEREIK

Alle directeuren, functionarissen en werknemers van Charles River Laboratories International, Inc. (en zijn gelieerde ondernemingen en dochtermaatschappijen).

VERANTWOORDELIJKHEDEN

Vragen in verband met de interpretatie van dit beleid en/of een onderwerp in dit beleid moeten worden gericht tot de Corporate Vice-President voor Legal Compliance.

GERELATEERDE DOCUMENTATIE

Code voor zakelijk gedrag en ethiek