



FACTORING & ASSET BASED FINANCING
ASSOCIATION NETHERLANDS

GEDRAGSCODE MEDEDINGINGSRECHT



1. INLEIDING

In de vereniging Factoring & Asset based financing Association Nederland (FAAN) komen vertegenwoordigers van verschillende Nederlandse factormaatschappijen samen. FAAN is een branchevereniging die zich inzet voor het algemeen belang van de factoringbranche en haar klanten. De hoofddoelstelling van de FAAN is het versterken en verbeteren van een gezonde factoringmarkt in Nederland om de financierbaarheid van het Nederlandse bedrijfsleven te vergroten.

De leden van FAAN zijn concurrenten van elkaar en zijn veelal actief in dezelfde markten. Deze omstandigheden maken dat het mededingingsrecht en het naleven daarvan voor FAAN en haar leden een onderwerp van groot belang is.

Het doel van dit document is om als handvat te dienen voor (bestuurs)leden van FAAN in hun omgang met andere leden van FAAN en hen richtlijnen te bieden over hun doen en laten. Van belang is dat leden na kennisneming van dit document beter op de hoogte zijn van wat het mededingingsrecht inhoudt en waar men op moet letten in de omgang met de andere leden van FAAN.

Dit document is van toepassing op elke interactie tussen FAAN leden in FAAN verband. Hierbij moet gedacht worden aan evenementen, vergaderingen van een commissie of het bestuur, en correspondentie tussen leden. Dit document is niet van toepassing op, maar uiteraard wel relevant voor, interacties tussen FAAN leden buiten FAAN verband.

In geval van vragen of opmerkingen over dit document, kan contact opgenomen worden met de commissie Legal. Beheer van dit document is belegd bij de commissie Legal van FAAN.

2. MEDEDINGINGSRECHT

Het doel van mededingingsrecht is het waarborgen van effectieve concurrentie en het voorkomen van oneerlijke concurrentie. Dit doel valt uiteen in drie hoofdonderdelen:

- Kartelverbod: in de basis bepaalt elk bedrijf zijn eigen commerciële beleid. Het is dan ook verboden voor partijen om afspraken te maken die de concurrentie op de markt verminderen. Zo'n afspraak kan de vorm van een overeenkomst hebben, maar kan ook bestaan uit onderling op elkaar afgestemde gedragingen.
- Misbruik van een machtspositie: een partij met een dominante positie in een markt, mag geen misbruik maken van deze positie.
- Concentratietoezicht: bepaalde fusies, overnames en oprichtingen van joint ventures moeten vooraf gemeld worden (en goedgekeurd) om te voorkomen dat dergelijke transacties negatieve gevolgen voor het concurrentieproces zullen hebben.

Toezicht op het mededingingsrecht is belegd bij de Autoriteit Consument & Markt (ACM) voor de Nederlandse markt en bij de Europese Commissie (EC) voor mededingingszaken met een EU karakter.

Van de drie bovenstaande onderdelen van het mededingingsrecht is het kartelverbod het meest relevant voor FAAN.

Het overtreden van de mededingingsregels kan de volgende gevolgen hebben:

- De ACM en de EC kunnen hoge boetes opleggen, tot wel 10% van de wereldwijde jaaromzet.
- Een overtreding van het mededingingsrecht kan ook leiden tot claims van benadeelde derden, zoals klanten, die kunnen leiden tot schadevergoedingen.
- Overtredingen kunnen leiden tot negatieve media-aandacht en daarmee reputatieschade.

3. UITGANGSPUNTEN

FAAN hanteert drie uitgangspunten om haar beleid omtrent mededingingsrecht samen te vatten:

1. **Bespreek geen commercieel gevoelige informatie;**
2. **Participeer niet in en initieer geen mededingingsrechtelijk beperkend gedrag;**
3. **Speak up.**

Deze uitgangspunten worden hierna en in hoofdstuk 4 verder toegelicht.

Bespreek geen commercieel gevoelige informatie

Zorg ervoor dat er geen commercieel gevoelige informatie wordt gedeeld. Bij commercieel gevoelige informatie moet gedacht worden aan:

- Informatie over prijzen, kortingen, en marges;
- Informatie over kosten;
- Informatie over klantbestanden en klantenportefeuilles;
- Informatie over commerciële strategieën van partijen;
- Informatie over commerciële afspraken met klanten.

Bij de beoordeling of informatie commercieel gevoelig is, kan rekening gehouden worden met de volgende gezichtspunten:

- Actuele informatie is eerder commercieel gevoelig dan historische informatie;
- Hoe specifiek de informatie, hoe eerder deze commercieel gevoelig is. Ziet informatie op één bedrijf dan is deze eerder commercieel gevoelig dan informatie over de markt als geheel;
- Openbaar beschikbare informatie is niet commercieel gevoelig. Informatie in een gepubliceerd jaarverslag is bijvoorbeeld niet commercieel gevoelig.

Let op dat ook het eenzijdig delen van commercieel gevoelige informatie problematisch kan zijn. Dit geldt zowel voor de verstrekker als de ontvanger van de informatie. Het kan bijvoorbeeld ook een overtreding zijn indien de ontvanger geen reactie geeft op verstrekte commercieel gevoelige informatie.

Voor informatie over hoe te handelen wanneer er toch commercieel gevoelige informatie besproken wordt, zie hoofdstuk 4.

Participeer niet in en initieer geen mededingingsrechtelijk beperkend gedrag

In het verlengde van het delen van commercieel gevoelige informatie ligt het participeren in mededingingsrechtelijk beperkend gedrag. Het is niet toegestaan om dergelijk gedrag te initiëren of eraan deel te nemen. Bij dergelijk gedrag kan gedacht worden aan:

- Afspraken over het verdelen van de markt;
- Het maken van prijsafspraken;
- Het uitsluiten van bepaalde partijen van samenwerking of van de markt.
- Voor informatie over hoe te handelen wanneer er toch mededingingsrechtelijk beperkend gedrag getoond wordt, zie hoofdstuk 4.

4. BEST PRACTICES

Om leden van FAAN enkele handvatten te geven, volgt hieronder een aantal *best practices*.

Stel voor elk overleg een agenda op

Het advies is om voor elk overleg in FAAN-verband een agenda op te stellen en deze ruime tijd voor het overleg te circuleren onder de genodigden. Volg de agenda tijdens het overleg en bespreek geen onderwerpen die niet op de agenda staan. Ontstaat er toch de behoefte een onderwerp te bespreken dat niet geagendeerd is, inventariseer dan of alle aanwezigen daar akkoord mee zijn en laat dit expliciet opnemen in de notulen.

Stel notulen op van elk overleg

Zorg ervoor dat er na afloop van elk overleg gedegen notulen worden opgesteld. De notulen hoeven geen woord-voor-woord uitwerking te zijn, maar dienen wel nauwkeurig te beschrijven wat er besproken is tijdens het overleg.

Na afloop van het overleg worden de notulen binnen een redelijke termijn naar de aanwezigen gestuurd. Hierbij wordt aan de aanwezigen een redelijke termijn gegund om te reageren en aanpassingen of toevoegingen aan te dragen. Het is van belang dat elke aanwezige de notulen doorneemt en het aangeeft als zijn of haar bijdrage niet accuraat of niet volledig uit de notulen volgt.

Vermijd sensitieve onderwerpen

Vermijd commercieel gevoelige onderwerpen zoveel mogelijk tijdens een overleg. Bestaat er toch behoefte om een dergelijk onderwerp te bespreken? Agendeer het dan voor een volgend overleg en zoek voor die tijd contact met de commissie Legal.

Speak-up

Zie hoofdstuk 5.

5. SPEAK UP

Ben je getuige van gedrag dat in strijd is of lijkt met het mededingingsrecht? Zeg er iets van!

- Geef direct aan de gesprekspartners aan dat het wat jou betreft om commercieel gevoelige informatie gaat. Laat dit in de notulen van het overleg opnemen.
- Gaat het overleg ondanks de bezwaren door? Verlaat dan tijdelijk het overleg en kom terug wanneer er over een ander onderwerp gesproken wordt.
- Onthoud: het is niet nodig om actief deel te nemen aan het gesprek om toch in strijd te handelen met het mededingingsrecht. Het enkel aanhoren van commercieel gevoelige informatie kan al voldoende zijn als vervolgens blijkt dat jij of jouw werkgever het gedrag daarop aanpast.
- Heb je geen goed gevoel bij de situatie of twijfel je over wat juist is? Bespreek dit dan met iemand van de commissie Legal of het bestuur.