

Van de Velde

Beleid tegen prijsafspraken



Dit beleid werd goedgekeurd door de Raad van Bestuur van Van de Velde NV op 27 augustus 2024.

Aan onze medewerkers

Prijsafspraken zijn nadelig voor een gezonde concurrentie tussen distributeurs en verdelers, en kunnen de belangen van de consument schaden.



De mededingingswetgeving in Europa en Noord-Amerika stelt dat het vastleggen van de prijs van een product of een dienst in overleg met een andere persoon of een ander bedrijf onwettig is.

Dit beleid heeft de uitdrukkelijke bedoeling om alle commerciële medewerkers, verkoopvertegenwoordigers en agenten ("**Betrokken personen**") bewust te maken van de voorschriften rond prijsafspraken.

Daarnaast dient het beleid om onwettige prijsafspraken of de indruk van dergelijke afspraken door de Betrokken personen of Van de Velde te voorkomen.

In het kader van dit beleid (hierna "**Beleid**") wordt met "**wij**", "**we**", "**ons**", "**onze**" of "**Van de Velde**" bedoeld Van de Velde NV met adres Lageweg 4, 9260 Schellebelle, België en alle directe of indirecte dochterondernemingen.

Het Management Team is verantwoordelijk voor de toepassing van het Beleid. Jaarlijks wordt het Beleid door het Management Team besproken en geëvalueerd. Waar nodig worden er, na goedkeuring door de Raad van Bestuur, bijsturingen en verbeteringen aangebracht.

We vragen jou om het Beleid aandachtig te lezen, het te begrijpen en na te leven.

De informatie in het Beleid bepaalt ons standpunt en onze richtlijnen voor specifieke onderwerpen, maar dekken niet alle situaties waarin je je kan bevinden. Heb je hierrond vragen, of ben je onzeker of jouw handeling aanvaardbaar is onder het Beleid, contacteer dan het hoofd van het Legal Departement via legal@vandevelde.eu of +32 9 365 25 10.

We wensen jou het allerbeste,

Karel Verlinde, CEO en Herman Van de Velde, voorzitter Raad van Bestuur



Wat verwachten we van jou?

In het Beleid worden de nodige informatie en richtlijnen bezorgd om onwettige prijsafspraken of andere onwettige praktijken te voorkomen.



Het Beleid geldt voor **alle medewerkers die verbonden zijn aan Van de Velde**, ongeacht het statuut. Dit is met inbegrip van, maar niet beperkt tot bestuurders, leden Management Team, werknemers (van onbepaalde of bepaalde duur of tijdelijk), consultants, stagiairs, jobstudenten, gedetacheerd personeel, deeltijdse en uitzendkrachten, vrijwilligers en agenten.

Voor bepaalde van deze medewerkers ontbreekt een gezagsverhouding met Van de Velde (zoals het geval is bij consultants en agenten). Er wordt contractueel vastgelegd dat zij binnen het wettelijk kader diensten verlenen aan Van de Velde. Verwijzingen naar 'leidinggevende' in dit Beleid worden indien relevant vervangen door 'opdrachtgever' of 'contactpersoon'.

We verwijzen in dit kader naar de **Q&A rond prijsafspraken**, waarin dagelijkse scenario's worden besproken. Deze Q&A kan je opvragen bij People of raadplegen via Conversation Room (Files – All – Legal Policies).

1. Respecteer het Beleid

Stel geen handelingen die kunnen leiden tot een (vermoeden van) inbreuk op het Beleid.

De gevolgen van zo'n handelingen kunnen drastisch zijn:

- Er kunnen disciplinaire maatregelen worden opgelegd aan iedere werknemer die het Beleid overtreedt. Dit kan leiden tot een ontslag wegens zware fout.
- Een boete en/of gevangenisstraf kan worden opgelegd wegens overtreding van de wet. Ook kunnen benadeelden schadevergoeding eisen.

2. Voltooi de training

Indien je een uitnodiging ontvangt, voltooi dan onze training rond prijsafspraken op het Van de Velde Academy platform of een klassikale training.

3. Meld verdachte situaties

Het voorkomen, opsporen en melden van prijsafspraken en andere onwettige praktijken is de verantwoordelijkheid van alle medewerkers die verbonden zijn aan Van de Velde.

Als je denkt dat iets niet goed zit, vragen we je dit altijd te melden. Laat je niet in een situatie dwingen waar je dingen moet doen waarvan je weet of vermoedt dat ze fout zijn.

Als je twijfels hebt, kan je het Beleid raadplegen of in volledig vertrouwen te rade gaan bij jouw leidinggevende of je Management Team lid.

Horizontale afspraken

Afspraken die de concurrentie beperken, zijn onwettig. Hieronder vallen bijvoorbeeld afspraken tussen concurrenten over de prijzen die zij aanrekenen aan hun klanten, of die zij betalen aan hun leveranciers.



1. Prijsafspraken

Concurrenten mogen onderling geen afspraken maken over:

- prijzen, kortingen, winstmarges enz.;
- verkoopvoorwaarden (zoals leveringskosten of kredietvoorwaarden);

2. Overige afspraken

Andere activiteiten kunnen hetzelfde concurrentiebeperkende effect hebben als prijsafspraken.

Concurrenten mogen geen:

- informatie over huidige of toekomstige prijzen bespreken of uitwisselen. Dit kan de indruk wekken dat er prijsafspraken zijn. Als concurrenten dan 'toevallig' samen de prijzen verhogen, kan dit aanzien worden als het gevolg van de prijsafspraken;
- afspraken maken over regio's waarin ze wel of niet zullen verkopen;
- afspraken maken over aan welke individuele of categorie van klanten zij wel of niet zullen verkopen. Ze mogen ook niet afspreken wie een bepaalde verkoop zal sluiten;
- afspraken maken dat de ene een bepaald type product of dienst zal verkopen aan een klant, terwijl de andere een ander type product of dienst zal verkopen aan die klant;
- afspraken maken dat zij niet zullen verkopen aan een bepaalde koper, of dat zij niet zullen kopen van een bepaald producent, verkoper of leverancier.

Een afspraak tussen concurrenten kan afgeleid worden uit een wijze van handelen, of uit communicatie of ontmoetingen tussen concurrenten, die worden gevolgd door een uniforme wijziging of niet-wijziging op prijzenvlak.

Verticale afspraken

Ook afspraken tussen Van de Velde en retail partners of leveranciers kunnen de concurrentie beperken en onwettig zijn. Hieronder vallen bijvoorbeeld afspraken met retail partners en leveranciers over retailprijzen.



1. Prijsafspraken met retail partners

Wij mogen geen eindprijzen, zoals minima, maxima of aanbevolen retailprijzen opleggen aan onze klanten, en we mogen onze klanten zelfs niet vragen bepaalde prijzen na te leven.

Het is wel toegestaan om een klant uit te leggen hoe winst gegenereerd wordt, en wat de invloed is van de prijzen, marges, voorraadrotatie, onverkochte artikelen en klantentrouw op de bijdrage van ons merk aan de gemaakte winst, maar de klant moet altijd vrij zijn om zelf te beslissen tegen welke marge hij of zij onze producten verkoopt.

We mogen onze klanten dan ook nooit onder druk zetten of zelfs vragen om bepaalde prijzen na te leven.

2. Prijsafspraken met leveranciers

We kunnen ten aanzien van onze leveranciers niet afspreken of garanderen om bepaalde prijzen te respecteren zoals minimum of aanbevolen retailprijzen.

To do's!

Enkele praktische richtlijnen die je zullen helpen om onwettige prijsafspraken of andere onwettige praktijken te voorkomen.

1. Laat contracten checken door Legal



Contacteer steeds het legal department (legal@vandevelde.eu) als je een contract met een retail partner of leverancier wil afsluiten.

2. Protesteer en verlaat een meeting



Worden er tijdens een meeting zaken besproken die kunnen worden gezien als een overtreding van de regels? Protesteer en verlaat de meeting en eis dat er bevestigd wordt in de notulen van de meeting dat je ze verlaten hebt. Breng het legal departement (legal@vandevelde.eu) hiervan op de hoogte.

3. Protesteer en stop een telefoongesprek



De veiligste aanpak is om jezelf te distantiëren van alles wat zou kunnen worden gezien als een overtreding van de regels. Indien dit tijdens een telefoongesprek gebeurt, protesteer en stop het gesprek. Breng het legal departement (legal@vandevelde.eu) hiervan op de hoogte.

4. Stuur je mail door naar Legal



Wat als we een e-mail ontvangen die suggereert om de bovenvermelde regels te breken?

Stuur deze e-mail door naar het legal departement (legal@vandevelde.eu) van Van de Velde zodat wij jou een ontwerp antwoord kunnen bezorgen.

Een verdachte situatie melden

Meld jouw bezorgdheid over ieder probleem of vermoeden van omkoping en andere vormen van corruptie zo snel mogelijk.



1. Meld bij je leidinggevende of je Management Team lid

Het is belangrijk dat je zo snel mogelijk jouw leidinggevende of je Management Team lid op de hoogte brengt als je in een situatie bevindt waar onwettige activiteiten (zoals onwettige prijsafspraken of uitwisseling van prijsinformatie) ter sprake komen.

Indien je een mogelijke schending van het Beleid bij je leidinggevende of je Management Team lid meldt, is die verplicht dit te melden aan de CEO van dit bedrijf. De CEO zoekt dan zorgvuldig uit of een onderzoek vereist is. Elk onderzoek wordt op objectieve en vertrouwelijke wijze uitgevoerd op korte termijn na de melding. Indien geen onderzoek wordt ingesteld, wordt diegene die het vermoeden van de schending heeft gemeld, geïnformeerd, indien mogelijk met enige aanvullende informatie.

2. Vragen?

Als je niet zeker bent of een bepaalde handeling een onwettige prijsafpraak of andere onwettige praktijk vormt, of als je andere vragen hebt, kan je die bespreken met het hoofd van het Legal Departement via legal@vandevelde.eu of +32 9 365 25 10.

3. Meld via Klokkenuiderskanaal



Daarnaast kan je ook een melding doen volgens de procedure uiteengezet in het schema “Interne melding” in het **Klokkenuidersbeleid** van Van de Velde als je denkt of vermoedt dat er een conflict met het Beleid heeft plaatsgevonden, of kan plaatsvinden in de toekomst.

Onder het Klokkenuidersbeleid van Van de Velde wordt de melding vertrouwelijk behandeld en geniet de melder bescherming tegen mogelijke represailles. Bovendien kan de melding anoniem gemaakt worden. Voor vragen kan je terecht bij whistleblowing@vandevelde.eu.

Het Klokkenuidersbeleid is via People verkrijgbaar, via Conversation Room (Files – All – Legal Policies), en www.vandevelde.eu (Van de Velde – Klokkenuiders).

Bescherming tegen represailles

Van de Velde wil openheid aanmoedigen en zal iedereen steunen die een probleem te goeder trouw meldt, ook als er achteraf geen probleem blijkt te zijn.



Personen die onder druk worden gezet door anderen om deel te nemen aan onwettige praktijken, of die een probleem of wandaad door anderen melden, maken zich misschien zorgen over voor hen mogelijke negatieve gevolgen. Het kan hierbij gaan om ontslag, disciplinaire maatregelen, bedreigingen of een andere nadelige behandeling.

Van de Velde hanteert een absoluut **verbod op represailles** in het kader van het Beleid.

Van de Velde stelt alles in het werk om ervoor te zorgen dat je geen negatieve behandeling hoeft te vrezen als je:

- weigert deel te nemen aan onwettige praktijken;
- een melding te goeder trouw doet van een vermoeden dat werkelijke of mogelijke onwettige prijsafspraken of andere onwettige praktijken hebben plaatsgevonden, of kunnen plaatsvinden in de toekomst.

Als je denkt dat je het slachtoffer bent van een negatieve behandeling, kan je hiervan melding doen volgens de procedure uiteengezet in het schema “Interne melding” in het **Klokkenluidersbeleid** van Van de Velde. Je kan je hierbij beroepen op de beschermingsmaatregelen opgenomen in het Klokkenluidersbeleid.

Voorbeeldscenario's

Hieronder volgt een lijst met een aantal situaties die kunnen opduiken in het kader van jouw activiteiten voor Van de Velde.



- een retail partner klaagt dat Van de Velde levert aan een andere retail partner in dezelfde regio;

⇒ *Van de Velde is vrij om te beslissen of retail partners aanvaard worden op basis van Van de Velde's territory management.*

- je verneemt dat twee retail partners in dezelfde stad onderling afspraken hebben gemaakt over de verdeling van Van de Velde merken;

⇒ *Van de Velde is niet gebonden door deze afspraken. Deze afspraken zijn illegaal.*

- je ziet dat een website van een retail partner bepaalde functionaliteiten en informatie ontbreekt;

⇒ *Van de Velde kan kwaliteitscriteria opleggen aan websites waarop de retail partner onze producten verkoopt. Deze criteria mogen niet tot doel hebben online verkoop te beperken.*

- je verneemt dat een retail partner een fysieke winkel heeft gesloten en nu enkel nog on-line verkoopt;

⇒ *Van de Velde kan verlangen dat een retail partner minstens één fysieke winkel heeft, en kan op basis hiervan de samenwerking beëindigen.*

- een franchisenemer vraagt om de aanbevolen verkoopprijzen van Van de Velde op te laden in de kassa;

⇒ *Van de Velde kan dit doen op verzoek van de franchisenemer. Franchisenemers moeten steeds de kans hebben om hiervan af te wijken en hun eigen prijzen te bepalen.*

- een retail partner vraagt welke promoties Van de Velde op eigen websites zal lanceren;

⇒ *Van de Velde mag als leverancier alle retail partners adviseren over het voeren van promoties (periodes, percentages..). Van de Velde mag echter geen informatie delen over geplande promoties op eigen websites.*

- personeel van een eigen winkel klaagt dat een retail partner in de buurt onze producten aan een lagere prijs verkoopt;

⇒ *Van de Velde kan niet tussenkomen in de prijszetting van retail partners. Van de Velde kan enkel informeren waarom bepaalde prijzen worden toegepast.*

- een retail partner vraagt om onze producten te labelen met de aanbevolen verkoopprijzen;

⇒ *Dit mag, op voorwaarde dat de klant deze labels steeds kan verwijderen of overlakken.*

- een retail partner verandert plots van prijspolitiek en begint onze producten met een grote korting t.a.v. de aanbevolen verkoopprijs te verkopen;

⇒ *Van de Velde kan de samenwerking met een retail partner niet beëindigen op basis van de prijspolitiek.*

- een collega die aankoop doet voor onze eigen winkels stuurt prijslijsten van concurrerende lingerie merken door naar een collega op de sales afdeling;

⇒ *Uitwisseling van prijsinformatie tussen onze retail en sales afdeling is mogelijk, maar deze informatie kan niet uitgewisseld worden met franchisenemers of andere partijen.*