

Sorgente

Specialist in medische voeding



**Gedragcode Anti-competitie
Sorgente**

Gedragcode Anti-competitie Sorgente



Bij Sorgente vinden we eerlijke concurrentie belangrijk. We willen onze diensten en producten verbeteren door **kwaliteit, service en innovatie**. Niet door afspraken met concurrenten te maken die de markt beïnvloeden. Daarom moeten medewerkers zich houden aan de regels voor eerlijke concurrentie die Sorgente heeft opgesteld. Dit noemen we de Gedragcode Anti-competitie.

Geen contact over gevoelige onderwerpen

In de praktijk betekent dit dat medewerkers van Sorgente geen contact mogen hebben met concurrenten over gevoelige onderwerpen. Het is niet toegestaan om met concurrenten te praten over prijzen of prijsverhogingen, kortingen of marges, marktverdeling (zoals wie welke klant of regio bedient), productievolumes, toekomstige strategieën, offertes of aanbestedingen. Dit geldt niet alleen voor formele gesprekken, maar ook voor informele momenten, zoals tijdens een borrel, via LinkedIn of binnen een branchevereniging. Alleen luisteren naar zulke gesprekken kan al problematisch zijn.

Geen afspraken maken met concurrenten

Medewerkers van Sorgente mogen nooit afspraken maken met concurrenten.

Voorbeelden van verboden afspraken zijn:

- “Laten we de prijs niet onder € X zetten”
- “Jullie nemen Noord, wij nemen Zuid”
- “We benaderen bij vacatures geen medewerkers van de ander”
- “We schrijven niet tegen elkaar in bij deze aanbesteding”

Dergelijke (formele en informele) afspraken worden gezien als kartelvorming en kunnen leiden tot zeer hoge boetes (tot 10% van de wereldwijde omzet van een bedrijf) en ernstige reputatieschade voor zowel Sorgente als de betrokken medewerker.

De eventuele boete wordt uitgegeven door de ACM (Autoriteit Consument & Markt).

Gedragscode Anti-competitie Sorgente

Brancheverenigingen

Deelname aan brancheverenigingen is toegestaan, maar vraagt **extra alertheid**. Binnen deze overleggen mag geen prijsinformatie worden gedeeld, mogen geen marktverdelingsafspraken worden gemaakt en mogen geen strategische toekomstplannen worden besproken. Gaat een gesprek toch die kant op, dan moet de medewerker bezwaar maken, vragen om het onderwerp te stoppen en zo nodig de vergadering verlaten. Het is belangrijk dat wordt vastgelegd dat bezwaar is gemaakt.

Misbruik marktpositie

Wanneer Sorgente een sterke of mogelijk dominante marktpositie heeft, geldt extra voorzichtigheid. **Sorgente mag geen misbruik maken van zo'n positie**. Dat betekent onder andere dat levering niet mag worden geweigerd zonder objectieve reden, dat er geen discriminerende voorwaarden mogen worden gehanteerd, dat klanten niet mogen worden gedwongen om exclusief bij Sorgente af te nemen en dat producten niet onder kostprijs mogen worden verkocht om concurrenten uit de markt te drukken. Dit soort gedrag valt onder misbruik van machtspositie en is niet toegestaan.

Voorzichtig met informatie verstrekken

Ook bij informatie-uitwisseling is voorzichtigheid nodig. Zelfs zonder expliciete afspraak kan het delen van **concurrentiegevoelige informatie** al een overtreding zijn. Risicovol is bijvoorbeeld het uitwisselen van recente of toekomstige prijsinformatie, klantspecifieke gegevens of niet-openbare marktinformatie. Openbare en algemeen toegankelijke informatie is meestal wel toegestaan.



Let op bij interne communicatie

Interne communicatie moet altijd zorgvuldig gebeuren. E-mails, notities en appberichten kunnen later als bewijs worden gebruikt. Vermijd daarom formuleringen zoals:

- “We schakelen de concurrent uit”
- “We kunnen de prijs kunstmatig hoog houden”
- “Iedereen in de markt doet dit”

Schrijf altijd professioneel, zakelijk en feitelijk.

Bij twijfel geldt: doe geen toezeggingen, stop het gesprek direct als er risico is en neem contact op met de directeur. Er mag nooit informatie worden gewist wanneer er sprake is van een mogelijk onderzoek.

Zo zorgen we er samen voor dat Sorgente eerlijk, transparant en volgens de regels blijft werken én dat medewerkers beschermd zijn tegen risico's voor henzelf en voor de organisatie.