

RICHTLIJN EERLIJKE MEDEDINGING

1. Algemeen

Ordina wil graag succesvol zaken doen. Wij geloven dat dit alleen kan op een eerlijke manier door te concurreren op inhoud, kwaliteit en prijs. En dat in onderlinge samenhang.

Mededingingsregels zijn er om te bevorderen dat concurrentie plaatsvindt op een gelijk speelveld en met 'fair play'. Ordina handelt steeds binnen de regels van het mededingingsrecht. Dat betekent dat jij je aan de regels voor eerlijke concurrentie houdt.

Deze richtlijn kan je daarbij helpen.

2. Mededinging

Mededingingsregels zijn soms niet eenvoudig, maar het basisprincipe is dat wel: je mag als bedrijf geen afspraken maken die tot doel hebben - of die ertoe kunnen leiden - dat de mededinging wordt beperkt of verstoord. Ook afstemming van marktgedrag tussen concurrenten, zonder dat het tot daadwerkelijke afspraken komt, is verboden.

Marktgedrag: de manier waarop je als bedrijf op de zakelijke markt opereert.

Een overtreding van de mededingingsregels kan zeer grote gevolgen hebben. Het kan niet alleen leiden tot hoge boetes voor Ordina (tot 10% van de jaaromzet) en het verlies van contracten, maar zelfs tot hoge persoonlijke boetes voor jou. Om nog maar niet te spreken van reputatieschade. Dat willen we voorkomen; voor Ordina en voor jou.

Als je vermoedt dat de mededingingsregels niet worden nageleefd, ben je verplicht je leidinggevende of de Compliance Officer op de hoogte te stellen.

Aan welke regels dien jij je in verband met de mededingingsregels concreet te houden?

- Maak met concurrenten geen afspraken over marktgedrag.

Voorbeeld: Je spreekt niet af met concurrenten dat je weg blijft bij elkaars klanten of dat je niet zult inschrijven op een aanbesteding (verboden marktverdeling).

Voorbeeld: Je maakt geen afspraken met concurrenten over de in de markt te hanteren tarieven (verboden prijsafspraken).

Let wel: als je met een onderaannemer een samenwerking aangaat om gezamenlijk een aanbieding te doen bij een klant, is er in principe geen sprake van een verboden prijsafpraak. Zorg er wel altijd voor dat de beweegredenen voor de samenwerking zuiver zijn (en dus niet bedoeld om de mededinging te beperken).

- Overleg van tevoren met de afdeling Legal als je met klanten of leveranciers uitzonderlijke afspraken wilt maken, zoals exclusiviteit; dit soort afspraken kan namelijk de mededinging beperken.
- Overleg van tevoren met de afdeling Legal als je met een concurrent wilt inschrijven op een aanbesteding – in combinatie of onderaanneming - of op een andere manier wilt samenwerken met een concurrent.
- Praat niet met concurrenten over tarieven die aan klanten worden berekend, over prospects, winstmarges, offertes, of andere vertrouwelijke bedrijfsinformatie van Ordina, of van de concurrent.

Omdat Ordina eerlijk zaken wil doen geldt verder:

- Verzamel en gebruik geen vertrouwelijke bedrijfsinformatie over concurrenten als je geen recht hebt op die informatie.

Wat valt onder vertrouwelijke bedrijfsinformatie van concurrenten?

Dit is informatie over een ander bedrijf die niet algemeen bekend is, die waarde heeft en derhalve gebruikt zou kunnen worden voor commercieel voordeel. Voorbeelden van vertrouwelijke bedrijfsinformatie van concurrenten zijn: informatie over verkoopplannen, tarieven die aan de klant worden gerekend, kortingen en winstmarges, inkooprijzen, informatie met betrekking tot over- en onderbezetting en zakelijke of financiële strategieën

Je mag steeds informatie over concurrenten verzamelen uit publiek beschikbare bronnen, zoals publicaties, kranten, jaarverslagen, TenderNed enzovoort. Je mag in principe ook aan derden vragen stellen over concurrenten.

Maar verzamel, accepteer en gebruik geen vertrouwelijke bedrijfsinformatie van en over concurrenten waarvan je weet - of goede reden hebt om aan te nemen – dat je die krijgt in strijd met een geheimhoudingsplicht of in strijd met de wet.

Voorbeeld: een klant geeft jou de tarieven door die een concurrent in rekening brengt voor de werknemers die zij bij de klant heeft gedetacheerd.

Vraag: Mag je die informatie aannemen of gebruiken?

Antwoord: Weiger de informatie, tenzij je zeker weet dat de klant die ook met jou mag delen (en op een eerlijke manier aan de informatie is gekomen). Als je de informatie al in je bezit hebt, gebruik deze dan niet en stel de afdeling Legal op de hoogte.

3. Aanbestedingsrecht

Als je zaken doet met de overheid (aanbestedingen) krijg je ook te maken met de regels van het aanbestedingsrecht. Om zeker te stellen dat marktpartijen bij aanbestedingen gelijke kansen hebben, en favoritisme te voorkomen is het proces strak gereguleerd en is de overheid aan strikte aanbestedingsregels gebonden.

Hoewel de aanbestedingsregels zich in beginsel richten tot de opdrachtgever, brengt een overtreding van die regels ook voor Ordina als (potentiële) inschrijver risico's mee: mogelijk bezwaar van derden tegen de gunning, mogelijke vernietiging van een - al dan niet onderhandse - gunning en reputatieschade.

Verder moet Ordina natuurlijk steeds voorkomen dat zij een overtreding van de aanbestedingsregels door de opdrachtgever niet zelf in de hand werkt.

Houd je bij aanbestedingen daarom steeds aan de volgende regels:

- Laat je bij aanbestedingen voorlichten over het bidproces door de Ordina bidmanagers van Commercie; zij hebben de ervaring en kennis die nodig zijn om het proces te bewaken.
- Wees bedacht op situaties waarin Ordina onderhands contracten afsluit met een overheidsdienst. Check of het onderhands contracteren in de gegeven omstandigheden conform de aanbestedingsregels is.

Voorbeelden van situaties waar het fout kan gaan:

- De omvang van de opdracht ligt boven de drempel van verplichte aanbesteding.
- Een aanbestedende dienst knipt een opdracht in kleinere onderdelen om aanbesteding te voorkomen.
- Een nadere overeenkomst komt op zichzelf rechtsgeldig tot stand komt, maar komt onder een mantelovereenkomst te vallen die onterecht nooit is aanbesteed.
- Een aanbestedende dienst gunt een opdracht of verdeelt opdrachten zonder minicompentie onder een raamovereenkomst.

Als de klant in de visie van Ordina niet de juiste route bewandelt, laat je dat weten aan de klant. Als de klant vasthoudt aan het standpunt dat niet hoeft te worden aanbesteed, overleg je met je leidinggevende of Ordina de hieraan verbonden risico's kan aanvaarden.

- Wees bedacht op situaties waarin ten onrechte door de klant bepaalde opdrachten onder een bestaande mantelovereenkomst worden gebracht.

Voorbeeld: een aanbestedende dienst vraagt Ordina om een opdracht uit te voeren voor het tot stand brengen van een specifiek resultaat en wil de opdrachten onder een mantelovereenkomst te brengen, terwijl die mantelovereenkomst gaat over detachering van Ordina medewerkers.

Behalve de hierboven vermelde risico's, geldt in dit geval ook dat de contractvoorwaarden van de mantelovereenkomst niet geschreven zijn voor een resultaatopdracht. Als de klant in de visie van Ordina niet de juiste route bewandelt, laat je dat weten aan de klant. Als de klant vasthoudt aan het standpunt dat de bestaande mantel kan worden gebruikt, overleg je met je leidinggevende of Ordina de hieraan verbonden risico's kan aanvaarden.

- Voorkom situaties waarin Ordina een ongerechtvaardigde kennisvoorsprong heeft op andere aanbieders. Van een ongerechtvaardigde kennisvoorsprong is sprake als Ordina gebruik maakt van informatie waar zij geen recht op heeft.

Voorbeeld: Betrek bij het bidproces geen personen die op een andere manier over vertrouwelijke informatie van de aanbestedende dienst beschikken en die informatie niet mogen delen.

Het kan gaan om Ordina medewerkers die bij de aanbestedende dienst gedetacheerd zijn (geweest) en een geheimhoudingsplicht hebben ten opzichte van Ordina of om andere personen met een geheimhoudingsplicht.

Voorbeeld: wees erop attent dat onderaannemers kunnen beschikken over vertrouwelijke informatie van concurrenten, omdat zij bijvoorbeeld bij een andere inschrijving als onderaannemer van een concurrent hebben gefungeerd. Weiger vertrouwelijke informatie als deze wordt aangeboden door de onderaannemer.

- Voorkom dat Ordina medewerkers - al dan niet gedetacheerd bij de klant - vóór de uitschrijving van de aanbesteding met de klant meewerken aan de selectie – of gunningcriteria van de aanbesteding, als Ordina interesse heeft om mee te dingen naar de opdracht. Hetzelfde geldt voor een door Ordina in te zetten onderaannemer.

Wees bedacht op situaties waar Ordina medewerkers – al dan niet gedetacheerd bij de klant vóór de uitschrijving van de aanbesteding meewerken of meepraten aan het technisch bestek of het functioneel ontwerp.

Let op: Als Ordina medewerkers betrokken zijn geweest bij de voorbereiding van de aanbesteding door mee te werken (of te praten) aan technisch bestek of functioneel ontwerp, en Ordina kiest er voor om in te schrijven op die aanbesteding, dan dienen zogenaamde 'chinese walls' ingeregeld te worden binnen de Ordina organisatie. Dit zijn maatregelen die waarborgen dat er geen kennisoverdracht plaatsvindt tussen de Ordina medewerker(s) die betrokken zijn geweest bij de voorbereiding van de aanbesteding en het bidteam. Neem contact op met de afdeling Legal voor advies over de adequate maatregelen.

- Beperk tijdens een aanbesteding de communicatie met de klant over die aanbesteding strikt tot de door de aanbestedende dienst aangewezen contactpersoon. Communiceer waar mogelijk steeds schriftelijk, zodat achteraf kan worden vastgesteld waaruit het contact heeft bestaan. Vermijd ook de schijn, dat buiten de contactpersoon om contact is geweest over een aanbesteding.

- Wees bedacht op ‘wezenlijke wijzigingen’ tijdens de duur van de opdracht. Dit kan een verkleining of vergroting van de opdracht zijn ten opzichte van de scope ten tijde van de aanbesteding, maar ook een verlenging van een raamovereenkomst na 4 jaar. Dergelijke wezenlijke wijzigingen zijn in de regel niet toegestaan zonder heraanbesteding, tenzij dit al voorzien is in de oorspronkelijke aanbesteding.
- Als een opdracht niet aan Ordina wordt gegund, voorkom dan dat alsnog een contract rechtstreeks met de aanbestedende dienst wordt gesloten buiten de aanbesteding om. Ook als het initiatief hiertoe van de aanbestedende dienst uitgaat.

Let op: Ordina kan, wel als onderaannemer fungeren als de opdracht aan een andere partij wordt gegund. Maar als Ordina zelf aan een aanbesteding deelneemt, kan ze niet voorafgaand aan de inschrijving met een concurrent afspraken maken over het wederzijds inschakelen als onderaannemer.

4. Heb je vragen of twijfels?

Heb je vragen of twijfels hoe te handelen in een bepaalde situatie? Neem dan altijd contact op met je leidinggevende of met de Compliance Officer.

Bij niet naleven van deze richtlijn ‘Eerlijke mededinging’ kan Ordina disciplinaire maatregelen treffen.

Deze richtlijn ‘Eerlijke mededinging’ hangt samen met:

- [‘Richtlijn ‘Omgaan met informatie’](#)
- [Deal review Systematiek \(DRS\)](#)