

Richtlijn Geschenken en zakelijk vermaak

1. Algemeen

Relatiegeschenken en zakelijk vermaak kunnen een positieve rol vervullen bij het verstevigen van de relaties die Ordina heeft met haar zakenpartners, waaronder klanten en leveranciers¹. Daarbij mag de onafhankelijkheid en objectiviteit van de ontvanger nooit in het geding komen. Zakelijke beslissingen moeten gebaseerd zijn op onafhankelijkheid en objectiviteit en mogen niet op ongepaste wijze worden beïnvloed door relatiegeschenken en zakelijk vermaak. Is dat wel het geval, dan is er sprake van omkoping.

Ordina verwacht dat jij iedere schijn van omkoping vermijdt als het gaat om geschenken of zakelijk vermaak.

Deze regeling kan je helpen om te bepalen hoe te handelen in voorkomende situaties als het gaat om geschenken en zakelijk vermaak.

Bespreek steeds vooraf met je leidinggevende of je een geschenk of uitnodiging voor zakelijk vermaak mag aanbieden of accepteren. Als toestemming vooraf niet haalbaar is, informeer je leidinggevende dan zo snel mogelijk.

2. Basisprincipes

Uitgangspunt is dat geschenken en zakelijk vermaak uitsluitend bedoeld zijn om de zakelijke relatie te versterken. Een geschenk of zakelijk vermaak mag niet het doel hebben om de ontvanger over te halen tot – of te belonen voor - het verlenen van een ongepast voordeel (omkoping). Verder dienen geschenken en zakelijk vermaak steeds bescheiden zijn en gepast in de gegeven omstandigheden.

Houd je daarom aan de navolgende basisprincipes.

Jij bent zelf de ontvanger

Je accepteert geen geschenken of uitnodigingen voor zakelijk vermaak als de kans bestaat dat dit gezien wordt als omkoping (zie ook Richtlijn Anti-omkoping).

Je accepteert geen geschenken van externe relaties in de vorm van geld. Datzelfde geldt voor bijvoorbeeld cadeaubonnen of vouchers, en andere zaken die gelijk kunnen worden gesteld aan geld.

Je zorgt ervoor dat uitgaven in verband met geschenken en zakelijk vermaak bij Ordina correct geadministreerd worden.

Je vraagt en accepteert geen geschenken of zakelijk vermaak om een persoonlijk voordeel te behalen.

De zakenrelatie is de ontvanger

Je biedt geen geschenken of zakelijk vermaak aan als de kans bestaat dat dit gezien wordt als omkoping (zie ook Richtlijn Anti-omkoping).

Je biedt geen geschenken aan in de vorm van geld. Datzelfde geldt voor bijvoorbeeld cadeaubonnen of vouchers, en andere zaken die gelijk kunnen worden gesteld aan geld.

Je biedt geen geschenken of zakelijk vermaak aan als dit niet strookt met de interne regels van de ontvanger (zoals de gedragscode van een zakenpartner) of met geldende wetten. Bij twijfel vraag je dit na. Voor het aanbieden van zakelijk vermaak zou je bijvoorbeeld onderstaande tekst kunnen gebruiken:

Het is ons een groot plezier u uit te nodigen en uw komst wordt zeer op prijs gesteld. Wij hopen dan ook dat deze invitatie past binnen de (gedrags)regels die uw organisatie heeft. Om te voorkomen dat hierover

¹ (Potentiële) toekomstige werknemers vallen buiten scope van de definitie 'Zakenpartners' als bedoeld in deze Richtlijn.

op enig moment twijfel of misverstand kan ontstaan, verzoeken wij u deze uitnodiging slechts te accepteren indien deelname verenigbaar is met de gedragsregels binnen uw organisatie.

NB: Voor ambtenaren gelden strenge regels; zij mogen in beginsel niets van waarde aannemen. Deelname aan zakelijk vermaak is ook aan strenge regels gebonden. Informeer steeds **vooraf** naar de bestaande regels binnen de betreffende overheidsdiensten en houd je daaraan. Zie ook hierna onder 3 (Aanbestedingstrajecten).

Voorbeeld: Aansluitend aan een netwerkbijeenkomst in Parijs wordt je door de organisatie een weekendarrangement voor twee personen aangeboden in een Parijs hotel.

Vraag: Wat doe je?

Antwoord: Het weekendarrangement is een persoonlijk voordeel dat je wordt aangeboden in het kader van een zakelijke bijeenkomst. Dit kan de schijn van oneigenlijke beïnvloeding doen ontstaan. Je weigert het aanbod en meldt dit voor de goede orde aan je leidinggevende.

3. Geschenken

Een geschenk kan bestaan uit iets tastbaars. Het kan een klein gadget zijn of een kaartje voor een sportevenement. Maar het kan ook gaan om een gunst: je dochter van acht mag meelopen in de modeshow in Parijs die georganiseerd wordt door je leverancier. Ook zo'n gunst vertegenwoordigt een waarde en wordt daarom in deze richtlijn gezien als een geschenk.

Geschenken met een waarde tot €50

Het aanbieden en accepteren van geschenken tot een maximale waarde van €50 wordt in beginsel aan de beoordeling van jou en je leidinggevende overgelaten. Geef, als het even kan, een geschenk met het logo van Ordina erop. Maar zelfs als het gaat om geschenken met een waarde tot €50, gelden de volgende voorwaarden:

- Er moet voldaan zijn aan de basisprincipes onder 1.
- De frequentie waarmee een geschenk wordt gegeven of ontvangen moet redelijk zijn (een keer per jaar kan redelijk zijn, elke maand is dat niet).
- Van de ontvanger wordt geen tegenprestatie verwacht voor het geschenk.
- Het geschenk wordt niet in het geheim gegeven of ontvangen en er kan openlijk over gepraat worden.
- De onderhandelingen met de betreffende zakenrelatie bevinden zich niet in een beslissende fase er wordt bijvoorbeeld niet binnenkort besloten over een contract.

NB: Bij aanbestedingstrajecten:

Tijdens de aanbesteding bied je aan de contactpersonen van de aanbestedende dienst nooit iets van waarde aan, zelfs niet als het volgens de interne regels van een overheidsdienst in het algemeen zou zijn toegestaan om hun ambtenaren iets kleins te geven. Ook als bekend is dat een aanbesteding binnenkort zal worden uitgeschreven door een dienst, bied je aan personen van die betreffende overheidsdienst, die direct of indirect betrokken zijn bij die verwachte aanbesteding, niets aan.

Pas als aan alle voorwaarden is voldaan kun je het geschenk aanbieden of accepteren.

Geschenken met een waarde van meer dan €50:

Geschenken met een waarde van meer dan €50 mogen alleen worden aangeboden of geaccepteerd met voorafgaande schriftelijke toestemming van een lid van de Raad van Bestuur. Voor deze geschenken gelden overigens dezelfde voorwaarden als voor geschenken met een waarde tot €50.

4. Zakelijk vermaak en hospitality

Zakelijk vermaak kan bestaan uit een etentje, of het bijwonen van een (sport)evenement samen met de zakenrelatie. Onder zakelijk vermaak valt ook: het deelnemen aan werk gerelateerde evenementen, studiereizen, beurzen, partnerbijeenkomsten, en gelegenheden die vooral bedoeld zijn om kennis te delen en/of te netwerken.

Let op: er is alleen sprake van zakelijk vermaak als de partij, die de zakenrelatie heeft uitgenodigd, zelf aanwezig is bij het evenement.

Voorbeeld: Als jij een zakenrelatie uitnodigt om samen in de Skybox van de Arena naar een voetbalwedstrijd te kijken, is sprake van zakelijk vermaak. Maar als de zakenrelatie zonder jou of jouw collega's in de Skybox naar de wedstrijd zit te kijken, is geen sprake van zakelijk vermaak. Dan gaat het om een geschenk.

Te duur of te frequent vermaak kan de ontvanger in verlegenheid brengen. Of het beeld doen ontstaan dat de ontvanger niet meer onafhankelijk en objectief is in zijn/haar besluiten. Wees je hiervan bewust bij het uitnodigen van relaties en het accepteren van uitnodigingen.

Voor het aanbieden of accepteren van zakelijk vermaak is de geld waarde van het vermaak niet doorslaggevend: een studiereis van €800 kan in bepaalde omstandigheden acceptabel zijn, terwijl een etentje van €85 soms al over de grens is.

Voor zakelijk vermaak gelden de volgende voorwaarden:

- Er moet voldaan zijn aan de basisprincipes onder 1.
- Bovendien moet voldaan zijn aan de voorwaarden die ook voor geschenken gelden.
- Het zakelijk vermaak mag niet buitensporig zijn en dient gepast te zijn gelet op de aard van de zakenrelatie en de functie van de ontvanger.
- Bij deelname aan zakelijk vermaak blijven reis- en verblijfskosten (zoals een hotelovernachting) voor rekening van de ontvanger.

Voorbeeld: Je neemt een klantrelatie mee uit eten. Dat doe je elk kwartaal. Jullie dineren steeds voor een bedrag van ca. € 75.-

Vraag: Mag dit?

Antwoord: Je dient vooraf met je leidinggevende te overleggen over de etentjes.

De prijs van het etentje lijkt niet buitensporig te zijn, maar de frequentie van het zakelijk vermaak is dat wel. Dat gegeven kan al leiden tot de schijn van ongepaste beïnvloeding van de zakenrelatie. Het is dus niet verstandig de relatie elk kwartaal mee uit uiten te nemen.

Als het etentje slechts een maal per jaar plaatsvindt, zorg je dat het etentje niet plaatsvindt wanneer een onderhandelingstraject met de klant in een beslissende fase is - of een aanbestedingstraject loopt. Van de klantrelatie mag verder geen tegenprestatie verlangd worden in ruil voor het etentje. Check tenslotte of de interne regels van de klantrelatie een etentje toestaan (is het bijvoorbeeld een ambtenaar?)

Skybox Arena:

Check bij het uitnodigen van zakenrelaties steeds of aan de basisregels en voorwaarden van deze richtlijn is voldaan. In beginsel is het gebruik van de Skybox in de Arena voorbehouden aan de zakenrelaties (al dan niet met partner) en hun contactpersonen bij Ordina.

Voorafgaande schriftelijke toestemming van een lid van de Raad van Bestuur is nodig:

- voor het meenemen door de zakenrelatie van kinderen, andere familieleden of vrienden en
- voor het meenemen door Ordina medewerkers van de eigen partner, kinderen, andere familieleden of vrienden.

NB: Als Ordina een intern evenement organiseert in de Skybox van de Arena (dus zonder externe relaties) is deze richtlijn niet van toepassing.

Partner, kinderen en familie

Bij zakelijk vermaak moet het gaan om legitieme zakelijke doeleinden, namelijk om het verstevigen van de zakelijke band. Dit betekent dat deelname aan zakelijk vermaak door partners, kinderen, familie of vrienden vaak niet gepast zal zijn.

Hoewel het bij sommige gelegenheden gebruikelijk is dat de partner van een zakenrelatie aanwezig is, zal dit eerder uitzondering zijn dan regel.

Bedenk steeds dat, hoe wijder de kring van ontvangers wordt getrokken, hoe eerder een geschenk of het vermaak buitensporig is. Ook kan gemakkelijk de indruk ontstaan dat door het 'fêteren' van partner, kinderen en familieleden de onafhankelijkheid van de ontvanger wordt beïnvloed.

5. Weigeren van geschenken of zakelijk vermaak

Als je een geschenk of zakelijk vermaak wordt aangeboden dat niet in lijn is met bovenstaande regels, weiger dan beleefd en leg uit welke integriteitsregels Ordina hanteert.

6. 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 de Compliance Officer.

Bij niet naleven van deze richtlijn kan Ordina disciplinaire maatregelen treffen.

Deze richtlijn Geschenken en zakelijk vermaak hangt samen met:

- Richtlijn Anti-omkoping
- Richtlijn Voorkomen van belangenverstrengeling