

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 1 of 5
Title:	Politica sulla concorrenza		

I. SCOPO

La presente Politica sulla concorrenza (“Politica”) ribadisce l’impegno di Modine a rispettare le leggi sulla concorrenza (note anche come leggi “antitrust”) a cui l’Azienda è soggetta (le “Leggi”). A seconda delle circostanze aziendali, queste Leggi possono essere applicate in tutte le nostre aziende nel mondo, anche nel caso in cui una normativa venga emanata da un determinato paese e le attività si svolgano in un altro paese.

Le violazioni delle Leggi possono determinare:

- Sanzioni significative per Modine, oltre che per i nostri amministratori, dirigenti e dipendenti;
- Reclusione per quegli individui che mettono in atto un simile comportamento; e
- Gravi danni alla reputazione di Modine e alla sua capacità di condurre gli affari.

II. CAMPO DI APPLICAZIONE

La presente Politica si applica a tutte le Parti di Modine (definite di seguito) e si applica in generale alle operazioni tra Modine o una Terza Parte di Modine (definita di seguito) ed un'altra terza parte non correlata.

III. ENUNCIATO DELLA POLITICA

È politica di Modine che tutti i rapporti commerciali si basino unicamente su valide decisioni aziendali e sulla correttezza. Pertanto, tutti i nostri dirigenti, dipendenti (denominati collettivamente “Parti di Modine”) i nostri distributori, agenti, rappresentanti, consulenti, partner di joint venture e qualsiasi altra terza parte che agisca per conto di Modine, le nostre società controllate e/o affiliate (collettivamente denominate “Terze Parti di Modine”) sono tenuti a garantire i più alti standard di comportamento etico e di condotta aziendale, compreso il pieno rispetto dei requisiti di legge. Ogni Parte di Modine e ogni Terza Parte di Modine ha il dovere di rispettare le Leggi e l’obbligo di segnalare immediatamente eventuali presunte violazioni.

Tutte le Parti di Modine e tutte le Terze Parti di Modine devono rispettare le procedure di Modine promuovendo l’osservanza costante della presente Politica. Le Parti di Modine devono astenersi dal condurre affari con qualsiasi Terza Parte di Modine, attuale o futura, che dimostri di non rispettare o che rifiuti di seguire tale Politica e/o le procedure definite da Modine.

Poiché le Leggi sono piuttosto complesse, e poiché esistono molte possibili circostanze oggettive che potrebbero portare a una violazione delle Leggi, tale Politica costituisce una guida generale per le Parti di Modine o le Terze Parti di Modine riguardo ad alcune situazioni comuni che potrebbero rappresentare un rischio antitrust. Se avete dubbi in merito alla legittimità di una situazione particolare, dovete consultare un membro dell’Ufficio Legale di Modine prima di procedere.

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 2 of 5
Title:	Politica sulla concorrenza		

A. RAPPORTI CON I CONCORRENTI

1. Le leggi proibiscono ogni accordo, sia effettivo che deducibile dalla condotta, tra due concorrenti qualora l'effetto possa ridurre sostanzialmente la concorrenza.
2. Inoltre, semplicemente parlare dei seguenti argomenti con un concorrente può comportare la violazione delle Leggi, anche se nessuna azione è stata intrapresa da alcuna delle parti concorrenti a seguito di tali discussioni. Pertanto, i seguenti argomenti sono proibiti dalla presente Politica:

(a) Fissazione dei prezzi

Parlare con i concorrenti dei prezzi attuali o futuri, delle fasce di prezzo, dei margini di profitto, dei costi, dei regimi di tariffazione e dei termini e delle condizioni di vendita quali termini di pagamento e di consegna, sconti, oneri accessori ecc.

(b) Ripartizione dei clienti e del mercato

Parlare con i concorrenti di assegnare o riservare determinati territori geografici o clienti specifici o distribuire prodotti particolari. Una ripartizione può essere costituita da quote o divieti di vendita a determinati clienti o in territori specifici, rotazione di offerte competitive, uso concordato di un agente di vendita comune o assegnazione di quote di mercato acconsentendo a limitare la produzione.

(c) Boicottaggi

Parlare con un concorrente di selezione, rifiuto o termine di un rapporto con un cliente o di altri tipi di rapporti con i clienti che possono essere considerati un "boicottaggio".

(d) Informazioni di mercato

Parlare o condividere informazioni con i concorrenti sui mercati serviti, sui programmi, sui clienti e sull'attività degli altri concorrenti

3. Associazioni di categoria

La partecipazione a organizzazioni di categoria rappresenta una parte importante nella conduzione di un'attività commerciale; tuttavia pone anche il problema del contatto tra concorrenti. Quando si partecipa a incontri delle associazioni di categoria o ad altri incontri in cui i concorrenti sono presenti, se la discussione si svolge sui prezzi o su qualsiasi altro argomento sulla concorrenza, quali gli argomenti di cui sopra, è necessario, senza alcuna eccezione, andarsene immediatamente e riferire quanto accaduto a un membro dell'Ufficio Legale di Modine.

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 3 of 5
Title:	Politica sulla concorrenza		

4. Concorrenti come clienti o fornitori

Può verificarsi che Modine collabori direttamente con un concorrente in quanto questi può essere anche un cliente e/o un fornitore. Finché questo tipo di rapporto viene gestito nella maniera opportuna, non dovrebbe violare le Leggi. Le informazioni condivise tra le parti devono riguardare solo quanto necessario per il rapporto di vendita o di fornitura. Tali informazioni non devono includere (a) prezzi sui prodotti diversi da quelli offerti e/o forniti ai sensi della documentazione formale utilizzata nel normale svolgimento dell'attività; o (b) altre informazioni sensibili per la concorrenza per quanto riguarda le aree in cui Modine e la terza parte sono in concorrenza. Questo scambio di informazioni deve avvenire anche in conformità alle linee guida stabilite nella sezione B ("Rapporti con clienti e fornitori") di seguito riportata.

5. Altre riunioni con i concorrenti

In circostanze idonee, una riunione o un colloquio con un concorrente non è solo legalmente ammissibile, ma anche un'ottima opportunità di business. Ad esempio, le parti potrebbero voler discutere in merito a una collaborazione in settori in cui non sono in concorrenza. Tuttavia, in queste circostanze, è necessario coinvolgere un membro dell'Ufficio Legale di Modine per facilitare l'incontro o la discussione, includendo alcuni punti quali la definizione di un ordine del giorno, assistenza nelle comunicazioni precedenti le riunioni e, se del caso, la partecipazione alla riunione o alla discussione con il concorrente.

B. RAPPORTI CON CLIENTI E FORNITORI

Anche se i rapporti con clienti e fornitori non sono di per sé così sensibili come le discussioni con i concorrenti, presentano anch'essi rischi di violazione delle Leggi. In generale, è consigliabile non discutere con clienti e fornitori di Modine dei rapporti con altri clienti e fornitori che siano concorrenti della parte con cui si sta discutendo. Inoltre, le seguenti attività possono far sorgere problemi di concorrenza:

1. Prezzo di vendita

Per i prodotti che possono essere rivenduti dal nostro cliente, ad esempio in un rapporto di distribuzione, possiamo collaborare con i nostri clienti per aiutarli a stabilire i prezzi appropriati ma non possiamo dettare i prezzi a cui i nostri clienti sono autorizzati a vendere.

2. Accordi vincolanti/Reciprocità

In genere è illegale condizionare la vendita di un prodotto di Modine al momento dell'acquisto di un secondo prodotto di Modine. Allo stesso modo, in genere è illegale condizionare l'acquisto di beni da un fornitore all'atto dell'acquisto del fornitore di prodotti da Modine.

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 4 of 5
Title:	Politica sulla concorrenza		

3. Discriminazione di prezzo

Molte delle Leggi esigono che tutti i clienti di uno stesso prodotto siano trattati allo stesso modo e senza favoritismi (ovvero a tutti i clienti deve essere applicato lo stesso prezzo per gli stessi prodotti). La discriminazione del prezzo include anche le differenze in materia di pagamento, consegna, sconti, abbuoni, oneri accessori ecc. Inoltre, l'assistenza tecnica, le strutture e gli sconti promozionali come la pubblicità, le soluzioni tecniche, l'immagazzinamento, il merchandising ecc. devono essere messi a disposizione di tutti i clienti proporzionalmente alle stesse condizioni. Si deve anche essere consapevoli del fatto che (ed evidenziarlo ai clienti che chiedono un trattamento speciale) è illegale per un acquirente indurre o ricevere un trattamento preferenziale. *Per maggiore chiarezza, i prodotti progettati o modificati per soddisfare le specifiche esigenze del cliente non sono in genere considerati come lo "stesso prodotto", e quindi non soggetti alle regole di discriminazione di prezzo.* Da notare che questa parte della legge è molto complessa, e ci sono alcune eccezioni ai divieti di discriminazione di prezzo. Se avete dubbi, consultate un membro dell'Ufficio Legale di Modine. Se siete impegnati in un'area commerciale disciplinata da questo ambito delle Leggi, è necessario ottenere l'approvazione dell'Ufficio Legale di Modine prima di autorizzare un trattamento diverso ai clienti per lo stesso prodotto.

C. RAPPORTI CON ALTRI DATORI DI LAVORO

In una prospettiva di concorrenza, le imprese che competono per assumere o fidelizzare i dipendenti sono concorrenti sul mercato del lavoro, indipendentemente dal fatto che le imprese producano gli stessi prodotti o competano per fornire gli stessi servizi. Dobbiamo fare attenzione a non comunicare le nostre politiche ad altre aziende che competono per assumere lo stesso tipo di dipendenti, né chiedere a un'altra azienda di acconsentire.

Assicuratevi che le interazioni con altri datori di lavoro che competono con noi per i dipendenti non si traducano in un accordo illegale per non competere sulle condizioni di impiego:

1. Sono illegali gli accordi tra datori di lavoro per non assumere determinati dipendenti o per non competere in termini di retribuzione, stipulati direttamente o tramite un terzo intermediario.

Probabilmente stiamo violando le leggi sulla concorrenza, se:

- (a) ci accordiamo con singoli individui di un'altra azienda in merito allo stipendio dei dipendenti o ad altre condizioni di retribuzione, a un livello specifico o all'interno di un determinato range (i cosiddetti accordi di fissazione dei salari), oppure
- (b) ci accordiamo con singoli individui di un'altra azienda in modo da non richiedere né assumere i dipendenti dell'altra azienda (i cosiddetti accordi di "no poaching").

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 5 of 5
Title:	Politica sulla concorrenza		

2. Evitate di condividere informazioni sensibili con i concorrenti.

Anche se non accettiamo esplicitamente di fissare le retribuzioni o altre condizioni di lavoro, lo scambio di informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza, come le informazioni sui salari correnti in un settore industriale con pochi datori di lavoro, potrebbe servire come prova di un accordo illegale implicito.

Tuttavia, non tutti gli scambi di informazioni sono illegali. Uno scambio di informazioni può essere lecito se:

- una terza parte neutrale gestisce lo scambio,
- lo scambio riguarda informazioni relativamente vecchie,
- le informazioni sono aggregate per proteggere l'identità delle fonti utilizzate, e
- l'aggregazione delle fonti è sufficiente ad impedire ai concorrenti di collegare determinati dati ad una singola fonte.

IV. RESPONSABILITÀ DELLA CONFORMITÀ

Tutti i dipendenti sono tenuti a conformarsi, a supportare i principi contenuti nel presente documento e ad adeguarsi a questa Politica, collaborando con i colleghi per garantirne costantemente il rispetto.

La dirigenza deve essere di esempio nel supportare questi principi ed è tenuta a controllare i livelli di conformità a questa politica nell'ambito della propria titolarità. Qualsiasi dipendente che provoca o deliberatamente consente una violazione della presente politica sarà passibile di misure disciplinari.

