Biesse

Codice Antitrust del Gruppo Biesse

Aggiornamento del
26 ottobre 2023

Data	Versione	Descrizione
26 ottobre 2023	001	Codice Antitrust Gruppo Biesse

Indice

1. Preambolo 3
2. Campo di applicazione 3
3. Illeciti Antitrust e norme di comportamento 3
4. Intese ed accordi proibiti 4
5. Fissazione prezzi 4
6. Rapporti con concorrenti 5
7. Rapporti con concorrenti 5
8. Partecipazione ad associazioni di categoria ed industriali 7
9. Accordi verticali - Rapporti con clienti e fornitori 8
10. Accordi specifici che possono sollevare preoccupazioni in merito all'Antitrust9
11. Abuso di posizione dominante 9
12. Norme finali 10

1. Preambolo

1.1 Il Gruppo Biesse (di seguito la "Società") ha deciso di dotarsi di un Codice Antitrust, al fine di assicurare il rispetto della normativa in materia di tutela della concorrenza e dei mercati nei vari paesi in cui la Società opera. Il documento fa seguito al Codice di Condotta e ne sviluppa, in particolare, la sezione relativa alle pratiche concorrenziali (§6.1.13) con specifica attenzione alla disciplina Antitrust.

1.2 La Società crede fermamente nella concorrenza vivace nei vari settori imprenditoriali in cui opera. E' policy della stessa competere in modo legittimo, leale ed etico, in piena conformità con le norme a tutela della concorrenza.

1.3 Le regole enunciate nel presente documento sono designate a garantire una corretta dinamica competitiva dei mercati, in modo da rafforzare la concorrenza e l'efficienza economica di un mercato libero. Il presente codice ha lo scopo di fornire una guida pratica circa i comportamenti e le omissioni che sono conformi o in contrasto con la disciplina Antitrust.

2. Campo di applicazione

2.1 Il presente codice si applica a tutte le persone facenti parte della Società. Ogni dipendente della Società è tenuto ad osservare, applicare e divulgare i principi e le indicazioni presenti nel presente documento.

2.2 Le leggi Antitrust si applicano a tutte le intese tra aziende, indipendentemente dal loro tipo, così come, in generale, alla gestione del business. Normalmente, invece, non si applicano alle intese tra aziende appartenenti a uno stesso gruppo, come per esempio, all'interno della Società.

2.3 Le presenti regole di condotta devono essere rispettate nei contesti formali di lavoro, in tutte le comunicazioni, mail comprese, ed anche nei contesti informali, di vita sociale, al di fuori dell'ufficio. **Il mancato rispetto delle presenti regole comporterà l'applicazione di sanzioni come previsto dal Codice di Condotta di Gruppo.**

2.4 Data la complessità della normativa Antitrust non sarà possibile tracciare tutte le casistiche operative, pertanto, in caso di dubbi dirigenti e dipendenti dovranno consultare tempestivamente **l'ufficio legale e/o l'Internal Audit** in merito ad ogni eventuale situazione in cui sia probabile la violazione delle regole in materia Antitrust. Se ritenuto necessario si provvederà anche ad un preventivo consulto legale prima di intraprendere un'azione potenzialmente rischiosa, ivi inclusa ogni situazione in cui il dipendente ritenga che le leggi nazionali della concorrenza impongano requisiti diversi o aggiuntivi.

3. Illeciti Antitrust e norme di comportamento

3.1 Le norme a tutela della concorrenza in linea di principio **proibiscono ogni coordinamento, ovvero accordo tra concorrenti che influiscano negativamente sulle condizioni di concorrenza esistenti sul mercato e che non apportino beneficio alcuno ai consumatori e al mercato in generale**. In certe situazioni, anche una posizione dominate detenuta dall'impresa potrebbe costituire violazione della legge.

3.2 **Ai dipendenti è vietato stipulare qualsivoglia accordo, intesa o altro con i concorrenti, riguardo ai prezzi, alle politiche sui prezzi, ad altre condizioni contrattuali, ai mercati e alle aree geografiche, o alle linee di attività in cui la Società compete, ai clienti e ai fornitori con i quali la Società è in affari, o riguardo ad altri oggetti di rilevanza concorrenziale.**

4. Intese ed accordi proibiti

4.1 **Sono proibite le intese orizzontali tra concorrenti**. Dirigenti e dipendenti della Società sono consapevoli che tali accordi sono valutati con maggiore severità, in quanto, più facilmente di quelli verticali, possono tradursi in restrizioni della concorrenza pregiudizievoli per i consumatori.

4.2 In particolare, **sono in ogni caso proibiti gli accordi aventi ad oggetto**:

a) la fissazione diretta o indiretta dei prezzi;

b) la fissazione di altri termini o condizioni;

c) la condivisione di informazioni con special riguardo a quelle relative ai prezzi, o alle condizioni di mercato;

d) la limitazione o il controllo della produzione;

e) la spartizione dei mercati.

Tali accordi sono considerati illeciti a prescindere dagli effetti, positivi o negativi, prodotti sul mercato.

4.3 I seguenti accordi possono risultare illeciti in alcune circostanze:

a) fornire prodotti o servizi ad un concorrente, come nel caso in cui l'accordo preveda il divieto di rivendere prodotti forniti da un concorrente al di sotto di un certo prezzo, specialmente se l'obiettivo è la garanzia di un certo margine di profitto per sè o per il proprio concorrente;

b) comprare prodotti o servizi da un concorrente;

c) concedere in distribuzione, specialmente se in esclusiva, dei prodotti a un concorrente.

E' fatto divieto alla Società di concludere tali accordi. In caso di incertezza, il personale della Società si dovrà rivolgere in via preventiva all'Ufficio Legale.

4.4 **Sono vietati non solo gli accordi formali o espressi, ma anche, qualsiasi tipo di accordo informale o "gentlemen's agreement" od altra intesa tacita o implicita** riguardo ai prezzi o altre questioni di rilevanza concorrenziale.

4.5 I dipendenti della Società sono consapevoli che l'esistenza di accordi illeciti può essere dedotta anche da prove indiziarie. Pertanto, affinché si costituisca un illecito non è necessario che concorrenti stipulino formalmente in prima persona un accordo, un'intesa o un atto illegale.

4.6 **E' prassi consolidata della Società non invitare mai i concorrenti a partecipare ad attività di collusione. Inoltre, sono chiaramente rifiutati incondizionatamente inviti di tale genere ricevuti da terzi.** I dipendenti che ricevono da concorrenti un invito o un suggerimento a partecipare a un accordo illecito dovranno espressamente rifiutarsi e comunicare che il codice di Condotta della Società, firmato e condiviso da tutti i dipendenti del Gruppo, vieta di partecipare a collusioni, od anche solo discutere tali questioni con i concorrenti. Se richiesto, ci si può avvalere del supporto dell'Ufficio Legale per stabilire modalità e tenore della comunicazione.

5. Fissazione prezzi

5.1 L'accordo di cui al par. 4.2. a) ha ad oggetto la fissazione ovvero la stabilizzazione dei prezzi. **Si ha fissazione dei prezzi anche quando non è fissato un prezzo specifico ma semplicemente una forbice di prezzi**.

5.2 Qualsiasi accordo tra concorrenti che direttamente o indirettamente avesse un

impatto sui prezzi, sia in aumento che in diminuzione, potrebbe risultare illecito.

5.3 In particolare, **sono vietati**, in quanto in contrasto con la normativa Antitrust, **gli accordi tra concorrenti aventi ad oggetto**, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

a) ogni condizione di vendita che abbia un effetto sui prezzi quali sconti, condizioni di credito, tempi o annuncio di modifiche al prezzo, uso di formule di prezzatura;

b) imposizione di un sovrapprezzo o altro addebito accessorio ovvero la modifica di addebito esistente;

c) la fissazione di una particolare maggiorazione di prezzo eventualmente stabilita specifica tabella prezzi o formula di prezzatura.

6. Rapporti con concorrenti

6.1 In occasione di eventi sia professionali che sociali (fiere, convegni, cene, etc) i dipendenti della Società entrano in contatto con la concorrenza. Eventuali incontri non sono proibiti ma devono essere limitati allo stretto necessario. I dipendenti che si trovassero parte di una conversazione su argomenti vietati dalla normativa Antitrust, devono comunicare immediatamente e chiaramente il proprio dissenso e troncare la discussione.

6.2 Il dipendente, dopo avere espresso le proprie obiezioni, è obbligato a ritirarsi dal gruppo dichiarando chiaramente che la Società non partecipa, né parteciperà a tali discussioni, affinché sia eliminato ogni dubbio che esista un tacito assenso da parte della Società ad affrontare tali argomenti. Di fronte a tale accusa, il dipendente sarà ritenuto responsabile in prima persona.

6.3 **E' cura di ogni dipendente evitare comportamenti che costituiscano, o potrebbero essere interpretati, prova di accordo o di intesa**, diretti alla fissazione dei prezzi o alla partecipazione ad altre attività vietate dalle normativa a tutela della concorrenza. A tal fine è dovere dei dipendenti evitare un linguaggio equivocabile o ambiguo nella redazione di email o altri documenti. Tale linguaggio potrebbe essere interpretato come indizio circa l'esistenza di un accordo tra concorrenti, anche laddove un tale accordo non vi sia stato. Ad esempio, una frase come "il concorrente concorda circa l'adozione della pratica" lascia spazio all'interpretazione di esistenza di un accordo anche qualora le società, senza averne discusso tra loro, hanno finito per seguire le medesime pratiche.

6.4 Redigendo un verbale in cui siano discussi temi potenzialmente rischiosi in ambito Antitrust (come ad esempio nelle riunioni delle associazioni di categoria, tavoli tecnici, etc.), viene espressamente richiesto ai dipendenti di esprimere la loro obiezione alla discussione di tali argomenti, abbandonare immediatamente la riunione, richiedere che il dissenso sia messo agli atti ed estrarne copia. Tali avvenimenti devono essere tempestivamente riferiti all'Ufficio Legale.

7. Rapporti con concorrenti

7.1 E' vietato rivelare direttamente la politica dei prezzi adottata dalla Società, o altre informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza, ad un concorrente. Persino la comunicazione attraverso l'intervento attivo di un cliente o un terzo è considerata un illecito.

7.2 Pertanto**, informazioni delicate dal punto di vista concorrenziale non devono essere confidate a terzi affinché vengano trasferite ai concorrenti. Analogamente, è vietato ottenere informazioni da terzi sfruttandoli come tramite per condividere informazioni commercialmente e/o strategicamente sensibili tra concorrenti.**

7.3 **Informazioni sensibili** sui prezzi di un concorrente e su altre questioni di portata concorrenziale **devono essere ottenute "solo" da fonti pubbliche**, e non da conversazioni o altre comunicazioni che si hanno con i concorrenti.

7.4 E' **lecito ricevere informazioni da un cliente sull'offerta di un concorrente a condizione che sia mantenuta traccia della fonte**. In mancanza della fonte chiaramente tracciata, è vietato detenere dette informazioni, anche se solo per verificare un'offerta o un prezzo che un cliente dichiara che gli sia stato proposto.

7.5 La Società svolge il proprio operato prendendo decisioni ordinarie in materia di prezzi, condizioni di vendita dei prodotti e servizi della Società, mercati o linee di attività in cui la Società compete e, clienti e fornitori con i quali la Società è in affari - in maniera indipendente e basandosi su tutti i fattori rilevanti, quali obiettivi dei costi e dei profitti fissati dalla Società, competitività dei prezzi ed altri fattori ed informazioni rilevanti.

7.6 Nel formulare le decisioni sui prezzi o altre questioni riferite al business (es. Market assessment, piani gamma, etc.), il Gruppo Biesse può prendere in esame informazioni sensibili relative alla concorrenza sempre a condizione che siano state ottenute da fonti di dominio pubblico (pubblicazioni di settore, siti web della società, ricerche di mercato). In caso le fonti delle informazioni siano società di ricerche o associazioni di categoria, tali informazioni devono essere raccolte e collezionate esclusivamente in forma aggregata, ovvero in modo che non sia possibile risalire né ricostruire il dato per singola società.

7.7 **E' obbligatorio documentare sempre la legittimità della fonte** dell'informazione riguardo al concorrente al fine di evitare l'eventuale futura insorgenza di malintesi in merito. Tale documentazione può richiedere forme diverse a seconda della tipologia e dello strumento utilizzato. Su documenti cartacei è ritenuto sufficiente annotare la fonte e la circostanza; in caso di e-mail si richiede di archiviarle in modo tracciabile; in relazione a siti internet, si consiglia di mantenere traccia dell'indirizzo web da cui l'informazione è raccolta. In presenza di informazioni sensibili, di cui non sia tracciabile l'origine, la responsabilità ricade sulla Società, che si rifarà sul dipendente che ha omesso di adottare le cautele di cui sopra.

7.8 **In determinate circostanze, anche uno scambio a senso unico di informazioni può essere interpretato come illecito** in base alle normative sulla concorrenza. Le comunicazioni provenienti da concorrenti su argomenti sensibili possono essere considerate parte di un accordo, intesa o disposizione illegale. Si fa espresso divieto di inviare informazioni sensibili con concorrenti in qualsiasi circostanza e forma. E' altresì obbligatorio inviare un espresso rifiuto ad essere destinatario di una comunicazione illecita, e conservare tale risposta come prova dell'esplicito rifiuto.

7.9 **I dipendenti possono comunicare a terzi informazioni "sensibili" (es. Offerte a clienti, listini prezzi a dealer e/o agenti etc.) nella misura in cui sia strettamente necessario per la gestione del business ed autorizzato dalla Direzione**. Le informazioni inviate a terzi devono contenere l'informazione "Strettamente riservato" ed indicare il nome del destinatario utilizzando la tecnica della "filigrana".

7.10 **I dipendenti hanno l'obbligano di astenersi dal discutere e scambiare in qualsiasi modo informazioni "sensibili" con dipendenti, rappresentanti o agenti di un concorrente**, relativamente a prezzi passati, presenti o futuri, politiche sui prezzi, maggiorazioni o altri costi aggiuntivi, altre condizioni di vendita o altre questioni di portata concorrenziale della Società o del concorrente. **In generale, i dipendenti non possono fornire tali informazioni né richiedere tali informazioni ai concorrenti**. Qualsiasi comportamento non rispondente a tali direttive potrà essere soggetto a valutazione interna da parte della Direzione.

7.11 Prima di acquisire informazioni da società di intelligence market si dovrà verificare con la stessa la modalità con cui questa ha ottenuto i dati.

7.12 E' fatto divieto di fornire informazioni sensibili a società di ricerca e di mercato senza aver prima verificato le modalità con cui le stesse verranno poi gestite e/o inoltrate a soggetti terzi. In caso di dubbio rivolgersi all'Ufficio Legale e/o all'Internal Audit.

8. Partecipazione ad associazioni di categoria ed industriali

8.1 **Le associazioni di categoria e gli altri gruppi industriali possono avere fini legittimi**. Tuttavia, l'adesione e la partecipazione della Società ad associazioni di categoria (od ad altri gruppi industriali), possono destare particolare preoccupazione, in quanto comportano riunioni ed altre attività che si svolgono tra concorrenti.

8.**2 I dipendenti** che partecipano all'attività di associazioni di categoria **sono invitati a tenere un comportamento cautelativo** valutando ogni specifico tema affrontato ed evitando assolutamente di partecipare a qualsivoglia attività o conversazione che possa costituire un'illecita azione concertata tra concorrenti.

8.3 **Prima di aderire ad associazioni di settore, deve essere ottenuta l'autorizzazione** da parte della Direzione ed è richiesta la conoscenza dei regolamenti della Società.

8.4 Ogni dipendente membro o semplicemente partecipante alle attività di dette associazioni, gruppi od enti, ha l'obbligo di comunicazione immediata all'Ufficio Legale.

8.5 **I dipendenti non possono partecipare alle attività** delle associazioni di categoria (o di altri gruppi industriali) **che potrebbero comportare un illecito Antitrust** senza prima consultarsi internamente con l'Ufficio legale.

8.6 Mai dare per scontato che le attività delle associazioni di settore (o degli altri gruppi industriali) rispettino le normative Antitrust semplicemente per il fatto che un avvocato è presente agli incontri.

8.7 **Nelle associazioni** di settore o altre associazioni industriali **non possono essere discussi prezzi,** maggiorazioni o altri addebiti accessori, condizioni di vendita o altre questioni che abbiano rilevanza concorrenziale. Tale divieto si applica tanto agli eventi ufficiali delle associazioni di settore o altre associazioni industriali, quanto alle eventuali riunioni informali (che devono essere generalmente evitate) e alle conversazioni casuali. Il Gruppo Biesse prende decisioni unilaterali in merito a questioni come l'ammontare delle maggiorazioni, se passare tale ammontare al cliente totalmente o in parte o con un aumento del prezzo, e non partecipa a nessuna iniziativa, formale o informale, volta a raggiungere un accordo su tali questioni nell'ambito del settore industriale.

8.8 **Affinché le attività delle associazioni** di settore e di altre associazioni industriali **siano gestite in piena conformità alla normativa Antitrust la Società si impegna a rispettare le seguenti prescrizioni:**

a) In generale, le associazioni di settore alle quali partecipano i dipendenti devono disporre di un adeguato programma per il rispetto delle normative Antitrust e della concorrenza.

b) E' necessario ottenere l'ordine del giorno degli incontri (in anticipo, se possibile), assicurarsi che questo sia completo e non contenga punti che possano condurre a discussioni anti- concorrenziali e discutere con i consulenti legali (in anticipo, quando possibile) ogni dubbio in merito alla legalità degli argomenti in agenda.

c) È altamente raccomandato che siano presi e conservati appunti corretti e precisi riguardo ai punti discussi e che di tale appunti sia successivamente trasmessa copia all'ufficio legale.

d) Estrema cautela deve essere esercitata nelle discussioni con i concorrenti che

si svolgono prima e dopo le riunioni dell'associazione di settore, nonché durante gli intervalli.

e) Devono essere richieste tempestivamente copie di eventuali minute o atti delle riunioni, che dovranno essere trasmesse all'ufficio legale.

8.9 **Le seguenti attività** realizzate dalle associazioni di settore **possono sollevare dubbi** in relazione alle normative sulla concorrenza:

a) espulsione o esclusione di soci effettivi o potenziali (in quanto in determinate circostanze tali atti possono costituire un atto di boicottaggio di gruppo);

b) attività che fissano "standard industriali" (in quanto in determinate circostanze tali atti sono strumento illecito di esclusione della concorrenza);

c) raccolta, diffusione e/o lo scambio di dati industriali o altre informazioni di rilevanza concorrenziale (in quanto in determinate circostanze tali scambi possono essere visti come parte di un accordo di fissazione dei prezzi o come un modo per stabilizzare o aumentare i prezzi), tranne nei casi in cui le informazioni siano presentate come dati aggregati e non sia desumibile nessuna informazione confidenziale (anche del tipo più generale) in merito a società specifiche;

d) manifestazione del punto di vista dell'industria a organi legislativi o agenzie governative o preposte alla regolamentazione (in quanto tali atti possono essere usati per mascherare sforzi per danneggiare o eliminare un concorrente).

8.10 I dipendenti della Società sono consapevoli che l'atto illecito commesso da qualsiasi membro dell'associazione di categoria (o di altro gruppo industriale) sarà attribuito a tutti i membri presenti. Pertanto, i dipendenti devono fare particolare attenzione a partecipare alle attività delle associazioni di categoria o di altri gruppi industriali. I dipendenti che si trovano ad essere coinvolti in quello che potrebbe essere una conversazione o attività vietata o anche solo equivoca devono seguire le procedure delineate sopra e porre fine a tale conversazione ed eventualmente abbandonare la conversazione o l'attività, e informare tempestivamente l'ufficio legale al fine di assicurare che non sia necessaria un'ulteriore azione per perfezionare tale procedura.

9. Accordi verticali - Rapporti con clienti e fornitori

9.1 In linea di principio **la Società è libera di entrare in affari o di non entrare in affari con chiunque e può scegliere liberamente i propri clienti e i propri fornitori**. La decisione di non entrare in affari con determinati clienti o fornitori deve essere presa in maniera autonoma e indipendente e non può essere il risultato di accordi o intese raggiunti con i concorrenti.

9.2 **Il rifiuto** di entrare in affari con potenziali clienti e fornitori, e la risoluzione di un rapporto d'affari con clienti e fornitori esistenti, **può sollevare dubbi** in merito al rispetto delle normative Antitrust.

9.3 **I dipendenti devono esercitare cautela ed evitare di creare la percezione che il rifiuto legittimo di entrare in affari con un cliente o fornitore attuale o potenziale**, oppure la risoluzione del rapporto d'affari con dette entità**, sia il risultato di un accordo illecito con un concorrente o un cliente o un fornitore concorrente**. Ad esempio, i dipendenti che ricevono i reclami da uno o più fornitori (o clienti) riguardo ai prezzi o altre attività d'affari di un altro fornitore (o cliente) devono chiaramente replicare che la Società li valuterà e/o intraprenderà gli atti che la Società riterrà appropriati in base ad un proprio autonomo giudizio.

9.4 **L'accordo di esclusiva** limita la capacità di clienti o fornitori di trattare affari con la concorrenza oppure di intrattenere affari in determinate zone geografiche. I contratti con obblighi di acquisto e di vendita ("requirements contract") sono forme di accordi di esclusiva in cui un cliente o un fornitore si impegna ad acquistare, o a vendere, tutto o gran parte del proprio fabbisogno o della propria produzione da, oppure ad, un'altra parte. Tali accordi **possono sollevare problemi legati alle normative Antitrust** e i dipendenti che trattano tali accordi devono consultarsi con l'ufficio legale quando sorgano dei dubbi in merito alla condotta appropriata.

10. Accordi specifici che possono sollevare preoccupazioni in merito all'Antitrust

10. 1 **E' prassi della Società non adottare limitazioni illecite, né concordate né imposte, a clienti e fornitori**. Il genere di accordi con clienti e fornitori descritti di seguito costituisce una violazione delle normative Antitrust in quanto impone limitazioni alla concorrenza, anche se, in determinate circostanze alcune pratiche potrebbero essere tollerate. I dipendenti in procinto di stipulare accordi tra quelli descritti di seguito, o che sollevino simili dubbi, devono previamente consultare l'Ufficio Legale, in merito alla condotta da seguire.

10.2 **Una pratica legante** è la pratica di richiedere ad un cliente di acquistare un prodotto o un servizio per ottenere un altro prodotto o servizio cui il cliente è veramente interessato. In generale, i **clienti sono liberi** di acquistare solo i prodotti o servizi che vogliono dalla Società **e non può essere loro imposto di acquistare prodotti o servizi cui non sono interessati**, come condizione per poter acquisire quelli cui sono interessati.

10.3 Il divieto generale di porre in essere pratiche leganti non comprende i legittimi sforzi di vendere molteplici prodotti o servizi in un unico pacchetto, a condizione tuttavia, che il venditore sia disposto a vendere ciascun prodotto o servizio separatamente a prezzi realistici (qualora offrire separatamente prodotti o servizi sia fattibile).

10.4 **Gli accordi di reciprocità** ricorrono quando il volume del business della Società con fornitori attuali o potenziali si basa sul volume degli acquisti del fornitore. **E' policy della Società adottare tutte le decisioni in merito agli acquisti esclusivamente sulla base del prezzo, della qualità, del livello di assistenza, del servizio e di altri fattori rilevanti e non sulla base del volume di affari del fornitore con la Società.**

10.5 I dipendenti devono evitare ogni comunicazione che possa essere interpretata come indicazione che le acquisizioni della Società da un fornitore attuale o potenziale potrebbero essere ridotte se tale fornitore non acquisti i prodotti o servizi della Società.

11. Abuso di posizione dominante

11.1 **La normativa a tutela della concorrenza vieta le azioni poste in essere da una singola società che costituiscano abuso di posizione dominante**.

11.2 Avere una posizione dominante o potere sostanziale in un mercato non è di per sé illegale, in base alle leggi Antitrust. Una società può ottenere una quota di mercato dominante per meriti legittimi o per competitività oppure a seguito di un incidente storico.

11.3 E' vietato l'uso sleale del potere di mercato al fine di eliminare o danneggiare la concorrenza nonché il tentativo di sfruttare slealmente una posizione dominante in un mercato per occupare un altro mercato.

11.4 Il personale della Società dovrà essere particolarmente accorto in ogni discussione concernente i mercati in cui la Società vanta una posizione dominante, o in merito a

circostanze in cui sia potenzialmente ravvisabile un abuso di posizione dominante. A tal fine ogni situazione in cui la Società detiene una quota di mercato pari almeno 25% deve essere attentamente vagliata con l'ufficio legale.

11.5 **E' vietato fissare un "prezzo predatorio"**, ovvero un prezzo al di sotto dei costi medi variabili o dei costi medi totali, applicato al fine di eliminare i concorrenti nel breve periodo e ridurre la competitività nel lungo periodo.

11.6 I dipendenti della Società non possono dare luogo a forme di prezzo predatorio o ad altre pratiche, strategie o tattiche che potrebbero essere interpretate come finalizzate, senza giustificato motivo, a danneggiare o ad escludere la competitività o i concorrenti, e devono consultarsi con l'Ufficio Legale prima di dare attuazione a tale pratica, strategia o tattica.

12. Norme finali

12.1 I dipendenti che hanno dubbi sull'applicazione delle normative Antitrust o delle normative sulla concorrenza, relativamente alla conduzione degli affari della Società o di altre attività, sono tenuti a consultare l'Ufficio Legale prima di intraprendere azioni dove sussista detto dubbio.

12.2 I dipendenti Biesse che ritengono che la Società stia subendo un danno a causa di una potenziale violazione delle normative Antitrust devono immediatamente riferirne ai l'Ufficio Legale.

12.3 I dipendenti Biesse non possono intraprendere misure di ritorsione per mezzo di decisioni ordinarie di business, in quanto tale comportamento potrebbe costituire una violazione delle normative a tutela della concorrenza.

12.4 I dipendenti Biesse che vengano a conoscenza di qualsivoglia comportamento che possa violare una normativa Antitrust, devono comunicare tempestivamente tali questioni attraverso tramite i canali di segnalazione appositamente istituiti dalla Società.

Tali canali di segnalazione garantiscono l'anonimato e la protezione dei segnalanti da eventuali condotte ritorsive nei loro confronti.

12.5 **Ogni violazione della normativa Antitrust può dar luogo ad azioni disciplinari nei confronti del dipendente che la pone in essere, in applicazione del Codice di Condotta di Gruppo.**

12.6 Per chiarimenti o consultazioni rivolgersi all'Ufficio Legale (Elena Grassetti, elena.grassetti@biesse.com, Tel.: + 39 0721 439185) e/o all'Internal Audit (Domenico Ciccopiedi, domenico.ciccopiedi@biesse.com , Tel.: + 39 0721 439320).

12.7 In caso di ispezioni a sorpresa da parte della Commissione Europea ovvero di qualunque altra autorità a tutela della concorrenza, contattare immediatamente l'Ufficio Legale (Elena Grassetti, elena.grassetti@biesse.com).

biesse.com