



Strukton



Gedragcode Integer Zakendoen

Eerste druk: april 1999
Tweede herziene druk: mei 2003
Derde herziene druk: januari 2008

Dit is een uitgave van Strukton Groep
Westkanaaldijk 2, Utrecht
Postbus 1025
3600 BA Maarssen
Tel. 030 – 248 69 11
Fax 030 – 248 64 66

www.strukton.com

© Strukton Groep



Inhoud

Inleiding	5
1 Mededinging	7
2 Omgaan met concurrenten	10
3 Omgaan met leveranciers	17
4 Omgaan met klanten	18
5 Geschenken en uitnodigingen	20
6 Schriftelijke uitingen	23
7 Administratie en factuurverwerking	26
8 Naleving en toezicht	29
9 De regels van de gedragscode op een rij	30

Inleiding

De Gedragscode Integer Zakendoen beschrijft de kaders van wat medewerkers van Strukton wel en niet is toegestaan bij het zakendoen. Strukton vindt het belangrijk dat al haar medewerkers de regels naleven. De Gedragscode Integer Zakendoen is bedoeld om de belangrijkste regels helder op een rijtje te zetten. Bijzondere aandacht blijft gericht op naleving van de mededingingsregels, omdat de ervaring leert dat het niet voor iedereen duidelijk is wat dit in de praktijk betekent en iemand dus de regels kan overtreden zonder het zich bewust te zijn.

Lees deze Gedragscode Integer Zakendoen goed door. Het is van belang dat iedereen die voor Strukton werkt kennis heeft van de waarden en normen van Strukton en deze naleeft. Wanneer een medewerker van Strukton zich niet zou houden aan de regels, stelt hij daarmee niet alleen zichzelf maar ook Strukton aan grote risico's bloot. Dit kan leiden tot reputatieschade voor Strukton en bovendien kunnen autoriteiten ondernemingen die de regels overtreden, zeer zware boetes opleggen.

Indien u kennis heeft van overtreding van deze regels, dan dient u dit zo spoedig mogelijk te melden aan de toezichthouder. Binnen Strukton vervult de voorzitter van de Groepsdirectie deze rol. Handelen in strijd met deze regels kan leiden tot disciplinaire maatregelen en – indien het om een ernstige inbreuk gaat – tot ontslag.

Ten minste eens per jaar worden de gedragsregels in de directievergaderingen van Strukton Groep en de verschillende werkmaatschappijen en vervolgens in afdelingsvergaderingen besproken. Ook wordt aan het begin van elk kalenderjaar aan een aantal functionarissen in het bedrijf gevraagd een verklaring te tekenen dat zij de Gedragscode in het afgelopen jaar hebben nageleefd.

Ir. Gerrit A. Witzel, Voorzitter Groepsdirectie



Mededinging

I

Het mededingingsrecht

Het mededingingsrecht kent drie pijlers: het kartelverbod, het verbod op misbruik van een economische machtspositie en het preventief toezicht op fusies en overnames. Wanneer afspraken worden gemaakt die leiden tot kartelvorming en/of misbruik van economische machtspositie, spreken we van het manipuleren van de marktwerking. Mededinging voorkomt dit.

De Europese mededingingsregels worden in eerste instantie gehandhaafd door de Europese Commissie. Zij wordt ondersteund door de nationale mededingingsautoriteiten, zoals de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). De NMa past daarnaast de Nederlandse mededingingsregels toe.

Het kartelverbod

Het kartelverbod verbiedt afspraken die de concurrentie tussen ondernemingen verhinderen, beperken of vervalsen. Onder het kartelverbod vallen niet alleen afspraken die op papier zijn gezet, maar ook mondelinge afspraken. Zelfs het uitsluitend afstemmen van gedrag, zonder dat daadwerkelijk afspraken worden gemaakt, valt onder het kartelverbod.

.....

Aanbestedingen

Kan ik de concurrent opbellen om hem op de hoogte te stellen dat wij gaan inschrijven op een aanbesteding?

- ▶ Maak nooit afspraken met concurrenten over het al dan niet inschrijven op een aanbesteding.
- ▶ Maak nooit afspraken met concurrenten over rekenvergoedingen bij aanbestedingen.
- ▶ Neem geen deel aan bijeenkomsten met concurrenten voorafgaande aan een aanbesteding waarin over de aanbesteding wordt gesproken.

.....

Leidinggevend en medewerkers van Strukton dienen zich te onthouden van gedragingen die strijdig zijn met het Europese en nationale mededingingsrecht. In het bijzonder zullen medewerkers van Strukton over prijs en/of andere voorwaarden van een uitgebrachte aanbidding uitsluitend met de desbetreffende aanbestedder, opdrachtgever of klant overleg voeren en uitsluitend aan hen mededelingen daarover doen.

Wat zijn de maatregelen bij overtreding van de mededingingsregels?

Zowel de Europese Commissie als de NMa zijn bevoegd boetes op te leggen bij overtredingen van de mededingingsregels. Die boetes kunnen oplopen tot 10% van de omzet van de betrokken ondernemingen. Daarbij gaat het niet alleen om de eigen omzet van het betreffende bedrijfsonderdeel. Ook de omzet van binnen- en buitenlandse groepsmaatschappijen kan bij de berekening van de boete meetellen. Dit leidt ertoe dat zeer hoge boetes kunnen worden opgelegd. Daarnaast kunnen aan individuen die leiding geven aan overtredingen van de mededingingsregels, boetes worden opgelegd tot maximaal € 450.000.

Rechtsgeldigheid en aansprakelijkheid

Afspraken in strijd met de mededingingsregels leiden tot overeenkomsten die niet rechtsgeldig zijn en niet via de rechter kunnen worden afgedwongen. Daarnaast kan handelen in strijd met de mededingingsregels leiden tot aansprakelijkheid jegens contractpartijen en/of derden voor de daardoor veroorzaakte schade. Schadeclaims bij civiele rechters voor overtredingen van de mededingingsregels zijn de laatste jaren niet ongebruikelijk meer.

De berichtgeving rond illegale prijsafspraken tussen bouwbedrijven heeft ertoe geleid dat opdrachtgevers van bouwbedrijven vele tientallen schadeclaims hebben ingediend tegen bouwbedrijven. Bovendien heeft de NMa hoge boetes opgelegd aan Nederlandse bouw- en installatiebedrijven.



2 Omgaan met concurrenten

Onder concurrenten verstaan wij alle bedrijven buiten Strukton, die dezelfde activiteiten uitvoeren als Strukton. Het is verboden om met concurrenten afspraken te maken waardoor de marktwerking op een negatieve manier wordt beïnvloed. Aanbieders moeten gelijke kansen hebben om tot de markt toe te treden en werk te verkrijgen en klanten moeten de mogelijkheid hebben tussen meerdere aanbieders te kiezen.

Het kartelverbod verbiedt daarom afspraken met concurrenten die de concurrentie beperken. Het kartelverbod verbiedt ook iedere vorm van afstemming van commercieel gedrag tussen concurrenten die leiden tot beperking van de concurrentie.

Wat zijn concurrentiebeperkende afspraken met concurrenten?

Dat zijn alle afspraken die leiden tot of tot gevolg hebben dat de mededinging wordt verhinderd, beperkt of vervalst. Gesprekken met concurrenten over prijzen, kortingen, marges, verzorgingsgebieden, huidige en toekomstige activiteiten, klanten en strategie moeten daarom worden vermeden. In gezamenlijkheid met een concurrent een opdracht uitvoeren is toegestaan, mits dit richting de klant in volledige openheid gebeurt en Strukton de opdracht niet alleen zou kunnen uitvoeren.

Hoe gaan wij om met informatie-uitwisseling met concurrenten?

Het praten over algemene ontwikkelingen in de markt met partijen uit de branche, bijvoorbeeld op beurzen, is op zichzelf legitiem. Het wordt verwerpelijk wanneer er meer specifieke informatie wordt uitgewisseld die de vrije marktwerking op enigerlei wijze kan beïnvloeden. De grens is eveneens bereikt wanneer concurrenten elkaar marktinformatie verschaffen. Alleen met de opdrachtgever en klant wordt over details gesproken, zoals prijs of andere voorwaarden.

Voorbeelden van verboden concurrentiebeperkende afspraken

De volgende afspraken met concurrenten worden als concurrentiebeperkend gezien en zijn daarom verboden:

- ▶ afspraken over de inschrijfprijzen bij aanbestedingen;
- ▶ afspraken over aan opdrachtgevers te rekenen prijzen;
- ▶ afspraken om niet in te schrijven op bepaalde aanbestedingen;
- ▶ afspraken over te verlenen kortingen op de prijs;
- ▶ afspraken over te hanteren prijsformules;
- ▶ afspraken over het moment van prijsaanpassingen of over het niveau daarvan;
- ▶ afspraken over de onderlinge verdeling van opdrachten of klanten;
- ▶ afspraken over de gezamenlijke wijze van optreden tegen een derde concurrent;
- ▶ afspraken over de gezamenlijke boycot van een bepaalde afnemer (bijvoorbeeld een prijsvechter);
- ▶ afspraken over het geografisch gebied waarin men actief is;
- ▶ afspraken over de producten die worden geleverd.

Hoe gaan wij om met concurrentiegevoelige informatie ?

De uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie tussen concurrenten kan leiden tot afstemming van marktgedrag. Door dit soort informatie uit te wisselen, wordt gehandeld in strijd met het kartelverbod. Concurrentiegevoelige informatie mag dan ook nooit met de concurrent worden gedeeld. Dat geldt ook als de concurrent de concurrentiegevoelige informatie op een andere manier had kunnen verkrijgen.

Informatie delen die daadwerkelijk voor publiek beschikbaar is, bijvoorbeeld in jaarverslagen, op websites en in brochures, is toegestaan. Ook toegestaan is de uitwisseling van samengevoegde historische marktgegevens (voor Strukton Worksphere bijvoorbeeld Uneto-cijfers), waaruit geen individuele marktposities kunnen worden afgeleid.

Hoe gaan wij om met optreden in brancheorganisaties?

Binnen brancheorganisaties komen regelmatig concurrenten bijeen. Op zichzelf hoeft dat geen bezwaar te zijn, mits binnen die brancheorganisatie geen concurrentiebeperkende afspraken worden gemaakt of concurrentiegevoelige informatie wordt uitgewisseld. Toch ligt hier een gevaar op de loer. Het risico is groot dat tijdens dit soort bijeenkomsten bedoeld of onbedoeld verboden afspraken worden gemaakt of concurrentiegevoelige informatie wordt uitgewisseld.

Waar mag niet over worden gesproken?

Spreken met partijen uit de branche over concrete aspecten als bijvoorbeeld prijs en/of marktwerking of het prijsgeven van informatie aan derden over lopende en aanstaande opdrachten is verboden. Diegenen die namens Strukton bijeenkomsten van brancheorganisaties bijwonen, moeten zich er steeds van bewust zijn dat zij zich aan deze regels moeten houden. Zij dienen daarom niet te spreken over onderwerpen waarover tussen concurrenten niet gesproken mag worden. Wanneer dergelijke onderwerpen toch aan de orde komen, dient de vertegenwoordiger daartegen uitdrukkelijk te protesteren. Als dat geen effect heeft, moet hij of zij de vergadering verlaten en dit voorval melden aan de toezichthouder.

Prijzen

- ▶ Maak nooit afspraken met (medewerkers van) concurrenten over prijzen, kortingen of leveringsvoorwaarden.
- ▶ Bespreek onze prijzen of kosten nooit met (medewerkers van) concurrenten.
- ▶ Neem geen deel aan bijeenkomsten met (medewerkers van) concurrenten waar wordt gediscussieerd over tegen welke prijs eenieder zal inschrijven.
- ▶ Bespreek onze verwachtingen ten aanzien van toekomstige prijsontwikkelingen nooit met (medewerkers van) concurrenten.
- ▶ Leg een klant nooit op dat hij de afgenomen producten niet beneden een bepaalde minimumprijs mag doorverkopen.

De navolgende concurrentiegevoelige informatie mag nooit met concurrenten worden besproken:

- ▶ informatie over de wijze van inschrijving bij aanbestedingen;
- ▶ informatie over huidige en toekomstige prijzen, kortingsschema's en andere leveringsvoorwaarden;
- ▶ informatie over eigen klanten of over mogelijke nieuwe klanten;
- ▶ informatie over leveranciers;
- ▶ informatie over volumes van de verkopen, marktaandeel of van de productie;
- ▶ informatie over de bedrijfsstrategie van Strukton en haar producten;
- ▶ informatie over het niveau van de kosten van Strukton.

‘Op een vakbeurs, waar ook Strukton aanwezig is, praat ik met concurrenten over het werk en de markt. Hoe ver kan ik gaan?’

Deze regels gelden niet alleen voor de officiële vergaderingen, maar ook voor gesprekken die plaatsvinden voorafgaande of na afloop van de vergadering. Ook tijdens die gesprekken dienen de verboden onderwerpen te worden gemedan.

Waar mag wel over worden gesproken?

Binnen de brancheorganisatie kan wel vrijelijk gesproken worden over nieuwe regelgeving. Ook mag besproken worden welke lobby de leden van de brancheorganisatie gezamenlijk zullen voeren in de richting van de overheid. Het is ook niet bezwaarlijk wanneer algemene trends in de markt binnen de brancheorganisatie aan de orde komen. Zodra echter gesproken wordt over de reactie van individuele bedrijven op die trends, betreedt men verboden terrein.

.....
Tijdens bijeenkomsten van brancheorganisaties nemen wij niet deel aan de navolgende activiteiten:

- ▶ het bespreken van onderwerpen, die u ook niet individueel met (medewerkers van) concurrenten mag bespreken;
 - ▶ het bespreken van marktinformatie waaruit het gedrag van individuele marktpartijen/concurrenten kan worden afgeleid;
 - ▶ het maken van afspraken over prijzen, marktverdelingen of contractvoorwaarden;
 - ▶ het vaststellen van gedragsregels voor bijvoorbeeld inschrijvingen;
 - ▶ het afgeven van adviesprijzen, richtprijzen, etc.;
 - ▶ afspraken over collectieve acties jegens bepaalde concurrenten of klanten;
 - ▶ uitwisseling van concurrentiegevoelige informatie.
-

**Geachte heer/mevrouw,
Ik zou graag met u eens willen spreken over
de margeontwikkeling binnen onze sector.**





Omgaan met leveranciers

3

Onder leveranciers verstaan wij die partijen van wie wij producten of diensten betrekken. Concurrentiebeperkende afspraken met leveranciers zijn verboden.

Afspraken tussen leveranciers en afnemers die de concurrentie kunnen beperken, zijn onder bepaalde omstandigheden toegestaan. In de verhouding leverancier-afnemer worden dit soort afspraken (bijvoorbeeld exclusiviteitcontracten) namelijk soms geacht zodanige voordelen te hebben, dat zij toch moeten worden toegestaan. Alvorens dit soort afspraken te maken, dient eerst juridisch advies te worden ingewonnen bij de afdeling Juridische Zaken.

Wij krijgen het exclusieve recht om een bepaald merk te leveren. Mogen wij deze afspraak maken?

4 Omgaan met klanten

Onder klanten verstaan wij die partijen, aan wie Strukton diensten of goederen levert en/of partijen die daarbij direct betrokken zijn, zoals bijvoorbeeld adviseurs, architecten of projectontwikkelaars. Wij hechten aan een goede en zakelijke relatie met deze partijen en stellen alles in het werk om de zakelijke afspraken die wij met hen maken na te leven.

Een klant vraagt mij om in naam van Strukton voor hem privé-materiaal te leveren en werkzaamheden uit te voeren. Mag ik dit doen?

Hoe gaan wij om met privé-leveringen aan klanten?

Wanneer klanten ons vragen ook voor hen privé iets te betekenen, is hier op zichzelf niets mis mee. Wel is er iets mis als de zaak die wij voor iemand privé doen, invloed heeft of kan hebben op de zakelijke relatie die wij met deze persoon hebben. Bijvoorbeeld als Strukton pas werk van iemand krijgt of juist behoudt als wij ook voor deze relatie privé iets willen betekenen. Wij dienen ons zelf nooit in een situatie te brengen, die ook maar de schijn wekt dat wij ons zouden laten omkopen.

Wanneer door Strukton materiaal aan privé-personen wordt geleverd of diensten worden verricht, wordt de betreffende rekening hiervoor ook aan deze privé-persoon gericht. Strukton levert de materialen of diensten aan privé-personen uitsluitend tegen de normale condities en prijzen.



5 Geschenken en uitnodigingen

Het geven en ontvangen van kleine geschenken is een acceptabele manier van omgaan met zakenrelaties. Op zichzelf is hier niets mis mee. Een probleem ontstaat als bij een gift of uitnodiging een bepaalde tegenprestatie (een wederdienst) wordt verwacht, die zowel impliciet als expliciet kan zijn. Dergelijke verwachtingen bij de gever en andere partijen binnen en buiten de organisatie mogen op geen enkele wijze worden gewekt.

Hoe gaan wij om met geven van geschenken en uitnodigingen voor klanten?

Alvorens wij geschenken of uitnodigingen verstrekken aan klanten, zijn wij op de hoogte van de geldende norm bij de klant. Aan klanten worden geen buitensporige geschenken of uitnodigingen aangeboden en klanten worden niet overmatig gefêteerd. De (potentiële) klant verliest daarmee mogelijk zijn onafhankelijkheidspositie. Daarnaast hanteren wij de lijn dat voor geschenken en uitnodigingen die wij weggeven dezelfde normen gelden als voor geschenken en uitnodigingen die wij mogen ontvangen. Wij voorkomen dat wij relaties met onze giften en invitaties in verlegenheid brengen.

Iemand biedt mij een geschenk aan. Hoe gaan wij hier eigenlijk mee om?

Het uitnodigen van klanten voor het deelnemen aan groepsevenementen – bijvoorbeeld een dagje zeilen of golfen – is toegestaan, indien dit als normaal gezien wordt voor de specifieke doelgroep. Dit geldt ook voor uitnodigingen voor bijvoorbeeld het bijwonen van een voetbalwedstrijd of een theatervoorstelling. Het uitnodigen voor een evenement buiten Nederland is alléén toegestaan met uitdrukkelijke instemming vooraf van de directie.

Frauduleuze en manipulatieve handelingen accepteren wij niet. Geschenken of uitnodigingen met een waarde van meer dan € 50 worden aan de leidinggevende gemeld. Het aanvaarden van contant geld of het equivalent daarvan (bijvoorbeeld cheques dan wel waarde- of tegoedbonnen), is niet toegestaan.

De onderhandeling is bijna afgerond. We willen onze toekomstige klant alvast een relatiegeschenk aanbieden. Kan dit wel?

Hoe gaan wij om met het ontvangen van geschenken en uitnodigingen van klanten of leveranciers?

Wij kijken kritisch naar het moment waarop ons iets gegeven wordt (net voor of al lang na de onderhandelingen), de waarde van hetgeen ons wordt aangeboden en de mogelijke bedoeling van de gever. Geschenken en/of invitaties van leveranciers accepteren wij niet, tenzij het een karakter van een ‘aardigheidje’ heeft en ons niet verplicht tot het leveren van een wederdienst (of de schijn daartoe wekt).

Verboden praktijken zijn bijvoorbeeld: een geschenk of uitnodiging met een waarde van meer dan € 50 van een zakenrelatie ontvangen waarmee wij in onderhandeling zijn, een geschenk of uitnodiging ontvangen op ons huisadres of een geschenk of uitnodiging ontvangen waarover wij op het werk niet durven spreken. Vragen om een geschenk of contant geld ontvangen is sowieso uit den boze. Wel toegestaan is een normale/functionele lunch of zakendiner met een zakenrelatie (zowel geven als ontvangen) om de voortgang of de goede afloop van een project te bespreken.

Afspraken met (potentiële) klanten, waarbij sprake is van omkoping in geld of goederen/diensten, zijn verboden. Eveneens worden afspraken die vanuit persoonlijk gewin worden gemaakt, bijvoorbeeld privé-kortingen, niet getolereerd. Administratieve handelingen geschieden naar waarheid en geven de onderliggende feiten weer.



Schriftelijke uitingen

6

Mededingingsautoriteiten zijn bevoegd om inzage te vragen in van Strukton afkomstige of door Strukton ontvangen correspondentie en in overige stukken zoals agenda's, notulen, etc. Zij kunnen tijdens onaangekondigde bedrijfsbezoeken ook zelf op zoek gaan naar stukken. Daarbij kunnen elektronische bestanden (e-mail, faxen en concepten van documenten) worden gekopieerd. Zelfs die bestanden, die voor de computergebruiker zelf niet of niet meer toegankelijk zijn, kunnen voor de autoriteiten toegankelijk worden gemaakt.

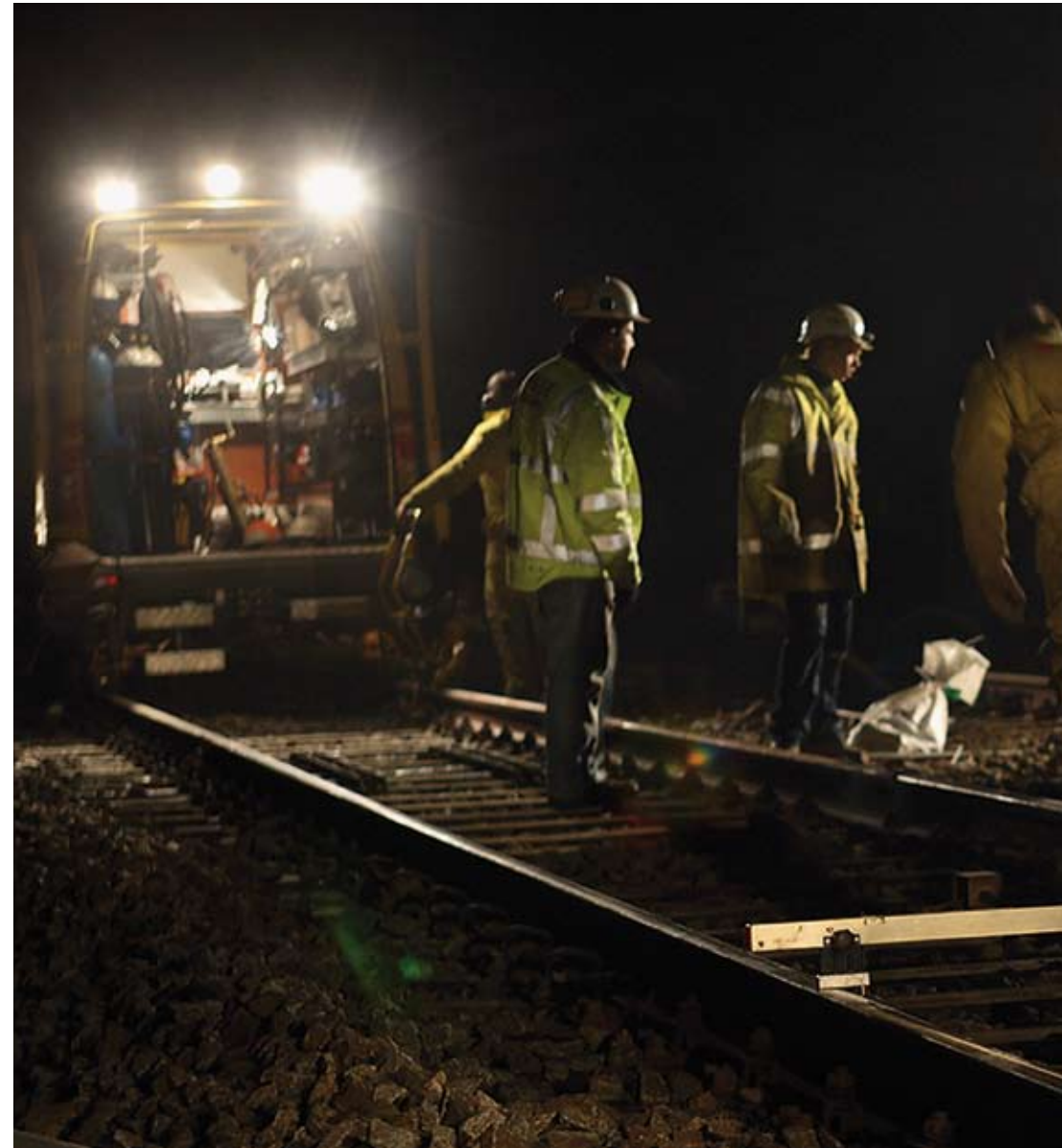
Iedere medewerker van Strukton dient zich er daarom van bewust te zijn dat de van hem of haar afkomstige schriftelijke uitingen op enig moment in handen van een autoriteit kunnen vallen. Het spreekt vanzelf dat ook hier in geen geval sprake mag zijn van verboden gedrag.

Echter, ook waar geen sprake is van verboden gedrag, kunnen onzorgvuldige schriftelijke of elektronische uitingen een vermoeden van verboden gedrag oproepen bij een lezer die niet op de hoogte is van alle achtergronden. Ook dit moet worden voorkomen. Daarom dient iedere medewerker van Strukton zich in correspondentie te onthouden van uitingen die de indruk kunnen wekken dat Strukton tegen de regels zou handelen.

.....

Regels voor schriftelijke communicatie

- ▶ doe geen uitlatingen die de indruk wekken dat het geschrevene verboden is. Een toevoeging dat een stuk onmiddellijk na lezing vernietigd moet worden, heeft doorgaans niet het gewenste resultaat maar roept juist vragen op;
 - ▶ stel in stukken niet de vraag of een activiteit legaal of illegaal is;
 - ▶ schrijf niets op dat de indruk kan wekken dat de prijzen van Strukton op iets anders dan op eigen commerciële beslissingen zijn gebaseerd;
 - ▶ maak steeds duidelijk wat de bron van door u gebruikte prijs- en marktinformatie is, zodat duidelijk is dat de informatie op legale wijze is verkregen.
-



7 Administratie en factuurverwerking

Het spreekt voor zich dat een deugdelijke administratie een absolute voorwaarde is voor een gezonde bedrijfsvoering. Leidend voor de administratieve handelingen zijn de procedures zoals die binnen Strukton gelden. De norm is dat de administratie een volledige, juiste en inzichtelijke weergave is van alle handelingen binnen Strukton.

Transacties met zakelijke relaties dienen schriftelijk te worden vastgelegd in de administratie volgens de daarvoor geldende procedures. Facturen dienen volgens wettelijke regels en zakelijke gebruiken te worden opgesteld. Contante betalingen of een contant te maken betaling mogen nimmer worden geaccepteerd, tenzij de betaling geschiedt overeenkomstig algemeen aanvaarde controleprocedures.

De integriteit komt in het gedrang als bijvoorbeeld een klant of leverancier een verzoek doet voor een aanpassing in de facturatie. Wijzigingen zijn uitsluitend geoorloofd indien deze gebaseerd zijn op de werkelijke feitelijke situatie.

Uitdrukkelijk verboden zijn:

- ▶ het opstellen of in rekening brengen van een valse factuur;
- ▶ een 'spookfactuur' opstellen of een tweede factuur opstellen met een hoger totaalbedrag dan de originele factuur;
- ▶ verkopen van restmaterialen (staal, hout etc.) van bijvoorbeeld projecten zonder ontvangstbon en/of factuur
- ▶ het maken van afspraken met leveranciers die tot doel hebben een klant, voor wie op basis van open calculatie werk wordt uitgevoerd, een hoger bedrag in rekening te brengen dan in overeenstemming met de afspraken met de klant is, bijvoorbeeld door het gebruiken van meerdere offertes.

Tot dergelijke handelingen wordt geen initiatief genomen en verzoeken tot het verrichten van dergelijke handelingen worden consequent afgewezen.

Een opdrachtgever doet een verzoek om de factuur aan te passen. Hoe gaan wij hiermee om?



Naleving en toezicht

8

Deze gedragscode geldt voor eenieder die, op basis van een arbeids-overeenkomst of via een detachingsbureau dan wel uitzendbureau, als stagiair of vrijwilliger, werkzaam is bij Strukton.

Deze gedragscode maakt deel uit van de individuele arbeidsovereenkomst. Waar noodzakelijk zullen medewerkers, uitzendkrachten en inleners gevraagd worden te tekenen voor ontvangst, acceptatie en naleving van deze gedragscode. Dit zal specifiek gelden voor alle commerciële functies. Handelen in strijd met de regels in deze gedragscode kan leiden tot disciplinaire maatregelen of zelfs ontslag.

In die gevallen waarin handelen in strijd met de gedragscode wordt vermoed, verondersteld of geconstateerd, moet dit terstond aan de toezichthouder worden gemeld.

De verantwoordelijkheid voor de naleving van deze gedragscode ligt in beginsel bij iedere individuele persoon. Ondanks het streven naar een duidelijke formulering in deze gedragscode zullen zich binnen de dynamiek van de dagelijkse zakelijke handelingen ongetwijfeld situaties voordoen, waarop de hier omschreven regels niet direct een passend antwoord geven of waarbij zij ruimte geven voor interpretatie.

Iedere situatie is uniek en dient als zodanig te worden beoordeeld. Als er twijfel heerst, leg de situatie dan voor aan de leidinggevende, die op zijn beurt weer contact kan opnemen met het volgende leidinggevend niveau, de toezichthouder of de afdeling Juridische Zaken.

De interpretatie van de betreffende wettelijke regels in concrete situaties geschiedt uitsluitend door de afdeling Juridische Zaken.

9 De regels van de gedragscode op een rij

1 Toepasselijkheid

De directie verstrekt de gedragscode aan alle medewerkers.

De gedragscode geldt voor de directie en voor alle medewerkers van Strukton.

2 Toezichthouder

De voorzitter van de Groepsdirectie treedt rechtstreeks en persoonlijk op als toezichthouder. Hij krijgt daarbij advies en steun van de afdeling Juridische Zaken.

3 Integer handelen

De directie en de medewerkers zijn verplicht te handelen naar de regels die zijn opgenomen in deze gedragscode. Dit betekent dat zij zich zorgvuldig, integer en maatschappelijk verantwoord zullen gedragen.

4 Geschenken/giften

Relatiegeschenken worden uitgewisseld om een goede verstandhouding te verstevigen, maar mogen niet als tegenprestatie voor een bepaalde dienst worden gezien en mogen evenmin de onafhankelijkheid of de vrijheid van de ontvanger aantasten.

Het is om die reden niet toegestaan cheques, geld, kostenvergoedingen etc. aan te bieden of aan te nemen. Relatiegeschenken moeten binnen redelijke grenzen blijven: of ze nu worden gegeven of ontvangen.

Indien de directie of een medewerker door een relatiegeschenk in verlegenheid wordt gebracht, dient dit te worden gemeld aan de toezichthouder, die vervolgens bepaalt hoe gehandeld dient te worden. Geschenken met een tegenwaarde van meer dan € 50,- moeten altijd worden gemeld. Uitnodigingen voor niet-zakelijke activiteiten mogen uitsluitend met toestemming van de directie worden aanvaard.

5 Onrechtmatig handelen

De directie en de medewerkers dienen zich te onthouden van:

- ▶ gedragingen die strijdig zijn met het Europese en Nederlandse mededingingsrecht;
- ▶ gedragingen die (op grond van Europese aanbestedingsrichtlijnen) kunnen leiden tot uitsluiting van deelname aan een aanbesteding^[1];
- ▶ andere strafbare gedragingen in het verkeer met opdrachtgevers en concurrenten.

6 Vastleggen gegevens

Alle transacties die de directie en de medewerkers namens Strukton aangaan, worden op de juiste wijze vastgelegd in de administratie volgens de daarvoor geldende procedures en interne regels.

7 Nevenactiviteiten

Alleen met voorafgaande schriftelijke toestemming van de directie mogen medewerkers betaalde of onbetaalde nevenactiviteiten verrichten waarvan de uitoefening mogelijk in conflict kan komen met de belangen van Strukton.

^[1] Van deelneming aan een aanbesteding kan worden uitgesloten eenieder:

- ▶ die bij een vonnis dat in kracht van gewijsde is gegaan, veroordeeld is geweest voor een delict dat de professionele integriteit van de aannemer in het gedrang brengt;
- ▶ die in de uitoefening van zijn beroep een ernstige fout heeft begaan, vastgesteld op elke grond die de aanbesteder aannemelijk kan maken;
- ▶ die niet aan zijn verplichtingen heeft voldaan ten aanzien van de betaling van de sociale verzekeringsbijdragen overeenkomstig de wettelijke bepalingen van het land waar hij gevestigd is of die van het land van de aanbesteder;
- ▶ die niet aan zijn verplichtingen heeft voldaan ten aanzien van betaling van zijn belastingen overeenkomstig de wettelijke bepalingen van het land waar hij gevestigd is of van het land van de aanbesteder;
- ▶ die zich in ernstige mate schuldig heeft gemaakt aan valse verklaringen bij het verstrekken van de inlichtingen die overeenkomstig de wet of aanbestedingsregels kunnen worden verlangd.

8 Geheimhoudingsplicht

Medewerkers zijn verplicht tot volledige geheimhouding tegenover derden van alle vertrouwelijke bedrijfsaangelegenheden voor zover dit niet in strijd komt met een wettelijke plicht tot openbaarmaking. De geheimhoudingsplicht blijft ook na beëindiging van het dienstverband van kracht. De directie kan schriftelijk ontheffing verlenen van de geheimhoudingsplicht.

9 Melding van overtredingen

Indien een medewerker op de hoogte is van overtreding van de gedragscode door andere medewerkers van Strukton, dan dient hij dit te melden aan de toezichthouder.

Uitlokking tot overtreding moet eveneens worden gemeld. Iedere melding wordt vertrouwelijk behandeld en de privacy van de melder wordt gegarandeerd.

10 Sancties

De gedragscode is niet vrijblijvend. De directie zal bij overtreding van deze gedragscode tot sancties overgaan die, afhankelijk van de ernst van het geval, kunnen variëren van berisping, schorsing, boete, ontslag tot ontslag op staande voet.

11 Onvoorziene gevallen

Indien een bepaalde gedraging niet in deze code is beschreven, maar mogelijk wel in strijd is met de geest van de gedragscode, zal deze ter beoordeling worden voorgelegd aan de toezichthouder die beslist over de toepasselijkheid van de code en zo nodig aan de directie die adviseert omtrent de noodzaak tot het opleggen van sancties.



Colofon

Fotoverantwoording

Aerovisie / Ronald Abelskamp

Hein van den Heuvel

Ronald Tilleman

Jurgen Koopmanschap

pagina 6

pagina 2, 9, 33

pagina 15, 19, 22, 28

pagina 16, 25

Ontwerp en vormgeving

AC+M, Maarssen

Druk

Tailormade, Buren