



Codice Etico **./.** **Linee guida sulla Compliance**

Rev. 31.05.2024 data aggiornamento



Indice:

Pagina:

LINEE GUIDA ANTITRUST	6
1 REGOLE GENERALI.....	6
1.1 DIVIETO DI ACCORDI RESTRITTIVI DELLA CONCORRENZA E DI PRATICHE CONCORDATE	6
1.2 DIVIETO DELL'ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	7
2 COMPORTAMENTO DA TENERE NEI CONFRONTI DEI CONCORRENTI	7
2.1 DIVIETO DI CARTELLO.....	8
2.2 SCAMBIO DI INFORMAZIONI RISERVATE TRA CONCORRENTI, CATEGORY CAPTAINCIES (DIREZIONE DI CATEGORIE DI PRODOTTI).....	9
2.3 COLLABORAZIONE AMMISSIBILE CON I CONCORRENTI.....	11
3 COMPORTAMENTO DA TENERE NEI CONFRONTI DI CLIENTI E FORNITORI	11
3.1 IN GENERALE	12
3.2 NESSUNA INFLUENZA SUI PREZZI DI RIVENDITA DELLE IMPRESE COMMERCIALI.....	12
3.3 NESSUN COORDINAMENTO DI IMPRESE COMMERCIALI DA PARTE DI POMPADOUR BOLZANO (HUB & SPOKE).....	14
LINEE GUIDA ANTICORRUZIONE / PREVENZIONE RICICLAGGIO	16
1 DIVIETO DI CORRUZIONE ATTIVA.....	17
1.1 RICORSO A CONSULENTI E AGENTI DI COMMERCIO	17
1.2 PAGAMENTI A DIPENDENTI O INCARICATI DI ALTRE IMPRESE.....	19
1.3 ALTRI VANTAGGI E/O BENEFICI PERSONALI PER DIPENDENTI O INCARICATI DI ALTRE IMPRESE	20
1.4 REGOLE PIÙ RIGIDE NEI RAPPORTI CON PUBBLICI UFFICIALI	23
2 DIVIETO DI CORRUZIONE PASSIVA.....	24
3 MODELLO DEL PREPONENTE” / “GESCHÄFTSHERRENMODELL”	25
4 PREVENZIONE RICICLAGGIO DI DENARO	26
LINEE GUIDA SULLA RISERVATEZZA, SUL RISPETTO DEI SEGRETI COMMERCIALI E SUI CONFLITTI DI INTERESSE	28
1 RISPETTO DELLA RISERVATEZZA	28
2 RISPETTO DEI SEGRETI COMMERCIALI	28
3 IMPEDIMENTO DI CONFLITTI DI INTERESSE	29
DIRETTIVA SULLA SICUREZZA DEI PRODOTTI (ALIMENTARI E MACCHINARI)	
30	
1. SICUREZZA DEI PRODOTTI: ALIMENTARI.....	30
2. SICUREZZA DEI PRODOTTI: MACCHINARI.....	30



DIRETTIVA SULLA PARITÀ DI TRATTAMENTO E SULLA COLLABORAZIONE RISPETTOSA.....	31
1 PARITÀ DI TRATTAMENTO E NON-DISCRIMINAZIONE.....	31
2 COLLABORAZIONE / NESSUNA TOLLERANZA DI MOLESTIE SESSUALI	31
3 CLIMA AZIENDALE.....	31
PROTEZIONE DEI DATI (PRIVACY)	32
WHISTLEBLOWING (SISTEMA DI SEGNALAZIONE).....	33



Principi

Obbligo di tenere un comportamento corretto

Nella sua storia che copre più di mezzo secolo, Pompadour Tè S.r.l. (di seguito “Pompadour Bolzano”), parte del gruppo Teekanne, ha sempre posto molta attenzione sull’integrità e su un comportamento corretto nei confronti di clienti, concorrenti e fornitori. Per Pompadour Bolzano è d’importanza primaria. Per essere competitiva Pompadour Bolzano punta sulla qualità dei prodotti e sull’impegno dei propri collaboratori, siano essi interni o esterni all’azienda, rifiutando pratiche sleali o illecite.

Eventuali violazioni di legge possono avere conseguenze gravi per le imprese e i loro dipendenti, ad esempio in forma di ammende di milioni di euro, pene di reclusione e danni permanenti alla propria immagine. Anche per questo è importante per Pompadour Bolzano e tutti i suoi collaboratori conoscere e rispettare le prescrizioni più importanti. Considerato che già l’avvio di indagini da parte delle autorità possa avere conseguenze negative, bisogna evitare anche solo la semplice parvenza di un comportamento illecito.

Linee guida sulla Compliance

Le presenti linee guida sulla Compliance sono applicabili a tutte le società del gruppo Teekanne Holding ed ai rispettivi dipendenti e collaboratori in tutto il mondo, nonché ai membri dei vari organi. Non importa se in alcuni paesi siano solite pratiche discutibili o esse vengano addirittura attese da partner commerciali. Anche eventuali comportamenti sleali o illeciti da parte dei nostri concorrenti non giustificano una deroga alle linee guida sulla Compliance.

Le linee guida sulla Compliance sono composte dalle seguenti sezioni:

- modello organizzativo ex Decreto Legislativo n. 231/2001
- linee guida antitrust
- direttiva anticorruzione (assieme alle “Linee guida di comportamento per l’incarico e l’identificazione di consulenti o rappresentanti di vendita nelle vendite” e “Documentazione / Concessione di vantaggi ai sensi della direttiva anticorruzione del gruppo Teekanne Holding GmbH & Co. KG”, pubblicato sull’intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano)
- linee guida sulla riservatezza e i conflitti di interesse
- linee guida sulla sicurezza dei prodotti
- direttiva sulla parità di trattamento e sulla collaborazione rispettosa
- protezione dei dati (privacy).
- whistleblowing (sistema di segnalazioni)



Pompadour Bolzano pone inoltre attenzione sul rispetto delle prescrizioni nell'ambito del controllo dell'export.

Le linee guida sulla Compliance contengono regole fondamentali che indicano come mantenere un comportamento corretto. Al fine di una migliore comprensione sono citati anche alcuni esempi pratici che tuttavia non coprono tutte le casistiche possibili. In caso di dubbio rivolgersi immediatamente al Compliance Manager.

Tutti i dipendenti e collaboratori devono familiarizzare con le linee guida sulla Compliance, osservarle e rivolgersi in caso di bisogno al Compliance Manager, soprattutto qualora riscontrino o percepiscano presso Pompadour Bolzano o nel contesto di mercato (ad esempio presso concorrenti, fornitori o clienti) segnali di possibili violazioni contro la Compliance o ne percepiscano o rilevino fattispecie sospette. I preposti sono tenuti a vigilare sul rispetto delle linee guida sulla Compliance. Ciò non esonera gli altri dipendenti dal loro dovere personale di rispettare le direttive di Compliance e di rivolgersi in caso di dubbio immediatamente al Compliance Manager. Le violazioni delle linee guida sulla Compliance possono avere per i dipendenti importanti conseguenze disciplinari.

Il Compliance Manager

Persona di riferimento a disposizione dei membri dei diversi organi societari e dei dipendenti nonché dei collaboratori per domande relative alla Compliance è il Compliance Manager della Pompadour Bolzano, il sig. Franco Pauletto, che può essere sempre contattato personalmente o telefonicamente al numero +39 0471 549045. A richiesta, eventuali segnalazioni verranno trattate con la massima discrezione. L'impresa assicura che i dipendenti o collaboratori che segnaleranno delle irregolarità, non subiranno nessuno svantaggio a causa della segnalazione. Con la segnalazione al Compliance Manager il dipendente o collaboratore adempie allo stesso tempo anche al suo obbligo di segnalazione contemplato dal diritto del lavoro.

In alternativa è possibile rivolgersi al Compliance Officer della Teekanne Holding GmbH & Co. KG in Düsseldorf, dott. Gerhard Held, tel. +49 211 5085 206.

Inoltre Pompadour Bolzano ha attuato all'interno dell'azienda un sistema di segnalazione (*whistleblowing*), in modo da dare alla persona segnalante di illeciti, sia esso dipendente o persona esterna all'azienda, la possibilità di segnalare condizioni o comportamenti inammissibili o illegali. Sul punto si rinvia all'apposito capitolo nella parte finale del presente Codice.

Il Compliance Manager è inoltre addetto all'organizzazione di misure finalizzate alla Compliance (ad esempio corsi di formazione e linee guida sulla Compliance) e alla



trattazione di casi di Compliance. Il ricorso al Compliance Manager non esonera i membri dei vari organi e i dipendenti e collaboratori di Pompadour Bolzano dal loro obbligo di conoscere e rispettare le linee guida sulla Compliance e di vigilare nel loro ambito di responsabilità sull'osservanza delle stesse. L'autovalutazione va comunque effettuata, e sotto la responsabilità di ciascun dipendente e collaboratore, in particolare nel settore dell'anticorruzione, è una componente centrale delle seguenti misure di *Compliance*.

Il Compliance Manager è a sua volta supportato dal Presidente dell'Organismo di Vigilanza, esterno all'azienda.

Le linee guida sulla Compliance sono state implementate in modo vincolante nel gruppo Teekanne dal 2012. In vista di ulteriori sviluppi, le linee guida sulla Compliance dovevano essere riviste e adattate. Questa versione rivista viene – partendo da Teekanne Holding GmbH & Co. KG – istituita in tutte le società affiliate del gruppo Teekanne (per quanto possibile in un modulo adattato specifico per paese).



Linee guida antitrust

Pompadour Bolzano rispetta il diritto antitrust in tutti i paesi nei quali si riflette l'attività dell'impresa. Comportamenti che violano il diritto antitrust non vengono tollerati né da parte dei dipendenti né da parte dei collaboratori né, infine, da parte dei partner commerciali.

La violazione del diritto antitrust può comportare per Pompadour Bolzano e i suoi dipendenti pesanti sanzioni. Pompadour Bolzano potrebbe in particolare incorrere in:

- ammende, anche di milioni di euro
- richieste di risarcimento danni
- danni all'immagine del marchio e dell'impresa
- inefficacia dei contratti

Dipendenti o collaboratori coinvolti in violazioni del diritto antitrust possono incorrere in sanzioni personali quali:

- ammende personali,
- pene di reclusione o pene pecuniarie, in particolare negli Stati Uniti, Canada, Gran Bretagna e Francia, ma anche in Italia
- richieste di risarcimento danni
- per i dipendenti, conseguenze disciplinari

Attualmente ca. 90 paesi hanno introdotto leggi antitrust. Tali leggi si applicano spesso anche a comportamenti compiuti al di fuori dei relativi paesi, ma che pregiudicano la concorrenza all'interno del rispettivo paese. Quando ad esempio rappresentanti aziendali si incontrano in un paese non europeo per prendere accordi sui prezzi vigenti sul mercato europeo, violano il diritto antitrust europeo. Le presenti linee guida fanno riferimento al diritto antitrust europeo, che prevede delle norme spesso analoghe a quelle di paesi non europei.

1 Regole generali

Il diritto antitrust tutela la libera concorrenza tra le imprese. Esso vieta essenzialmente quei comportamenti che limitano la libertà di concorrenza, sia attraverso accordi o pratiche concordate (1.1), sia attraverso l'abuso di posizioni dominanti (1.2).

1.1 Divieto di accordi restrittivi della concorrenza e di pratiche concordate



Il diritto antitrust vieta accordi e pratiche sleali concordate tra imprese, nonché decisioni di associazioni d'impresa che abbiano per scopo o provochino la restrizione della concorrenza. Un tale comportamento è illegittimo e può portare a pesanti ammende e richieste di risarcimento danni. Questo divieto non si applica a imprese controllate da Pompadour Bolzano e che formano un'unità economica con la stessa.

In singoli casi il comportamento restrittivo può essere legittimo, se secondo una valutazione complessiva gli effetti positivi (ad esempio nel caso di progetti collettivi di ricerca per lo sviluppo di nuovi prodotti) prevalgono sugli effetti restrittivi della concorrenza. Ciò dipende dal singolo contesto e può essere quindi valutato nel caso concreto solamente dal Compliance Manager.

Un comportamento restrittivo della concorrenza può sorgere:

- nel rapporto tra concorrenti (vedi punto 2)
- nel rapporto con imprese che operano su diversi livelli economici, ad esempio come cliente o fornitore di Pompadour Bolzano (vedi punto 3)

1.2 Divieto dell'abuso di posizione dominante

Alle imprese è vietato l'abuso di una posizione dominante all'interno del mercato o di altra posizione particolare (ad esempio nel rapporto con i fornitori economicamente dipendenti), se da ciò derivano svantaggi per altre imprese (ad esempio clienti, concorrenti, fornitori). Le autorità antitrust presuppongono spesso che vi sia una posizione dominante sul mercato quando un'impresa raggiunge una quota di mercato pari ad un terzo o più.

Si parla in particolare di abuso quando le imprese dominanti sul mercato:

- ostacolano i concorrenti senza una motivazione obiettiva
- collegano diverse operazioni senza una motivazione obiettiva
- applicano diverse condizioni di attività commerciali ad operazioni equiparabili con partner commerciali differenti, senza una motivazione obiettiva
- rifiutano di rifornire determinati clienti senza una motivazione obiettiva.

Qualora Pompadour Bolzano risulti in posizione dominante o forte in un determinato settore e sussista la possibilità che un'azione venga considerata un abuso, l'azione va prima definita con il Compliance Manager.

2 Comportamento da tenere nei confronti dei concorrenti

In tutti i contatti con concorrenti va impedita la formazione di cartelli (2.1). Lo scambio di informazioni riservate tra concorrenti può essere interpretato come comportamento di cartello ed è quindi ammesso solo entro precisi limiti (2.2). Altre forme di collaborazione (ad esempio per ricerca e sviluppo) sono invece spesso legittime (2.3).



2.1 Divieto di cartello

I cartelli sono accordi o pratiche concordate tra concorrenti che hanno per oggetto il comportamento concorrenziale delle imprese. Sono vietati in particolare accordi o pratiche concordate su:

- prezzi (anche componenti di prezzi, tempi e entità degli aumenti di prezzo, sconti, etc.)
- altre condizioni
- clienti, territori riforniti
- produzione, capacità produttiva

I cartelli si possono basare su accordi o comportamenti informali (ad esempio sullo scambio di idee tra concorrenti). Sono vietate anche le pratiche concordate. Trattasi in particolare di pratica concordata quando un'impresa informa a priori i concorrenti sulle sue azioni di mercato in modo che le altre imprese possano orientare di conseguenza il proprio comportamento.

Non è vietata solamente la partecipazione attiva a intese. Anche la pura presenza passiva a incontri in cui si trattano temi sulla violazione del diritto antitrust, come prezzi e clienti, è vietata e soggetta a sanzioni. Ciò vale anche quando un'intesa **non** viene infine attuata.

- Esempi:**
1. Il dipendente di un concorrente vorrebbe fissare un colloquio per discutere di chi debba rifornire prontamente quali clienti. Inoltre offre di parlare di aumenti di prezzi futuri. In entrambi i casi si configurerebbe una grave violazione del diritto antitrust che comporterebbe elevate ammende e ulteriori sanzioni per le imprese e i dipendenti partecipanti. Ciò varrebbe anche nel caso in cui i rappresentanti di Pompadour Bolzano partecipassero in forma puramente passiva senza attuare gli accordi presi.
 2. Nel parcheggio di un cliente comune si incontrano per caso due addetti alle vendite di due concorrenti. Parlano brevemente della politica di sconti delle loro imprese senza pattuire nessun accordo sui futuri sconti. Le autorità antitrust presupporrebbero in tal caso probabilmente una violazione del diritto antitrust, in quanto avviene uno scambio di informazioni sulla distribuzione tra concorrenti.
 3. Un'impresa manda ai suoi concorrenti il suo nuovo prezzario che non è di dominio pubblico. Le autorità antitrust potrebbero affermare che tale comportamento sia mirato ad una pratica concordata vietata di aumenti di prezzo futuri, anche se tra le imprese non si è parlato di questo tema.



Pertanto sono ammessi solamente incontri con concorrenti se non vi è cenno a argomenti contrari al diritto antitrust che possa essere provato anche in caso di indagine. Valgono le seguenti regole:

- a manifestazioni con programma (ad es. riunioni di associazioni) è possibile partecipare solamente in presenza di un ordine del giorno scritto. Verificato che l'ordine del giorno non contenga punti ambigui sotto l'aspetto antitrust (ad es. "sviluppo di mercato"), contattate il Compliance Manager qualora identificaste punti di questo genere.
- Qualora durante la manifestazione vengano trattati argomenti problematici sotto l'aspetto antitrust (in particolare prezzi, clienti, mercati) insistete affinché tali conversazioni vengano immediatamente sospese.
- Qualora non venisse immediatamente soddisfatta tale richiesta, lasciate l'incontro, fatelo mettere a verbale e informate immediatamente il Compliance Manager.

2.2 Scambio di informazioni riservate tra concorrenti, Category Captaincies (direzione di categorie di prodotti)

Il diritto antitrust esige che i concorrenti decidano la propria politica commerciale indipendentemente l'uno dall'altro senza rendere accessibili tra di loro informazioni riservate. È vietato in particolare lo scambio di informazioni rilevanti per la distribuzione (ad esempio elenchi prezzi o clienti) che può comportare sanzioni elevate.

Tali principi si applicano anche laddove un fornitore sia il Category Captain (capo di categorie di prodotti). Pompadour Bolzano e i suoi concorrenti non possono sfruttare questa posizione per scambiare informazioni riservate tra di loro o tra clienti. Se Pompadour Bolzano è Category Captain, bisogna inoltre fare attenzione che l'impresa non ottenga informazioni riservate (ad esempio in merito a condizioni o strategie di vendita) sui propri concorrenti. Informazioni sui concorrenti rilevanti ai fini della concorrenza, ad esempio prezzi, aumenti di prezzi, costi, margini, clienti, programmazione di promozione e lancio, etc. non possono quindi essere recepite, nemmeno su richiesta dei clienti. Progetti del Category Management non possono essere condotti con altri concorrenti (neanche su richiesta dei clienti).

Ove Pompadour Bolzano funge da Category Captain, l'impresa deve comportarsi in modo strettamente obiettivo. In particolare non può impedire ad altre imprese, senza una motivazione obiettiva, l'accesso agli scaffali del commercio al dettaglio o sottoporre proposte al commercio al dettaglio che non siano obiettivamente giustificate. In quanto a ciò il Category Captain non può dare suggerimenti al cliente che incidano negativamente sul piazzamento o sull'elencazione di prodotti concorrenziali. La raccomandazione dei prezzi su prodotti concorrenziali è severamente vietata al Category Captain.



- Esempi:**
1. Pompadour Bolzano è Category Captain presso due clienti. Ad un cliente trasmette informazioni sulla distribuzione o sulle strategie dell'altro cliente. Ciò sarebbe inammissibile perché in questo modo Pompadour Bolzano provocherebbe indirettamente uno scambio vietato di informazioni tra concorrenti (i due clienti).
 2. Pompadour Bolzano intende informare un cliente sulla futura strategia di prodotto e prezzi di Pompadour Bolzano. Presso questo cliente un altro fornitore di tè è Category Captain. Il cliente chiede a Pompadour Bolzano di inoltrare le informazioni riservate al Category Captain. Ciò comprometterebbe la concorrenza tra Pompadour Bolzano e l'altro fornitore. Va quindi provveduto affinché le informazioni raggiungano solo il cliente, ma non l'altro fornitore.
 3. Pompadour Bolzano ottiene in qualità di Category Captain informazioni strettamente riservate (ad esempio relative alle condizioni) su un altro fornitore di tè. Ciò limiterebbe la concorrenza tra i due fornitori di tè. Per evitarlo Pompadour Bolzano deve chiarire con il cliente che informazioni riservate su altri fornitori (in particolare sulle condizioni) non possono essere trasmesse a Pompadour Bolzano.
 4. Pompadour Bolzano è Category Captain presso un cliente che offre anche una marca propria. Il cliente vorrebbe accordarsi con Pompadour Bolzano sulla politica prezzi della propria marca. Ciò sarebbe inammissibile, in quanto il cliente e Pompadour Bolzano sono concorrenti. Il cliente deve decidere autonomamente la politica prezzi del proprio prodotto, senza accordarsi con Pompadour Bolzano.

Altre forme di scambio di informazioni possono essere ammissibili, ad esempio la segnalazione di parametri aziendali ad un'associazione di categoria ai fini di una statistica anonima di mercato.

L'ammissibilità di una trasmissione di informazioni dipende da vari fattori e può essere valutata solo di caso in caso. Prima di conferire informazioni riservate a **concorrenti o terzi** (ad esempio associazioni di categoria), è necessario ottenere il benestare del Compliance Manager. In ogni caso non si possono inoltrare informazioni su progetti di Category Management a concorrenti del cliente.

È in linea di principio permesso accettare informazioni su concorrenti (ad esempio offerte) **dei clienti**. In tal caso non vi è un'intesa tra concorrenti, ma un cliente decide semplicemente che Pompadour Bolzano debba ottenere informazioni su un suo concorrente. Non deve però sorgere l'impressione di uno scambio inammissibile tra concorrenti. Pertanto, sulla documentazione ricevuta da clienti va sempre annotato il momento, l'autore e il contesto in cui fu percepita la documentazione. Il comportamento del cliente sarebbe invece inammissibile se fosse finalizzato a



concordare indirettamente il comportamento concorrenziale tra i produttori o se ciò ne fosse il risultato.

Esempi:

1. Un concorrente Vi invia un'offerta che ha consegnato a un cliente che avete in comune. In questo caso si tratta di uno scambio di informazioni che viola il diritto antitrust. Parlatene immediatamente con il Compliance Manager.
2. Il cliente Vi invia l'offerta di un concorrente per spuntare un'offerta più vantaggiosa da parte di Pompadour Bolzano. Qui decide il cliente che Pompadour Bolzano debba conoscere l'altra offerta. Può essere accettata. Sull'offerta va però annotato che è pervenuta dal cliente nell'ambito di una procedura di offerte, segnando anche la data.

Accortezze per garantire la correttezza legale:

- accordo scritto tra Pompadour Bolzano e i partner commerciali per definire
 - scopo e entità del progetto
 - limitazione dello scambio di dati e la loro riservatezza
 - conservazione dei dati a conclusione del progetto
 - diritti d'uso su risultati del progetto e la loro natura non vincolante
 - Best Practice
 - nessuno scambio di informazioni tra concorrenti
 - Pompadour Bolzano può dare solo suggerimenti non vincolanti
 - il partner commerciale non deve essere tenuto al raggiungimento di singoli risultati
 - principio: i processi di CM devono collegare un commerciante ed un produttore!
- attribuzione chiara degli incarichi al Category Captain ("chinese walls").

2.3 Collaborazione ammissibile con i concorrenti

Esistono varie forme di cooperazione tra concorrenti che sono ammesse in materia di antitrust, ad esempio nei seguenti ambiti:

- assegnazioni di licenze
- normative e standard
- acquisti
- ricerca e sviluppo

L'ammissibilità dipende da numerosi fattori e può essere valutata solo caso per caso. Prima di avviare una collaborazione con dei concorrenti chiedere la rispettiva autorizzazione al Compliance Manager.

3 Comportamento da tenere nei confronti di clienti e fornitori



3.1 In generale

Accordi tra imprese che operano su livelli economici differenti sono di per sé e di norma ammissibili. Potrebbero però contenere singole regolamentazioni che limitano la libertà di concorrenza delle imprese coinvolte e che quindi potrebbero essere problematiche in materia antitrust.

In generale non sono ammesse:

- restrizioni del territorio in cui l'acquirente di un prodotto può rivendere il prodotto stesso se viene contattato da clienti (limitazione della distribuzione passiva)
- restrizioni della libertà dell'acquirente nella definizione del prezzo al quale rivendere un prodotto (vincolo del prezzo di seconda mano)

Nel caso di altre regolamentazioni restrittive della concorrenza, la loro ammissibilità dipende dalla singola fattispecie (ad esempio dalle quote di mercato delle imprese o dalla durata dell'accordo), ad esempio nel caso di:

- obbligo per un fornitore di fornire un prodotto solo a un cliente
- obbligo per un cliente di acquisire l'80 % o più del suo fabbisogno di mercato presso un produttore
- altre pattuizioni di esclusività
- divieti di concorrenza

Tali regolamentazioni possono essere inefficaci. Prima della loro stipula consultare il Compliance Manager.

Fa eccezione il rapporto di Pompadour Bolzano con i cosiddetti agenti di commercio veri e propri. Trattasi di agenti di commercio che non acquisiscono la proprietà sui prodotti venduti e che non sono soggetti ad alcun rischio economico se non al rischio di provvigione. Essi sono considerati parte di Pompadour Bolzano. È quindi possibile dargli indicazioni su prezzi, clienti etc. che nei confronti degli agenti indipendenti sarebbero inammissibili.

3.2 Nessuna influenza sui prezzi di rivendita delle imprese commerciali

Ai produttori è principalmente vietato influenzare i prezzi di rivendita dei loro clienti. Sono ammessi solamente prezzi consigliati non vincolanti. È anche possibile illustrare ai clienti, senza impegno, i prezzi consigliati e la strategia sui prezzi perseguita da Pompadour Bolzano. Ai clienti non va però prospettato alcuno svantaggio qualora non applichino i prezzi consigliati non vincolanti o eventuali vantaggi in caso di applicazione del prezzo consigliato non vincolante. Gli svantaggi potrebbero ad esempio consistere in un peggioramento delle condizioni, nella limitazione delle forniture o nella riduzione di incentivi (ad esempio contributi per la pubblicità). I vantaggi offerti in caso di vincoli illeciti sul prezzo potrebbero invece



essere sconti, supporti per azioni o vantaggi in caso di mantenimento di un margine minimo per il commerciante sul prezzo di acquisto.

Le autorità antitrust considerano in particolare inammissibili i seguenti comportamenti:

- Un produttore pattuisce un accordo con un'impresa commerciale sui margini di vendita o sulle massime riduzioni di prezzo che possono essere concesse sul prezzo indicato.
- Un produttore sostiene le azioni pubblicitarie del commerciante solo se viene applicato un prezzo d'azione prima concordato.
- Un produttore concede riduzioni ovvero rimborsa le spese pubblicitarie solo se viene mantenuto un livello di prezzo prescritto.
- Un produttore e un'impresa commerciale pattuiscono un accordo sulla neutralità dei margini ovvero sul miglioramento dei margini in caso di aumento del prezzo del produttore con un conseguente aumento del prezzo di rivendita (imposizione flessibile del prezzo).

I seguenti comportamenti rappresentano secondo l'autorità antitrust un rischio perché permettono a seconda del caso di rafforzare, sostenere o addirittura costituire comportamenti vietati che vanno quindi evitati:

- Un produttore indica dei prezzi di rivendita o limiti inferiori di prezzi su moduli d'ordine, modelli prestampati o altri documenti che vengono ripresi dal commercio senza alcuna modifica.
- Un produttore tematizza i prezzi di rivendita di un'impresa commerciale influenzando o mirando ad influenzare la politica prezzi dell'impresa commerciale stessa.
- Un'impresa commerciale partecipa al monitoraggio sistematico dei prezzi di rivendita da parte di un produttore, ad esempio nell'ambito di un sistema di controllo prezzi.
- Un'impresa commerciale trasmette specchietti sui prezzi o raccolte di scontrini a un produttore o viceversa (sono elenchi che i fornitori o commercianti possono elaborare, acquisire o utilizzare solamente per propri scopi, ma non mettere a disposizione di terzi, ad esempio per attestare o richiedere un "livello del prezzo di mercato" noto).
- Un produttore fornisce ad un'impresa commerciale supporti di calcolo o istruzioni per il calcolo del prezzo di rivendita.



- Un produttore stampa i prezzi di rivendita su imballaggi o materiali destinati ad essere esposti in negozio o nomina in azioni pubblicitarie prezzi di rivendita senza l'aggiunta dell'indicazione "prezzo consigliato non vincolante".

In singoli casi tali misure o provvedimenti analoghi potrebbero essere ammissibili in via del tutto straordinaria. Affinché Pompadour Bolzano e i suoi dipendenti e collaboratori non incorrano in rischi, è opportuno richiedere preventivamente il consenso del Compliance Manager per misure di questo tipo o di tipo analogo.

3.3 Nessun coordinamento di imprese commerciali da parte di Pompadour Bolzano (Hub & Spoke)

Pompadour Bolzano non può indurre o sostenere attraverso la comunicazione con imprese commerciali un'intesa tra le stesse sul comportamento da seguire (intesa tra tre parti – "Hub & Spoke"). A Pompadour Bolzano non è permesso concordare con le imprese commerciali il loro assortimento, le strategie di vendita, la pubblicità o azioni varie al fine di ottenere un coordinamento di dette azioni tra le imprese commerciali.

Nella comunicazione con imprese commerciali bisogna fare attenzione a non destare l'impressione che Pompadour Bolzano coordini indirettamente il loro comportamento sul mercato, ad esempio trasmettendo informazioni riservate sul comportamento di mercato di un'impresa commerciale ad un'altra impresa o interpellando su richiesta di un'impresa commerciale un'altra impresa sulla sua politica dei prezzi.

Le autorità antitrust considerano in linea di massima inammissibili i seguenti comportamenti:

- Un produttore comunica ad un'impresa commerciale informazioni su prezzi o condizioni ovv. altri dati concorrenziali di un'impresa commerciale concorrente (ad esempio tempistica o entità della variazione dei prezzi di rivendita, etc.).
- Un produttore svela ad un'impresa commerciale condizioni/parametri concorrenziali in vigore con un'altra impresa commerciale.
- Produttore e impresa commerciale concordano delle clausole di miglior favore o simili, finalizzate a creare un livello prezzi unitario nello stesso livello della catena commerciale.
- Un produttore e un'impresa commerciale pattuiscono vantaggi o svantaggi a seconda della gestione prezzi di altre imprese commerciali. Esempio: richiesta di compensazioni, riduzioni di fatture o garanzie di margine per un'impresa commerciale qualora altre imprese commerciali non applichino i prezzi consigliati dal produttore.



- Un'impresa commerciale concorda con il suo fornitore (produttore) l'assortimento, la strategia di vendita o la pubblicità al fine di favorire un accordo diretto o indiretto di tali azioni con altre imprese commerciali; ciò vale anche per l'accordo sui tempi di tali azioni tra imprese commerciali e fornitori se finalizzate a quanto sopra.
- Un produttore ha uno scambio regolare con un'impresa commerciale sui prezzi di rivendita di altre imprese commerciali, ad esempio quando il produttore raccoglie le lamentele di un'impresa commerciale sulla politica prezzi di altre imprese commerciali e sorge l'impressione che il produttore voglia intervenire per "curare i prezzi".
- Un produttore sorveglia insieme a imprese commerciali l'andamento dei prezzi di rivendita in un determinato livello della catena commerciale. Rientra in questa categoria, ad esempio, l'impegno da parte di un produttore o di un'impresa commerciale a segnalare l'abbassamento dei prezzi sotto un determinato livello da parte di altre imprese commerciali.

Di fronte a tali comportamenti le autorità antitrust partono spesso dal presupposto che siano finalizzati a un'intesa sui prezzi o su altri parametri concorrenziali tra le imprese commerciali o che comunque li provochino e che violino quindi le norme antitrust. Per non incorrere in rischi per Pompadour Bolzano e i dipendenti o collaboratori interessati, simili azioni vanno omesse. In caso di dubbio chiarire con il Compliance Manager se sia il caso di attuare azioni di questo genere.

Ulteriori indicazioni sono contenute nelle "Linee guida antitrust per la distribuzione" accessibili sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano.



Linee guida anticorruzione / prevenzione riciclaggio

Negli ultimi anni si è visto che anche in imprese rinomate possono avverarsi casi di corruzione. Pompadour Bolzano rifiuta un tale comportamento e non lo tollera né da parte di dipendenti né da parte di partner commerciali (clienti, fornitori, rappresentanti, consulenti, etc.). Considerato che già l'avvio di indagini da parte delle autorità può avere considerevoli conseguenze (quali l'attenzione dei media, il danno per il marchio), bisogna evitare anche solo la semplice parvenza di un comportamento corruttivo o fraudolento.

Pompadour Bolzano fa innanzitutto presente che la tematica dell'anticorruzione e della prevenzione del riciclaggio è un tema di particolare importanza ai sensi del Decreto Legislativo n. 231/2001. A riguardo si ricorda che Pompadour Bolzano ha attuato un Modello Organizzativo ai sensi del medesimo Decreto Legislativo n. 231/2001.

È vietato l'offerta, la promessa o dare un vantaggio a partner commerciali in contraccambio di un rapporto preferenziale sleale per Pompadour in merito alla fornitura di beni o servizi (corruzione attiva, vedi paragrafo 1), altrettanto vale per la rivendicazione, la promessa o l'accettazione di vantaggi in contraccambio di un rapporto preferenziale sleale per partner commerciali in merito alla fornitura di beni o servizi (corruzione passiva, vedi paragrafo 2). Ciò vale anche se si violano obblighi interni nei confronti di Pompadour o di terzi a causa di linee guida interne del terzo (il cosiddetto "modello del preponente" / "*Geschäftsherrenmodell*", vedi paragrafo 3). Proibito non è solo la corruzione diretta, ma anche forme indirette di comportamento corruttivo, ad es. pagamenti tramite consulenti o membri della famiglia a persone in questione. È inoltre vietata la concessione di vantaggi e la corruzione di funzionari pubblici.

Le presenti linee guida valgono per tutti i paesi in cui opera Teekanne, e pertanto anche Pompadour Bolzano, anche per quelli in cui i comportamenti corruttivi sono usuali oppure vengono meno perseguiti che in Italia.

Atti di corruzione possono comportare gravi sanzioni per le imprese coinvolte. Atti posti in essere della persona privata vengono attribuiti all'intera impresa ai sensi del D.Lgs. 231/2001 che può essere soggetta alle seguenti sanzioni:

- sanzioni pecuniarie
- danno all'immagine dell'impresa ed al suo marchio
- confisca da parte dello Stato dell'utilità ottenuta attraverso la corruzione (in particolare di pagamenti dei clienti)
- rimborso di pagamenti già effettuati dai clienti
- richieste di risarcimento danni da parte di clienti e concorrenti coinvolti
- sanzioni amministrative per l'impresa del dipendente che ha effettuato gli atti di corruzione



- inefficacia di accordi

Condotte di corruzione o frode possono comportare anche personalmente per il dipendente o collaboratore gravi sanzioni, in particolare:

- pene di reclusione e pene pecuniarie
- sanzioni disciplinari
- richieste personali di risarcimento danni
- divieto di esercitare la professione o determinate funzioni o uffici
- limitazioni nei trasferimenti

Azioni di corruzione inducono spesso ad ulteriori reati, ad esempio frode (vedi punto 1.3), appropriazione indebita, estorsione in servizio o reati fiscali che possono comportare ulteriori sanzioni per l'impresa e i dipendenti.

Per questo impedire corruzione attiva e passiva nonché azioni che possono dare la parvenza di corruzione, ha la massima priorità per Pompadour Bolzano e tutti i dipendenti e collaboratori.

1 Divieto di corruzione attiva

Valgono due regole fondamentali:

- È vietato offrire, promettere o concedere a dipendenti o incaricati di imprese italiane o estere vantaggi e/o benefici personali inappropriati, al fine di godere di un trattamento slealmente preferenziale in merito alla fornitura di beni o servizi soggetti alla concorrenza interna o esterna.
- A pubblici ufficiali italiani o esteri non si deve offrire, promettere o concedere per principio alcun vantaggio e/o beneficio personale.

Questi divieti valgono per tutti i paesi, anche se in alcune zone sono in uso pratiche corruttive o queste vengano applicate da concorrenti di Pompadour Bolzano.

Una possibile regola di base può essere quella di prestare massima attenzione in caso di vantaggi personali di valore pari o superiore a 40,00 €.

Ove Pompadour Bolzano collaborasse con altre imprese o persone, va assicurato che questi non si comportino in modo corruttivo. In particolare non devono essere concessi indirettamente tramite terzi vantaggi e/o benefici a partner commerciali o pubblici ufficiali. Particolare prudenza è indicata nell'impiego di consulenti e agenti di commercio nella distribuzione.

1.1 Ricorso a consulenti e agenti di commercio



La collaborazione con consulenti e agenti di commercio nella distribuzione è ammessa solo qualora siano stati valutati sotto l'aspetto di una parvenza di corruzione. Ciò vale anche per la stipula o la proroga di contratti con partner con i quali Pompadour Bolzano ha già precedentemente collaborato o stia attualmente collaborando.

Il conferimento di incarichi a consulenti o agenti di commercio nella distribuzione è ammesso solo qualora tutte le direttive di Pompadour siano state rispettate. Le relative indicazioni e moduli contengono le "Linee guida di comportamento per l'incarico e l'identificazione di consulenti o agenti di commercio nelle vendite", accessibili sull'intranet aziendale pubblicato sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano.

Ogni incarico di consulenti o agenti di commercio deve essere conferito mediante contratto scritto che stabilisce in particolare le prestazioni da effettuare per Pompadour Bolzano e che prevede una clausola sulla Compliance. Il contratto deve inoltre contenere tutti i dati per i bonifici, in particolare il conto di cui è titolare il consulente o l'agente di commercio e che è gestito presso una banca nel paese ove si trova la sede.

Per poter provare la regolarità dell'incarico, va documentato per iscritto quanto segue:

- documentazione dalla quale risulti la sussistenza dei requisiti riportati nelle "Linee guida di comportamento per l'incarico e l'identificazione di consulenti o agenti di commercio nelle vendite" (ad esempio con una brochure dell'impresa, una stampa del sito internet, un elenco di referenze, annotazioni su colloqui, informazioni fornite da società di informazioni commerciali)
- il contratto
- prove scritte delle prestazioni del consulente o dell'agente di commercio
- Modulo di identificazione compilato per esteso (accessibile sull'intranet aziendale pubblicato sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano, in osservanza delle "Linee guida di comportamento per l'incarico e l'identificazione di consulenti o agenti di commercio nelle vendite").

Esempi:

1. Un consulente offre a Pompadour Bolzano il proprio supporto per la distribuzione, pretendendo per la prestazione un onorario insolitamente alto. È possibile che una parte di esso venga utilizzato per la corruzione di potenziali clienti. La collaborazione può quindi essere realizzata solo qualora si possa garantire in accordo con il Compliance Manager che il consulente non fungerà da veicolo per un comportamento corruttivo.
2. Un agente di commercio offre a Pompadour Bolzano il proprio supporto per la distribuzione a una catena commerciale. Si tratta di un privato che dice di essere in "ottimi rapporti" con il reparto acquisti della



catena commerciale. Ciò indica un rapporto particolare di vicinanza (ad esempio attraverso familiari o amici). Va quindi contattato il Compliance Manager per una verifica più attenta.

1.2 Pagamenti a dipendenti o incaricati di altre imprese

Pompadour Bolzano e i suoi dipendenti o collaboratori non effettuano, promettono o offrono pagamenti che possono beneficiare dipendenti o incaricati di altre imprese. Ciò vale anche per pagamenti eseguiti o da eseguire mediante terzi (ad esempio consulenti o famigliari).

In particolare, non sono ammessi rimborsi a dipendenti di clienti come “controprestazione” per il conferimento di incarichi (cosiddette percentuali o kickback).

Per evitare fin dal principio anche la parvenza negativa di tangente (kickback) si possono effettuare pagamenti ad altre imprese (in particolare clienti) solo qualora sia garantito che raggiungeranno effettivamente l'impresa e non personalmente dipendenti o incaricati.

Pertanto i pagamenti ai clienti sono ammessi solo se vengono soddisfatti i seguenti requisiti:

- Sussiste un motivo legittimo per il pagamento, ad esempio uno sconto concordato per quantità. Il motivo del pagamento deve essere documentato per iscritto.
- Il cliente ha richiesto per iscritto il pagamento indicando il motivo, l'importo e tutti i dati necessari per il bonifico da cui risulta che il titolare del conto è l'impresa del cliente.
- La banca alla quale effettuare il pagamento ha la propria sede nel paese del cliente.
- La richiesta di pagamento viene effettuata da un dirigente dell'impresa del cliente (ad esempio dal responsabile acquisti).
- Il pagamento avviene per intero ed esclusivamente mediante bonifico sul conto del cliente. Non sono ammessi pagamenti in contanti.
- Non c'è nulla che faccia pensare che il pagamento raggiunga un dipendente personalmente e non l'impresa del cliente.

Le documentazioni citate (richiesta di pagamento del cliente incluse le informazioni per il bonifico, la documentazione relativa al pagamento) vanno conservate. Le



necessarie informazioni vanno, ai fini di documentazione, riassunti in una email e inviati al Compliance Manager in modo tale da poter in caso provare che si trattava di pagamenti legittimi e non di tangenti (kickback).

Esempi:

1. Il dipendente di un cliente prospetta la possibilità di un ordine a Pompadour Bolzano. In “contraccambio” chiede un pagamento pari al 3% del valore dell’ordine su un determinato conto. Se non si è assolutamente certi che si tratti di un conto ufficiale dell’impresa e non di un conto personale dell’acquirente, non si può effettuare il pagamento perché giustificerebbe quantomeno la parvenza negativa di un kickback. Inoltre devono sussistere anche gli altri requisiti citati.
2. Un cliente chiede uno sconto per quantità pari al 5% che dovrà essere rimborsato a fine anno. Un rappresentante del cliente comunica su carta intestata della sua impresa il conto su cui effettuare il rimborso. Il titolare del conto è l’impresa stessa e non una persona fisica. In questo caso si può effettuare il rimborso, a meno che nel singolo caso non ci siano elementi che accennino un kickback.

1.3 Altri vantaggi e/o benefici personali per dipendenti o incaricati di altre imprese

Altri vantaggi e/o benefici personali, ad esempio regali o inviti, possono essere offerti, promessi o concessi a dipendenti o incaricati di altre imprese, solo qualora non possa sorgere l’impressione nel singolo caso, che dal destinatario si attenda una controprestazione. In tal caso i criteri determinanti sono:

- obiettivo perseguito con il vantaggio
- il valore complessivo di tutte le utilità concesse a una persona
- tipo del vantaggio da concedere o da ricevere
- la frequenza della concessione
- coincidenza temporale con una decisione commerciale sulla quale il destinatario ha influenza e che è importante per Pompadour Bolzano
- la posizione del destinatario all’interno dell’impresa
- l’adeguatezza sociale della concessione dell’utilità (cosiddetto esame dell’adeguatezza; vedi sotto).

Sono ammessi di norma inviti o regali di valore moderato e non coincidenti con una decisione commerciale importante per Pompadour Bolzano (ad esempio proroga di un contratto di fornitura). Sarebbero inammissibili vantaggi e/o benefici personali che per il loro valore complessivo, la loro coincidenza con una decisione importante per Pompadour Bolzano o per altri motivi, possano dare l’impressione che ci si attenda una controprestazione da parte del destinatario. In questi casi va anche sempre considerata la posizione del destinatario all’interno dell’impresa.



Per una migliore classificazione e valutazione, Pompadour ha fissato i seguenti limiti di valore, dai quali si evincono differenti gradi di esame e documentazione per ogni singolo dipendente o collaboratore in relazione ad ogni singolo vantaggio da concedere.

- vantaggi con un valore fino a € 40,00 a persona è, in linea di principio, da classificare come ammissibile, a meno che la concessione del vantaggio non si traduca in una preferenza sleale in merito ad acquisti o vendita di beni o servizi commerciali.
- Vantaggi che hanno un valore compreso tra € 40,00 e € 100,00 a persona, i dipendenti o collaboratori devono eseguire un esame di adeguatezza utilizzando la seguente checklist e devono in modo autonomo decidere sull'ammissibilità o meno della concessione del vantaggio. I dettagli del processo di documentazione e il relativo modulo sono contenuti nelle "Documentazione / Concessione di vantaggi ai sensi della direttiva anticorruzione del gruppo Teekanne GmbH & Co. KG" consultabile sull'intranet aziendale pubblicato sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano.
- Non appena il vantaggio supera un valore di € 100,00 a persona, il dipendente deve ottenere un'autorizzazione preventiva dal proprio responsabile diretto. I dettagli del processo di approvazione e i relativi modelli sono disponibili nel documento "Documentazione / Concessione di vantaggi ai sensi della direttiva anticorruzione del gruppo Teekanne Holding GmbH & Co. KG" consultabile sull'intranet aziendale pubblicato sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano.
- In casi eccezionali, una concessione di vantaggi giustificata può anche essere autorizzata in un momento successivo. In questo caso, nel documento di autorizzazione deve essere giustificato il motivo per cui non è stato possibile ottenere un'autorizzazione preventiva.

Esempi:

1. Dopo un colloquio commerciale i dipendenti di Pompadour Bolzano invitano i rappresentanti di un cliente ad un normale pranzo di lavoro, incluso primo, secondo e dessert. Considerato l'unicità dell'invito non si può, in linea di principio, presupporre che gli invitati si sentano obbligati a una controprestazione; l'invito è pertanto ammissibile. Se i tre piatti (normali) incluso le bibite hanno un valore di circa € 50,00, è doveroso eseguire in proprio e autonomamente un esame di adeguatezza e di documentare il pranzo di lavoro nei confronti del Compliance Manager, in osservanza del processo di documentazione.
2. Il responsabile acquisti di un cliente accenna al fatto che gli piace andare a pesca con i suoi bambini, ma che la sua attrezzatura è ormai superata. Un dipendente di Pompadour Bolzano pensa di regalare al



responsabile acquisti a Natale, un'attrezzatura da pesca del valore di 200 € ca. Tale valore eventualmente non sarebbe più adeguato, nemmeno per un responsabile acquisti che solitamente guadagna più di altri dipendenti. Inoltre si tratta di una persona che prende regolarmente decisioni importanti per Pompadour Bolzano. Tali circostanze potrebbero fare supporre che per il regalo si attenda una controprestazione; il regalo sarebbe quindi inammissibile. Siccome il limite di valore eccede € 100,00, in tal caso sarebbe in ogni caso necessario chiedere la preventiva autorizzazione al dirigente di reparto in base al processo di autorizzazione.

3. Invece dell'attrezzatura da pesca Pompadour Bolzano regala al responsabile acquisti per Natale una bottiglia di vino del valore di 30 €. Regali di Natale a partner commerciali sono una consuetudine sociale e in questo caso il valore non è inadeguato. Il regalo è quindi ammissibile, ma va spedito all'indirizzo professionale e non a quello privato. Siccome il limite di valore non eccede il limite di € 40,00, si deve procedere ad un autonomo esame di adeguatezza. Non è necessaria alcuna documentazione.

Altresì determinante per la questione dell'ammissibilità della concessione di un vantaggio è la circostanza se il vantaggio da concedere sia adeguato alla società.

L'esame di adeguatezza potrà essere effettuato sulla base della checklist qui di seguito riportata, avvertendovi che alla fine dovrebbe sempre decidere il buon senso sulla questione della concreta classificazione di un vantaggio.

- Si può escludere che il vantaggio abbia un impatto su una decisione aziendale o che incida negativamente sulla libera e leale concorrenza?
- Si può escludere che il vantaggio crei una subordinazione personale?
- Si può escludere che il vantaggio da concedere o ricevere possa essere considerato da una persona terza neutrale, l'impressione di un vantaggio ingiustificato?
- Il vantaggio è, tra l'altro, anche trasparente per il preposto?
- Il valore del vantaggio è ragionevole e appropriato?
- Il vantaggio viene concesso per motivi di cortesia?
- Il vantaggio possa considerarsi usuale nel concreto settore commerciale?



- Il vantaggio non supera lo stile di vita personale del beneficiante o del beneficiario?
- Non si tratta di un vantaggio ripetitivo o consueto?
- Il processo di approvazione e / o documentazione viene rispettato?

Qualora ad una delle domande dalla checklist non si può rispondere con un fermo “sì”, il vantaggio non può essere concesso o ricevuto. In caso di incertezza e in caso di dubbio, è necessario coinvolgere il responsabile del reparto e/o il Compliance Manager.

Di particolare importanza è sempre l'esame proprio e autonomo da parte di ciascun dipendente e collaboratore! Ciò significa che ogni dipendente e collaboratore deve verificare in modo indipendente l'ammissibilità della concessione di un vantaggio sulla base delle regole qui esplicate.

Anche inviti o regali – in base alle predette regole – consentiti, devono sempre essere inviati all'indirizzo commerciale del destinatario, e non a un indirizzo privato. Non devono mai essere concessi in segreto. Ai coniugi o ai familiari di partner commerciali possono essere concessi vantaggi personali solo in casi eccezionali e debitamente giustificati.

In linea di principio, se ci sono dubbi sull'ammissibilità di un vantaggio personale, questo deve essere concordato in anticipo con il Compliance Manager.

1.4 Regole più rigide nei rapporti con pubblici ufficiali

A differenza di dipendenti o incaricati di imprese private, non possono essere concesse di norma, utilità personali a pubblici ufficiali, anche se di valore economico modesto. Pubblici ufficiali sono in particolare funzionari italiani o esteri, giudici, impiegati pubblici, militari, titolari di cariche pubbliche o di mandati politici. In occasione di colloqui ufficiali di una certa durata si possono però offrire semplici bevande e pietanze.

Esempio: Un dipendente di Pompadour Bolzano necessita di un servizio presso un ufficio pubblico (ad esempio un'autorizzazione). Il rispettivo pubblico ufficiale gli chiede se ci sia la disponibilità a pagare un'ulteriore imposta per “accelerare il trattamento della pratica”. Pagamenti finalizzati all'accelerazione di un procedimento presso enti pubblici (i cosiddetti “Facilitation Payments”) non sono ammissibili e costituiscono in molti paesi la fattispecie di corruzione, anche quando si ha comunque diritto alla realizzazione della procedura d'ufficio richiesta. Fa eccezione solamente il caso in cui sia espressamente ammesso per legge pagare all'autorità un'ulteriore imposta per l'accelerazione del trattamento (esempio: in casi urgenti è possibile richiedere copie di atti versando



una tariffa maggiorata). In casi simili va sempre analizzato attentamente se tali richieste di pagamento alle autorità siano legittimate dalla legge; in tutti i casi dubbi va quindi contattato il Compliance Manager. Pagamenti personali a pubblici ufficiali sono sempre vietati.

2 Divieto di corruzione passiva

I dipendenti ed i collaboratori di Pompadour Bolzano non possono di norma chiedere o farsi promettere da attuali o potenziali partner commerciali di Pompadour Bolzano vantaggi e/o benefici personali per se stessi o per persone vicine a loro (ad esempio il coniuge o parenti), come ad esempio inviti o regali. Tali vantaggi e/o benefici possono essere accettate solamente se non sorge l'impressione che chi invita o regala si possa attendere una controprestazione. Come nel caso della corruzione attiva (vedi punto 4.3), sono determinanti le circostanze del singolo caso, in particolare i seguenti criteri:

- obiettivo perseguito con il vantaggio
- il valore complessivo di tutte i vantaggi e/o benefici concessi a una persona
- tipo del vantaggio da concedere o da ricevere
- la frequenza della concessione
- coincidenza temporale con una decisione commerciale sulla quale il destinatario ha influenza e che è importante per Pompadour Bolzano
- la posizione del destinatario all'interno della sua impresa
- l'adeguatezza sociale della concessione di un vantaggio (cosiddetto esame di adeguatezza).

Non vanno assolutamente accettati contanti o buoni convertibili in denaro. Regali e inviti per coniugi o parenti possono essere accettati solo in casi eccezionali giustificati.

Anche la questione sull'ammissibilità dell'accettazione di vantaggi valgono i limiti di valore sopra indicati (v. punto 1.3). Pertanto, vantaggi che hanno un valore

- fino a € 40,00 a persona sono generalmente consentiti;
- tra 40,00 € e € 100,00 a persona, essi devono essere sottoposti a un esame di adeguatezza autonoma ed essere documentato nei confronti del Compliance Manager;
- superiore gli € 100,00 a persona, è necessaria l'autorizzazione preventiva del responsabile diretto; tuttavia anche in questo caso deve essere effettuato un autonomo esame di adeguatezza e documentato nei confronti del Compliance Manager.

Altresì da tenere in considerazione è la circostanza se il vantaggio da ricevere sia socialmente adeguato (cfr. checklist esame di adeguatezza al punto 1.3). I processi di documentazione e di autorizzazione, nonché il relativo modulo devono essere tratti dalla " Documentazione / Concessione di vantaggi ai sensi della direttiva anticorruzione del gruppo Teekanne Holding GmbH & Co. KG" (disponibile



sull'intranet aziendale pubblicato sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano).

Inviti o regali, anche se generalmente ammissibili, possono essere accettati solo se inviati all'indirizzo di lavoro. Se vengono inviati all'indirizzo privato vanno presentati al proprio dirigente di reparto.

Esempi:

1. Un fornitore festeggia il giubileo della ditta e invita un dipendente di Pompadour Bolzano con il coniuge. Si tratta di una manifestazione serale dove vi è l'occasione di ballare. Se l'invito non comprende spese di viaggio o pernottamento, l'invito ha un valore economico limitato. È consuetudine sociale invitare anche i coniugi a manifestazioni in cui si balla. L'invito può quindi essere accettato. Per motivi di trasparenza va però comunicato al proprio preposto o al Compliance Manager.
2. Il dipendente di un fornitore regala a un dipendente di Pompadour Bolzano per il compleanno, un navigatore per la macchina in cui è inserito, tra le altre cose, l'indirizzo dell'impresa del fornitore. Il regalo del valore di circa 400 € servirebbe al dipendente per "trovare meglio la strada che porta al fornitore". Dato che l'apparecchiatura può essere utilizzata anche per scopi privati e ha un valore molto alto e quindi inadeguato, il dipendente non lo può accettare, ma deve presentarlo al proprio preposto o al Compliance Manager.

In linea di principio, se sussistono dubbi sull'ammissibilità di un vantaggio personale, questo deve essere concordato preventivamente con il responsabile della compliance.

Anche in questo caso vale che in casi eccezionali l'accettazione delle prestazioni può essere approvata anche successivamente. I dettagli del processo di approvazione da rispettare e i relativi modelli sono reperibili nel documento "Documentazione/Approvazione di un vantaggio ai sensi delle linee guida anticorruzione della Pompadour Bozen GmbH & Co. KG" (pubblicato sull'intranet aziendale, consultabile dai dipendenti interni di Pompadour Bolzano).

3 Modello del preponente" / "Geschäftsherrenmodell"

Sono sempre vietati i vantaggi concessi in contraccambio di beni o servizi, quando il beneficiario, viola i suoi obblighi nei confronti del datore di lavoro senza il suo previo consenso.

Questo divieto si applica sia ai vantaggi attivi sia ai vantaggi passivi.

Esempi:

1. Un dipendente di Pompadour Bolzano, che ospita un evento, offre un buono acquisti ai dipendenti di un'azienda di catering affinché loro



indossino magliette con il logo di Pompadour durante l'evento e non invece il loro abbigliamento (**che sono contrattualmente obbligati a indossare**). Loro accettano il buono e indossano le magliette con il logo di Pompadour Bolzano. I dipendenti dell'azienda di catering in tal modo violano i loro obblighi nei confronti del loro datore di lavoro, il che comporterebbe la responsabilità penale sia del dipendente di Pompadour Bolzano sia dei dipendenti dell'azienda di catering.

2. Un autista di Pompadour Bolzano fornisce un cliente, presso il quale sussistono istruzioni interne per il personale di magazzino, che solo alcuni fornitori possono effettuare consegne prima delle ore 08:00, per poter fornire a quei fornitori un servizio privilegiato. Pompadour Bolzano non è finora un fornitore privilegiato. L'autista di Pompadour Bolzano raggiunge alle 7:00 il magazzino del cliente, essendo già in ritardo con altre consegne. Per poter consegnare la merce prima delle 8:00, l'autista offre al magazziniere una stecca di sigarette. Casualmente passa in quel momento il socio / amministratore del cliente, il quale già aveva in mente di mettere Pompadour Bolzano sulla lista dei clienti privilegiati e aspettava già la consegna. Il socio / amministratore del cliente avvisa il suo collaboratore di poter far passare il camion di Pompadour Bolzano già a quest'ora.

In linea di principio sarebbe ravvisabile una responsabilità penale dell'autista e del magazziniere in base al modello del preponente, se il magazziniere avesse, come previsto, lasciato passare l'autista in contraccambio della stecca di sigarette. Dal momento in cui il socio / amministratore del cliente ha consentito in anticipo di lasciar passare l'autista, è venuta meno una responsabilità penale.

4 Prevenzione riciclaggio di denaro

Pompadour Bolzano si impegna a rispettare i principi di transazioni economiche e finanziarie corrette ed efficaci.

Di conseguenza, Pompadour Bolzano rispetta tutti gli obblighi normativi rilevanti per prevenire il riciclaggio di denaro e adotta tutte le misure necessarie.

L'obiettivo della prevenzione del riciclaggio di denaro è prevenire le operazioni volte a oscurare l'esistenza, l'origine o la destinazione di attività da operazioni commerciali illecite, al fine di rendere tali attività legittime e introdurle nel normale circuito economico e finanziario. Il "lavaggio di denaro" è un crimine in Italia e nella maggior parte degli altri paesi.

Pertanto la nozione "prevenzione del riciclaggio di denaro" comprende, tra l'altro, il



controllo, la prevenzione, l'individuazione e la comunicazione di tutte le attività relative al riciclaggio di denaro.

Ogni dipendente e collaboratore di Pompadour Bolzano è tenuto a segnalare transazioni finanziarie sospette, di cui si evince l'apparenza di riciclaggio di denaro, al Compliance Manager.



Linee guida sulla riservatezza, sul rispetto dei segreti commerciali e sui conflitti di interesse

1 Rispetto della riservatezza

Il successo di Pompadour Bolzano nella libera concorrenza dipende essenzialmente dal know-how e dalle competenze dei suoi dipendenti e collaboratori. Tutti i dipendenti e collaboratori sono pertanto tenuti a impedire che conoscenze o know-how riservati di Pompadour Bolzano diventino di dominio pubblico, ad esempio attraverso colloqui nel contesto professionale, privato, o pubblicazioni in riviste del settore.

Tali conoscenze e know-how possono essere rivelati solo previo consenso del preposto. Il preposto deve ponderare nella sua decisione attentamente i motivi a favore della rivelazione e gli interessi di riservatezza di Pompadour Bolzano. In caso di dubbio va prima contattata la Direzione.

2 Rispetto dei segreti commerciali

Non solo è un primario interesse di Pompadour Bolzano che venga tutelato il proprio know-how o le informazioni commerciali, ma è anche un primario interesse di Pompadour Bolzano che il know how o le informazioni commerciali dei competitors siano altresì tutelate, perché solo una libera e giusta concorrenza tra tutti i competitors sul mercato può garantire un sostenibile successo. Di conseguenza Pompadour Bolzano promuove attivamente una “cultura della tutela del segreto”.

In osservanza della Direttiva UE n. 2016/943 sulla protezione del know-how riservato e delle informazioni commerciali riservate (segreti commerciali) (recepita in Italia tramite D. Lgs. n. 63/2018) tutti i dipendenti e collaboratori di Pompadour Bolzano sono tenuti a omettere e/o impedire l’acquisizione, l’utilizzo, la divulgazione illecita ovvero la produzione, l’offerta e/o la commercializzazione di merci costituenti violazione di segreti commerciali di terzi.

A tal fine è obbligo di ogni dipendente e collaboratore di accertare, prima dell’utilizzo di informazioni commerciali di terzi, che queste siano acquisite in forma lecita e che il soggetto dal quale si ha acquisito l’informazione sia o l’effettivo titolare ovvero una persona autorizzata alla divulgazione del segreto.



3 Impedimento di conflitti di interesse

I dipendenti e collaboratori sono tenuti a impedire possibili conflitti tra i loro interessi privati e gli interessi di Pompadour Bolzano. Tali conflitti potrebbero ad esempio sorgere se:

- i dipendenti o collaboratori di Pompadour Bolzano, o loro familiari stretti, sono occupati presso un partner commerciale o un concorrente di Pompadour Bolzano, o ne detengono partecipazioni in entità notevoli;
- i dipendenti o collaboratori di Pompadour Bolzano, o loro familiari stretti, operano come consulenti o agenti di commercio di imprese che sono partner commerciali o concorrenti di Pompadour Bolzano.

In tali casi va impedito che vengano lesi gli interessi di Pompadour Bolzano o che sorga la parvenza negativa di una lesione di interessi. Possibili conflitti di interesse devono pertanto essere comunicati tempestivamente al preposto o al Compliance Manager in modo da cercare una soluzione per impedire il conflitto.



Direttiva sulla sicurezza dei prodotti (alimentari e macchinari)

Per Pompadour Bolzano la sicurezza dei suoi prodotti è un primario interesse. Per garantire ciò, Pompadour Bolzano ha adottato diverse misure e implementato processi adeguati.

1. Sicurezza dei prodotti: alimentari

Pompadour Bolzano regola la determinazione e l'osservanza dei singoli processi seguendo e vivendo le regole di qualità e sicurezza dei prodotti, attraverso controlli e audit interni e avvalendosi anche di consulenti esterni che effettuano audit e forniscono aggiornamenti costanti in merito a norme legali in ambito alimentare e di sicurezza.

Pompadour Bolzano è certificata:

- IFS Food e IFS Broker. L'International Featured Standard prevede regole sulla sicurezza alimentare. Pompadour Bolzano ha implementato questo standard ed è in possesso di due certificati con il risultato "Higher Level" (equivalente a più di 95 % di attuazione dei requisiti). Queste certificazioni vengono rinnovate annualmente in seguito ad audit da parte di un ente certificatore accreditato e il terzo anno attraverso audit non annunciati.
- BIO. La certificazione viene rinnovata annualmente in seguito ad audit da parte di enti certificatori accreditati.

Pompadour Bolzano rispetta tutte le normative in materia di alimenti e di etichettatura.

2. Sicurezza dei prodotti: macchinari

Per l'utilizzo di tutti i macchinari e mezzi di trasporto, Pompadour Bolzano si attiene scrupolosamente all'osservanza di revisioni e omologazioni previste da normative di sicurezza, di volta in volta vigenti.



Direttiva sulla parità di trattamento e sulla collaborazione rispettosa

1 Parità di trattamento e non-discriminazione

Pompadour Bolzano, nell'ambiente di lavoro, cura un clima di tolleranza, equità e pari opportunità, indipendentemente dall'origine sociale ed etnica, dal colore della pelle, dalla nazionalità, dalla disabilità, dall'orientamento sessuale, dalle convinzioni politiche e religiose, dal sesso e dall'età. Tutti i Destinatari del Regolamento devono prestare la massima attenzione per prevenire e nel caso sopprimere episodi di discriminazione di genere, razzismo o xenofobia che possano concretizzarsi all'interno della Società e nei rapporti commerciali anche sotto forma di micro-aggressioni verbali. Chiunque venisse conoscenza di violazioni riconducibili a una delle suddette ipotesi è tenuto ad informare tempestivamente il Dipartimento Risorse Umane e/o la Direzione.

Le qualifiche e le abilità sono le uniche basi per il reclutamento e la promozione dei nostri dipendenti e collaboratori.

2 Collaborazione / Nessuna tolleranza di molestie sessuali

Pompadour Bolzano non tollera alcun comportamento offensivo, dissoluto o altro indesiderato dei dipendenti e collaboratori durante la loro attività lavorativa e l'utilizzo di un linguaggio inclusivo e neutro dal punto di vista del genere

Pompadour Bolzano, in tema di lotta alle discriminazioni di genere, contrasta attivamente i comportamenti che violano la dignità personale della vittima o che creino un'atmosfera intimidatoria, ostile o umiliante (come quella fisica, psicologica, verbale o qualsiasi altra forma di molestia). Le molestie sessuali di qualsiasi tipo e mobbing non sono tollerate. Ha creato un sistema di segnalazione per consentire ai collaboratori di proporre consigli di miglioramento. Attraverso il dipartimento risorse umane e la Direzione aziendale viene garantito che i generi siano equamente rappresentati tra i relatori del panel di tavole rotonde, eventi, convegni o altro evento anche di carattere scientifico, sociale e culturale

3 Clima aziendale

Con l'intento di favorire la creazione di un ambiente di lavoro incline all'accogliimento della diversità, quale valore competitivo per l'organizzazione – Pompadour promuove e sensibilizza i propri collaboratori e le proprie collaboratrici nell'utilizzo di un linguaggio inclusivo e neutro dal punto di vista del genere. Pompadour si impegna altresì all'utilizzo di una comunicazione neutra dal punto di vista del genere.



Protezione dei dati (privacy)

Le possibilità di digitalizzazione sono importanti per il successo aziendale, ma sono associate ai rischi per la protezione e la sicurezza dei dati.

Una prevenzione efficace contro questi rischi è un compito essenziale dei soggetti apicali, del reparto IT-management e di ciascun individuo operante nell'azienda.

I dati personali possono essere raccolti, trattati o utilizzati solo in conformità con la normativa sulla protezione dei dati in vigore, se ciò è necessario per scopi specificati e legittimi. I dati aziendali e commerciali devono essere trattati in modo confidenziale e possono essere utilizzati solo per fini lavorativi. Per proteggere i dati da accessi non autorizzati sono stati implementati mezzi idonei e digitalizzati in grado di garantire la sicurezza tecnica dei dati stessi.

I dipendenti e collaboratori sono vincolati dalle leggi vigenti in ciascun paese per proteggere la protezione dei dati personali altrui.

Pompadour Bolzano tiene conto di questo fatto nell'ambito di un sistema di gestione della protezione dei dati personali.

Al fine di garantire il mantenimento di questo standard di sicurezza, Pompadour Bolzano:

- si avvale di un consulente legale esterno specializzato in materia;
- forma tutto il personale all'utilizzo di sistemi informatici.



Whistleblowing (sistema di segnalazione)

Il gruppo TEEKANNE e, di conseguenza, anche Pompadour Bolzano hanno implementato un servizio di *whistleblowing*. In tal modo Pompadour Bolzano prosegue l'intento di migliorare le proprie procedure aziendali e la condotta dei propri dipendenti e collaboratori.

A tal fine Pompadour Bolzano garantisce alla persona segnalante di illeciti, il cd. informatore, sia esso dipendente o persona esterna all'azienda, la possibilità di segnalare in forma anonima o, con il suo consenso, in altra forma, condizioni o comportamenti inammissibili, illegali, sanzionabili ma anche legalmente discutibili o in generale problematici che non siano considerati "conformi".

All'informatore è data la possibilità di inviare eventuali indicazioni cliccando nel sito www.pompadour.it sul link nella homepage "whistleblowing". Queste indicazioni verranno trattate con la massima riservatezza e verificate in un procedimento ordinato. Per l'intero gruppo TEEKANNE solamente due persone hanno la possibilità di accedere alle e-mail che arrivano all'indirizzo di posta elettronica sopra indicato, ovverosia il Dott. Gerhard Held e la Sig.ra Richarda Patzer, che fanno parte dell'ufficio legale del gruppo TEEKANNE che si occupa anche di diritto, assicurazione e *compliance*.



Le persone di riferimento per la Compliance

Compliance Manager della Pompadour Tè S.r.l.:

sig. Franco Pauletto
Via L. Negrelli 11
39100 Bolzano – Italia
telefono: +39 0471 / 549045
e-mail: franco.pauletto@pompadour.it

Compliance Officer del gruppo Teekanne:

dott. Gerhard Held
Teekanne Holding GmbH & Co. KG Düsseldorf
Responsabile del settore legale, partecipazioni e assicurazioni
telefono: +49 0211 / 5085-206
e-mail: gerhard.held@teekanne.de

Organismo di Vigilanza (D.Lgs. n. 231/2001)

Avv. Arno Kornprobst
Studio Legale Pobitzer, Via Dante 12/4, 39100 Bolzano
e-mail: organismovigilanza@pompadour.it