

Global Antitrust and Competition Policy

EFFECTIVE MARCH 2017

ENGLISH

ARABIC

BAHASA INDONESIA

BAHASA MALAY

CHINESE (SIMPLIFIED)

DUTCH

FRENCH (CANADA)

FRENCH (EUROPEAN)

GERMAN

ITALIAN

KOREAN

POLISH

PORTUGUESE (BRAZIL)

RUSSIAN

SPANISH (LATIN AMERICA)



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

Section 1: Purpose of this Policy

Energizer is committed to fully complying with the letter and spirit of all laws that apply to our business. We take particular care to ensure that we comply with global antitrust laws. While each country in which Energizer does business may have slightly different requirements, the goal of antitrust laws is to ensure a competitive marketplace that allows efficient and innovative businesses to succeed. Antitrust laws prohibit any business practice that harms competition, including collusion among competitors, market practices that impair the ability of others to compete, and mergers and acquisitions that are likely to reduce competition.

The consequences of an antitrust violation can be severe, including:

- Large fines for Energizer and the individuals involved.
- Prison sentences for the individuals involved.
- Substantial monetary awards from civil lawsuits.
- Damage to our reputation.
- Legal proceedings that could impose massive expenses and disrupt our business.

We believe Energizer will prosper in a competitive marketplace, and we fully support the enforcement of antitrust laws in all markets in which we compete. For these reasons, the purpose of this Policy is to explain common situations our colleagues may face in their day-to-day responsibilities and to help them navigate those situations, therefore avoiding antitrust violations. Energizer's expectation is that we, as an organization, and our colleagues comply with global antitrust laws and this Policy and raise questions or report potential violations. Energizer's culture statement requires it, because at Energizer, **We Win Together While Serving Each Other With a Willingness to Act Boldly, All While Doing Right.**

Section 2: Policy Statement

This Policy requires all colleagues and third parties acting on Energizer's behalf to comply with the antitrust and competition laws of all countries and governmental bodies in which Energizer or the third-party conducts business. If you have a question about whether this Policy applies to a third party acting on Energizer's behalf, please contact your Legal representative.



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

Section 3: Policy Ownership and Statement of Responsibility

This Policy is owned by the general counsel. The general counsel is responsible for implementing, annually reviewing, and revising this Policy as needed.

Section 4: How to Report Questions and Concerns

Colleagues who observe or hear of anyone acting in a manner inconsistent with this Policy or who suspect that someone acting on behalf of Energizer is engaged in anticompetitive or illegal behavior, must immediately report the conduct.

Colleagues must also immediately report any anti-competitive or illegal behavior by competitors. This conduct includes a competitor's employee:

- Trying to discuss prohibited subjects.
- Requesting Energizer to refrain from competing aggressively or against certain customers.

There are many ways to report anti-competitive behavior, ask a question, or raise a concern regarding this Policy. Choose the option you are most comfortable using. Whichever option you choose, your confidentiality will be respected. Retaliation against colleagues who in good faith report suspicious conduct through the reporting channels listed below will not be tolerated.

- Your manager or next level leadership
- Your [Human Resources](#) business partner
- Your [Ethics & Compliance](#) Team
- Your [Legal](#) Team
- The Energizer HelpLine: www.EnergizerHelpLine.com
 - Call 1-877-521-5625 (U.S.)
 - Additional phone numbers at www.EnergizerHelpLine.com
 - Text "Report" to 1-314-668-1383 (North America only)
 - You can remain anonymous if you choose
 - The HelpLine is available 24 hours a day and operated by a third-party provider

Section 5: Resources

- [Global Antitrust & Competition Guidelines](#), for guidance on talking with competitors, gathering or receiving competitive intelligence, and other topics.



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

- [Code of Conduct](#), for guidance on Energizer's expectations for all colleagues.

Section 6: Revision History

The Policy owner will review and update this Policy as necessary every fiscal year.

Revision Number	Effective Date	Owner	Description of Change
3	January 2023	Kate Dugan	General update.
2	November 2020	Ronnie Kann	Updated policy owner; changed "Chief Compliance Officer" to "Head of Ethics & Compliance"; added how to ask a question or raise a concern; changed "Kelly Boss" (GC) to "Hannah Kim" (GC).
1	March 2017	Kathy Rehmer	Initial Document

Section 7: Required Approval

Signature on File:

Kate Dugan, General Counsel



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

Global Antitrust & Competition Law Guidelines

The Guidelines will identify certain activities and “red flags” with potential antitrust risks to avoid, but they cannot anticipate all situations that you may encounter. If you have any questions about any activities, regardless of whether they are listed here, please discuss with your assigned Legal representative.

Activities covered below are: (1) gathering and receiving competitive intelligence, whether in writing or orally; (2) dealing with competitors; (3) dealing with suppliers who compete with Energizer or sell to Energizer’s competitors; and (4) dealing with customers. If you have questions about other topics, please reach out to your assigned Legal representative.

(1) Gathering and Receiving Competitive Intelligence

Information about competitors, also known as competitive intelligence, is valuable in helping Energizer develop its business plans and compete effectively. Competitive intelligence includes any non-public information that allows Energizer to predict our competitors’ decisions or that may influence our own strategic business decisions. Competitive intelligence is broadly defined and includes pricing and pricing strategies or changes, sales revenue, sales volume, sales territories, marketing and distribution strategies, customer lists, offers or bids made, raw material purchase and pricing information, cost structures, R&D, profit margins, and production capacity, just to name a few.

While information gathered from publicly available sources, such as media reports, public websites, investor calls, press releases, and trade publications, may also contain competitive intelligence, this information does not create antitrust risk because it is freely available.

Under this Policy, we are permitted to gather and receive both public and non-public competitive intelligence, with limited exceptions, provided it is done legally and in compliance with our [Code of Conduct](#). We are not permitted to collect a competitor’s confidential price list or detailed pricing information.

Colleagues **CAN** gather and receive competitive intelligence, other than a competitor’s confidential price list or detailed product pricing information, from legitimate sources, such as:

- industry publications,
- the media,
- the internet,



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

- customers (if offered freely and unsolicited by Energizer), and
- consultants / vendors / third parties (if offered freely and unsolicited by Energizer).

Colleagues **CANNOT**:

- Obtain any competitive intelligence directly from competitors (because the exchange of sensitive information can imply an agreement in violation of competition laws).
- Ask our customers or consultants to provide our competitors' confidential information or competitive intelligence.
- Consent to any customer or consultant sharing Energizer's competitive intelligence with any competitor.
- Receive or accept a competitor's confidential price list or detailed product pricing information (even when offered freely).
- Make any strategic business decisions, including those related to Energizer pricing or otherwise, based on competitive intelligence before you report the receipt of the information to your Legal representative.

If competitive intelligence is gathered or received, contact your Legal representative for instructions and to document the information. You will need to provide the source of the information and the date and time on which you received it.

If approved for dissemination, always clearly state the source and date the competitive intelligence was received (the "legend") before sharing it. This process helps avoid confusion later about whether the information was legitimately obtained. An example of the legend is: "Source: Retail Customer, Received June 1, 20XX at 3:00 PM CDT."

If the information relates to a competitor's confidential price list or is not approved for dissemination, it must be destroyed along with any notes you made of the information and any copies.

(2) Dealing with Competitors

Any meeting or discussion with a competitor – even in social situations – carries the risk that it will be misconstrued later as evidence of an antitrust violation. Colleagues must exercise extreme caution in any meetings or discussions with employees or representatives of a competitor or even a potential competitor and ensure that a legitimate business purpose is always involved. If there is a question over whether a legitimate business purpose is involved, the colleague should immediately consult your Legal representative for instructions.



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

Colleagues **CAN** meet with competitors:

- Socially, provided confidential business information is not discussed or exchanged.
- In industry and trade groups, but extreme caution must be used with respect to the topics of conversation and colleagues should leave the room / meeting or change the subject if any of the prohibited topics listed below are discussed.

Colleagues **CANNOT** discuss or exchange any confidential information or competitive intelligence with a competitor, including, but not limited to, the following topics:

- Pricing (current or future),
- Pricing policies, magnitude, or timing of price changes,
- Terms and conditions of sale, including discounts, allowances, and credit terms,
- Sales forecasts, plans, or territories,
- Quotes or bids submitted to customers,
- Distribution practices,
- Dividing or allocating markets, channels, customers, territories, or geographies,
- Costs, profits, or margins,
- Promotions,
- Production plans,
- Market shares,
- Employee salaries, and
- Not doing business with any customer or supplier.

Joint ventures and certain collaborations with competitors present potentially legitimate reasons to interact and can be seen by regulators as pro-competitive. However, ensuring any joint venture complies with the antitrust laws is complex. Any potential collaboration must be designed and managed carefully to avoid antitrust risk. Before engaging in any discussion with a competitor about a potential collaboration, please review and follow the Energizer rules listed below:

- Consult with your Energizer Legal representative both before and throughout any discussions. The Legal Department will monitor all communications and must review any potential joint venture or collaboration before it is finalized.
- Document in advance that both sides understand the business purpose of the discussion. For example, agree on an agenda (reviewed in advance by Legal) identifying the topics for discussion.



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

-
- Restrict the discussion to the identified purpose.
 - Make a record of the meeting or discussion, noting the following:
 - date, time, and place;
 - duration;
 - the persons participating;
 - all matters discussed; and
 - all agreed follow-up actions.
 - Never discuss any of the prohibited topics identified above.

(3) Dealing with Suppliers who Compete with Energizer / Sell to Energizer's Competitors

Energizer contracts with some suppliers that also compete with Energizer or sell to Energizer's competitors. For example, Energizer may purchase a raw material from a supplier who also sells that same raw material to Energizer's competitors. Energizer may also purchase a component from a supplier who independently sells competitive products.

When interacting with suppliers, colleagues **CAN:**

- Discuss information related directly to Energizer's purchase of products or materials.
- Discuss Energizer's production needs.
- Discuss pricing for Energizer's purchases from the supplier.
- Discuss the terms and conditions of sale to Energizer.

Colleagues **CANNOT:**

- Attempt to influence the supplier's own sale of competitive product.
- Agree to coordinated marketplace actions with respect to any customer or other competitor.
 - Examples include agreements to make strategic business decisions that benefit Energizer and the supplier and that harm competition or consumers, such as an agreement that the supplier will not sell raw materials to Energizer's competitor in exchange for Energizer paying a slightly higher price.
- Discuss the supplier's pricing or terms of sale with Energizer's competitors.
- Ask the supplier for information about Energizer's competitors.

(4) Dealing with Customers



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

The most frequent interactions that colleagues have with people outside of Energizer are those with Energizer's customers. Customers include both retailers who sell directly to consumers and distributors who sell to other business customers.

When interacting with customers, colleagues **CAN**:

- Make it clear that customers are always free to decide on their own resale prices.
- Discuss and set pricing for the sale of Energizer products to customers.
- Establish distribution territories for distributors.
- Discuss a competitor's products, so long as the statements are true and substantiated.

Different rules apply depending on several factors, including the geographic market involved (e.g., the European Union differs significantly from North America), so colleagues **MAY** be able to:

- Discuss a manufacturer's suggested resale price ("MSRP") or offer a price recommendation and explain the rationale for it (e.g., superior product, brand value, etc.), but it is always a suggestion and never a requirement.
- Set a Uniform Pricing Policy ("UPP") and communicate and enforce this policy with all customers to which it applies.
- Set a Minimum Advertised Price ("MAP") Policy and communicate and enforce this policy with all customers to which it applies.
- Offer an exclusive sales arrangement.
- Terminate a distributor.
- Charge similar customers different prices.
- Provide different levels of promotional or advertising support to similar customers.
- Restrict the resale of Energizer products.

Before discussing any of the above with a customer or taking any action, please consult your Legal representative.

The antitrust laws are clear, however, that colleagues **CANNOT**:

- Set resale prices for customers or agree with a customer on resale prices.
- Ask a customer for a commitment to follow the MSRP.
- Discuss Energizer pricing or territory for a customer's competitor.
- Discuss the resale prices of a customer's competitor.
- Signal an upcoming change in pricing, both with respect to Energizer's pricing and the resale pricing of a customer's competitor.



Global Antitrust / Competition Law Policy

Effective Date: March 2017
Last Revision: January 2023

-
- Discuss with a customer the termination of another customer, retailer, or distributor.
 - Sell products below the cost of production.

Section 1: الغرض من هذه السياسة

تلتزم Energizer بالامتثال الكامل لنص وروح جميع القوانين التي تنطبق على أعمالنا. نحصر بشكل خاص على ضمان امتثالنا لقوانين مكافحة الاحتكار العالمية. في حين أن كل دولة تمارس فيها Energizer أعمالها قد يكون لديها متطلبات مختلفة قليلاً، فإن الهدف من قوانين مكافحة الاحتكار هو ضمان وجود سوق تنافسية تسمح للشركات الفعالة والمبتكرة بالنجاح. وتحظر قوانين مكافحة الاحتكار أي ممارسة تجارية تضر بالمنافسة، بما في ذلك التواطؤ بين المنافسين، وممارسات السوق التي تضعف قدرة الآخرين على المنافسة، وعمليات الدمج والاستحواذ التي من المرجح أن تحد من المنافسة.

قد تكون عواقب انتهاك مكافحة الاحتكار وخيمة، بما في ذلك:

- غرامات كبيرة على Energizer والأفراد المتورطين.
- أحكام بالسجن على الأفراد المتورطين.
- جوائز نقدية كبيرة من دعاوى مدنية.
- الإضرار بسمعتنا.
- الإجراءات القانونية التي قد تفرض نفقات هائلة وتعطل أعمالنا.

نحن نؤمن بأن إنيرجيزر ستزدهر في سوق تنافسية، ونحن ندعم بشكل كامل تطبيق قوانين مكافحة الاحتكار في جميع الأسواق التي نتنافس فيها. لهذه الأسباب، يمثل الغرض من هذه السياسة في شرح المواقف الشائعة التي قد يواجهها زملاؤنا في مسؤولياتهم اليومية ومساعدتهم في التنقل في هذه المواقف، وبالتالي تجنب انتهاكات مكافحة الاحتكار. تتوقع شركة Energizer أن نمثل نحن وزملاؤنا، كمؤسسة، لقوانين مكافحة الاحتكار العالمية وهذه السياسة وأن نطرح أسئلة أو نبذل عن الانتهاكات المحتملة. يتطلب بيان ثقافة Energizer ذلك، لأننا في Energizer نفوز معا بينما نخدم بعضنا البعض مع الاستعداد للعمل بجرأة، وكل ذلك أثناء القيام بالصواب.

Section 2: بيان السياسة

تتطلب هذه السياسة من جميع الزملاء والأطراف الخارجية التي تعمل بالنيابة عن Energizer الامتثال لقوانين مكافحة الاحتكار والمنافسة في جميع البلدان والهيئات الحكومية التي تمارس Energizer أو الطرف الثالث أعمالها فيها. إذا كان لديك سؤال حول ما إذا كانت هذه السياسة تنطبق على جهة خارجية تعمل بالنيابة عن Energizer، فيرجى الاتصال بممثلك القانوني.

Section 3: ملكية السياسة وبيان المسؤولية

هذه السياسة مملوكة للمستشار العام. المستشار العام مسؤول عن تنفيذ هذه السياسة ومراجعتها سنوياً وتنقيحها حسب الحاجة.

Section 4: كيفية الإبلاغ عن الأسئلة والمخاوف

يجب على الزملاء الذين يلاحظون أو يسمعون عن أي شخص يتصرف بطريقة تتعارض مع هذه السياسة أو الذين يشكون في أن شخصاً يتصرف بالنيابة عن Energizer متورط في سلوك مناهض للمنافسة أو غير قانوني، الإبلاغ عن هذا السلوك على الفور.

يجب على الزملاء أيضاً الإبلاغ فوراً عن أي سلوك مناهض للمنافسة أو غير قانوني من قبل المنافسين. يتضمن هذا السلوك موظف المنافس:

- محاولة مناقشة المواضيع المحظورة.
- مطالبة Energizer بالامتناع عن المنافسة بقوة أو ضد عملاء معينين.

هناك العديد من الطرق للإبلاغ عن السلوك المناهض للمنافسة أو طرح سؤال أو الإبلاغ عن مخاوف تتعلق بهذه السياسة. اختر الخيار الذي تشعر براحة أكبر عند استخدامه. أيا كان الخيار الذي تختاره، سيتم احترام السرية الخاصة بك. لن يتم التسامح مع الانتقام من الزملاء الذين يبلغون بحسن نية عن سلوك مشبوه من خلال قنوات الإبلاغ المذكورة أدناه.

- مديرك أو قيادتك من المستوى التالي
- شريكك التجاري في [الموارد البشرية](#)
- فريق [الأخلاقيات والامتثال](#)
- فريقك [القانوني](#)
- خط مساعدة الطاقة: www.EnergizerHelpLine.com
- اتصل بالرقم 1-877-521-5625 (الولايات المتحدة)
- أرقام هواتف إضافية على www.EnergizerHelpLine.com
- نص "Report" (تقرير) إلى 1-314-668-1383 (أمريكا الشمالية فقط)
- يمكنك أن تظل مجهول الهوية إذا اخترت ذلك
- يتوفر خط المساعدة على مدار 24 ساعة في اليوم ويتم تشغيله من قبل موفر تابع لجهة خارجية

Section 5: الموارد

- [الإرشادات العالمية لمكافحة الاحتكار والمنافسة](#)، للحصول على إرشادات حول التحدث مع المنافسين، وجمع أو تلقي معلومات تنافسية، ومواضيع أخرى.
- [مدونة قواعد السلوك](#)، للحصول على إرشادات حول توقعات Energizer لجميع الزملاء.

Section 6: البيانات التاريخية للمراجعة

سيقوم مالك السياسة بمراجعة هذه السياسة وتحديثها حسب الضرورة في كل سنة مالية.

المراجعة رقم	فعال التاريخ	المالك	وصف التغيير
3	يناير 2023	كيت دوغان	تحديث عام.
2	نوفمبر 2020	روني كان	مالك السياسة المحدث؛ غير "كبير مسؤولي الامتثال" إلى "رئيس قسم الأخلاقيات والامتثال"؛ أضاف كيفية طرح سؤال أو الإبلاغ عن مخاوف؛ غير "كليي بوس" إلى "هانا كيم" (GC).
1	مارس 2017	كاثي ريمر	المستند الأولي

Section 7: الموافقة المطلوبة

التوقيع على الملف: كيت أ. دوغان، المستشار العام

إرشادات قانون المنافسة ومكافحة الاحتكار العالمية

وسوف تحدد الإرشادات بعض الأنشطة و"العلامات التحذيرية" التي تنطوي على مخاطر محتملة تتعلق بمكافحة الاحتكار، ولكنها لا تستطيع أن تتوقع كل المواقف التي قد تواجهها. إذا كانت لديك أي أسئلة حول أي أنشطة، بغض النظر عما إذا كانت مدرجة هنا أم لا، فيرجى مناقشتها مع الممثل القانوني المعين لك.

الأنشطة التي يتم تغطيتها أدناه هي: (1) جمع وتلقي المعلومات التنافسية، سواء كتابيا أو شفويا؛ (2) التعامل مع المنافسين؛ (3) التعامل مع الموردين الذين يتنافسون مع Energizer أو يبيعون لمنافسي Energizer؛ (4) التعامل مع العملاء. إذا كانت لديك أسئلة حول مواضيع أخرى، فيرجى التواصل مع الممثل القانوني المعين لك.

(1) جمع وتلقي الذكاء التنافسي

إن المعلومات حول المنافسين، والمعروفة أيضا باسم الذكاء التنافسي، قيمة في مساعدة شركة إنرجيزر على تطوير خطط أعمالها والمنافسة بفعالية. يتضمن الذكاء التنافسي أي معلومات غير عامة تسمح لشركة Energizer بالتنبؤ بقرارات منافسينا أو التي قد تؤثر على قراراتنا التجارية الاستراتيجية. يتم تعريف الذكاء التنافسي بشكل عام ويشمل استراتيجيات التسعير والتسعير أو التغييرات وإيرادات المبيعات وحجم المبيعات ومناطق المبيعات واستراتيجيات التسويق والتوزيع وقوائم العملاء والعروض أو العطاءات المقدمة وشراء المواد الخام ومعلومات التسعير وهياكل التكلفة والبحث والتطوير وهوامش الربح والقدرة الإنتاجية، على سبيل المثال لا الحصر.

في حين أن المعلومات التي يتم جمعها من مصادر متاحة للجمهور، مثل تقارير وسائل الإعلام والمواقع الإلكترونية العامة ومكالمات المستثمرين والبيانات الصحفية والمنشورات التجارية، قد تحتوي أيضا على معلومات استخباراتية تنافسية، إلا أن هذه المعلومات لا تخلق مخاطر لمكافحة الاحتكار لأنها متاحة مجاناً.

بموجب هذه السياسة، يسمح لنا بجمع وتلقي المعلومات التنافسية العامة وغير العامة، مع استثناءات محدودة، شريطة أن يتم ذلك بشكل قانوني ووفقا لمدونة قواعد السلوك الخاصة بنا. لا يسمح لنا بجمع قائمة الأسعار السرية للمنافس أو معلومات التسعير التفصيلية.

يمكن للزملاء جمع معلومات تنافسية وتلقيها، بخلاف قائمة الأسعار السرية للمنافس أو معلومات تفصيلية عن تسعير المنتج، من مصادر مشروعة، مثل:

- منشورات الصناعة،
- وسائل الإعلام،
- الإنترنت،
- العملاء (إذا تم العرض مجاناً ودون طلب من Energizer)، و
- الاستشاريون / البائعون / الأطراف الثالثة (إذا تم تقديمها مجاناً وغير مرغوب فيها من قبل Energizer).

لا يمكن للزملاء:

- الحصول على أي معلومات تنافسية مباشرة من المنافسين (لأن تبادل المعلومات الحساسة قد يعني ضمناً وجود اتفاق ينتهك قوانين المنافسة).
- اطلب من عملائنا أو مستشارينا تقديم معلومات سرية أو معلومات تنافسية خاصة بمنافسينا.
- الموافقة على أي عميل أو مستشار يشارك معلومات Energizer التنافسية مع أي منافس.
- تلقي أو قبول قائمة أسعار سرية خاصة بمنافس أو معلومات تفصيلية عن تسعير المنتج (حتى عندما يتم تقديمها مجاناً).
- اتخاذ أي قرارات تجارية استراتيجية، بما في ذلك تلك المتعلقة بتسعير Energizer أو غير ذلك، استناداً إلى معلومات تنافسية قبل إبلاغ ممثلك القانوني باستلام المعلومات.

إذا تم جمع معلومات تنافسية أو تلقيها، فاتصل بممثلك القانوني للحصول على التعليمات وتوثيق المعلومات. ستحتاج إلى توفير مصدر المعلومات والتاريخ والوقت اللذين تلقيتها فيهما.

إذا تمت الموافقة على النشر، فحدد دائما بوضوح المصدر وتاريخ تلقي المعلومات الاستخباراتية التنافسية ("الأسطورة") قبل مشاركتها. تساعد هذه العملية على تجنب الالتباس فيما بعد حول ما إذا كان قد تم الحصول على المعلومات بشكل قانوني. مثال على وسيلة الإيضاح هو: "المصدر: عميل التجزئة، تم استلامه في 1 يونيو 20XX في الساعة 3:00 مساء بتوقيت وسط أوروبا".

إذا كانت المعلومات تتعلق بقائمة أسعار سرية لأحد المنافسين أو لم تتم الموافقة على نشرها، فيجب إتلافها مع أي ملاحظات دونتها عن المعلومات وأي نسخ منها.

(2) التعامل مع المنافسين

إن أي اجتماع أو مناقشة مع منافس – حتى في المواقف الاجتماعية – تحمل في طياتها خطر إساءة تفسيرها في وقت لاحق كدليل على انتهاك قوانين مكافحة الاحتكار. يجب على الزملاء توخي الحذر الشديد في أي اجتماعات أو مناقشات مع الموظفين أو ممثلي منافس أو حتى منافس محتمل والتأكد من وجود غرض تجاري مشروع دائما. إذا كان هناك سؤال حول ما إذا كان الأمر يتعلق بغرض تجاري مشروع، فيجب على الزميل استشارة ممثلك القانوني على الفور للحصول على التعليمات.

يمكن للزملاء الاجتماع بالمنافسين:

- على المستوى الاجتماعي، لا تتم مناقشة معلومات العمل السرية أو تبادلها شريطة أن تكون كذلك.
- في المجموعات الصناعية والتجارية، يجب توخي الحذر الشديد فيما يتعلق بمواضيع المحادثة ويجب على الزملاء مغادرة القاعة/الاجتماع أو تغيير الموضوع إذا تمت مناقشة أي من المواضيع المحظورة المدرجة أدناه.

لا يمكن للزملاء مناقشة أو تبادل أي معلومات سرية أو معلومات تنافسية مع منافس، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، المواضيع التالية:

- التسعير (الحالي أو المستقبلي)،
- سياسات التسعير، أو حجم، أو توقيت تغيرات الأسعار،
- شروط وأحكام البيع، بما في ذلك الخصومات والبدلات وشروط الانتماء،
- توقعات المبيعات أو الخطط أو المناطق،
- عروض الأسعار أو عروض الأسعار المقدمة إلى العملاء،
- ممارسات التوزيع،
- تقسيم الأسواق أو القنوات أو العملاء أو الأقاليم أو المناطق الجغرافية أو تخصيصها،
- التكاليف أو الأرباح أو الهوامش،
- الترفقيات،
- خطط الإنتاج،
- حصص السوق،
- رواتب الموظفين، و
- عدم التعامل مع أي عميل أو مورد.

وتشكل المشاريع المشتركة وبعض أشكال التعاون مع المنافسين أسبابا مشروعة محتملة للتفاعل ويمكن أن تنتظر إليها الجهات التنظيمية باعتبارها مؤيدة للمنافسة. ومع ذلك، فإن ضمان امتثال أي مشروع مشترك لقوانين مكافحة الاحتكار أمر معقد. ولابد من تصميم وإدارة أي تعاون محتمل بعناية لتجنب مخاطر مكافحة الاحتكار. قبل المشاركة في أي مناقشة مع منافس حول تعاون محتمل، يرجى مراجعة قواعد Energizer المدرجة أدناه واتباعها:

- استشر ممثلك القانوني في Energizer قبل وأثناء أي مناقشات. سيراقب قسم الشؤون القانونية جميع الاتصالات ويجب أن يراجع أي مشروع مشترك أو تعاون محتمل قبل الانتهاء منه.
- توثيق مسبق لفهم الجانبين للغرض التجاري من المناقشة. على سبيل المثال، الاتفاق على جدول أعمال (تمت مراجعته مسبقا من قبل قسم الشؤون القانونية) يحدد المواضيع المطروحة للمناقشة.
- اقصر المناقشة على الغرض المحدد.
- قم بتسجيل الاجتماع أو المناقشة، مع ملاحظة ما يلي:

- التاريخ والوقت والمكان؛
- المدة؛
- الأشخاص المشاركون؛
- جميع المسائل التي تمت مناقشتها؛ و
- جميع إجراءات المتابعة المتفق عليها.
- لا تناقش أبداً أي من المواضيع المحظورة المحددة أعلاه.

(3) التعامل مع الموردين الذين يتنافسون مع Energizer/بييعون لمنافسي Energizer

تتعقد Energizer مع بعض الموردين الذين ينافسون Energizer أيضاً أو يبيعون لمنافسي Energizer. على سبيل المثال، قد تشتري Energizer مادة خام من مورد يبيع أيضاً نفس المادة الخام لمنافسي Energizer. قد تشتري Energizer أيضاً مكوناً من مورد يبيع منتجات تنافسية بشكل مستقل.

عند التفاعل مع الموردين، **يمكن** للزملاء:

- مناقشة المعلومات المتعلقة مباشرة بشراء Energizer للمنتجات أو المواد.
- مناقشة احتياجات إنتاج الطاقة.
- ناقش تسعير مشتريات Energizer من المورد.
- ناقش شروط وأحكام البيع لشركة Energizer.

لا يمكن للزملاء:

- محاولة التأثير على بيع المورد لمنتج تنافسي.
- الموافقة على إجراءات السوق المنسقة فيما يتعلق بأي عميل أو منافس آخر.
- ومن الأمثلة على ذلك اتفاقيات اتخاذ قرارات تجارية استراتيجية تفيد Energizer والمورد وتضر بالمنافسة أو المستهلكين، مثل اتفاقية عدم بيع المورد للمواد الخام إلى منافس Energizer في مقابل دفع Energizer سعراً أعلى قليلاً.
- ناقش سعر المورد أو شروط البيع مع منافسي Energizer.
- اطلب من المورد الحصول على معلومات عن منافسي Energizer.

(4) التعامل مع العملاء

إن التفاعلات الأكثر شيوعاً بين الزملاء وأشخاص خارج Energizer هي تلك التي تتم مع عملاء Energizer. يشمل العملاء كلا من تجار التجزئة الذين يبيعون مباشرة للمستهلكين والموزعين الذين يبيعون لعملاء أعمال آخرين.

عند التفاعل مع العملاء، **يمكن** للزملاء:

- وضع أن العملاء أحرار دائماً في اتخاذ القرار بشأن أسعار إعادة البيع الخاصة بهم.
- مناقشة وتحديد أسعار بيع منتجات Energizer للعملاء.
- إنشاء مناطق توزيع للموزعين.
- ناقش منتجات أحد المنافسين، ما دامت العبارات صحيحة ومدعومة بالأدلة.

تنطبق قواعد مختلفة اعتماداً على عدة عوامل، بما في ذلك السوق الجغرافية المعنية (على سبيل المثال، يختلف الاتحاد الأوروبي بشكل كبير عن أمريكا الشمالية)، لذلك **قد** يتمكن الزملاء من:

- ناقش سعر إعادة البيع المقترح من قبل الشركة المصنعة ("MSRP") أو قدم توصية بشأن السعر وشرح الأساس المنطقي لذلك (على سبيل المثال، منتج متميز، قيمة العلامة التجارية، إلخ)، ولكنه دائماً اقترح وليس شرطاً مطلقاً.
- وضع سياسة تسعير موحدة ("UPP") والتواصل مع جميع العملاء الذين تنطبق عليهم هذه السياسة وفرضها.
- حدد سياسة الحد الأدنى للسعر المعلن عنه ("MAP") واتصل بهذه السياسة وفرضها مع جميع العملاء الذين تنطبق عليهم.
- عرض ترتيب مبيعات حصري.
- قم بإنهاء موزع.

- فرض أسعار مختلفة على العملاء المتماثلين.
 - توفير مستويات مختلفة من الدعم الترويجي أو الإعلان لعملاء مماثلين.
 - تقييد إعادة بيع منتجات Energizer.
- قبل مناقشة أي مما سبق مع أحد العملاء أو اتخاذ أي إجراء، يرجى استشارة ممثلك القانوني.

بيد أن قوانين مكافحة الاحتكار واضحة في أن الزملاء **لا يمكنهم**:

- تحديد أسعار إعادة البيع للعملاء أو الاتفاق مع العميل على أسعار إعادة البيع.
- اطلب من العميل الالتزام باتباع MSRP.
- ناقش تسعير Energizer أو المنطقة الخاصة بمنافس للعميل.
- ناقش أسعار إعادة البيع الخاصة بمنافس للعميل.
- الإشارة إلى تغيير قادم في الأسعار، سواء فيما يتعلق بتسعير Energizer أو تسعير إعادة البيع لمنافس العميل.
- ناقش مع عميل إنهاء خدمة عميل آخر أو بائع تجزئة أو موزع آخر.
- بيع المنتجات بأقل من تكلفة الإنتاج.

Section 1: Tujuan dari kebijakan ini

Energizer berkomitmen untuk sepenuhnya mematuhi surat dan semangat semua undang-undang yang berlaku untuk bisnis kami. Kami sangat berhati-hati untuk memastikan bahwa kami mematuhi undang-undang antitrust global. Sementara setiap negara di mana Energizer melakukan bisnis mungkin memiliki persyaratan yang sedikit berbeda, tujuan undang-undang antitrust adalah untuk memastikan pasar yang kompetitif yang memungkinkan bisnis yang efisien dan inovatif untuk berhasil. Undang-undang antitrust melarang praktik bisnis apa pun yang merugikan persaingan, termasuk kolusi di antara pesaing, praktik pasar yang mengganggu kemampuan orang lain untuk bersaing, dan merger dan akuisisi yang cenderung mengurangi persaingan.

Konsekuensi dari pelanggaran antitrust bisa sangat berat, termasuk:

- Denda besar untuk Energizer dan individu yang terlibat.
- Hukuman penjara bagi individu yang terlibat.
- Penghargaan moneter yang substansial dari tuntutan hukum sipil.
- Merusak reputasi kita.
- Proses hukum yang dapat membebankan biaya besar dan mengganggu bisnis kami.

Kami percaya Energizer akan makmur di pasar yang kompetitif, dan kami sepenuhnya mendukung penegakan hukum antitrust di semua pasar di mana kami bersaing. Untuk alasan ini, tujuan Kebijakan ini adalah untuk menjelaskan situasi umum yang mungkin dihadapi kolega kita dalam tanggung jawab sehari-hari mereka dan untuk membantu mereka menavigasi situasi tersebut, oleh karena itu menghindari pelanggaran antimonopoli. Harapan Energizer adalah bahwa kami, sebagai organisasi, dan rekan-rekan kami mematuhi undang-undang antitrust global dan Kebijakan ini dan mengajukan pertanyaan atau melaporkan potensi pelanggaran. Pernyataan budaya Energizer mengharuskannya, karena di Energizer, **kami menang bersama sambil saling melayani dengan kemauan untuk bertindak dengan berani, semua sambil melakukan yang benar.**

Section 2: Pernyataan kebijakan

Kebijakan ini mengharuskan semua kolega dan pihak ketiga yang bertindak atas nama Energizer untuk mematuhi undang-undang antitrust dan persaingan dari semua negara dan badan pemerintah di mana Energizer atau pihak ketiga melakukan bisnis. Jika Anda memiliki pertanyaan tentang apakah Kebijakan ini berlaku untuk pihak ketiga yang bertindak atas nama Energizer, silakan hubungi perwakilan hukum Anda.



Kebijakan Antitrust Global / Hukum persaingan

Tanggal efektif: 2017 Maret
Revisi terakhir: Januari 2023

Section 3: Kepemilikan kebijakan dan pernyataan tanggung jawab

Kebijakan ini dimiliki oleh penasihat umum. Penasihat umum bertanggung jawab untuk menerapkan, setiap tahun meninjau, dan merevisi Kebijakan ini sesuai kebutuhan.

Section 4: Cara melaporkan pertanyaan dan kekhawatiran

Rekan kerja yang mengamati atau mendengar tentang siapa pun yang bertindak dengan cara yang tidak konsisten dengan Kebijakan ini atau yang menduga bahwa seseorang yang bertindak atas nama Energizer terlibat dalam perilaku anti persaingan usaha atau ilegal, harus segera melaporkan perilaku tersebut.

Rekan kerja juga harus segera melaporkan perilaku anti-persaingan atau ilegal apa pun oleh pesaing. Perilaku ini mencakup karyawan pesaing:

- Mencoba untuk mendiskusikan subjek yang dilarang.
- Meminta Energizer untuk menahan diri dari bersaing secara agresif atau melawan pelanggan tertentu.

Ada banyak cara untuk melaporkan perilaku anti-persaingan, mengajukan pertanyaan, atau menimbulkan kekhawatiran mengenai Kebijakan ini. Pilih opsi yang paling nyaman Anda gunakan. Apapun pilihan yang Anda pilih, kerahasiaan Anda akan dihormati. Pembalasan terhadap rekan kerja yang dengan itikad baik melaporkan perilaku mencurigakan melalui saluran pelaporan yang tercantum di bawah ini tidak akan ditoleransi.

- Manajer Anda atau kepemimpinan tingkat berikutnya
- Mitra bisnis sumber daya manusia Anda
- Tim Etika & Kepatuhan Anda
- Tim hukum Anda
- Saluran bantuan Energizer: www.EnergizerHelpLine.com
 - Hubungi 1-877-521-5625 (AS)
 - Nomor telepon tambahan di www.EnergizerHelpLine.com
 - Teks "laporan" ke 1-314-668-1383 (hanya Amerika Utara)
 - Anda dapat tetap anonim jika Anda memilih
 - Helpline tersedia 24 jam sehari dan dioperasikan oleh penyedia pihak ketiga

Section 5: Sumber daya

- [Global Antitrust & Competition Guidelines](#), untuk panduan berbicara dengan pesaing, mengumpulkan atau menerima intelijen kompetitif, dan topik lainnya.
- [Code of Conduct](#), untuk panduan tentang harapan Energizer bagi semua kolega.

Section 6: Riwayat Revisi

Pemilik Kebijakan akan meninjau dan memperbarui Kebijakan ini sebagaimana diperlukan setiap tahun fiskal.

Revisi Nomor	Efektif Tanggal	Pemilik	Deskripsi perubahan
3	Januari 2023	Kate Dugan	Pembaruan umum.
2	November 2020	Ronnie Kann	Pemilik kebijakan yang diperbarui; mengubah "Chief Compliance Officer" menjadi "Kepala Etika & Kepatuhan"; menambahkan cara mengajukan pertanyaan atau menimbulkan kekhawatiran; mengubah "Kelly Boss" (GC) menjadi "Hannah Kim" (GC).
1	Maret 2017	Kathy Rehmer	Dokumen awal

Section 7: Persetujuan yang diperlukan

Tanda tangan pada file:

Kate Dugan, Penasihat umum

Pedoman Hukum Antitrust & persaingan Global

Pedoman ini akan mengidentifikasi kegiatan tertentu dan “bendera merah” dengan potensi risiko antitrust untuk dihindari, tetapi mereka tidak dapat mengantisipasi semua situasi yang mungkin Anda hadapi. Jika Anda memiliki pertanyaan tentang aktivitas apa pun, terlepas dari apakah aktivitas tersebut tercantum di sini, silakan diskusikan dengan perwakilan hukum yang Anda tetapkan.

Kegiatan yang dibahas di bawah ini adalah: (1) mengumpulkan dan menerima intelijen kompetitif, baik secara tertulis atau lisan; (2) berurusan dengan pesaing; (3) berurusan dengan pemasok yang bersaing dengan Energizer atau menjual ke pesaing Energizer; dan (4) berurusan dengan pelanggan. Jika Anda memiliki pertanyaan tentang topik lain, hubungi perwakilan hukum yang ditugaskan.

(1) Mengumpulkan dan menerima kecerdasan kompetitif

Informasi tentang pesaing, juga dikenal sebagai intelijen kompetitif, sangat berharga dalam membantu Energizer mengembangkan rencana bisnisnya dan bersaing secara efektif. Intelijen kompetitif mencakup informasi non-publik yang memungkinkan Energizer memprediksi keputusan pesaing kita atau yang dapat mempengaruhi keputusan bisnis strategis kita sendiri. Intelijen kompetitif didefinisikan secara luas dan mencakup strategi atau perubahan harga dan harga, pendapatan penjualan, volume penjualan, wilayah penjualan, strategi pemasaran dan distribusi, daftar pelanggan, penawaran atau tawaran yang dibuat, pembelian bahan baku dan informasi harga, struktur biaya, R & D, margin laba, dan kapasitas produksi, hanya untuk menyebutkan beberapa.

Sementara informasi yang dikumpulkan dari sumber yang tersedia untuk umum, seperti laporan media, situs web publik, panggilan investor, siaran pers, dan publikasi perdagangan, mungkin juga mengandung intelijen kompetitif, informasi ini tidak menciptakan risiko antitrust karena tersedia secara bebas.

Berdasarkan Kebijakan ini, kami diizinkan untuk mengumpulkan dan menerima intelijen kompetitif publik dan non-publik, dengan pengecualian terbatas, asalkan dilakukan secara hukum dan sesuai dengan Kode Etik kami. Kami tidak diizinkan untuk mengumpulkan daftar harga rahasia pesaing atau informasi harga terperinci.

Kolega **DAPAT** mengumpulkan dan menerima intelijen kompetitif, selain daftar harga rahasia pesaing atau informasi harga produk terperinci, dari sumber yang sah, seperti:

- publikasi industri,
- media tersebut,
- internet,

- Pelanggan (jika ditawarkan secara bebas dan tidak diminta oleh Energizer), dan
- Konsultan / vendor / pihak ketiga (jika ditawarkan secara bebas dan tidak diminta oleh Energizer).

Kolega **TIDAK DAPAT:**

- Dapatkan intelijen kompetitif apa pun langsung dari pesaing (karena pertukaran informasi sensitif dapat menyiratkan perjanjian yang melanggar undang-undang persaingan).
- Mintalah pelanggan atau konsultan kami untuk memberikan informasi rahasia atau intelijen kompetitif pesaing kami.
- Persetujuan untuk setiap pelanggan atau konsultan yang berbagi intelijen kompetitif Energizer dengan pesaing manapun.
- Menerima atau menerima daftar harga rahasia pesaing atau informasi harga produk terperinci (bahkan ketika ditawarkan secara bebas).
- Buat keputusan bisnis strategis, termasuk yang terkait dengan harga Energizer atau lainnya, berdasarkan intelijen kompetitif sebelum Anda melaporkan penerimaan informasi kepada perwakilan hukum Anda.

Jika intelijen kompetitif dikumpulkan atau diterima, hubungi perwakilan hukum Anda untuk instruksi dan untuk mendokumentasikan informasi tersebut. Anda harus memberikan sumber informasi dan tanggal dan waktu Anda menerimanya.

Jika disetujui untuk diseminasi, selalu nyatakan dengan jelas sumber dan tanggal intelijen kompetitif diterima ("legenda") sebelum membagikannya. Proses ini membantu menghindari kebingungan nanti tentang apakah informasi itu diperoleh secara sah. Contoh legenda adalah: "Sumber: Pelanggan ritel, diterima 1 Juni 20XX pukul 3:00 CDT."

Jika informasi tersebut berkaitan dengan daftar harga rahasia pesaing atau tidak disetujui untuk disebar, informasi tersebut harus dihancurkan bersama dengan catatan yang Anda buat tentang informasi dan salinan apa pun.

(2) Berurusan dengan kompetitor

Setiap pertemuan atau diskusi dengan pesaing – bahkan dalam situasi sosial – membawa risiko bahwa itu akan disalahartikan nanti sebagai bukti pelanggaran antimonopoli. Rekan kerja harus berhati-hati dalam setiap pertemuan atau diskusi dengan karyawan atau perwakilan pesaing atau bahkan pesaing potensial dan memastikan bahwa tujuan bisnis yang sah selalu terlibat. Jika ada pertanyaan mengenai apakah tujuan bisnis yang sah terlibat, kolega harus segera berkonsultasi dengan perwakilan hukum Anda untuk instruksi.

Rekan kerja **DAPAT** bertemu dengan pesaing:

- Secara sosial, asalkan informasi bisnis rahasia tidak dibahas atau dipertukarkan.
- Dalam kelompok industri dan perdagangan, tetapi kehati-hatian yang ekstrem harus digunakan sehubungan dengan topik percakapan dan kolega harus meninggalkan ruangan / pertemuan atau mengubah subjek jika ada topik terlarang yang tercantum di bawah ini yang dibahas.

Rekan kerja **TIDAK DAPAT** mendiskusikan atau bertukar informasi rahasia atau intelijen kompetitif dengan pesaing, termasuk, namun tidak terbatas pada, topik berikut:

- Harga (saat ini atau masa depan),
- Kebijakan harga, besarnya, atau waktu perubahan harga,
- Syarat dan ketentuan penjualan, termasuk diskon, tunjangan, dan persyaratan kredit,
- Prakiraan penjualan, rencana, atau wilayah,
- Penawaran atau penawaran yang dikirimkan kepada pelanggan,
- Praktik distribusi,
- Membagi atau mengalokasikan pasar, saluran, pelanggan, wilayah, atau geografi,
- Biaya, keuntungan, atau margin,
- Promosi,
- Rencana produksi,
- Saham pasar,
- Gaji karyawan, dan
- Tidak melakukan bisnis dengan pelanggan atau pemasok.

Usaha patungan dan kolaborasi tertentu dengan pesaing menghadirkan alasan yang berpotensi sah untuk berinteraksi dan dapat dilihat oleh regulator sebagai pro-kompetitif. Namun, memastikan setiap usaha patungan sesuai dengan undang-undang antitrust adalah kompleks. Setiap kolaborasi potensial harus dirancang dan dikelola dengan hati-hati untuk menghindari risiko antimonopoli. Sebelum terlibat dalam diskusi apa pun dengan pesaing tentang potensi kolaborasi, harap tinjau dan ikuti aturan Energizer yang tercantum di bawah ini:

- Konsultasikan dengan perwakilan hukum Energizer Anda baik sebelum dan selama diskusi. Departemen Hukum akan memantau semua komunikasi dan harus meninjau setiap usaha patungan potensial atau kolaborasi sebelum diselesaikan.

- Dokumen sebelumnya bahwa kedua belah pihak memahami tujuan bisnis diskusi. Misalnya, sepakati agenda (ditinjau terlebih dahulu oleh hukum) mengidentifikasi topik untuk diskusi.
- Membatasi diskusi untuk tujuan yang teridentifikasi.
- Membuat catatan pertemuan atau diskusi, mencatat hal-hal berikut:
 - tanggal, waktu, dan tempat;
 - durasi;
 - orang-orang yang berpartisipasi;
 - semua hal yang dibahas; dan
 - semua tindakan tindak lanjut yang disepakati.
- Jangan pernah membahas topik terlarang yang diidentifikasi di atas.

(3) Berurusan dengan pemasok yang bersaing dengan Energizer / menjual ke pesaing Energizer

Energizer kontrak dengan beberapa pemasok yang juga bersaing dengan Energizer atau menjual ke pesaing Energizer. Misalnya, Energizer dapat membeli bahan baku dari pemasok yang juga menjual bahan baku yang sama kepada pesaing Energizer. Energizer juga dapat membeli komponen dari pemasok yang secara independen menjual produk yang kompetitif.

Saat berinteraksi dengan pemasok, kolega **DAPAT:**

- Diskusikan informasi yang terkait langsung dengan pembelian produk atau bahan oleh Energizer.
- Diskusikan kebutuhan produksi Energizer.
- Diskusikan harga untuk pembelian Energizer dari pemasok.
- Diskusikan syarat dan ketentuan penjualan kepada Energizer.

Kolega **TIDAK DAPAT:**

- Cobalah untuk mempengaruhi penjualan produk kompetitif pemasok sendiri.
- Setuju untuk mengkoordinasikan tindakan pasar sehubungan dengan pelanggan atau pesaing lainnya.
 - Contohnya termasuk perjanjian untuk membuat keputusan bisnis strategis yang menguntungkan Energizer dan pemasok dan yang membahayakan persaingan atau konsumen, seperti perjanjian bahwa pemasok tidak akan menjual bahan baku ke pesaing Energizer dengan imbalan Energizer membayar harga yang sedikit lebih tinggi.

- Diskusikan harga pemasok atau persyaratan penjualan dengan pesaing Energizer.
- Tanyakan kepada pemasok untuk informasi tentang pesaing Energizer.

(4) Berurusan dengan pelanggan

Interaksi yang paling sering dilakukan rekan kerja dengan orang-orang di luar Energizer adalah interaksi dengan pelanggan Energizer. Pelanggan termasuk kedua pengecer yang menjual langsung ke konsumen dan distributor yang menjual kepada pelanggan bisnis lainnya.

Saat berinteraksi dengan pelanggan, kolega **DAPAT**:

- Jelaskan bahwa pelanggan selalu bebas untuk memutuskan harga jual kembali mereka sendiri.
- Diskusikan dan tetapkan harga untuk penjualan produk Energizer kepada pelanggan.
- Menetapkan wilayah distribusi untuk distributor.
- Diskusikan produk pesaing, selama pernyataan tersebut benar dan terbukti.

Aturan yang berbeda berlaku tergantung pada beberapa faktor, termasuk pasar geografis yang terlibat (misalnya, Uni Eropa berbeda secara signifikan dari Amerika Utara), sehingga rekan kerja **MUNGKIN** dapat:

- Diskusikan harga jual kembali yang disarankan produsen ("MSRP") atau tawarkan rekomendasi harga dan jelaskan alasannya (misalnya, produk unggulan, nilai merek, dll.), tetapi selalu merupakan saran dan bukan persyaratan.
- Tetapkan Kebijakan harga seragam ("UPP") dan komunikasikan dan terapkan kebijakan ini dengan semua pelanggan yang berlaku.
- Tetapkan kebijakan harga minimum yang diiklankan ("PETA") dan komunikasikan dan terapkan kebijakan ini dengan semua pelanggan yang berlaku.
- Menawarkan pengaturan penjualan eksklusif.
- Hentikan distributor.
- Biaya pelanggan yang sama dengan harga yang berbeda.
- Memberikan berbagai tingkat dukungan promosi atau iklan kepada pelanggan yang serupa.
- Membatasi penjualan kembali produk Energizer.

Sebelum membahas hal di atas dengan nasabah atau mengambil tindakan apa pun, silakan hubungi perwakilan hukum Anda.



Kebijakan Antitrust Global / Hukum persaingan

Tanggal efektif: 2017 Maret
Revisi terakhir: Januari 2023

Namun, undang-undang antitrust jelas bahwa kolega **TIDAK DAPAT:**

- Tetapkan harga jual kembali untuk pelanggan atau setuju pelanggan dengan harga jual kembali.
- Mintalah pelanggan untuk berkomitmen mengikuti MSRP.
- Diskusikan harga atau wilayah Energizer untuk pesaing pelanggan.
- Diskusikan harga jual kembali pesaing pelanggan.
- Menandakan perubahan harga yang akan datang, baik sehubungan dengan harga Energizer dan harga jual kembali pesaing pelanggan.
- Diskusikan dengan pelanggan tentang penghentian pelanggan, peritel, atau distributor lain.
- Menjual produk di bawah biaya produksi.



Undang-undang Antitrust / persaingan Antarabangsa

Tarikh berkuatkuasa: Mac 2017

Tarikh Semakan terakhir: January 2023

Section 1: Tujuan daripada kebijakan ini

Kami komited untuk mematuhi sepenuhnya surat dan semangat semua undang-undang yang terpakai kepada perniagaan kami. Kami mengambil perhatian khusus untuk memastikan bahawa kami mematuhi undang-undang antitrust global. Walaupun setiap negara di mana Energizer menjalankan perniagaan mungkin mempunyai keperluan yang sedikit berbeza, matlamat undang-undang antitrust adalah untuk memastikan pasaran yang kompetitif yang membolehkan perniagaan yang cekap dan inovatif berjaya. Undang-undang antitrust melarang sebarang amalan perniagaan yang membahayakan persaingan, termasuk pakatan sulit di kalangan pesaing, amalan pasaran yang menjejaskan keupayaan orang lain untuk bersaing, dan penggabungan dan pengambilalihan yang mungkin mengurangkan persaingan.

Akibat pelanggaran antitrust boleh menjadi teruk, termasuk:

- Besar kepada pihak penganjur dan pihak yang terlibat.
- Hukuman penjara kepada individu yang terlibat.
- Anugerah kewangan yang besar daripada tindakan undang-undang sivil.
- Menjejaskan reputasi kita.
- Prosiding undang-undang yang boleh mengenakan perbelanjaan besar dan mengganggu perniagaan kami.

Kami percaya Energizer akan berjaya dalam pasaran yang kompetitif, dan kami menyokong sepenuhnya penguatkuasaan undang-undang antitrust di semua pasaran di mana kami bersaing. Atas sebab-sebab ini, tujuan Dasar ini adalah untuk menerangkan situasi biasa yang dihadapi oleh rakan sekerja kami dalam tanggungjawab harian mereka dan untuk membantu mereka menavigasi situasi tersebut, oleh itu mengelakkan pelanggaran antitrust. Jangkaan Energizer ialah kami, sebagai sebuah organisasi, dan rakan sekerja kami mematuhi undang-undang antitrust global dan Dasar ini dan menimbulkan persoalan atau melaporkan pelanggaran yang berpotensi. Pernyataan budaya Energizer memerlukan, kerana di Energizer, **kami menang bersama-sama sambil berkhidmat antara satu sama lain dengan kesediaan untuk bertindak berani, semua semasa melakukan betul.**

Section 2: Pernyataan politik

Dasar ini memerlukan semua rakan sekerja dan pihak ketiga yang bertindak bagi pihak Energizer untuk mematuhi undang-undang antitrust dan persaingan semua negara dan badan-badan kerajaan di mana Energizer atau pihak ketiga menjalankan perniagaan. Jika anda mempunyai soalan mengenai sama ada Dasar ini terpakai kepada pihak ketiga yang bertindak bagi pihak Energizer, sila hubungi wakil undang-undang anda.



Undang-undang Antitrust / persaingan Antarabangsa

Tarikh berkuatkuasa: Mac 2017

Tarikh Semakan terakhir: January 2023

Section 3: Hak milik dan pernyataan tanggungjawab

Undang-undang ini dimiliki oleh Peguam Negara Malaysia. Peguam Negara bertanggungjawab untuk melaksanakan, mengkaji semula setiap tahun, dan menyemak semula Dasar ini mengikut keperluan.

Section 4: Bagaimana untuk melaporkan soalan dan kebimbangan

Rakan sekerja yang memerhati atau mendengar daripada sesiapa yang bertindak dengan cara yang tidak konsisten dengan Dasar ini atau yang mengesyaki bahawa seseorang yang bertindak bagi pihak Energizer terlibat dalam tingkah laku yang tidak berdaya saing atau menyalahi undang-undang, mesti segera melaporkan kelakuan itu.

Rakan sekerja juga perlu melaporkan dengan segera sebarang tingkah laku anti-persaingan atau menyalahi undang-undang oleh pesaing. Kelakuan ini termasuk pekerja pesaing:

- Cuba untuk membincangkan subjek-subjek yang dilarang.
- Meminta Energizer untuk mengelak daripada bersaing secara agresif atau terhadap pelanggan tertentu.

Terdapat banyak cara untuk melaporkan tingkah laku anti-persaingan, bertanya soalan, atau menimbulkan kebimbangan mengenai Dasar ini. Pilih pilihan yang anda paling selesa digunakan. Apa sahaja pilihan yang anda pilih, kerahsiaan anda akan dihormati. Tindakan balas terhadap rakan sekerja yang dengan niat baik melaporkan kelakuan mencurigakan melalui saluran pelaporan yang disenaraikan di bawah tidak akan diterima.

- Pengurus anda atau kepimpinan peringkat seterusnya
- Rakan kongsi perniagaan sumber manusia anda
- Pasukan Etika & Pematuhan anda
- Pasukan undang-undang anda
- Tenaga Ahli: www.EnergizerHelpLine.com
 - Hubungi 1-877-521-5625 (A.S.)
 - Nombor telefon tambahan di www.EnergizerHelpLine.com
 - Teks "Laporan" kepada 1-314-668-1383 (Amerika Utara sahaja)
 - Anda boleh kekal tanpa nama jika anda memilih
 - Talian bantuan tersedia 24 jam sehari dan dikendalikan oleh pembekal pihak ketiga

Section 5: Sumber

- [Garis Panduan Antitrust & persaingan Global](#), untuk panduan bercakap dengan pesaing, mengumpul atau menerima kecerdasan kompetitif dan topik lain.
- [Tatakelakuan](#), untuk panduan tentang jangkaan Energizer untuk semua rakan sekerja.

Section 6: Sejarah Semakan

Pemilik Dasar akan menyemak dan mengemas kini Dasar ini seperti yang diperlukan setiap tahun fiskal.

Semakan Nombor	Berkesan Tarikh	Pemilik	Menerangkan perubahan
3	Januari 2023	Kate Dugan	Kemas kini umum.
2	November 2020	Ronnie Kann	Pemilik polisi yang dikemas kini; menukar "Chief Compliance Officer" kepada "Ketua Etika & Pematuhan"; menambah cara bertanya soalan atau menimbulkan kebimbangan; menukar "Kelly Boss" (GC) kepada "Hannah Kim" (GC).
1	2017 Mac	Kathy Rehmer	Dokumen awal

Section 7: Kelulusan yang diperlukan

Perbincangan:

Kate Dugan, Ketua Peguam

Garis Panduan Antitrust & persaingan Global

Garis Panduan akan mengenal pasti aktiviti tertentu dan "bendera merah" dengan potensi risiko antitrust untuk mengelakkan, tetapi mereka tidak boleh menjangkakan semua situasi yang anda mungkin hadapi. Jika anda mempunyai sebarang soalan mengenai sebarang aktiviti, tanpa mengira sama ada mereka disenaraikan di sini, sila berbincang dengan wakil undang-undang yang ditugaskan anda.

Aktiviti-aktiviti yang dibincangkan di bawah adalah: (1) mengumpul dan menerima perisikan kompetitif, sama ada secara bertulis atau secara lisan; (2) berurusan dengan pesaing; (3) berurusan dengan pembekal-pembekal yang bersaing dengan Energizer atau menjual kepada pesaing Energizer; dan (4) berurusan dengan pelanggan. Jika anda mempunyai soalan mengenai topik lain, sila hubungi wakil undang-undang yang diberikan.

(1) Mengumpul dan menerima maklumat yang relevan

Maklumat mengenai pesaing, juga dikenali sebagai kepintaran kompetitif, berharga dalam membantu Energizer membangunkan rancangan perniagaannya dan bersaing secara berkesan. Kecerdasan kompetitif termasuk apa-apa maklumat bukan awam yang membolehkan Energizer meramalkan keputusan pesaing kami atau yang boleh mempengaruhi keputusan perniagaan strategik kami sendiri. Perisikan kompetitif ditakrifkan secara meluas dan termasuk strategi penentuan harga dan harga atau perubahan, pendapatan jualan, jumlah jualan, wilayah jualan, strategi pemasaran dan pengedaran, senarai pelanggan, tawaran atau tawaran yang dibuat, pembelian bahan mentah dan maklumat harga, struktur kos, R & D, margin keuntungan, dan kapasiti pengeluaran, hanya untuk menamakan beberapa sahaja.

Walaupun maklumat yang dikumpulkan daripada sumber yang tersedia secara umum, seperti laporan media, laman web awam, panggilan pelabur, siaran akhbar, dan penerbitan perdagangan, mungkin juga mengandungi kecerdasan yang kompetitif, maklumat ini tidak mewujudkan risiko antitrust kerana ia tersedia secara bebas.

Di bawah Dasar ini, kami dibenarkan untuk mengumpul dan menerima kedua-dua perisikan kompetitif awam dan bukan awam, dengan pengecualian terhad, dengan syarat ia dilakukan secara sah dan mengikut [Tatakelakuan](#) kita. Kami tidak dibenarkan untuk mengumpul senarai harga sulit pesaing atau maklumat harga terperinci.

Rakan sekerja **BOLEH** mengumpul dan menerima maklumat risikan yang kompetitif, selain daripada senarai harga sulit pesaing atau maklumat harga produk terperinci, daripada sumber yang sah, seperti:

- penerbitan industri,

-
- kepada media,
 - internet,
 - Pelanggan (jika ditawarkan secara bebas dan tidak diminta oleh Energizer), dan
 - Perunding / vendor / pihak ketiga (jika ditawarkan secara bebas dan tidak diminta oleh Energizer).

Rakan sekerja **TIDAK BOLEH:**

- Mendapatkan apa-apa kecerdasan kompetitif secara langsung daripada pesaing (kerana pertukaran maklumat sensitif boleh membayangkan perjanjian yang melanggar undang-undang persaingan).
- Minta pelanggan atau perunding kami untuk memberikan maklumat sulit pesaing kami atau kecerdasan kompetitif.
- Persetujuan kepada mana-mana pelanggan atau perunding berkongsi kecerdasan persaingan Energizer dengan mana-mana pesaing.
- Menerima atau menerima senarai harga sulit pesaing atau maklumat harga produk terperinci (walaupun ditawarkan secara bebas).
- Buat sebarang keputusan perniagaan strategik, termasuk yang berkaitan dengan harga Energizer atau sebaliknya, berdasarkan kecerdasan yang kompetitif sebelum anda melaporkan penerimaan maklumat kepada wakil undang-undang anda.

Jika risikan kompetitif dikumpulkan atau diterima, hubungi wakil undang-undang anda untuk arahan dan untuk mendokumenkan maklumat tersebut. Anda perlu memberikan sumber maklumat dan tarikh dan masa yang anda terima.

Jika diluluskan untuk penyebaran, sentiasa nyatakan sumber dan tarikh risikan yang kompetitif telah diterima (legenda) sebelum berkongsi. Proses ini membantu mengelakkan kekeliruan kemudian mengenai sama ada maklumat itu diperolehi secara sah. Contoh legenda ialah: "Sumber: Pelanggan runcit, diterima 1 Jun 20XX pada 3:00 PM CDT."

Jika maklumat berkaitan dengan senarai harga sulit pesaing atau tidak diluluskan untuk disebarkan, ia mesti dimusnahkan bersama dengan sebarang nota yang anda buat mengenai maklumat dan sebarang salinan.

(2) Berurusan dengan pihak lawan

Apa-apa mesyuarat atau perbincangan dengan pesaing - walaupun dalam situasi sosial - membawa risiko bahawa ia akan disalah anggap kemudian sebagai bukti pelanggaran antitrust. Rakan sekerja mesti berhati-hati dalam mana-mana mesyuarat atau

perbincangan dengan pekerja atau wakil pesaing atau pesaing yang berpotensi dan memastikan bahawa tujuan perniagaan yang sah sentiasa terlibat. Jika terdapat soalan mengenai sama ada tujuan perniagaan yang sah terlibat, rakan sekerja perlu segera berunding dengan wakil undang-undang anda untuk mendapatkan arahan.

Rakan sekerja **BOLEH** bertemu dengan pesaing:

- Secara sosial, dengan syarat maklumat perniagaan sulit tidak dibincangkan atau ditukar.
- Dalam industri dan kumpulan perdagangan, tetapi berhati-hati yang melampau mesti digunakan berkenaan dengan topik perbualan dan rakan sekerja harus meninggalkan bilik / mesyuarat atau menukar subjek jika mana-mana topik yang dilarang yang disenaraikan di bawah dibincangkan.

Rakan sekerja **TIDAK BOLEH** membincangkan atau bertukar-tukar sebarang maklumat sulit atau perisikan kompetitif dengan pesaing, termasuk, tetapi tidak terhad kepada, topik berikut:

- Harga (semasa atau akan datang),
- Dasar harga, magnitud, atau masa perubahan harga,
- Terma dan syarat jualan, termasuk diskaun, elaun, dan terma kredit,
- Ramalan jualan, rancangan, atau wilayah,
- Tawaran atau tawaran yang dihantar kepada pelanggan,
- Amalan pengagihan,
- Membahagikan atau memperuntukkan pasaran, saluran, pelanggan, wilayah atau geografi,
- Kos, keuntungan, atau margin,
- Promosi,
- Rancangan pengeluaran,
- Bahagian pasaran,
- Gaji pekerja, dan
- Tidak menjalankan perniagaan dengan mana-mana pelanggan atau pembekal.

Usaha sama dan kerjasama tertentu dengan pesaing menunjukkan sebab-sebab yang berpotensi sah untuk berinteraksi dan boleh dilihat oleh pengawal selia sebagai pro-persaingan. Walau bagaimanapun, memastikan mana-mana usaha sama mematuhi undang-undang antitrust adalah rumit. Sebarang kerjasama yang berpotensi mesti direka dan diuruskan dengan berhati-hati untuk mengelakkan risiko antitrust. Sebelum terlibat dalam sebarang perbincangan dengan pesaing tentang kerjasama yang berpotensi, sila semak dan ikuti peraturan Energizer yang disenaraikan di bawah:

-
- Berunding dengan wakil undang-undang Energizer anda sebelum dan semasa sebarang perbincangan. Jabatan Undang-undang akan memantau semua komunikasi dan mesti mengkaji semula sebarang usaha sama atau kerjasama yang berpotensi sebelum ia dimuktamadkan.
 - Dokumen terlebih dahulu bahawa kedua-dua pihak memahami tujuan perniagaan perbincangan. Sebagai contoh, bersetuju dengan agenda (disemak terlebih dahulu oleh undang-undang) mengenal pasti topik untuk perbincangan.
 - Hadkan perbincangan kepada tujuan yang telah dikenalpasti.
 - Membuat rekod mesyuarat atau perbincangan, dengan menyatakan perkara berikut:
 - tarikh, masa dan tempat;
 - tempoh;
 - individu yang mengambil bahagian;
 - semua perkara yang dibincangkan; dan
 - semua tindakan susulan yang dipersetujui.
 - Jangan sekali-kali membincangkan mana-mana topik yang dilarang yang telah dikenal pasti di atas.

(3) Berurusan dengan Pembekal yang bersaing dengan Energizer / menjual kepada pesaing Energizer

Energizer mempunyai kontrak dengan beberapa pembekal yang juga bersaing dengan Energizer atau menjual kepada pesaing Energizer. Sebagai contoh, Energizer boleh membeli bahan mentah daripada pembekal yang juga menjual bahan mentah yang sama kepada pesaing Energizer. Energizer juga boleh membeli komponen daripada pembekal yang secara bebas menjual produk yang kompetitif.

Apabila berinteraksi dengan pembekal, rakan sekerja **BOLEH:**

- Membincangkan maklumat yang berkaitan secara langsung dengan pembelian produk atau bahan Energizer.
- Membincangkan keperluan pengeluaran Energizer.
- Bincangkan harga untuk pembelian Energizer daripada pembekal.
- Bincangkan terma dan syarat jualan kepada Energizer.

Rakan sekerja **TIDAK BOLEH:**

- Cuba untuk mempengaruhi jualan sendiri pembekal produk yang kompetitif.
- Bersetuju untuk menyelaraskan tindakan pasaran berkenaan dengan mana-mana pelanggan atau pesaing lain.

- Contoh termasuk perjanjian untuk membuat keputusan perniagaan strategik yang memberi manfaat kepada Energizer dan pembekal dan yang membahayakan persaingan atau pengguna, seperti perjanjian bahawa pembekal tidak akan menjual bahan mentah kepada pesaing Energizer sebagai pertukaran untuk Energizer membayar harga yang sedikit lebih tinggi.
- Bincangkan harga pembekal atau terma jualan dengan pesaing Energizer.
- Tanya pembekal untuk maklumat mengenai pesaing Energizer.

(4) Berurusan dengan pelanggan

Interaksi yang paling kerap dilakukan oleh rakan sekerja dengan orang di luar Energizer ialah mereka yang mempunyai pelanggan Energizer. Pelanggan termasuk kedua-dua peruncit yang menjual terus kepada pengguna dan pengedar yang menjual kepada pelanggan perniagaan lain.

Apabila berinteraksi dengan pelanggan, rakan sekerja **BOLEH**:

- Pastikan bahawa pelanggan sentiasa bebas untuk menentukan harga jualan semula mereka sendiri.
- Bincangkan dan tetapkan harga untuk jualan produk Energizer kepada pelanggan.
- Menubuhkan wilayah pengedaran untuk pengedar.
- Bincangkan produk pesaing, selagi kenyataan itu benar dan disokong.

Peraturan yang berbeza dikenakan bergantung kepada beberapa faktor, termasuk pasaran geografi yang terlibat (contohnya, Kesatuan Eropah berbeza dengan Amerika Utara), jadi rakan sekerja **MUNGKIN** boleh:

- Bincangkan harga jualan semula cadangan pengeluaran ("MSRP") atau tawarkan cadangan harga dan jelaskan rasional untuknya (contohnya, produk unggul, nilai jenama, dan lain-lain), tetapi ia sentiasa merupakan cadangan dan bukan keperluan.
- Tetapkan Dasar harga Seragam ("UPP") dan berkomunikasi dan menguatkuasakan dasar ini dengan semua pelanggan yang mana ia terpakai.
- Tetapkan Dasar harga diiklankan minimum ("PETA") dan berkomunikasi dan menguatkuasakan dasar ini dengan semua pelanggan yang mana ia terpakai.
- Menawarkan susunan jualan eksklusif.
- Tamatkan pengedar.
- Mengenakan harga yang berbeza kepada pelanggan yang serupa.



Undang-undang Antitrust / persaingan Antarabangsa

Tarikh berkuatkuasa: Mac 2017

Tarikh Semakan terakhir: January 2023

-
- Menyediakan tahap sokongan promosi atau pengiklanan yang berbeza kepada pelanggan yang sama.
 - Elakkan penggunaan produk Energizer.

Sebelum membincangkan mana-mana perkara di atas dengan pelanggan atau mengambil apa-apa tindakan, sila rujuk wakil undang-undang anda.

Walau bagaimanapun, undang-undang antitrust jelas bahawa rakan sekerja **TIDAK BOLEH:**

- Tetapkan harga jualan semula untuk pelanggan atau bersetuju dengan pelanggan mengenai harga jualan semula.
- Minta pelanggan yang berminat untuk mengikuti kursus MRP.
- Bincangkan harga atau wilayah Energizer untuk pesaing pelanggan.
- Bincangkan harga jualan semula pesaing pelanggan.
- Isyarat perubahan harga yang akan datang, kedua-duanya berkenaan dengan harga Energizer dan harga jualan semula pesaing pelanggan.
- Bincangkan dengan pelanggan penamatan pelanggan, peruncit atau pengedar lain.
- Menjual produk di bawah kos pengeluaran.



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

Section 1: 本政策的目的

劲量致力于完全遵守适用于我们业务的所有法律的文字和精神。我们特别注意确保遵守全球反垄断法。Energizer 开展业务的每个国家/地区的要求可能略有不同，但反垄断法的目标是确保一个竞争激烈的市场，让高效和创新的企业取得成功。反垄断法禁止任何损害竞争的商业行为，包括竞争对手之间的串通，损害他人竞争能力的市场行为，以及可能减少竞争的合并和收购。

违反反垄断法的后果可能非常严重，包括：

- 对 Energizer 和相关个人处以巨额罚款。
- 对所涉个人的监禁判决。
- 民事诉讼的巨额赔偿金。
- 损害我们的声誉。
- 可能造成巨额费用和业务中断的法律诉讼。

我们相信劲量将在竞争激烈的市场中蓬勃发展,我们全力支持在所有竞争市场执行反垄断法。出于这些原因，本政策的目的是解释我们的同事在日常责任中可能面临的常见情况，并帮助他们应对这些情况，从而避免违反反垄断法。劲量的期望是，作为一个组织，我们和我们的同事遵守全球反垄断法和本政策，并提出问题或报告潜在的违规行为。Energizer 的文化声明要求这样做,因为在 Energizer ,我们在互相服务的同时,愿意大胆行动,同时做到正确。

Section 2: 政策声明

本政策要求代表劲量行事的所有同事和第三方遵守劲量或第三方开展业务的所有国家和政府机构的反垄断法和竞争法。如果您对本政策是否适用于代表劲量行事的第三方有任何疑问,请联系您的法律代表。



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

Section 3: 政策所有权和责任声明

本政策由总法律顾问所有。总法律顾问负责实施，每年审查和根据需要修订本政策。

Section 4: 如何报告疑问和顾虑

如果同事发现或听说有人以不符合本政策的方式行事，或者怀疑有人代表劲量从事反竞争或非法行为，则必须立即报告该行为。

同事还必须立即报告竞争对手的任何反竞争或非法行为。此行为包括竞争对手的员工：

- 试图讨论禁止的主题。
- 要求劲量避免激烈竞争或与某些客户竞争。

报告反竞争行为，提问或提出有关本政策的疑虑有多种方式。选择您最喜欢使用的选项。无论您选择哪一种选择，您的保密性都将得到尊重。如果同事善意通过下列举报渠道举报可疑行为，我们绝不容忍对其进行报复。

- 您的经理或上一级领导
- 您的 [人力资源](#) 业务合作伙伴
- 您的 [道德与合规](#) 团队
- 您的 [法律](#) 团队
- Energizer 帮助热线：www.EnergizerHelpLine.com
 - 致电 1-877-521-5625 (美国)
 - www.EnergizerHelpLine.com 上的其他电话号码
 - 文本"报告"至 1-314-668-1383 (仅限北美)
 - 如果您选择，您可以保持匿名
 - 该帮助热线全天 24 小时开放，由第三方提供商运营



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

Section 5: 资源

- [全球反垄断和竞争指南](#),提供与竞争对手交谈, 收集或接收竞争情报和其他主题的指导。
- [行为准则](#),以指导 Energizer 对所有同事的期望。

Section 6: 修订历史记录

保单所有者将在每个财政年度根据需要审查和更新本保单。

修订版 数字	有效 日期	所有者	更改说明
3	一月 2023	Kate Dugan	一般更新。
2	十一月 2020	Ronnie Kann	更新了策略所有者；将"首席合规官"更改为"道德与合规主管"；添加了如何提问或提出顾虑；将 "Kelly Boss"(GC) 更改为 "Hannah Kim"(GC)。
1	2017 年 3 月	Kathy Rehmer	初始文件

Section 7: 所需的批准

签名存档：

Kate Dugan, 总法律顾问



全球反垄断和竞争法指南

本指南将确定某些活动和"危险信号", 这些活动和"危险信号"具有潜在的反垄断风险, 但它们无法预测您可能遇到的所有情况。如果您对任何活动有任何疑问, 无论这些活动是否列在此处, 请与您指定的法律代表进行讨论。

以下活动包括:(1)收集和接收书面或口头的竞争情报;(2)与竞争对手打交道;(3)与劲量竞争或向劲量竞争对手销售竞争的供应商打交道;(4)与客户打交道。如果您对其他主题有任何疑问, 请联系您指定的法律代表。

(1) 收集和接收竞争情报

有关竞争对手的信息(也称为竞争情报)对于帮助劲量制定业务计划和有效竞争非常重要。竞争情报包括任何允许劲量预测竞争对手决策或可能影响我们自身战略业务决策的非公开信息。竞争情报的定义很广, 包括定价和定价策略或变更, 销售收入, 销售量, 销售区域, 营销和分销策略, 客户名单, 报价或投标, 原材料购买和定价信息, 成本结构, 研发, 利润率和生产能力, 仅举几个例子。

虽然从公开来源收集的信息, 如媒体报道, 公共网站, 投资者电话, 新闻稿和贸易出版物, 可能还包含竞争情报, 此信息不会造成反垄断风险, 因为这些信息是免费提供的。

根据本政策,我们可以收集和接收公开和非公开的竞争情报,但有限的例外情况除外,前提是这些情报是合法的并符合我们的 [行为准则](#)。我们不允许收集竞争对手的机密价目表或详细定价信息。

同事可以从合法来源收集和接收竞争情报(竞争对手的机密价目表或详细产品定价信息除外), 例如:

- 行业出版物,
- 媒体,
- 互联网,



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

- 客户(如果劲量免费提供且未经请求)，以及
- 顾问/供应商/第三方(如果 Energizer 主动提供)。

同事不能：

- 直接从竞争对手处获取任何竞争情报(因为交换敏感信息可能意味着违反竞争法的协议)。
- 要求我们的客户或顾问提供竞争对手的机密信息或竞争情报。
- 同意任何客户或顾问与任何竞争对手分享劲量的竞争情报。
- 接收或接受竞争对手的机密价目表或详细的产品定价信息(即使是免费提供的)。
- 在您向法律代表报告收到信息之前，根据竞争情报做出任何战略性商业决策，包括与劲量定价或其他相关的决策。

如果收集或接收了竞争情报，请联系您的法律代表以获取说明并记录相关信息。您需要提供信息的来源以及收到信息的日期和时间。

如果获准发布，请务必在分享竞争情报之前明确说明收到的来源和日期("图例")。此过程有助于避免以后混淆信息是否合法获得。图例示例为："来源：零售客户，20XX 年 6 月 1 日下午 3:00 (CDT)收到。"

如果信息与竞争对手的机密价目表有关，或者未获准发布，则必须将其与您对信息所做的任何注释和任何副本一起销毁。

(2) 与竞争对手打交道

与竞争对手的任何会面或讨论(即使是在社交场合)都有可能被误解为违反反垄断法的证据。同事在与员工或竞争对手甚至潜在竞争对手的代表举行会议或讨论时必须极为谨慎，并确保始终涉及合法的商业目的。如果对是否涉及合法商业目的有疑问，该员工应立即咨询您的法务部代表以获得指示。



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

同事**可以**与竞争对手见面：

- 在社交方面，如果不讨论或交换机密商业信息。
- 在行业和贸易团体中，但对于谈话主题必须格外谨慎，如果讨论了下面列出的任何违禁话题，同事应离开会议室/会议或更改话题。

同事**不得**与竞争对手讨论或交换任何机密信息或竞争情报，包括但不限于以下主题：

- 定价(当前或未来)，
- 定价政策，价格变化的幅度或时机，
- 销售条款和条件，包括折扣，津贴和信贷条款，
- 销售预测，计划或区域，
- 提交给客户的报价或投标，
- 分销实践，
- 划分或分配市场，渠道，客户，区域或地域，
- 成本，利润或利润，
- 促销，
- 生产计划，
- 市场份额，
- 员工工资，和
- 不与任何客户或供应商开展业务。

合资企业和某些与竞争对手的合作可能是进行互动的合法理由，监管机构认为这是有利于竞争的。但是，确保任何合资企业遵守反垄断法非常复杂。任何潜在的协作都必须仔细设计和管理，以避免反垄断风险。在与竞争对手就潜在合作进行任何讨论之前，请查看并遵循下面列出的 Energizer 规则：

- 在任何讨论之前和整个讨论过程中，请咨询您的劲量法律代表。法务部将监控所有沟通，并且必须在最终确定之前审核任何潜在的合资企业或合作。



-
- 事先记录，双方都了解讨论的业务目的。例如，商定议程(由法务部事先审核)，确定要讨论的主题。
 - 将讨论限制在确定的目的上。
 - 记录会议或讨论，注意以下事项：
 - 日期，时间和地点；
 - 持续时间；
 - 参加者；
 - 讨论的所有事项；和
 - 所有商定的后续行动。
 - 切勿讨论上述任何禁止的话题。

(3) 与 Energizer 竞争/向 Energizer 竞争对手销售产品的供应商打交道

Energizer 与一些与 Energizer 竞争的供应商签订合同，或出售给 Energizer 的竞争对手。例如,Energizer 可以从供应商那里购买原材料,该供应商也向 Energizer 的竞争对手出售相同的原材料。劲量还可以向独立销售竞争产品的供应商购买组件。

与供应商互动时，同事**可以**：

- 讨论与劲量购买产品或材料直接相关的信息。
- 讨论 Energizer 的生产需求。
- 讨论 Energizer 从供应商处采购的定价。
- 讨论向 Energizer 销售的条款和条件。

同事**不能**：

- 试图影响供应商自己销售有竞争力的产品。
- 同意与任何客户或其他竞争对手协调市场行动。



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

- 例子包括作出战略性商业决策的协议，这些决策有利于劲量和供应商，并损害竞争或消费者，例如，供应商不会向劲量的竞争对手出售原材料，以换取劲量支付略高价格的协议。
- 与 Energizer 的竞争对手讨论供应商的定价或销售条款。
- 询问供应商有关 Energizer 竞争对手的信息。

(4) 与客户打交道

同事与劲量外部人员最频繁的互动是与劲量客户的互动。客户包括直接向消费者销售产品的零售商和向其他商业客户销售产品的分销商。

与客户互动时，同事可以：

- 明确说明客户始终可以自由决定自己的转售价格。
- 讨论并设定向客户销售 Energizer 产品的定价。
- 为分销商建立分销区域。
- 讨论竞争对手的产品，前提是陈述真实且证据确凿。

根据多种因素适用不同的规则，包括所涉及的地理市场(例如，欧盟与北美有很大不同)，因此同事可能能够：

- 讨论制造商的建议转售价格("MSRP")或提供价格建议，并解释其理由(例如卓越的产品，品牌价值等)，但它始终是建议，而不是要求。
- 设置统一定价政策("UPP")，并与所有适用该政策的客户沟通和实施该政策。
- 设定最低广告价格("地图")政策，并与适用该政策的所有客户沟通和执行该政策。
- 提供独家销售安排。
- 终止分配器。
- 向类似客户收取不同价格的费用。



全球反垄断/竞争法政策

生效日期：2017 年 3 月

最后修订日期:2023 年 1 月

-
- 向类似客户提供不同级别的促销或广告支持。
 - 限制劲量产品的转售。

在与客户讨论上述任何事项或采取任何措施之前，请咨询您的法律代表。

但是，反垄断法明确规定，同事**不能**：

- 为客户设置转售价格或与客户商定转售价格。
- 要求客户承诺遵循 MSRP。
- 讨论客户竞争对手的劲量定价或区域。
- 讨论客户竞争对手的转售价格。
- 标志着即将发生的定价变化，无论是在劲量的定价还是在客户竞争对手的转售定价方面。
- 与客户讨论终止另一位客户，零售商或分销商的问题。
- 以低于生产成本的方式销售产品。

Section 1: Doel van dit beleid

Energizer zet zich in voor volledige naleving van de letter en geest van alle wetten die van toepassing zijn op ons bedrijf. We zorgen er met name voor dat we de wereldwijde antitrustwetten naleven. Hoewel elk land waarin Energizer zaken doet, enigszins andere eisen kan stellen, is het doel van antitrustwetten om een concurrerende markt te garanderen die efficiënte en innovatieve bedrijven in staat stelt succesvol te zijn. Antitrustwetten verbieden elke handelspraktijk die de concurrentie schaadt, waaronder collusie tussen concurrenten, marktpraktijken die het concurrentievermogen van anderen aantasten, en fusies en overnames die de concurrentie waarschijnlijk zullen verminderen.

De gevolgen van een schending van de antitrustregels kunnen ernstig zijn, waaronder:

- Hoge boetes voor Energizer en de betrokken personen.
- Gevangenisstraffen voor de betrokken personen.
- Aanzienlijke geldprijzen van civiele rechtszaken.
- Schade aan onze reputatie.
- Juridische procedures die enorme kosten kunnen meebrengen en ons bedrijf kunnen verstoren.

Wij geloven dat Energizer zal bloeien in een concurrerende markt en wij staan volledig achter de handhaving van antitrustwetten in alle markten waarin we concurreren. Om deze redenen is het doel van dit beleid om uitleg te geven over veelvoorkomende situaties waarmee onze collega's in hun dagelijkse verantwoordelijkheden te maken kunnen krijgen en om hen te helpen deze situaties te navigeren, waardoor schending van antitrustregels wordt voorkomen. Energizer verwacht dat wij, als organisatie, en onze collega's zich houden aan wereldwijde antitrustwetten en dit beleid en vragen stellen of mogelijke schendingen melden. Energizer's cultuurverklaring vereist het, want bij Energizer **winnen we samen terwijl we elkaar dienen met de bereidheid om stoutmoedig te handelen, allemaal met het goede.**

Section 2: Beleidsverklaring

Dit beleid vereist dat alle collega's en derden die namens Energizer handelen, zich houden aan de antitrust- en concurrentiewetten van alle landen en overheidsinstanties waarin Energizer of de derde zaken doet. Als u wilt weten of dit beleid van toepassing is op een derde partij die namens Energizer optreedt, neem dan contact op met uw juridische vertegenwoordiger.

Section 3: Eigendom van beleid en verklaring van verantwoordelijkheid

Dit beleid is eigendom van de algemene adviseur. De General Counsel is verantwoordelijk voor de implementatie, jaarlijkse controle en herziening van dit beleid, indien nodig.

Section 4: Vragen en zorgen melden

Collega's die waarnemen of horen van iemand die handelt op een wijze die in strijd is met dit beleid of die vermoedt dat iemand die namens Energizer handelt, zich schuldig maakt aan concurrentievervalsing of illegaal gedrag, moeten dit gedrag onmiddellijk melden.

Collega's moeten ook onmiddellijk melding maken van concurrentieverstorend of illegaal gedrag van concurrenten. Dit gedrag omvat de werknemer van een concurrent:

- Proberen verboden onderwerpen te bespreken.
- Energizer verzoeken zich te onthouden van agressieve concurrentie of tegen bepaalde klanten.

Er zijn vele manieren om concurrentieverstorend gedrag te melden, een vraag te stellen of een probleem met dit beleid te melden. Kies de optie die u het prettigst vindt. Welke optie u ook kiest, uw vertrouwelijkheid wordt gerespecteerd. Represailles tegen collega's die in goed vertrouwen verdacht gedrag melden via de onderstaande meldingskanalen worden niet getolereerd.

- Uw manager of hoger management
- Uw zakelijke partner [op het gebied van Human Resources](#)
- Uw [Ethics & Compliance](#) -team
- Je [juridische](#) team
- De Energizer hulplijn: www.EnergizerHelpLine.com
 - Bel 1-877-521-5625 (VS)
 - Extra telefoonnummers op www.EnergizerHelpLine.com
 - Tekst „Rapport” naar 1-314-668-1383 (alleen Noord-Amerika)
 - U kunt anoniem blijven als u dat wilt
 - De hulplijn is 24 uur per dag beschikbaar en wordt beheerd door een externe leverancier

Section 5: Middelen

- [Global Antitrust & Competition Guidelines](#), voor richtlijnen voor het praten met concurrenten, het verzamelen of ontvangen van informatie over concurrenten en andere onderwerpen.
- [Gedragscode](#), voor advies over de verwachtingen van Energizer voor alle collega's.

Section 6: Revisiegeschiedenis

De eigenaar van het beleid zal dit beleid elk fiscaal jaar evalueren en indien nodig bijwerken.

Revisie Nummer	Effectief Datum	Eigenaar	Beschrijving van wijziging
3	Januari 2023	Kate Dugan	Algemene update.
2	November 2020	Ronnie kann	Bijgewerkte beleidseigenaar; „Chief Compliance Officer” gewijzigd in „Head of Ethics & Compliance”; toegevoegd hoe u een vraag kunt stellen of een probleem kunt melden; „Kelly Boss” (GC) gewijzigd in „Hannah Kim” (GC).
1	Maart 2017	Kathy Rehmer	Initieel document

Section 7: Vereiste goedkeuring

Handtekening in bestand:

Kate Dugan, General Counsel

Richtlijnen voor wereldwijde antitrust- en mededingingswetgeving

In de richtlijnen worden bepaalde activiteiten en 'waarschuwingssignalen' geïdentificeerd die potentiële antitrustrisico's kunnen vermijden, maar ze kunnen niet anticiperen op alle situaties die u kunt tegenkomen. Als u vragen hebt over activiteiten, ongeacht of deze hier worden vermeld, kunt u dit bespreken met uw aangewezen juridische vertegenwoordiger.

Hieronder worden de volgende activiteiten behandeld: (1) het verzamelen en ontvangen van informatie over concurrentie, hetzij schriftelijk hetzij mondeling; (2) omgaan met concurrenten; (3) omgaan met leveranciers die concurreren met Energizer of verkopen aan concurrenten van Energizer; en (4) omgaan met klanten. Als u vragen hebt over andere onderwerpen, neem dan contact op met uw aangewezen juridische vertegenwoordiger.

(1) Informatie over concurrenten verzamelen en ontvangen

Informatie over concurrenten, ook wel bekend als informatie over concurrenten, is waardevol om Energizer te helpen bij het ontwikkelen van bedrijfsplannen en effectief te concurreren. Informatie over concurrenten omvat niet-openbare informatie waarmee Energizer de beslissingen van onze concurrenten kan voorspellen of die van invloed kan zijn op onze eigen strategische bedrijfsbeslissingen. Informatie over concurrentie is breed gedefinieerd en omvat prijsstrategieën of -wijzigingen, omzet, verkoopvolume, verkoopgebieden, marketing- en distributiestrategieën, klantenlijsten, aanbiedingen of offertes, informatie over de aankoop en prijsstelling van grondstoffen, kostenstructuren, R&D, winstmarges en productiecapaciteit, om er maar een paar te noemen.

Terwijl informatie die is verzameld uit openbaar beschikbare bronnen, zoals persberichten, openbare websites, oproepen van investeerders, persberichten en vakpublicaties, deze informatie kan ook concurrentiegegevens bevatten, maar vormt geen antitrustrisico omdat deze vrij beschikbaar zijn.

Op grond van dit beleid is het ons toegestaan om zowel openbare als niet-openbare informatie over concurrentie te verzamelen en te ontvangen, met beperkte uitzonderingen, mits dit wettelijk en in overeenstemming met onze [Gedragscode](#) gebeurt. Het is ons niet toegestaan vertrouwelijke prijslijsten of gedetailleerde prijsinformatie van een concurrent te verzamelen.

Collega's **KUNNEN** informatie over concurrenten verzamelen en ontvangen, behalve de vertrouwelijke prijslijst van een concurrent of gedetailleerde prijsinformatie over producten, uit legitieme bronnen, zoals:

- publicaties uit de sector;

-
- het materiaal,
 - het internet,
 - Klanten (indien gratis en ongevraagd aangeboden door Energizer), en
 - Consultants / leveranciers / derden (indien vrijelijk en ongevraagd aangeboden door Energizer).

Collega's **KUNNEN NIET:**

- Verkrijg informatie over concurrenten rechtstreeks van concurrenten (omdat de uitwisseling van gevoelige informatie kan inhouden dat er een overeenkomst is die in strijd is met de concurrentiewetgeving).
- Vraag onze klanten of consultants om vertrouwelijke informatie of informatie over concurrenten te verstrekken.
- Geef toestemming aan een klant of consultant die de informatie over de concurrentie van Energizer deelt met een concurrent.
- Vertrouwelijke prijslijst of gedetailleerde prijsinformatie van een concurrent ontvangen of accepteren (zelfs wanneer deze gratis wordt aangeboden).
- Neem strategische zakelijke beslissingen, inclusief beslissingen met betrekking tot de prijzen van Energizer of anderszins, op basis van informatie over concurrenten voordat u de ontvangst van de informatie rapporteert aan uw juridische vertegenwoordiger.

Als informatie over concurrenten wordt verzameld of ontvangen, neemt u contact op met uw juridische vertegenwoordiger voor instructies en om de informatie te documenteren. U dient de bron van de informatie en de datum en tijd waarop u deze hebt ontvangen te verstrekken.

Indien goedgekeurd voor verspreiding, vermeld altijd duidelijk de bron en datum waarop de competitieve informatie werd ontvangen (de "legende") alvorens deze te delen. Dit proces helpt later verwarring te voorkomen over de vraag of de informatie legitiem is verkregen. Een voorbeeld van de legende is: "Bron: Retail Customer, ontvangen 1 juni 20XX om 15:00 PM CDT."

Als de informatie betrekking heeft op de vertrouwelijke prijslijst van een concurrent of niet is goedgekeurd voor verspreiding, moet deze worden vernietigd samen met eventuele aantekeningen die u van de informatie hebt gemaakt en eventuele kopieën.

(2) Omgaan met concurrenten

Elke vergadering of discussie met een concurrent, zelfs in sociale situaties, brengt het risico met zich mee dat deze later verkeerd wordt opgevat als bewijs van een schending van de antitrustwetgeving. Collega's moeten uiterste voorzichtigheid betrachten bij

vergaderingen of gesprekken met werknemers of vertegenwoordigers van een concurrent of zelfs een potentiële concurrent en ervoor zorgen dat er altijd een legitiem zakelijk doel bij betrokken is. Als er vragen zijn over de vraag of er sprake is van een legitiem zakelijk doel, dient de collega onmiddellijk contact op te nemen met uw juridische vertegenwoordiger voor instructies.

Collega's **KUNNEN** concurrenten ontmoeten:

- Op voorwaarde dat vertrouwelijke bedrijfsinformatie niet wordt besproken of uitgewisseld.
- In de industrie en in de handel, maar uiterste voorzichtigheid moet worden betracht met betrekking tot de gespreksonderwerpen en collega's dienen de ruimte/vergadering te verlaten of het onderwerp te wijzigen als een van de verboden onderwerpen hieronder wordt besproken.

Collega's **MOGEN GEEN** vertrouwelijke informatie of informatie over concurrenten bespreken of uitwisselen met een concurrent, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, de volgende onderwerpen:

- Prijsstelling (huidig of toekomstig),
- Prijsbeleid, omvang of timing van prijswijzigingen;
- Verkoopvoorwaarden, met inbegrip van kortingen, vergoedingen en kredietvoorwaarden,
- Verkoopprognoses, -plannen of -gebieden,
- Offertes of biedingen die aan klanten zijn ingediend,
- Distributiepraktijken;
- Het verdelen of toewijzen van markten, kanalen, klanten, gebieden of geografische gebieden;
- Kosten, winst of marges;
- Aanbiedingen,
- Productieplannen;
- Marktaandelen;
- Salarissen van werknemers, en
- Geen zaken doen met een klant of leverancier.

Joint ventures en bepaalde samenwerkingsverbanden met concurrenten vormen potentieel legitieme redenen voor interactie en kunnen door de regelgevers als concurrentiebevorderend worden beschouwd. Het is echter complex om ervoor te zorgen dat een joint venture de antitrustwetten naleeft. Mogelijke samenwerking moet zorgvuldig worden ontworpen en beheerd om antitrustrisico's te voorkomen. Lees de onderstaande Energizer-regels door en volg deze op voordat u met een concurrent gaat praten over een mogelijke samenwerking:

- Raadpleeg uw Energizer Legal-vertegenwoordiger zowel voor als tijdens eventuele discussies. De juridische afdeling houdt alle communicatie in de gaten en moet eventuele joint venture of samenwerking beoordelen voordat deze wordt afgerond.
- Leg van tevoren vast dat beide partijen het zakelijke doel van de discussie begrijpen. Stel bijvoorbeeld een agenda vast (vooraf beoordeeld door de juridische afdeling) waarin de te bespreken onderwerpen worden aangegeven.
- Beperk de discussie tot het aangegeven doel.
- Noteer de vergadering of discussie en let daarbij op het volgende:
 - datum, tijd en plaats;
 - duur;
 - de deelnemende personen;
 - alle besproken zaken; en
 - alle overeengekomen follow-upacties.
- Bespreek nooit een van de hierboven genoemde verboden onderwerpen.

(3) Omgaan met leveranciers die concurreren met Energizer / verkopen aan concurrenten van Energizer

Energizer contracten met sommige leveranciers die ook concurreren met Energizer of verkopen aan concurrenten van Energizer. Energizer kan bijvoorbeeld een grondstof kopen bij een leverancier die dezelfde grondstof ook verkoopt aan concurrenten van Energizer. Energizer kan ook een onderdeel kopen bij een leverancier die zelfstandig concurrerende producten verkoopt.

Bij interactie met leveranciers **KUNNEN** collega's:

- Bespreek informatie die rechtstreeks verband houdt met de aankoop van producten of materialen door Energizer.
- Bespreek de productiebehoeften van Energizer.
- Bespreek de prijzen voor Energizer's aankopen bij de leverancier.
- Bespreek de verkoopvoorwaarden aan Energizer.

Collega's **KUNNEN NIET**:

- Proberen de eigen verkoop van concurrerende producten door de leverancier te beïnvloeden.
- Afspraken maken over gecoördineerde acties op de markt met betrekking tot klanten of andere concurrenten.
 - Voorbeelden hiervan zijn overeenkomsten om strategische zakelijke beslissingen te nemen die Energizer en de leverancier ten goede

komen en die de concurrentie of de consument schaden, zoals een overeenkomst dat de leverancier geen grondstoffen aan de concurrent van Energizer zal verkopen in ruil voor een iets hogere prijs voor Energizer.

- Bespreek de prijzen of verkoopvoorwaarden van de leverancier met de concurrenten van Energizer.
- Vraag de leverancier om informatie over de concurrenten van Energizer.

(4) Omgaan met klanten

De meest voorkomende interacties die collega's hebben met mensen buiten Energizer zijn die met klanten van Energizer. Tot de klanten behoren zowel detailhandelaren die rechtstreeks aan consumenten verkopen als distributeurs die aan andere zakelijke klanten verkopen.

Bij interactie met klanten **KUNNEN** collega's:

- Maak duidelijk dat klanten altijd vrij zijn om zelf te beslissen over hun wederverkooprijzen.
- Bespreek en stel prijzen vast voor de verkoop van Energizer-producten aan klanten.
- Distributieregio's voor distributeurs instellen.
- Bespreek de producten van een concurrent, zolang de beweringen waar en onderbouwd zijn.

Er gelden verschillende regels, afhankelijk van verschillende factoren, waaronder de betrokken geografische markt (de Europese Unie verschilt bijvoorbeeld aanzienlijk van Noord-Amerika), zodat collega's **MOGELIJK** het volgende kunnen doen:

- Bespreek de door een fabrikant voorgestelde verkoopprijs ("adviesprijs") of geef een prijsaanbeveling en leg de beweegredenen daarvoor uit (bijv. superieur product, merkwaarde, enz.), maar het is altijd een suggestie en nooit een vereiste.
- Stel een uniform prijsbeleid ("UPP") in en communiceer en handhaaf dit beleid met alle klanten waarop het van toepassing is.
- Stel een beleid voor de minimale geadverteerde prijs ("MAP") in en communiceer en handhaaf dit beleid met alle klanten waarop het van toepassing is.
- Bied een exclusieve verkoopovereenkomst aan.
- Sluit een verdeler af.
- Vergelijkbare klanten verschillende prijzen in rekening brengen.
- Bieden van verschillende niveaus van promotie- of reclameondersteuning aan vergelijkbare klanten.



Wereldwijd beleid op het gebied van antitrust/mededingingsrecht

Ingangsdatum: Maart 2017
Laatste revisie: Januari 2023

-
- Beperk de wederverkoop van Energizer-producten.

Neem contact op met uw juridische vertegenwoordiger voordat u een van de bovenstaande zaken bespreekt met een klant of actie onderneemt.

De antitrustwetten zijn echter duidelijk dat collega's **NIET:**

- Stel wederverkoopprijzen in voor klanten of spreek met een klant af over wederverkoopprijzen.
- Vraag een klant om de aanbevolen verkoopprijs te volgen.
- Bespreek de prijzen of het territorium van Energizer voor de concurrent van een klant.
- Bespreek de wederverkoopprijzen van de concurrent van een klant.
- Een signaal geven van een aanstaande prijswijziging, zowel wat betreft de prijzen van Energizer als de wederverkoopprijzen van de concurrent van een klant.
- Bespreek met een klant de beëindiging van een andere klant, retailer of distributeur.
- Producten verkopen die onder de productiekosten liggen.



Politique mondiale en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Section 1: Objet de la présente politique

Energizer s'engage à respecter entièrement la lettre et l'esprit de toutes les lois qui s'appliquent à notre entreprise. Nous prenons particulièrement soin de nous conformer aux lois antitrust mondiales. Bien que les exigences de chaque pays dans lequel Energizer fait affaire puissent être légèrement différentes, l'objectif des lois antitrust est d'assurer un marché concurrentiel qui permet aux entreprises efficaces et novatrices de réussir. Les lois antitrust interdisent toute pratique commerciale qui nuit à la concurrence, y compris la collusion entre concurrents, les pratiques du marché qui compromettent la capacité des autres à faire concurrence, et les fusions et acquisitions susceptibles de réduire la concurrence.

Les conséquences d'une infraction antitrust peuvent être graves, notamment :

- Amendes importantes pour Energizer et les personnes concernées.
- Des peines d'emprisonnement pour les personnes concernées.
- Des sommes substantielles en argent versées en justice civile.
- Dommages à notre réputation.
- Poursuites judiciaires qui pourraient imposer des dépenses importantes et perturber nos activités.

Nous croyons qu'Energizer prospérera sur un marché concurrentiel et nous soutenons pleinement l'application des lois antitrust dans tous les marchés où nous sommes en concurrence. Pour ces raisons, le but de la présente politique est d'expliquer les situations courantes auxquelles nos collègues peuvent faire face dans leurs responsabilités quotidiennes et de les aider à gérer ces situations, évitant ainsi les infractions aux lois antitrust. Energizer s'attend à ce que nous, en tant qu'organisation, et nos collègues, respections les lois antitrust mondiales et la présente politique et soulevons des questions ou signalons des violations potentielles. L'énoncé de culture d'Energizer l'exige, parce qu'à Energizer, **nous gagnons ensemble tout en nous servant avec une volonté d'agir audacieusement, tout en faisant bien.**

Section 2: Énoncé de politique

La présente politique exige que tous les collègues et les tiers agissant au nom d'Energizer se conforment aux lois antitrust et sur la concurrence de tous les pays et organismes gouvernementaux dans lesquels Energizer ou le tiers exerce des activités. Si vous avez une question concernant si la présente politique s'applique à un tiers agissant au nom d'Energizer, veuillez communiquer avec votre représentant des Services juridiques.



Politique mondiale en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Section 3: Responsabilité de la politique et déclaration de responsabilité

La présente politique appartient au chef du contentieux. Le directeur général est responsable de la mise en œuvre, de l'examen annuel et de la révision de la présente politique au besoin.

Section 4: Comment signaler les questions et les préoccupations

Les collègues qui observent ou entendent quelqu'un agir d'une manière non conforme à la présente politique ou qui soupçonnent qu'une personne agissant au nom de Energizer adopte un comportement anticoncurrentiel ou illégal doivent immédiatement en signaler la conduite.

Les collègues doivent également signaler immédiatement tout comportement anticoncurrentiel ou illégal de la part de concurrents. Cette conduite comprend l'employé d'un concurrent :

- Essayer de discuter de sujets interdits.
- Demander à Energizer de s'abstenir de compétitionner agressivement ou contre certains clients.

Il existe de nombreuses façons de signaler un comportement anticoncurrentiel, de poser une question ou de soulever une préoccupation concernant cette politique. Choisissez l'option qui vous convient le mieux. Quelle que soit l'option que vous choisirez, votre confidentialité sera respectée. Les représailles contre des collègues qui signalent de bonne foi une conduite suspecte par l'intermédiaire des canaux de signalement indiqués ci-dessous ne seront pas tolérées.

- Votre directeur ou votre supérieur immédiat
- Votre partenaire [des Ressources humaines](#)
- Votre équipe [responsable de l'éthique et de la conformité](#)
- Votre équipe [juridique](#)
- La ligne d'assistance Energizer : www.EnergizerHelpLine.com
 - Composez le 1-877-521-5625 (É.-U.)
 - Numéros de téléphone supplémentaires à www.EnergizerHelpLine.com
 - Texte « Rapport » au 1-314-668-1383 (Amérique du Nord seulement)
 - Vous pouvez demeurer anonyme si vous le souhaitez
 - Le service d'assistance est disponible 24 heures par jour et est exploité par un fournisseur tiers



Politique mondiale en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Section 5: Ressources

- [Lignes directrices mondiales en matière d'antitrust et de concurrence](#), pour des conseils sur la façon de discuter avec les concurrents, de recueillir ou de recevoir des renseignements sur la concurrence, et d'autres sujets.
- [Code de conduite](#), pour obtenir des conseils sur les attentes d'Energizer pour tous les collègues.

Section 6: Historique des révisions

Le responsable de la politique examinera et mettra à jour la présente politique au besoin, chaque exercice financier.

Révision Numéro	Efficace Date	Propriétaire	Description du changement
3	Janvier 2023	Kate Dugan	Mise à jour générale.
2	Novembre 2020	Ronnie Kann	Responsable de la politique mis à jour; « Chef de la conformité » remplacé par « Chef de l'éthique et de la conformité »; ajout de la façon de poser une question ou de soulever une préoccupation; passage de « Kelly Boss » (GC) à « Hannah Kim » (GC).
1	Mars 2017	Kathy Rehmer	Document initial

Section 7: Approbation requise

Signature au dossier:

Kate Dugan, avocate générale



Politique mondiale en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Lignes directrices mondiales en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Les Lignes directrices identifieront certaines activités et « signaux d'alerte » avec des risques antitrust potentiels à éviter, mais elles ne peuvent pas anticiper toutes les situations que vous pourriez rencontrer. Si vous avez des questions au sujet d'activités, que celles-ci soient énumérées ou non ici, veuillez en discuter avec votre représentant des Services juridiques.

Les activités décrites ci-dessous sont les suivantes : (1) recueillir et recevoir des renseignements sur la concurrence, par écrit ou verbalement; (2) faire affaire avec des concurrents; (3) traiter avec des fournisseurs qui font concurrence à Energizer ou qui vendent aux concurrents d'Energizer; et (4) traiter avec des clients. Si vous avez des questions sur d'autres sujets, veuillez communiquer avec votre représentant des Services juridiques.

(1) Recueillir et recevoir des renseignements sur la concurrence

L'information sur les concurrents, aussi connue sous le nom de renseignements sur la concurrence, est utile pour aider Energizer à élaborer ses plans d'affaires et à demeurer concurrentiel efficacement. Les renseignements sur la concurrence comprennent toute information non publique qui permet à Energizer de prédire les décisions de nos concurrents ou qui peut influencer nos propres décisions commerciales stratégiques. Les renseignements sur la concurrence sont définis de façon générale et comprennent les stratégies ou les changements relatifs aux prix et aux prix, les revenus de vente, le volume des ventes, les territoires de vente, les stratégies de marketing et de distribution, les listes de clients, les offres ou les offres faites, les renseignements sur les achats de matières premières et les prix, les structures de coûts, la recherche et le développement, les marges de profit et la capacité pour n'en nommer que quelques-uns.

Les renseignements recueillis auprès de sources accessibles au public, comme les rapports des médias, les sites Web publics, les appels des investisseurs, les communiqués de presse et les publications spécialisées, peuvent également contenir des renseignements sur la concurrence, ces renseignements ne créent pas de risque antitrust, car ils sont librement accessibles.

En vertu de la présente politique, nous sommes autorisés à recueillir et à recevoir des renseignements concurrentiels publics et non publics, à quelques exceptions près, à condition qu'ils soient faits légalement et conformément à notre [Code de conduite](#). Nous n'avons pas le droit de recueillir la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou des renseignements détaillés sur les prix.



Politique mondiale en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Les collègues **PEUVENT** recueillir et recevoir des renseignements sur la concurrence, autres que la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou des renseignements détaillés sur les prix des produits, provenant de sources légitimes, comme :

- des publications de l'industrie,
- les médias,
- internet,
- Les clients (s'ils sont offerts librement et non sollicités par Energizer) et
- Conseillers / fournisseurs / tiers (si Energizer offre librement et non sollicitée).

Les collègues **NE PEUVENT pas** :

- Obtenir des renseignements sur la concurrence directement auprès des concurrents (car l'échange d'information sensible peut impliquer une entente contraire aux lois sur la concurrence).
- Demandez à nos clients ou à nos consultants de fournir des renseignements confidentiels ou des renseignements sur la concurrence de nos concurrents.
- Consentement à ce que tout client ou conseiller partage la veille concurrentielle d'Energizer avec un concurrent.
- Recevoir ou accepter la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou des renseignements détaillés sur les prix des produits (même lorsqu'ils sont offerts librement).
- Prenez toute décision d'affaires stratégique, y compris celles liées à la tarification Energizer ou autre, en vous basant sur des renseignements concurrentiels avant de signaler la réception de l'information à votre représentant des Services juridiques.

Si des renseignements sur la concurrence sont recueillis ou reçus, communiquez avec votre représentant des Services juridiques pour obtenir des directives et pour documenter l'information. Vous devrez fournir la source des renseignements ainsi que la date et l'heure auxquelles vous les avez reçus.

Si la diffusion est approuvée, indiquer clairement la source et la date de réception des renseignements sur la concurrence (la « légende ») avant de les communiquer. Ce processus permet d'éviter toute confusion plus tard quant à l'obtention légitime de l'information. Voici un exemple de la légende : « Source : client de détail, reçu le 1 juin 20XX à 3:00 PM CDT. »

Si l'information se rapporte à la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou n'est pas approuvée pour diffusion, elle doit être détruite avec toute note que vous avez faite et toute copie de l'information.

(2) Faire face à des concurrents

Toute réunion ou discussion avec un concurrent – même dans des situations sociales – risque de fausse interprétation par la suite comme preuve d'une infraction aux lois antitrust. Les collègues doivent faire preuve d'une extrême prudence lors de réunions ou de discussions avec des employés ou des représentants d'un concurrent ou même d'un concurrent potentiel, et s'assurer qu'un but professionnel légitime est toujours impliqué. S'il y a une question sur la question de savoir si un but professionnel légitime est en jeu, le collègue doit immédiatement consulter votre représentant des Services juridiques pour obtenir des instructions.

Les collègues **PEUVENT** rencontrer des concurrents :

- Sur le plan social, à condition que les renseignements commerciaux confidentiels ne soient pas discutés ou échangés.
- Dans les groupes industriels et commerciaux, mais il faut faire preuve d'une extrême prudence en ce qui concerne les sujets de conversation et les collègues doivent quitter la salle ou la réunion ou changer de sujet si l'un des sujets interdits énumérés ci-dessous est abordé.

Les collègues **NE PEUVENT PAS** discuter ou échanger de renseignements confidentiels ou de renseignements sur la concurrence avec un concurrent, y compris, mais sans s'y limiter, les sujets suivants :

- Prix (actuel ou futur),
- Les politiques de tarification, l'ampleur ou le moment des changements de prix;
- Les modalités de vente, y compris les rabais, les remises et les modalités de crédit,
- Les prévisions de ventes, les plans ou les territoires,
- Soumissions ou soumissions soumises aux clients,
- Les pratiques de distribution,
- La division ou l'attribution de marchés, de canaux, de clients, de territoires ou de régions géographiques,
- Les coûts, les bénéfices ou les marges,
- Les promotions,
- Les plans de production,
- Des parts de marché,
- Salaires des employés et
- Ne pas faire affaire avec un client ou un fournisseur.

Les coentreprises et certaines collaborations avec des concurrents présentent des raisons potentiellement légitimes d'interagir et peuvent être perçues par les organismes de réglementation comme étant pro-compétitifs. Toutefois, il est difficile de s'assurer que toute coentreprise respecte les lois antitrust. Toute collaboration potentielle doit être conçue et gérée avec soin afin d'éviter les risques antitrust. Avant d'engager une discussion avec un concurrent au sujet d'une collaboration potentielle, veuillez passer en revue et suivre les règles de stimulation énumérées ci-dessous :

- Consultez votre représentant des Services juridiques Energizer avant et pendant toute discussion. Le Service juridique surveillera toutes les communications et devra examiner toute coentreprise ou collaboration potentielle avant d'être finalisée.
- Notez à l'avance que les deux parties comprennent l'objectif commercial de la discussion. Par exemple, convenez d'un ordre du jour (examiné à l'avance par les Services juridiques) en identifiant les sujets de discussion.
- Limitez la discussion à l'objectif identifié.
- Consignez la réunion ou la discussion en notant ce qui suit :
 - date, heure et lieu;
 - durée;
 - les personnes qui participent;
 - toutes les questions discutées; et
 - toutes les mesures de suivi convenues.
- Ne discutez jamais des sujets interdits mentionnés ci-dessus.

(3) Traiter avec des fournisseurs qui font concurrence à Energizer / vendre aux concurrents d'Energizer

Energizer conclut des contrats avec certains fournisseurs qui font également concurrence à Energizer ou qui vendent des produits à des concurrents d'Energizer. Par exemple, Energizer peut acheter une matière première auprès d'un fournisseur qui vend également cette même matière première à ses concurrents. Energizer peut aussi acheter un composant d'un fournisseur qui vend des produits concurrents de façon indépendante.

Lorsqu'ils interagissent avec les fournisseurs, les collègues **PEUVENT** :

- Discuter de l'information directement liée à l'achat de produits ou de matériaux par Energizer.
- Discuter des besoins de production d'Energizer.
- Discutez des prix des achats d'Energizer auprès du fournisseur.
- Discutez des modalités de vente à Energizer.

Les collègues **NE PEUVENT pas** :

- Tenter d'influencer la vente de produits concurrents du fournisseur.
- Accepter de coordonner les actions du marché à l'égard de tout client ou autre concurrent.
 - Par exemple, les ententes visant à prendre des décisions d'affaires stratégiques qui profitent à Energizer et au fournisseur et qui nuisent à la concurrence ou aux consommateurs, comme une entente selon laquelle le fournisseur ne vendra pas de matières premières au concurrent d'Energizer en échange d'Energizer payant un prix légèrement plus élevé.
- Discutez des prix ou des modalités de vente du fournisseur avec les concurrents d'Energizer.
- Demandez au fournisseur des renseignements sur les concurrents d'Energizer.

(4) Traiter avec les clients

Les interactions les plus fréquentes que les collègues ont avec des personnes hors de Energizer sont celles avec les clients d'Energizer. Les clients comprennent les détaillants qui vendent directement aux consommateurs et aux distributeurs qui vendent à d'autres clients commerciaux.

Lorsqu'ils interagissent avec les clients, les collègues **PEUVENT** :

- Précisez clairement que les clients sont toujours libres de décider de leurs propres prix de revente.
- Discutez des prix de vente des produits Energizer et établissez-les aux clients.
- Établir des territoires de distribution pour les distributeurs.
- Discutez des produits d'un concurrent, à condition que les énoncés soient vrais et justifiés.

Différentes règles s'appliquent en fonction de plusieurs facteurs, y compris le marché géographique concerné (p. ex., l'Union européenne diffère considérablement de l'Amérique du Nord), de sorte que les employés **PEUVENT** :

- Discuter du prix de revente suggéré par le fabricant (« PDSF ») ou offrir une recommandation de prix et expliquer la raison d'être de celui-ci (p. ex., produit supérieur, valeur de la marque, etc.), mais il s'agit toujours d'une suggestion et jamais d'une exigence.
- Établir une politique de tarification uniforme (« PPO ») et communiquer et appliquer cette politique à tous les clients auxquels elle s'applique.
- Établissez une politique de prix minimum annoncé et communiquez et appliquez cette politique à tous les clients auxquels elle s'applique.



Politique mondiale en matière d'antitrust et de Loi sur la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

-
- Offrir une entente de vente exclusive.
 - Mettre fin à un distributeur.
 - Facturer des prix différents à des clients similaires.
 - Offrir différents niveaux de soutien promotionnel ou publicitaire à des clients similaires.
 - Restreindre la revente des produits Energizer.

Avant de discuter de ce qui précède avec un client ou de prendre des mesures, veuillez consulter votre représentant des Services juridiques.

Les lois antitrust sont évidentes, cependant, que les collègues **NE PEUVENT PAS :**

- Établir les prix de revente pour les clients ou convenir avec le client des prix de revente.
- Demandez au client de s'engager à respecter le PDSF.
- Discutez des prix d'Energizer ou du territoire pour le concurrent d'un client.
- Discuter des prix de revente du concurrent d'un client.
- Signaler un changement de prix à venir, tant en ce qui concerne les prix d'Energizer que les prix de revente du concurrent d'un client.
- Discutez avec un client de la résiliation d'un autre client, détaillant ou distributeur.
- Vendez les produits sous le coût de production.



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Section 1: Objet de la présente politique

Energizer s'engage à respecter pleinement la lettre et l'esprit de toutes les lois qui s'appliquent à notre entreprise. Nous veillons tout particulièrement à respecter les lois antitrust mondiales. Bien que chaque pays dans lequel Energizer exerce ses activités puisse avoir des exigences légèrement différentes, l'objectif des lois antitrust est d'assurer un marché concurrentiel qui permette aux entreprises efficaces et innovantes de réussir. Les lois antitrust interdisent toute pratique commerciale qui nuit à la concurrence, y compris la collusion entre concurrents, les pratiques de marché qui nuisent à la capacité d'autrui à faire concurrence, et les fusions et acquisitions qui sont susceptibles de réduire la concurrence.

Les conséquences d'une violation des règles antitrust peuvent être graves, notamment :

- De lourdes amendes pour Energizer et les personnes impliquées.
- Peines de prison pour les individus impliqués.
- Des récompenses financières substantielles provenant de poursuites civiles.
- Atteinte à notre réputation.
- Des poursuites judiciaires qui pourraient imposer des dépenses massives et perturber notre activité.

Nous croyons qu'Energizer prospérera sur un marché concurrentiel, et nous appuyons pleinement l'application des lois antitrust dans tous les marchés où nous sommes en concurrence. Pour ces raisons, l'objectif de la présente politique est d'expliquer les situations courantes auxquelles nos collègues peuvent faire face dans le cadre de leurs responsabilités quotidiennes et de les aider à gérer ces situations, évitant ainsi les violations des lois antitrust. Energizer s'attend à ce que nous, en tant qu'organisation, et nos collègues, nous conformions aux lois antitrust mondiales et à la présente politique et soulevions des questions ou signalons des violations potentielles. La déclaration de culture d'Energizer l'exige, car chez Energizer, **nous gagnons ensemble tout en nous servant les uns les autres avec une volonté d'agir hardiment, tout en faisant bien.**

Section 2: Déclaration de politique

Cette politique exige que tous les collègues et les tiers agissant au nom d'Energizer se conforment aux lois antitrust et sur la concurrence de tous les pays et organismes gouvernementaux dans lesquels Energizer ou le tiers exerce ses activités. Si vous avez des questions sur l'application de la présente politique à un tiers agissant au nom d'Energizer, veuillez communiquer avec votre représentant légal.



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Section 3: Propriété de la police et déclaration de responsabilité

Cette police est la propriété de l'avocat général. L'avocat-conseil est responsable de la mise en œuvre, de l'examen annuel et de la révision de la présente politique au besoin.

Section 4: Comment signaler des questions et des préoccupations

Les employés qui observent ou entendent parler d'une personne agissant d'une manière incompatible avec la présente politique ou qui soupçonnent une personne agissant au nom d'Energizer de se livrer à un comportement anticoncurrentiel ou illégal doivent immédiatement signaler ce comportement.

Les employés doivent également signaler immédiatement tout comportement anticoncurrentiel ou illégal de la part de concurrents. Cette conduite inclut l'employé d'un concurrent :

- Essayer de discuter de sujets interdits.
- Demander à Energizer de s'abstenir de concurrencer agressivement ou contre certains clients.

Il existe de nombreuses façons de signaler un comportement anticoncurrentiel, de poser une question ou de signaler un problème concernant cette politique. Choisissez l'option qui vous convient le mieux. Quelle que soit l'option choisie, votre confidentialité sera respectée. Les représailles contre les employés qui signalent de bonne foi un comportement suspect par l'intermédiaire des voies de signalement énumérées ci-dessous ne seront pas tolérées.

- Votre responsable ou votre supérieur hiérarchique
- Votre partenaire d'affaires [des ressources humaines](#)
- Votre équipe [éthique et conformité](#)
- Votre équipe [juridique](#)
- La ligne d'assistance Energizer : www.EnergizerHelpLine.com
 - Appelez le 1-877-521-5625 (États-Unis)
 - Numéros de téléphone supplémentaires au www.EnergizerHelpLine.com
 - Texte « Report » au 1-314-668-1383 (Amérique du Nord seulement)
 - Vous pouvez rester anonyme si vous le souhaitez
 - La ligne d'assistance est disponible 24 heures sur 24 et gérée par un prestataire tiers



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Section 5: Ressources

- [Directives antitrust et de concurrence mondiales](#), pour obtenir des conseils sur la façon de discuter avec les concurrents, de recueillir ou de recevoir des renseignements sur la concurrence, et d'autres sujets.
- [Code de conduite](#), pour obtenir des conseils sur les attentes d'Energizer envers tous les employés.

Section 6: Historique des révisions

Le propriétaire de la politique examinera et mettra à jour la présente politique au besoin chaque année financière.

Révision Numéro	Efficace Date	Propriétaire	Description de la modification
3	Janvier 2023	Kate Dugan	Mise à jour générale.
2	Novembre 2020	Ronnie Kann	Mise à jour du propriétaire de la politique ; changement de « Chief Compliance Officer » en « Head of Ethics & Compliance » ; ajout de la façon de poser une question ou de soulever un problème ; changement de « Kelly Boss » (GC) en « Hannah Kim » (GC).
1	Mars 2017	Kathy Rehmer	Document initial

Section 7: Approbation requise

Signature au dossier :

Kate Dugan, avocate générale



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Directives mondiales sur la législation antitrust et la concurrence

Les lignes directrices identifieront certaines activités et certains « signaux d'alarme » présentant des risques antitrust potentiels à éviter, mais elles ne peuvent pas anticiper toutes les situations que vous pourriez rencontrer. Si vous avez des questions sur des activités, qu'elles soient ou non répertoriées ici, veuillez en discuter avec votre représentant légal désigné.

Les activités décrites ci-dessous sont les suivantes : (1) recueillir et recevoir des renseignements sur la concurrence, par écrit ou oralement ; (2) traiter avec des concurrents ; (3) traiter avec des fournisseurs qui font concurrence à Energizer ou vendent à des concurrents d'Energizer ; et (4) traiter avec des clients. Si vous avez des questions sur d'autres sujets, veuillez communiquer avec votre représentant légal désigné.

(1) Collecte et réception de renseignements sur la concurrence

Les renseignements sur les concurrents, également appelés veille concurrentielle, sont précieux pour aider Energizer à élaborer ses plans d'affaires et à être compétitif efficacement. La veille concurrentielle comprend toute information non publique qui permet à Energizer de prédire les décisions de nos concurrents ou qui peut influencer nos propres décisions commerciales stratégiques. La veille concurrentielle est définie au sens large et comprend les stratégies ou changements de prix et de prix, les revenus des ventes, le volume des ventes, les territoires de vente, les stratégies de marketing et de distribution, les listes de clients, les offres ou les soumissions faites, les informations sur les achats de matières premières et les prix, les structures de coûts, la R&D, les marges bénéficiaires et la capacité de production, pour n'en nommer que quelques-uns.

Alors que les informations recueillies auprès de sources accessibles au public, telles que les reportages des médias, les sites Web publics, les appels aux investisseurs, les communiqués de presse et les publications commerciales, peut également contenir des renseignements concurrentiels, ces informations ne créent pas de risque antitrust parce qu'elles sont librement accessibles.

En vertu de la présente politique, nous sommes autorisés à recueillir et à recevoir des renseignements sur la concurrence publics et privés, à quelques exceptions près, à condition que cela soit fait légalement et conformément à notre [Code de conduite](#). Nous ne sommes pas autorisés à recueillir la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou des informations détaillées sur les prix.



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

Les employés **PEUVENT** recueillir et recevoir des renseignements sur la concurrence, autres que la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou des renseignements détaillés sur les prix des produits, auprès de sources légitimes, telles que :

- publications industrielles,
- les médias,
- internet,
- Les clients (s'ils sont offerts librement et non sollicités par Energizer), et
- Consultants / fournisseurs / tiers (si offert librement et non sollicité par Energizer).

Les employés **NE PEUVENT PAS** :

- Obtenir des renseignements concurrentiels directement auprès des concurrents (parce que l'échange d'informations sensibles peut impliquer un accord en violation des lois sur la concurrence).
- Demander à nos clients ou consultants de fournir des informations confidentielles ou des renseignements concurrentiels sur nos concurrents.
- Consentir à ce que tout client ou consultant partage la veille concurrentielle d'Energizer avec un concurrent.
- Recevoir ou accepter la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou des informations détaillées sur les prix des produits (même lorsqu'ils sont offerts gratuitement).
- Prendre toute décision commerciale stratégique, y compris celles liées à la tarification Energizer ou autre, en se basant sur la veille concurrentielle avant de signaler la réception de l'information à votre représentant légal.

Si des renseignements sur la concurrence sont recueillis ou reçus, contactez votre représentant légal pour obtenir des instructions et documenter les renseignements. Vous devrez fournir la source de l'information ainsi que la date et l'heure auxquelles vous l'avez reçue.

Si la diffusion est approuvée, indiquez toujours clairement la source et la date de réception des renseignements sur la concurrence (la « légende ») avant de les partager. Ce processus permet d'éviter toute confusion ultérieure quant à savoir si les renseignements ont été légitimement obtenus. Un exemple de la légende est : « source : Client au détail, reçu le 1er juin 20XX à 15h00 HAC ».

Si l'information se rapporte à la liste de prix confidentielle d'un concurrent ou n'est pas approuvée pour diffusion, elle doit être détruite avec toutes les notes que vous avez prises de l'information et toutes les copies.

(2) Traiter avec les concurrents

Toute rencontre ou discussion avec un concurrent – même dans des situations sociales – comporte le risque qu'elle soit interprétée à tort par la suite comme une preuve d'une violation des règles antitrust. Les employés doivent faire preuve d'une extrême prudence lors de toute réunion ou discussion avec des employés ou des représentants d'un concurrent ou même d'un concurrent potentiel et s'assurer qu'un objectif commercial légitime est toujours impliqué. S'il y a une question de savoir si un objectif commercial légitime est en jeu, l'employé doit immédiatement consulter votre représentant légal pour obtenir des instructions.

Les employés **PEUVENT** rencontrer des concurrents :

- Socialement, à condition que les informations commerciales confidentielles ne soient pas discutées ou échangées.
- Dans les groupes industriels et commerciaux, il faut faire preuve d'une extrême prudence en ce qui concerne les sujets de conversation et les collègues doivent quitter la salle / réunion ou changer de sujet si l'un des sujets interdits énumérés ci-dessous est abordé.

Les employés **NE PEUVENT PAS** discuter ou échanger des renseignements confidentiels ou des renseignements sur la concurrence avec un concurrent, y compris, mais sans s'y limiter, les sujets suivants :

- Tarification (actuelle ou future),
- Politiques de prix, ampleur ou calendrier des changements de prix,
- Les conditions générales de vente, y compris les remises, les allocations et les conditions de crédit,
- Prévisions de ventes, plans ou territoires,
- Devis ou offres soumis aux clients,
- Pratiques de distribution,
- Diviser ou attribuer des marchés, des canaux, des clients, des territoires ou des géographies,
- Coûts, bénéfices ou marges,
- Promotions,
- Plans de production,
- Parts de marché,
- Salaires des employés, et
- Ne pas faire affaire avec un client ou un fournisseur.

Les coentreprises et certaines collaborations avec des concurrents présentent des raisons potentiellement légitimes d'interagir et peuvent être considérées par les organismes de réglementation comme favorables à la concurrence. Toutefois, il est complexe de veiller à ce que toute coentreprise respecte les lois antitrust. Toute



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

collaboration potentielle doit être conçue et gérée avec soin pour éviter les risques antitrust. Avant de discuter d'une collaboration potentielle avec un concurrent, veuillez consulter et respecter les règles Energizer ci-dessous :

- Consultez votre représentant légal Energizer avant et tout au long de toute discussion. Le service juridique surveillera toutes les communications et devra examiner toute coentreprise ou collaboration potentielle avant sa finalisation.
- Documentez à l'avance que les deux parties comprennent l'objectif commercial de la discussion. Par exemple, convenez d'un ordre du jour (examiné à l'avance par le service juridique) identifiant les sujets de discussion.
- Limitez la discussion au but identifié.
- Consignez la réunion ou la discussion en notant les éléments suivants :
 - date, heure et lieu ;
 - durée ;
 - les participants ;
 - toutes les questions discutées ; et
 - toutes les mesures de suivi convenues.
- Ne discutez jamais des sujets interdits identifiés ci-dessus.

(3) Traiter avec des fournisseurs qui sont en concurrence avec Energizer / vendre aux concurrents d'Energizer

Energizer conclut des contrats avec certains fournisseurs qui sont également en concurrence avec Energizer ou qui vendent à des concurrents d'Energizer. Par exemple, Energizer peut acheter une matière première d'un fournisseur qui vend également cette même matière première à des concurrents d'Energizer. Energizer peut également acheter un composant d'un fournisseur qui vend de façon indépendante des produits concurrents.

Lorsqu'ils interagissent avec les fournisseurs, les collègues **PEUVENT** :

- Discutez de l'information directement liée à l'achat de produits ou de matériaux par Energizer.
- Discutez des besoins de production d'Energizer.
- Discutez du prix des achats d'Energizer auprès du fournisseur.
- Discutez des conditions générales de vente à Energizer.

Les employés **NE PEUVENT PAS** :

- Tenter d'influencer la vente par le fournisseur de produits concurrents.

- Accepter de coordonner les actions du marché à l'égard de tout client ou concurrent.
 - Les exemples comprennent des ententes visant à prendre des décisions commerciales stratégiques qui profitent à Energizer et au fournisseur et qui nuisent à la concurrence ou aux consommateurs, comme une entente selon laquelle le fournisseur ne vendra pas de matières premières au concurrent d'Energizer en échange d'un prix légèrement plus élevé pour Energizer.
- Discutez des prix ou des conditions de vente du fournisseur avec les concurrents d'Energizer.
- Demandez au fournisseur de l'information sur les concurrents d'Energizer.

(4) Traiter avec les clients

Les interactions les plus fréquentes que les collègues ont avec des personnes extérieures à Energizer sont celles avec les clients d'Energizer. Les clients comprennent à la fois les détaillants qui vendent directement aux consommateurs et les distributeurs qui vendent à d'autres clients commerciaux.

Lorsqu'ils interagissent avec les clients, **les** collègues **PEUVENT** :

- Indiquez clairement que les clients sont toujours libres de décider de leurs propres prix de revente.
- Discuter et fixer les prix de vente des produits Energizer aux clients.
- Établir des territoires de distribution pour les distributeurs.
- Discutez des produits d'un concurrent, à condition que les déclarations soient vraies et justifiées.

Des règles différentes s'appliquent en fonction de plusieurs facteurs, y compris le marché géographique concerné (par exemple, l'Union européenne diffère considérablement de l'Amérique du Nord), de sorte que les employés **PEUVENT** :

- Discutez du prix de revente suggéré par le fabricant (« PDSF ») ou proposez une recommandation de prix et expliquez-en la justification (p. ex., produit supérieur, valeur de la marque, etc.), mais il s'agit toujours d'une suggestion et jamais d'une exigence.
- Définissez une politique de tarification uniforme (« UPP ») et communiquez et appliquez cette politique à tous les clients auxquels elle s'applique.
- Établissez une politique de prix minimum annoncé (« MAP ») et communiquez et appliquez cette politique à tous les clients auxquels elle s'applique.
- Offrez un accord de vente exclusif.
- Mettre fin à un distributeur.



Politique mondiale antitrust / droit de la concurrence

Date d'entrée en vigueur : mars 2017

Dernière révision : janvier 2023

-
- Facturer des clients similaires à des prix différents.
 - Fournir différents niveaux de soutien promotionnel ou publicitaire à des clients similaires.
 - Restreindre la revente des produits Energizer.

Avant de discuter de l'un des points ci-dessus avec un client ou d'entreprendre une action quelconque, veuillez consulter votre représentant légal.

Les lois antitrust sont claires, cependant, que les collègues **NE PEUVENT PAS :**

- Fixer les prix de revente pour les clients ou convenir avec un client des prix de revente.
- Demandez à un client de s'engager à respecter le PDSF.
- Discutez des prix ou du territoire Energizer pour le concurrent d'un client.
- Discutez des prix de revente du concurrent d'un client.
- Signaler un changement de prix imminent, tant en ce qui concerne le prix d'Energizer que le prix de revente du concurrent d'un client.
- Discutez avec un client de la résiliation d'un autre client, détaillant ou distributeur.
- Vendre des produits en dessous du coût de production.

Section 1: Zweck dieser Richtlinie

Energizer verpflichtet sich, den Buchstaben und Geist aller Gesetze, die für unser Unternehmen gelten, vollständig zu befolgen. Wir achten besonders darauf, dass wir die weltweiten Kartellgesetze einhalten. Während jedes Land, in dem Energizer tätig ist, leicht unterschiedliche Anforderungen haben kann, besteht das Ziel der Kartellgesetze darin, einen wettbewerbsorientierten Markt zu gewährleisten, der effiziente und innovative Unternehmen zum Erfolg verhilft. Kartellgesetze verbieten Geschäftspraktiken, die den Wettbewerb beeinträchtigen, einschließlich Absprachen zwischen Wettbewerbern, Marktpraktiken, die die Wettbewerbsfähigkeit anderer beeinträchtigen, sowie Fusionen und Übernahmen, die den Wettbewerb beeinträchtigen könnten.

Die Folgen eines Kartellverstoßes können schwerwiegend sein, darunter:

- Hohe Geldstrafen für Energizer und die beteiligten Personen.
- Haftstrafen für die beteiligten Personen.
- Beträchtliche Geldvergütungen aus Zivilprozessen.
- Schaden für unseren Ruf.
- Gerichtsverfahren, die enorme Kosten verursachen und unser Geschäft stören könnten.

Wir sind davon überzeugt, dass Energizer auf einem wettbewerbsorientierten Markt erfolgreich sein wird, und wir unterstützen voll und ganz die Durchsetzung der Kartellgesetze in allen Märkten, in denen wir im Wettbewerb stehen. Aus diesen Gründen dient diese Richtlinie dazu, allgemeine Situationen zu erläutern, denen sich unsere Kollegen im Rahmen ihrer täglichen Aufgaben gegenübersehen, und ihnen dabei zu helfen, diese Situationen zu bewältigen, um so Verstöße gegen das Kartellrecht zu vermeiden. Energizer erwartet, dass wir als Unternehmen und unsere Kollegen globale Kartellgesetze und diese Richtlinie einhalten und Fragen stellen oder potenzielle Verstöße melden. Energizers Kulturaussage verlangt es, denn bei Energizer **gewinnen wir gemeinsam, während wir uns gegenseitig dienen mit der Bereitschaft, kühn zu handeln, und das alles, während wir richtig tun.**

Section 2: Richtlinienklärung

Diese Richtlinie verpflichtet alle Kollegen und Dritten, die im Namen von Energizer handeln, die Kartell- und Wettbewerbsgesetze aller Länder und Regierungsbehörden einzuhalten, in denen Energizer oder der Dritte geschäftlich tätig ist. Wenn Sie Fragen dazu haben, ob diese Richtlinie für Dritte gilt, die im Namen von Energizer handeln, wenden Sie sich bitte an Ihren gesetzlichen Vertreter.

Section 3: Verantwortung für die Police und Erklärung der Verantwortung

Für diese Richtlinie ist der General Counsel verantwortlich. Der General Counsel ist für die Implementierung, jährliche Überprüfung und Überarbeitung dieser Richtlinie bei Bedarf verantwortlich.

Section 4: So melden Sie Fragen und Bedenken

Kollegen, die beobachten oder hören, dass jemand in einer Weise handelt, die gegen diese Richtlinie verstößt, oder die vermuten, dass jemand, der im Namen von Energizer handelt, wettbewerbswidriges oder illegales Verhalten begeht, müssen das Verhalten unverzüglich melden.

Mitarbeiter müssen außerdem jedes wettbewerbswidrige oder illegale Verhalten von Wettbewerbern unverzüglich melden. Zu diesem Verhalten gehört auch der Mitarbeiter eines Mitbewerbers:

- Ich versuche, verbotene Themen zu besprechen.
- Energizer auffordern, keine aggressiven Wettbewerbe oder gegen bestimmte Kunden zu betreiben.

Es gibt viele Möglichkeiten, wettbewerbswidriges Verhalten zu melden, Fragen zu stellen oder Bedenken bezüglich dieser Richtlinie zu äußern. Wählen Sie die Option, die Sie am bequemsten verwenden möchten. Für welche Option Sie sich auch entscheiden, Ihre Vertraulichkeit wird respektiert. Vergeltungsmaßnahmen gegen Kollegen, die in gutem Glauben verdächtiges Verhalten über die unten aufgeführten Meldekanäle melden, werden nicht toleriert.

- Ihr Vorgesetzter oder die nächste Führungskraft
- Ihr [HR-](#) Geschäftspartner
- Ihr [Ethik- Und Compliance-](#) Team
- Ihre [Rechtsabteilung](#)
- Die Energizer-Hotline: www.EnergizerHelpLine.com
 - Rufen Sie unter der Nummer 1-877 521-5625 (USA) an.
 - Weitere Telefonnummern unter www.EnergizerHelpLine.com
 - Text „Bericht“ an 1-314-668-1383 (nur Nordamerika)
 - Sie können anonym bleiben, wenn Sie möchten
 - Die Helpline steht rund um die Uhr zur Verfügung und wird von einem Drittanbieter betrieben

Section 5: Ressourcen

- [Global Antitrust & Competition Guidelines](#)([Globale Richtlinien für Kartellrecht und Wettbewerb](#)), um Informationen über Wettbewerber zu sammeln oder zu erhalten und andere Themen zu behandeln.
- [Verhaltenskodex](#), um Hinweise zu den Erwartungen von Energizer an alle Kollegen zu erhalten.

Section 6: Revisionshistorie

Der Verantwortliche der Police überprüft und aktualisiert diese Police bei Bedarf jedes Geschäftsjahr.

Revision Nummer	Effektiv Datum	Eigentümer	Beschreibung der Änderung
3	Januar 2023	Kate Dugan	Allgemeine Aktualisierung.
2	November 2020	Ronnie Kann	Richtlinieneigentümer aktualisiert; „Chief Compliance Officer“ in „Head of Ethics & Compliance“ geändert; hinzugefügt, wie man eine Frage stellt oder Bedenken vorbringt; „Kelly Boss“ (GC) in „Hannah Kim“ (GC) geändert.
1	März 2017	Kathy Rehmer	Ursprüngliches Dokument

Section 7: Erforderliche Genehmigung

Unterschrift:

Kate Dugan, General Counsel

Globale Richtlinien Für Kartell- Und Wettbewerbsrecht

In den Leitlinien werden bestimmte Tätigkeiten und Warnsignale genannt, die potenzielle kartellrechtliche Risiken vermeiden können, aber sie können nicht alle Situationen vorhersehen, denen Sie begegnen könnten. Wenn Sie Fragen zu Aktivitäten haben, unabhängig davon, ob sie hier aufgeführt sind, wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen gesetzlichen Vertreter.

Nachfolgend werden folgende Aktivitäten behandelt: (1) Einholung und Erhalt von Informationen über Wettbewerbsinformationen, sei es schriftlich oder mündlich; (2) Umgang mit Wettbewerbern; (3) Umgang mit Lieferanten, die mit Energizer konkurrieren oder an Wettbewerber von Energizer verkaufen; und (4) Umgang mit Kunden. Wenn Sie Fragen zu anderen Themen haben, wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen Rechtsvertreter.

(1) Sammeln und Empfangen von Wettbewerbsdaten

Informationen über Wettbewerber, auch bekannt als Wettbewerbsinformationen, helfen Energizer dabei, seine Geschäftspläne zu entwickeln und effektiv im Wettbewerb zu bestehen. Wettbewerbsinformationen umfassen alle nicht öffentlichen Informationen, die Energizer in die Lage versetzen, die Entscheidungen unserer Wettbewerber vorherzusagen oder unsere eigenen strategischen Geschäftsentscheidungen zu beeinflussen. Wettbewerbsorientierte Intelligenz ist weit gefasst und umfasst Preisfindungs- und Preisstrategien oder -Änderungen, Umsatzerlöse, Verkaufsvolumen, Vertriebsgebiete, Marketing- und Vertriebsstrategien, Kundenlisten, abgegebene Angebote oder Gebote, Informationen zu Rohstoffbeschaffung und -Preisen, Kostenstrukturen, F&E, Gewinnspannen und Produktionskapazität. um nur ein paar zu nennen.

Informationen, die aus öffentlich zugänglichen Quellen wie Medienberichten, öffentlichen Websites, Anlegeraufforderungen, Pressemitteilungen und Fachpublikationen gesammelt wurden, diese Informationen können auch Informationen über Wettbewerbsinformationen enthalten, die kein kartellrechtliches Risiko darstellen, da sie frei verfügbar sind.

Gemäß dieser Richtlinie dürfen wir mit begrenzten Ausnahmen sowohl öffentliche als auch nicht öffentliche Wettbewerbsnachrichten sammeln und empfangen, sofern dies legal und in Übereinstimmung mit unserem [Verhaltenskodex](#) erfolgt. Wir sind nicht berechtigt, vertrauliche Preislisten oder detaillierte Preisinformationen eines Mitbewerbers zu erfassen.

Kollegen **KÖNNEN** Informationen zu Wettbewerbern sammeln und erhalten, die nicht vertrauliche Preislisten oder detaillierte Informationen zu Produktpreisen **SIND**, und zwar aus legitimen Quellen, z. B.:

- Veröffentlichungen aus der Industrie,
- Die Medien,
- Das Internet,
- Kunden (sofern sie kostenlos und unaufgefordert von Energizer angeboten werden) und
- Berater/Anbieter/Dritte (sofern sie von Energizer kostenlos und unaufgefordert angeboten werden).

Kollegen **KÖNNEN NICHT**:

- Holen Sie Informationen zu Wettbewerbern direkt von Wettbewerbern ein (da der Austausch sensibler Informationen eine Vereinbarung bedeuten kann, die gegen das Wettbewerbsrecht verstößt).
- Bitten Sie unsere Kunden oder Berater, vertrauliche Informationen oder Informationen zu Wettbewerbern zur Verfügung zu stellen.
- Zustimmung zu Kunden oder Beratern, die Energizer Wettbewerbsinformationen mit Wettbewerbern teilen.
- Die vertrauliche Preisliste eines Wettbewerbers oder detaillierte Informationen zu Produktpreisen erhalten oder akzeptieren (auch wenn diese kostenlos angeboten werden).
- Treffen Sie strategische Geschäftsentscheidungen, einschließlich der Preisgestaltung von Energizer oder anderweitig, auf der Grundlage von Wettbewerbsdaten, bevor Sie den Erhalt der Informationen an Ihren gesetzlichen Vertreter melden.

Wenn Informationen über Wettbewerbsinformationen gesammelt oder empfangen werden, wenden Sie sich an Ihren Rechtsvertreter, um Anweisungen zu erhalten und die Informationen zu dokumentieren. Sie müssen die Quelle der Informationen sowie das Datum und die Uhrzeit angeben, an dem Sie sie erhalten haben.

Falls die Verbreitung genehmigt wurde, sind vor der Weitergabe stets die Quelle und das Datum des Eingangs der Wettbewerbsinformationen (die „Legende“) klar anzugeben. Dieser Prozess hilft, später Unklarheiten darüber zu vermeiden, ob die Informationen rechtmäßig eingeholt wurden. Ein Beispiel für die Legende ist: „Quelle: Retail Customer, eingegangen am 1. Juni 20XX um 15:00 Uhr CDT“.

Wenn sich die Informationen auf die vertrauliche Preisliste eines Wettbewerbers beziehen oder nicht für die Verbreitung genehmigt wurden, müssen sie zusammen mit

allen Notizen, die Sie zu den Informationen gemacht haben, und allen Kopien vernichtet werden.

(2) Umgang mit Wettbewerbern

Jede Besprechung oder Diskussion mit einem Wettbewerber – auch in sozialen Situationen – birgt das Risiko, dass sie später als Beweis für eine kartellrechtliche Verletzung missverstanden wird. Kollegen müssen bei Meetings oder Gesprächen mit Mitarbeitern oder Vertretern eines Mitbewerbers oder sogar eines potenziellen Mitbewerbers äußerste Vorsicht walten lassen und sicherstellen, dass stets ein legitimer Geschäftszweck involviert ist. Wenn Sie sich fragen, ob es sich um einen legitimen Geschäftszweck handelt, sollte sich der Kollege umgehend an Ihren gesetzlichen Vertreter wenden, um Anweisungen zu erhalten.

Kollegen **KÖNNEN** sich mit Wettbewerbern treffen:

- Unter der Voraussetzung, dass vertrauliche Geschäftsinformationen nicht besprochen oder ausgetauscht werden.
- In Industrie- und Handelsgruppen ist jedoch äußerste Vorsicht bei Gesprächsthemen geboten, und Kollegen sollten den Raum/die Besprechung verlassen oder das Thema wechseln, wenn eines der unten aufgeführten verbotenen Themen besprochen wird.

Kollegen **KÖNNEN** vertrauliche Informationen oder Informationen zu Wettbewerbern **NICHT** mit Wettbewerbern besprechen oder austauschen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, der folgenden Themen:

- Preisgestaltung (aktuell oder zukünftig),
- Preispolitik, Umfang oder Zeitpunkt von Preisänderungen,
- Verkaufsbedingungen, einschließlich Rabatte, Zertifikate und Kreditbedingungen,
- Absatzprognosen, -Pläne oder -Gebiete,
- An Kunden eingereichte Angebote oder Gebote,
- Vertriebspraktiken,
- Aufteilen oder Zuweisen von Märkten, Kanälen, Kunden, Gebieten oder Regionen,
- Kosten, Gewinne oder Margen,
- Werbeaktionen,
- Produktionspläne,
- Marktanteile,
- Mitarbeitergehälter, und
- Keine Geschäfte mit Kunden oder Lieferanten tätigen.

Joint Ventures und bestimmte Kooperationen mit Wettbewerbern sind potenziell legitime Gründe für die Interaktion und können von den Regulierungsbehörden als wettbewerbsfördernd angesehen werden. Allerdings ist es komplex, sicherzustellen, dass ein Joint Venture die kartellrechtlichen Vorschriften einhält. Jede potenzielle Zusammenarbeit muss sorgfältig konzipiert und verwaltet werden, um kartellrechtliche Risiken zu vermeiden. Bevor Sie mit einem Mitbewerber über eine potenzielle Zusammenarbeit diskutieren, lesen Sie bitte die Energizer-Regeln, und befolgen Sie sie:

- Wenden Sie sich sowohl vor als auch während aller Gespräche an Ihren gesetzlichen Vertreter von Energizer. Die Rechtsabteilung überwacht die gesamte Kommunikation und muss alle potenziellen Joint Ventures oder Kooperationen überprüfen, bevor sie abgeschlossen werden.
- Dokumentieren Sie im Voraus, dass beide Seiten den Geschäftszweck der Diskussion verstehen. Vereinbaren Sie zum Beispiel eine Agenda (die im Voraus von der Rechtsabteilung überprüft wurde), in der die Diskussionsthemen festgelegt werden.
- Beschränken Sie die Diskussion auf den angegebenen Zweck.
- Notieren Sie sich die Besprechung oder Diskussion, und notieren Sie Folgendes:
 - Datum, Uhrzeit und Ort;
 - Dauer;
 - Die teilnehmenden Personen;
 - Alle erörterten Angelegenheiten; und
 - Alle vereinbarten Folgemaßnahmen.
- Besprechen Sie niemals eines der oben genannten verbotenen Themen.

(3) Umgang mit Lieferanten, die mit Energizer konkurrieren/an Wettbewerber von Energizer verkaufen

Energizer schließt Verträge mit einigen Anbietern ab, die ebenfalls mit Energizer konkurrieren oder an die Wettbewerber von Energizer verkaufen. So kann Energizer beispielsweise einen Rohstoff von einem Lieferanten beziehen, der denselben Rohstoff auch an die Wettbewerber von Energizer verkauft. Energizer kann eine Komponente auch von einem Lieferanten erwerben, der unabhängig voneinander Wettbewerbsprodukte verkauft.

Bei der Interaktion mit Lieferanten **KÖNNEN** Kollegen:

- Besprechen Sie Informationen, die direkt mit dem Kauf von Produkten oder Materialien von Energizer zusammenhängen.
- Besprechen Sie die Produktionsanforderungen von Energizer.
- Besprechen Sie die Preise für die Einkäufe von Energizer beim Lieferanten.

- Besprechen Sie die Verkaufsbedingungen für Energizer.

Kollegen **KÖNNEN NICHT:**

- Versuch, den eigenen Verkauf wettbewerbsfähiger Produkte durch den Lieferanten zu beeinflussen.
- Vereinbaren Sie koordinierte Maßnahmen auf dem Markt in Bezug auf Kunden oder andere Wettbewerber.
 - Beispiele hierfür sind Vereinbarungen über strategische Geschäftsentscheidungen, die Energizer und dem Lieferanten zugute kommen und dem Wettbewerb oder den Verbrauchern schaden, wie etwa die Vereinbarung, dass der Lieferant keine Rohstoffe an den Wettbewerber von Energizer verkaufen wird, im Gegenzug dafür, dass Energizer einen etwas höheren Preis zahlt.
- Besprechen Sie die Preise oder Verkaufsbedingungen des Lieferanten mit den Wettbewerbern von Energizer.
- Fragen Sie den Lieferanten nach Informationen über die Wettbewerber von Energizer.

(4) Umgang mit Kunden

Die häufigsten Interaktionen von Kollegen mit Personen außerhalb von Energizer sind die mit den Kunden von Energizer. Zu den Kunden zählen sowohl Einzelhändler, die direkt an Verbraucher verkaufen, als auch Distributoren, die an andere Geschäftskunden verkaufen.

Bei der Interaktion mit Kunden **KÖNNEN** Kollegen:

- Machen Sie deutlich, dass Kunden immer frei über ihre eigenen Wiederverkaufspreise entscheiden können.
- Besprechen und Festlegen der Preise für den Verkauf von Energizer-Produkten an Kunden.
- Legen Sie Vertriebsgebiete für Distributoren fest.
- Sprechen Sie über die Produkte eines Wettbewerbers, solange die Aussagen wahr und begründet sind.

Je nach Faktoren, einschließlich des räumlichen Marktes, gelten unterschiedliche Regeln (z. B. unterscheidet sich die Europäische Union erheblich von Nordamerika), so dass Kollegen **MÖGLICHERWEISE** Folgendes tun können:

- Besprechen Sie den empfohlenen Wiederverkaufspreis eines Herstellers oder bieten Sie eine Preisempfehlung an und erläutern Sie die Gründe dafür (z. B. überlegenes Produkt, Markenwert usw.), aber es handelt sich immer um einen Vorschlag und niemals um eine Anforderung.

-
- Legen Sie eine einheitliche Preisrichtlinie (Uniform Pricing Policy, „UPP“) fest, und kommunizieren Sie diese Richtlinie mit allen Kunden, für die sie gilt, und setzen Sie sie durch.
 - Legen Sie eine Richtlinie für den Mindestpreis („MAP“) fest, und kommunizieren Sie diese Richtlinie mit allen Kunden, für die sie gilt, und setzen Sie sie durch.
 - Bieten Sie eine exklusive Verkaufsvereinbarung an.
 - Beenden Sie einen Distributor.
 - Berechnen Sie ähnlichen Kunden unterschiedliche Preise.
 - Bieten Sie vergleichbaren Kunden unterschiedliche Stufen an Werbe- oder Werbeunterstützung an.
 - Beschränken Sie den Weiterverkauf von Energizer-Produkten.

Bevor Sie eine der oben genannten Punkte mit einem Kunden besprechen oder Maßnahmen ergreifen, wenden Sie sich bitte an Ihren gesetzlichen Vertreter.

Die Kartellgesetze sind jedoch klar, dass Kollegen **NICHT:**

- Legen Sie die Wiederverkaufspreise für Kunden fest oder vereinbaren Sie mit einem Kunden die Wiederverkaufspreise.
- Bitten Sie einen Kunden um eine Zusage zur Einhaltung des MSRP.
- Besprechen Sie die Energizer-Preise oder das Gebiet für den Mitbewerber eines Kunden.
- Besprechen Sie die Wiederverkaufspreise des Mitbewerbers eines Kunden.
- Signalisieren Sie eine bevorstehende Preisänderung, sowohl in Bezug auf die Preise von Energizer als auch in Bezug auf die Wiederverkaufspreise des Wettbewerbers eines Kunden.
- Besprechen Sie mit einem Kunden die Kündigung eines anderen Kunden, Händlers oder Distributors.
- Produkte unter den Produktionskosten verkaufen.



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

Section 1: Scopo della presente Informativa

Energizer si impegna a rispettare pienamente la lettera e lo spirito di tutte le leggi che si applicano alla nostra azienda. Ci impegniamo in particolare a garantire la conformità alle leggi antitrust globali. Sebbene ogni paese in cui Energizer svolge attività commerciale possa avere requisiti leggermente diversi, l'obiettivo delle leggi antitrust è quello di garantire un mercato competitivo che consenta alle aziende efficienti e innovative di avere successo. Le leggi antitrust vietano qualsiasi pratica commerciale che danneggi la concorrenza, compresa la collusione tra concorrenti, pratiche di mercato che compromettono la capacità di altri di competere e fusioni e acquisizioni che potrebbero ridurre la concorrenza.

Le conseguenze di una violazione antitrust possono essere gravi, tra cui:

- Multe ingenti per Energizer e le persone coinvolte.
- Pene detentive per le persone coinvolte.
- Premi monetari sostanziali derivanti da cause civili.
- Danni alla nostra reputazione.
- Procedimenti giudiziari che potrebbero imporre spese ingenti e interrompere la nostra attività.

Crediamo che Energizer prospererà in un mercato competitivo e sosteniamo pienamente l'applicazione delle leggi antitrust in tutti i mercati in cui competiamo. Per questi motivi, lo scopo della presente politica è quello di spiegare le situazioni comuni che i nostri colleghi possono affrontare nelle loro responsabilità quotidiane e di aiutarli a gestire tali situazioni, evitando così violazioni antitrust. L'aspettativa di Energizer è che noi, come organizzazione, e i nostri colleghi rispettiamo le leggi antitrust globali e la presente politica e sollevino domande o segnalino potenziali violazioni. La dichiarazione culturale di Energizer lo richiede, perché in Energizer, **vinciamo insieme servendoci l'un l'altro con la volontà di agire con coraggio, il tutto facendo la cosa giusta.**

Section 2: Informativa sulla politica

La presente politica impone a tutti i colleghi e alle terze parti che agiscono per conto di Energizer di rispettare le leggi antitrust e sulla concorrenza di tutti i paesi e gli organismi governativi in cui Energizer o la terza parte svolge la propria attività. In caso di domande sull'applicabilità della presente Informativa a terzi che agiscono per conto di Energizer, contattare il rappresentante legale.



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

Section 3: Proprietà della politica e dichiarazione di responsabilità

La presente politica è di proprietà del General counsel. Il consulente generale è responsabile dell'implementazione, della revisione annuale e della revisione della presente politica secondo necessità.

Section 4: Come segnalare domande e dubbi

I colleghi che osservano o sentono di persone che agiscono in modo incompatibile con la presente politica o che sospettano che qualcuno che agisce per conto di Energizer sia coinvolto in comportamenti anticompetitivi o illegali, devono segnalare immediatamente la condotta.

I colleghi devono anche segnalare immediatamente qualsiasi comportamento anticoncorrenziale o illegale da parte dei concorrenti. Tale condotta include il dipendente di un concorrente:

- Sto cercando di discutere di argomenti proibiti.
- Richiedere a Energizer di astenersi dalla concorrenza aggressiva o contro determinati clienti.

Ci sono molti modi per segnalare comportamenti anticoncorrenziali, porre domande o sollevare dubbi in merito alla presente politica. Scegliere l'opzione che si preferisce utilizzare. Qualunque opzione scegliate, la vostra riservatezza sarà rispettata. Le ritorsioni contro i colleghi che in buona fede segnalano comportamenti sospetti attraverso i canali di segnalazione elencati di seguito non saranno tollerate.

- Il vostro manager o la leadership di livello successivo
- Il vostro business partner per [le risorse umane](#)
- Il team [Etica e conformità](#)
- Il team [legale](#)
- Linea di assistenza Energizer: www.EnergizerHelpLine.com
 - Chiama il numero 1-877-521-5625 (Stati Uniti)
 - Ulteriori numeri di telefono all'indirizzo www.EnergizerHelpLine.com
 - Testo "rapporto" a 1-314-668-1383 (solo Nord America)
 - Se lo si desidera, è possibile rimanere anonimi
 - La linea di assistenza è disponibile 24 ore su 24 ed è gestita da un fornitore di terze parti



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

Section 5: Risorse

- [Global antitrust & Competition Guidelines](#), per indicazioni su come parlare con i concorrenti, raccogliere o ricevere informazioni sulla concorrenza e altri argomenti.
- [Codice di condotta](#), per orientamenti sulle aspettative di Energizer per tutti i colleghi.

Section 6: Cronologia revisioni

Il titolare della politica esaminerà e aggiornerà la presente politica secondo necessità ogni anno fiscale.

Revisione Numero	Efficace Data	Proprietario	Descrizione della modifica
3	Gennaio 2023	Kate Dugan	Aggiornamento generale.
2	Novembre 2020	Ronnie Kann	Ha aggiornato il proprietario della policy; ha modificato il "Chief Compliance Officer" in "Head of Ethics & Compliance"; ha aggiunto come porre una domanda o segnalare un problema; ha cambiato il "Kelly Boss" (GC) in "Hannah Kim" (GC).
1	Marzo 2017	Kathy Rehmer	Documento iniziale

Section 7: Approvazione richiesta

Firma in archivio:

Kate Dugan, General Counsel



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

Linee guida globali sulla concorrenza e antitrust

Le linee guida identificheranno determinate attività e "Red flag" con potenziali rischi antitrust da evitare, ma non potranno prevedere tutte le situazioni che potresti incontrare. In caso di domande su qualsiasi attività, indipendentemente dal fatto che siano elencate in questa sezione, discuterne con il rappresentante legale assegnato.

Le attività descritte di seguito sono: (1) raccolta e ricezione di informazioni sulla concorrenza, sia per iscritto che oralmente; (2) gestione di concorrenti; (3) gestione di fornitori che competono con Energizer o vendono a concorrenti di Energizer; e (4) gestione di clienti. In caso di domande su altri argomenti, contattare il rappresentante legale assegnato.

(1) Raccogliere e ricevere informazioni sulla concorrenza

Le informazioni sulla concorrenza, note anche come intelligenza competitiva, sono preziose per aiutare Energizer a sviluppare i propri piani aziendali e a competere in modo efficace. L'intelligence competitiva include qualsiasi informazione non pubblica che consenta a Energizer di prevedere le decisioni dei nostri concorrenti o che possa influenzare le nostre decisioni aziendali strategiche. L'intelligenza competitiva è ampiamente definita e include strategie o modifiche di prezzi e prezzi, ricavi di vendita, volume di vendite, territori di vendita, strategie di marketing e distribuzione, elenchi di clienti, offerte o offerte, informazioni sull'acquisto di materie prime e sui prezzi, strutture dei costi, ricerca e sviluppo, margini di profitto e capacità di produzione, solo per citarne alcuni.

Mentre le informazioni raccolte da fonti accessibili al pubblico, quali rapporti sui media, siti web pubblici, inviti agli investitori, comunicati stampa e pubblicazioni commerciali, possono anche contenere informazioni sulla concorrenza, queste informazioni non creano rischi antitrust perché sono liberamente disponibili.

Ai sensi della presente politica, siamo autorizzati a raccogliere e ricevere informazioni sulla concorrenza sia pubbliche che non pubbliche, con eccezioni limitate, purché ciò avvenga legalmente e in conformità con il nostro codice di condotta. Non siamo autorizzati a raccogliere il listino prezzi riservato di un concorrente o informazioni dettagliate sui prezzi.

I colleghi **POSSONO** raccogliere e ricevere informazioni sulla concorrenza, diverse dal listino prezzi riservato di un concorrente o informazioni dettagliate sui prezzi dei prodotti, da fonti legittime, quali:

- pubblicazioni di settore,
- i media,



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

- internet,
- Clienti (se offerti liberamente e non richiesti da Energizer), e.
- Consulenti/fornitori/terze parti (se offerti liberamente e non richiesti da Energizer).

I colleghi **NON POSSONO:**

- Ottenere informazioni sulla concorrenza direttamente dalla concorrenza (perché lo scambio di informazioni sensibili può implicare un accordo in violazione delle leggi sulla concorrenza).
- Chiedete ai nostri clienti o consulenti di fornire informazioni riservate o informazioni sulla concorrenza dei nostri concorrenti.
- Acconsentire a qualsiasi cliente o consulente che condivida le informazioni sulla concorrenza di Energizer con qualsiasi concorrente.
- Ricevere o accettare il listino prezzi riservato di un concorrente o informazioni dettagliate sui prezzi dei prodotti (anche se offerto gratuitamente).
- Prendere decisioni aziendali strategiche, incluse quelle relative ai prezzi di Energizer o di altro tipo, sulla base di informazioni sulla concorrenza prima di segnalare la ricezione delle informazioni al rappresentante legale.

Se vengono raccolte o ricevute informazioni sulla concorrenza, contattare il rappresentante legale per ricevere istruzioni e documentare le informazioni. È necessario fornire la fonte delle informazioni e la data e l'ora in cui le sono state ricevute.

Se approvato per la diffusione, indicare sempre chiaramente la fonte e la data in cui è stata ricevuta l'intelligence competitiva (la "leggenda") prima di condividerla. Questo processo aiuta a evitare confusione in seguito sul fatto che le informazioni siano state ottenute legittimamente. Un esempio della leggenda è: "Fonte: Cliente al dettaglio, ricevuto il 1° giugno 20XX alle 15:00 CDT."

Se le informazioni si riferiscono al listino prezzi riservato di un concorrente o non sono approvate per la diffusione, devono essere distrutte insieme a eventuali note fatte con le informazioni e le eventuali copie.

(2) Trattare con la concorrenza

Qualsiasi incontro o discussione con un concorrente, anche in situazioni sociali, comporta il rischio che in seguito venga frainteso come prova di una violazione dell'antitrust. I colleghi devono essere estremamente cauti in qualsiasi riunione o discussione con dipendenti o rappresentanti di un concorrente o anche di un potenziale concorrente e assicurarsi che sia sempre coinvolto un legittimo scopo aziendale. In caso di dubbi sul

coinvolgimento di uno scopo aziendale legittimo, il collega deve immediatamente consultare il proprio rappresentante legale per ricevere istruzioni.

I colleghi **POSSONO** incontrare i concorrenti:

- Dal punto di vista sociale, a condizione che le informazioni aziendali riservate non vengano discusse o scambiate.
- Nel settore industriale e nei gruppi commerciali, ma è necessario prestare la massima attenzione in relazione agli argomenti della conversazione e i colleghi devono lasciare la sala/riunione o cambiare argomento se vengono discussi gli argomenti vietati elencati di seguito.

I colleghi **NON POSSONO** discutere o scambiare informazioni riservate o informazioni sulla concorrenza con un concorrente, inclusi, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, i seguenti argomenti:

- Prezzi (attuali o futuri),
- Politiche di determinazione dei prezzi, entità o tempistica delle variazioni dei prezzi,
- I termini e le condizioni di vendita, compresi sconti, indennità e condizioni di credito,
- Previsioni di vendita, piani o territori,
- Quotazioni o offerte presentate ai clienti,
- Pratiche di distribuzione,
- Suddivisione o assegnazione di mercati, canali, clienti, territori o aree geografiche,
- Costi, profitti o margini,
- Promozioni,
- Piani di produzione,
- Quote di mercato,
- Stipendi dei dipendenti, e.
- Non fare affari con alcun cliente o fornitore.

Le joint venture e alcune collaborazioni con i concorrenti presentano motivi potenzialmente legittimi per interagire e possono essere considerate dalle autorità di regolamentazione come favorevoli alla concorrenza. Tuttavia, garantire che qualsiasi joint venture rispetti le leggi antitrust è complesso. Qualsiasi potenziale collaborazione deve essere progettata e gestita con attenzione per evitare rischi antitrust. Prima di avviare qualsiasi discussione con un concorrente su una potenziale collaborazione, leggere e seguire le regole Energizer elencate di seguito:

-
- Consultare il proprio rappresentante legale Energizer sia prima che durante le discussioni. L'Ufficio legale monitorerà tutte le comunicazioni e dovrà esaminare qualsiasi potenziale joint venture o collaborazione prima che sia finalizzata.
 - Documentare in anticipo che entrambe le parti comprendano lo scopo aziendale della discussione. Ad esempio, concordare un ordine del giorno (esaminato in anticipo dall'ufficio legale) che identifichi gli argomenti da discutere.
 - Limitare la discussione allo scopo identificato.
 - Registrare la riunione o la discussione, annotando quanto segue:
 - data, ora e luogo;
 - durata;
 - le persone partecipanti;
 - tutte le questioni discusse; e.
 - tutte le azioni di follow-up concordate.
 - Non discutere mai di nessuno degli argomenti vietati sopra indicati.

(3) Trattare con fornitori che competono con Energizer/vendono ai concorrenti di Energizer

Energizer stipula contratti con alcuni fornitori che competono anche con Energizer o vendono ai concorrenti di Energizer. Ad esempio, Energizer può acquistare una materia prima da un fornitore che vende la stessa materia prima anche ai concorrenti di Energizer. Energizer può anche acquistare un componente da un fornitore che vende in modo indipendente prodotti della concorrenza.

Quando interagiscono con i fornitori, i colleghi **POSSONO:**

- Discutere le informazioni direttamente connesse all'acquisto di prodotti o materiali da parte di Energizer.
- Discutere le esigenze produttive di Energizer.
- Discutere i prezzi degli acquisti di Energizer presso il fornitore.
- Discutere i termini e le condizioni di vendita a Energizer.

I colleghi **NON POSSONO:**

- Tentare di influenzare la vendita del prodotto competitivo da parte del fornitore.
- Accettare azioni coordinate sul mercato nei confronti di qualsiasi cliente o altro concorrente.
 - Tra gli esempi figurano accordi per prendere decisioni commerciali strategiche a vantaggio di Energizer e del fornitore e che



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

danneggiano la concorrenza o i consumatori, come un accordo secondo cui il fornitore non venderà materie prime al concorrente di Energizer in cambio del pagamento di un prezzo leggermente più elevato da parte di Energizer.

- Discutere i prezzi o le condizioni di vendita del fornitore con i concorrenti di Energizer.
- Chiedere al fornitore informazioni sui concorrenti di Energizer.

(4) Trattare con i clienti

Le interazioni più frequenti che i colleghi hanno con persone al di fuori di Energizer sono quelle con i clienti di Energizer. I clienti includono sia i rivenditori che vendono direttamente ai consumatori che i distributori che vendono ad altri clienti aziendali.

Quando interagiscono con i clienti, i colleghi **POSSONO**:

- Chiarire che i clienti sono sempre liberi di decidere autonomamente i prezzi di rivendita.
- Discutere e stabilire i prezzi per la vendita dei prodotti Energizer ai clienti.
- Stabilire territori di distribuzione per i distributori.
- Discutere i prodotti di un concorrente, a condizione che le affermazioni siano vere e comprovate.

Si applicano norme diverse a seconda di diversi fattori, tra cui il mercato geografico interessato (ad esempio, l'Unione europea differisce notevolmente dal Nord America), pertanto i colleghi **POSSONO** essere in grado di:

- Discutere il prezzo di rivendita suggerito dal produttore ("MSRP") o proporre una raccomandazione sui prezzi e spiegare le motivazioni alla base di tale prezzo (ad esempio, prodotto superiore, valore del marchio, ecc.), ma si tratta sempre di un suggerimento e mai di un requisito.
- Impostare una politica sui prezzi uniforme ("UPP") e comunicare e applicare questa politica a tutti i clienti a cui si applica.
- "Impostare una politica sul prezzo minimo pubblicizzato ("MAP") e comunicare e applicare questa politica a tutti i clienti a cui si applica."
- Offrire un accordo di vendita esclusivo.
- Chiudere un distributore.
- Addebitare prezzi diversi a clienti simili.
- Fornire diversi livelli di supporto promozionale o pubblicitario a clienti simili.
- Limitare la rivendita dei prodotti Energizer.

Prima di discutere con un cliente o intraprendere qualsiasi azione, consultare il proprio rappresentante legale.



Politica globale in materia di antitrust/diritto della concorrenza

Data di entrata in vigore: Marzo 2017

Ultima revisione: Gennaio 2023

Le leggi antitrust sono tuttavia chiare che i colleghi **NON POSSONO:**

- Impostare i prezzi di rivendita per i clienti o concordare con un cliente i prezzi di rivendita.
- Chiedere a un cliente di impegnarsi a rispettare il prezzo di vendita consigliato.
- Discutere dei prezzi o del territorio di Energizer per il concorrente di un cliente.
- Discutere i prezzi di rivendita del concorrente di un cliente.
- Segnalare un imminente cambiamento dei prezzi, sia per quanto riguarda i prezzi di Energizer che per quelli di rivendita del concorrente di un cliente.
- Discutere con un cliente la cessazione di un altro cliente, concessionario o distributore.
- Vendere prodotti al di sotto del costo di produzione.



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

Section 1: 본 정책의 목적

Energizer 는 당사 비즈니스에 적용되는 모든 법률의 규정과 정신을 완전히 준수하기 위해 노력하고 있습니다. 당사는 글로벌 독점 금지법을 준수하기 위해 각별히 주의를 기울입니다. Energizer 가 사업을 영위하는 각 국가마다 요구 사항이 약간 다를 수 있지만 공정거래 법률의 목표는 효율적이고 혁신적인 비즈니스가 성공할 수 있도록 경쟁력 있는 시장을 확보하는 것입니다. 독점 금지법은 경쟁업체 간의 공모, 타인의 경쟁 능력을 저해하는 시장 관행, 경쟁을 저해할 수 있는 인수 합병 등 경쟁에 해를 끼치는 모든 비즈니스 관행을 금지합니다.

독점 금지 위반은 다음과 같은 심각한 결과를 초래할 수 있습니다.

- Energizer 및 관련 개인에 대한 큰 벌금.
- 관련된 개인에 대한 징역.
- 민사 소송에서 상당한 금전적 보상.
- 우리의 명성을 훼손한다.
- 막대한 비용을 부과하고 우리의 사업을 혼란에 빠뜨릴 수 있는 법적 절차.

우리는 Energizer 가 경쟁이 치열한 시장에서 성공할 것이라고 믿으며, 경쟁하는 모든 시장에서 독점금지법의 시행을 전적으로 지원합니다. 이러한 이유로 본 정책의 목적은 동료들이 일상 업무에서 직면할 수 있는 일반적인 상황을 설명하고 이러한 상황을 해결하여 독점 금지 위반을 피하도록 돕는 것입니다. Energizer 는 조직으로서 당사와 동료들이 글로벌 독점 금지법 및 본 정책을 준수하고 질문을 제기하거나 잠재적 위반 사항을 보고할 것을 기대합니다. Energizer 의 문화 진술은 그것을 요구합니다. 왜냐하면 Energizer 에서 우리는 좋은 일을 하면서 **대담하게 행동하려는 의지로 서로를 섬기면서 함께 승리하기 때문입니다.**



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

Section 2: 정책 성명

본 정책은 Energizer 를 대신하여 활동하는 모든 동료 및 제 3 자가 사업을 수행하는 모든 국가 및 정부 기관의 독점 금지 및 공정거래법을 준수하도록 규정하고 있습니다. 본 정책이 Energizer 를 대신하여 활동하는 제 3 자에게 적용되는지 여부에 대해 질문이 있는 경우 법무 담당자에게 문의하십시오.

Section 3: 정책 소유권 및 책임 진술

이 정책은 법률 고문의 소유입니다. 법률 고문은 필요에 따라 본 정책을 시행, 매년 검토 및 개정할 책임이 있습니다.

Section 4: 질문 및 우려 사항을 보고하는 방법

본 정책에 위배되는 행동을 목격하거나 목소리를 듣거나 Energizer 를 대신하여 행동하는 누군가가 반경쟁적 또는 불법적인 행위에 연루되어 있다고 의심되는 동료는 즉시 해당 행위를 보고해야 합니다.

또한 경쟁업체의 반경쟁적이거나 불법적인 행위도 즉시 보고해야 합니다. 이러한 행동에는 경쟁업체 직원이 포함됩니다.

- 금지된 주제에 대해 논의하려고 합니다.
- Energizer 에 공격적 또는 특정 고객과의 경쟁을 자제하도록 요청하는 경우

이 정책과 관련하여 반경쟁적 행동을 보고하거나 질문을 하거나 우려 사항을 제기하는 방법에는 여러 가지가 있습니다. 가장 편하게 사용할 수 있는 옵션을 선택합니다. 어떤 옵션을 선택하든 귀하의 기밀은 존중됩니다. 아래 나열된 보고 채널을 통해 의심스러운 행위를 선의로 보고한 동료에 대한 보복은 용납되지 않습니다.

- 귀하의 관리자 또는 다음 수준의 리더십



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

- [인사 관리](#) 비즈니스 파트너
- [윤리 및 규정 준수](#) 팀
- 귀하의 [법률](#) 팀
- 에너지이저 상담 전화: www.EnergizerHelpLine.com
 - 전화: 1-877-521-5625(미국)
 - 추가 전화 번호는 www.EnergizerHelpLine.com 참조하십시오.
 - 텍스트 "보고서"(1-314-668-1383)(북미 지역만 해당)
 - 원하는 경우 익명으로 유지할 수 있습니다.
 - 상담 전화는 하루 24 시간 이용 가능하며 제 3 자 제공업체가 운영합니다.

Section 5: 리소스

- [글로벌 공정거래 및 경쟁 지침](#)- 경쟁업체와의 대화, 경쟁 정보 수집 또는 수신 및 기타 주제에 대한 지침을 제공합니다.
- [행동 강령](#): 모든 동료에 대한 Energizer 의 기대에 대한 지침을 제공합니다.

Section 6: 개정 내역

정책 소유자는 매 회계 연도마다 필요에 따라 이 정책을 검토하고 업데이트합니다.

개정 번호	효과적 날짜	소유자	변경 설명
3	1 월 2023	케이트 듀건	일반 업데이트.
2	11 월 2020	로니 칸	정책 소유자 업데이트, “최고 준법 책임자”를 “윤리 및 준법 책임자”로 변경,



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

			질문 또는 우려 사항 제기 방법 추가, “Kelly Boss”(GC)를 “Hannah Kim”(GC)으로 변경.
1	2017 년 3 월	캐시 레머	초기 문서

Section 7: 필수 승인

파일 서명:

Kate Dugan, 법률 고문



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

글로벌 공정거래 및 공정거래법 가이드라인

가이드라인은 특정 활동 및 피해야 할 잠재적 반독점 위험이 있는 "위험 신호"를 식별하지만, 귀하가 직면할 수 있는 모든 상황을 예측할 수는 없습니다. 활동에 대해 궁금한 점이 있으면 여기에 나열되어 있는지 여부와 상관 없이 지정된 법무 담당자와 상의하십시오.

아래에 설명된 활동은 (1) 서면 또는 구두로 경쟁 정보를 수집하고 받는 행위, (2) 경쟁업체와의 거래, (3) Energizer 와 경쟁하거나 Energizer 의 경쟁업체에 판매하는 공급업체와의 거래, (4) 고객과의 거래입니다. 다른 주제에 대해 궁금한 점이 있으면 지정된 법무 담당자에게 문의하십시오.

(1) 경쟁 인텔리전스 수집 및 수신

경쟁 인텔리전스라고도 하는 경쟁업체에 대한 정보는 Energizer 가 사업 계획을 수립하고 효과적으로 경쟁하는 데 도움이 됩니다. 경쟁 인텔리전스에는 Energizer 가 경쟁사의 결정을 예측할 수 있도록 하거나 당사의 전략적 비즈니스 결정에 영향을 미칠 수 있는 비공개 정보가 포함됩니다. 경쟁 인텔리전스는 가격 및 가격 전략 또는 변경 사항, 판매 수익, 판매량, 판매 지역, 마케팅 및 유통 전략, 고객 목록, 제안 또는 입찰, 원자재 구매 및 가격 정보, 비용 구조, R&D, 이익 마진 및 생산 능력, 그냥 몇 가지 이름을.

언론 보도, 공개 웹 사이트, 투자자 전화, 보도 자료 및 무역 출판물 등 공개적으로 이용 가능한 출처에서 수집된 정보는 경쟁 인텔리전스가 포함될 수도 있지만 이 정보는 자유롭게 사용할 수 있기 때문에 공정거래 위험이 발생하지 않습니다.

본 정책에 따라 당사는 법률적으로 수행되고 행동 강령 을 준수하는 경우에 한해 제한된 예외를 제외하고 공공 및 비공개 경쟁 정보를 모두 수집하고 받을 수 있습니다. 경쟁업체의 기밀 가격 목록 또는 자세한 가격 정보를 수집하는 것은 허용되지 않습니다.



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

동료는 경쟁업체의 기밀 가격 목록 또는 자세한 제품 가격 정보 이외의 경쟁업체 정보를 다음과 같은 합법적인 출처로부터 수집하고 받을 수 있습니다.

- 업계 출판물,
- 언론은,
- 인터넷,
- 고객(Energizer 에서 원치 않고 자유롭게 제공한 경우)
- 컨설턴트/벤더/제 3 자(Energizer 가 요청하지 않고 자유롭게 제공한 경우).

동료는 다음을 수행할 수 없습니다.

- 경쟁업체로부터 직접 경쟁 정보를 입수해야 합니다(민감한 정보의 교환은 경쟁법을 위반하는 합의를 의미할 수 있음).
- 고객 또는 컨설턴트에게 경쟁업체의 기밀 정보나 경쟁 정보를 제공하도록 요청하십시오.
- 경쟁업체와 Energizer 의 경쟁 정보를 공유하는 모든 고객 또는 컨설턴트에 동의합니다.
- 경쟁업체의 기밀 가격 목록 또는 자세한 제품 가격 정보를 받거나 수락합니다(자유로이 제공되는 경우에도 해당).
- 정보 수령 사실을 법무 담당자에게 보고하기 전에 경쟁적 정보를 바탕으로 Energizer 가격 책정 또는 기타 관련 사항을 비롯한 모든 전략적 비즈니스 결정을 내려야 합니다.

경쟁 정보를 수집하거나 받은 경우 법무 담당자에게 연락하여 지침을 구하고 정보를 문서화하십시오. 정보의 출처와 정보를 받은 날짜 및 시간을 제공해야 합니다.

배포가 승인된 경우, 공유하기 전에 항상 경쟁 인텔리전스를 받은 출처와 날짜(“범례”)를 명확하게 명시하십시오. 이 프로세스는 정보를 합법적으로 획득했는지 여부에 대한 혼동을



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

피하는 데 도움이 됩니다. 범례의 예는 "출처: 소매 고객, 20XXX 년 6 월 1 일 오후 3 시(CDT)에 수령함"입니다.

정보가 경쟁업체의 기밀 가격 목록과 관련되어 있거나 보급이 승인되지 않은 경우, 정보를 기록한 메모 및 사본과 함께 파기해야 합니다.

(2) 경쟁업체와의 거래

사회적 상황에서도 경쟁업체와의 미팅 또는 논의는 나중에 반독점 위반의 증거로 오해될 위험이 있습니다. 직원이나 경쟁업체 또는 잠재적 경쟁업체와의 회의나 논의 시 동료는 극도로 주의를 기울여야 하며, 합법적인 비즈니스 목적이 항상 관련되어 있는지 확인해야 합니다. 합법적인 비즈니스 목적이 관련되어 있는지 여부에 대해 의문이 있는 경우 동료는 즉시 법무 담당자와 상의하여 지침을 구해야 합니다.

동료는 경쟁자와 만날 수 있습니다 :

- 사회적으로, 기밀 비즈니스 정보를 논의하거나 교환하지 않습니다.
- 업계 및 무역 그룹에서는 대화의 주제에 대해 극도로 주의를 기울여야 하며, 아래에 나열된 금지 주제가 논의될 경우 동료들은 강의실/회의를 떠나거나 주제를 변경해야 합니다.

동료들은 기밀 정보 또는 경쟁 정보를 경쟁업체와 논의하거나 **교환할 수 없습니다**. 여기에는 다음과 같은 주제가 포함되며 이에 국한되지 않습니다.

- 가격(현재 또는 미래),
- 가격 정책, 규모 또는 가격 변경 시기
- 할인, 수당 및 크레딧 조건을 포함한 판매 약관
- 판매 예측, 계획 또는 지역,
- 고객에게 제출된 견적 또는 입찰
- 배포 관행,



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

- 시장, 채널, 고객, 지역 또는 지리적 분할 또는 할당
- 비용, 이익 또는 마진,
- 프로모션,
- 생산 계획,
- 시장 점유율,
- 직원 급여, 그리고
- 고객이나 공급업체와 거래하지 않습니다.

합작 투자 및 경쟁사와의 특정 협력은 상호 작용할 합법적 인 이유를 제시하며 규제 기관은 경쟁을 선호한다고 볼 수 있습니다. 그러나 모든 합작 회사가 독점금지법을 준수하도록 보장하는 것은 복잡합니다. 모든 잠재적 협업은 공정거래 위험을 방지하기 위해 신중하게 설계되고 관리되어야 합니다. 잠재적인 협업에 대해 경쟁업체와 논의하기 전에 아래에 나열된 Energizer 규칙을 검토하고 준수하십시오.

- 논의하기 전과 논의가 진행되는 동안 Energizer 법무 담당자와 상의하십시오. 법무 부서는 모든 커뮤니케이션을 모니터링하며, 최종 확정 전에 잠재적인 합작 투자 또는 공동 작업을 검토해야 합니다.
- 양측이 논의의 비즈니스 목적을 이해하고 있음을 미리 문서화합니다. 예를 들어, 논의할 주제를 파악하는 안건(법무 부서에서 사전 검토)에 합의합니다.
- 논의를 식별된 목적으로 제한합니다.
- 다음 사항에 유의하면서 회의 또는 논의 내용을 기록합니다.
 - 일시 및 장소
 - 기간;
 - 참여하는 사람들
 - 논의된 모든 것;;
 - 합의된 모든 후속 조치.
- 위에 명시된 금지 주제에 대해 논의하지 마십시오.



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

(3) Energizer 와 경쟁하는 공급업체와의 거래/Energizer 의 경쟁업체에 판매

Energizer 는 Energizer 와 경쟁하거나 Energizer 의 경쟁업체에 판매하는 일부 공급업체와 계약을 맺습니다. 예를 들어, Energizer 는 동일한 원자재를 Energizer 의 경쟁업체에 판매하는 공급업체로부터 원자재를 구매할 수 있습니다. 또한 Energizer 는 경쟁 제품을 독립적으로 판매하는 공급업체로부터 부품을 구매할 수도 있습니다.

공급업체와 상호 작용할 때 동료들은 **다음**을 수행할 수 있습니다.

- Energizer 의 제품 또는 재료 구매와 직접 관련된 정보를 논의합니다.
- Energizer 의 생산 요구 사항을 논의합니다.
- 공급업체로부터 Energizer 가 구매한 가격에 대해 논의합니다.
- Energizer 에 판매 약관에 대해 논의합니다.

동료는 **다음**을 수행할 수 없습니다.

- 경쟁 제품에 대한 공급업체의 자체 판매에 영향을 미치려고 시도합니다.
- 고객 또는 기타 경쟁업체와 관련하여 조정된 마켓플레이스 조치에 동의합니다.
 - 예를 들어, Energizer 와 공급업체에게 이익이 되고 경쟁업체나 소비자에게 피해를 주는 전략적 비즈니스 의사 결정을 내리기 위한 합의(예: 공급업체가 Energizer 의 경쟁업체에 약간 더 높은 가격을 지불하는 대가로 원자재를 판매하지 않겠다는 합의)를 들 수 있습니다.
- 공급업체의 가격 책정 또는 판매 조건을 Energizer 의 경쟁업체와 논의합니다.
- 공급업체에 Energizer 의 경쟁업체에 대한 정보를 요청합니다.

(4) 고객과의 대처



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

동료가 Energizer 외부의 사람들과 가장 빈번하게 상호 작용하는 것은 Energizer 의 고객과 상호 작용하는 것입니다. 고객에는 소비자에게 직접 판매하는 소매업체와 다른 비즈니스 고객에게 판매하는 유통업체가 모두 포함됩니다.

고객과 상호 작용할 때 동료는 **다음을 수행할 수 있습니다.**

- 고객은 항상 자신의 재판매 가격을 자유롭게 결정할 수 있음을 분명히 하십시오.
- 고객에게 Energizer 제품을 판매하기 위한 가격을 논의하고 설정합니다.
- 유통업체를 위한 유통 구역을 설정합니다.
- 진술이 사실이고 근거가 있는 한 경쟁업체의 제품에 대해 논의합니다.

관련 지리적 시장을 포함한 여러 요인에 따라 다른 규칙이 적용되므로(예: 유럽 연합은 북미와 현저히 다름) 동료들은 다음을 수행할 수 있습니다.

- 제조업체가 제안한 재판매 가격(“MSRP”)을 논의하거나 가격 추천을 제안하고 그 근거를 설명하십시오(예: 우수한 제품, 브랜드 가치 등). 그러나 이것은 항상 제안이며 결코 요구 사항이 아닙니다.
- UPP(Uniform Pricing Policy)(“UPP”)를 설정하고 이 정책이 적용되는 모든 고객에게 이 정책을 전달하고 적용합니다.
- 최소 광고 가격(“MAP”) 정책을 설정하고 이 정책이 적용되는 모든 고객에게 이 정책을 전달하고 적용합니다.
- 독점 판매 계약을 제공합니다.
- 유통업체를 종료합니다.
- 비슷한 고객에게 다른 가격을 청구하십시오.
- 유사한 고객에게 다양한 수준의 홍보 또는 광고 지원을 제공합니다.
- Energizer 제품의 재판매를 제한합니다.

고객과 상기 사항에 대해 논의하거나 조치를 취하기 전에 법무 담당자와 상의하십시오.



글로벌 공정거래/공정거래법 정책

발효일: 2017 년 3 월

최종 개정일: 2023 년 1 월

그러나 독점 금지법은 동료들이 **다음과 같은 행위를 할 수 없다는** 것이 분명합니다.

- 고객의 재판매 가격을 설정하거나 재판매 가격에 대해 고객과 합의합니다.
- 고객에게 MSRP 를 따르겠다는 약속을 요청합니다.
- 고객의 경쟁업체에 대한 Energizer 가격 또는 영역에 대해 논의합니다.
- 고객 경쟁업체의 재판매 가격에 대해 논의합니다.
- Energizer 의 가격 및 고객 경쟁업체의 재판매 가격 모두와 관련하여 향후 가격 변동을 알립니다.
- 다른 고객, 소매점 또는 유통업체의 해지에 대해 고객과 논의합니다.
- 생산 비용의 밑에 제품을 판매하십시오.



Globalna polityka antymonopolowa / prawa konkurencji

Data wejścia w życie: Marzec 2017 r.

Ostatnia wersja: Styczeń 2023

Section 1: Cel niniejszej Polityki

Energizer zobowiązuje się do pełnego przestrzegania litery i ducha wszystkich przepisów mających zastosowanie do naszej działalności. Dokładamy szczególnej staranności, aby zapewnić zgodność z globalnymi przepisami antymonopolowymi. Podczas gdy każdy kraj, w którym Energizer prowadzi działalność, może mieć nieco inne wymagania, celem przepisów antymonopolowych jest zapewnienie konkurencyjnego rynku, który pozwoli wydajnym i innowacyjnym przedsiębiorstwom odnieść sukces. Przepisy antymonopolowe zabraniają wszelkich praktyk biznesowych, które szkodzą konkurencji, w tym zмовy między konkurentami, praktyk rynkowych, które ograniczają zdolność innych do konkurowania oraz fuzji i przejęć, które mogą zmniejszyć konkurencję.

Konsekwencje naruszenia przepisów antymonopolowych mogą być poważne, w tym:

- Duże grzywny dla Energizer i osób zaangażowanych.
- Kary więzienia dla osób zaangażowanych.
- Znaczące nagrody pieniężne z procesów cywilnych.
- Szkodzi naszej reputacji.
- Postępowania sądowe, które mogą nakładać ogromne koszty i zakłócać naszą działalność.

Wierzimy, że Energizer będzie prosperował na konkurencyjnym rynku i w pełni wspieramy egzekwowanie przepisów antymonopolowych na wszystkich rynkach, na których konkurujemy. Z tych powodów celem niniejszej Polityki jest wyjaśnienie typowych sytuacji, z którymi nasi koledzy mogą się zmierzyć w codziennych obowiązkach i pomoc w poruszaniu się w tych sytuacjach, unikając w ten sposób naruszeń przepisów antymonopolowych. Firma Energizer oczekuje, że my, jako organizacja, i nasi współpracownicy, przestrzegamy globalnych przepisów antymonopolowych i niniejszej Polityki oraz zadajemy pytania lub zgłaszamy potencjalne naruszenia. Deklaracja kultury Energizera wymaga tego, ponieważ w Energizer **wygrywamy razem, służąc sobie nawzajem z chęcią działania odważnie, wszystko, co robi dobrze.**

Section 2: Oświadczenie dotyczące polityki

Niniejsza Polityka wymaga, aby wszyscy współpracownicy i osoby trzecie działające w imieniu Energizer przestrzegali przepisów antymonopolowych i dotyczących konkurencji wszystkich krajów i organów rządowych, w których Energizer lub strona trzecia prowadzi działalność. W przypadku pytań dotyczących tego, czy niniejsza Polityka ma zastosowanie do osoby trzeciej działającej w imieniu Energizer, należy skontaktować się z przedstawicielem prawnym.



Globalna polityka antymonopolowa / prawa konkurencji

Data wejścia w życie: Marzec 2017 r.

Ostatnia wersja: Styczeń 2023

Section 3: Polityka własności i oświadczenie o odpowiedzialności

Niniejsza Polityka jest własnością radcy prawnego. Radca prawny jest odpowiedzialny za wdrażanie, coroczny przegląd i przegląd niniejszej Polityki w razie potrzeby.

Section 4: Jak zgłaszać pytania i wątpliwości

Współpracownicy, którzy obserwują lub słyszą o kimś działającym w sposób niezgodny z niniejszą Polityką lub podejrzewają, że ktoś działający w imieniu Energizer jest zaangażowany w antykonkurencyjne lub niezgodne z prawem zachowanie, muszą niezwłocznie zgłosić to zachowanie.

Współpracownicy muszą również niezwłocznie zgłaszać wszelkie antykonkurencyjne lub nielegalne zachowania konkurentów. Takie postępowanie obejmuje pracownika konkurenta:

- Dyskutować o zakazanych tematach.
- Żądanie od Energizer powstrzymania się od agresywnej konkurencji lub przeciwko niektórym klientom.

Istnieje wiele sposobów zgłaszania zachowań antykonkurencyjnych, zadawania pytań lub zgłaszania obaw związanych z niniejszą Polityką. Wybierz opcję, z której korzystasz najwygodniej. Niezależnie od tego, którą opcję wybierzesz, Twoja poufność zostanie zachowana. Działania odwetowe przeciwko kolegom, którzy w dobrej wierze zgłaszają podejrzanе zachowanie za pośrednictwem wymienionych poniżej kanałów zgłaszania, nie będą tolerowane.

- Twój menedżer lub kierownictwo następnego poziomu
- Twój partner biznesowy [HR](#)
- Twój zespół [ds. etyki i zgodności](#)
- Twój zespół [prawny](#)
- Infolinia Energizer: www.EnergizerHelpLine.com
 - Zadzwoń 877-521-5625 (USA)
 - Dodatkowe numery telefonów na www.EnergizerHelpLine.com
 - Tekst „Raport” do 314-668-1383 (tylko Ameryka Północna)
 - Możesz pozostać anonimowy, jeśli zdecydujesz
 - Infolinia jest dostępna 24 godziny na dobę i obsługiwana przez zewnętrznego dostawcę

Section 5: Zasoby

- [Globalne wytyczne](#) dotyczące [ochrony konkurencji i konkurencji](#) , zawierające wskazówki dotyczące rozmów z konkurentami, gromadzenia lub otrzymywania informacji o konkurencji oraz innych tematów.
- [Kodeks postępowania](#), aby uzyskać wskazówki dotyczące oczekiwań Energizer dla wszystkich współpracowników.

Section 6: Historia poprawek

Właściciel Polityki będzie dokonywać przeglądu i aktualizacji niniejszej Polityki w razie potrzeby w każdym roku podatkowym.

Wersja Numer	Skuteczne Data	Właściciel	Opis zmiany
3	Styczeń 2023	Kate Dugan	Aktualizacja ogólna.
2	Listopad 2020	Ronnie Kann	Zaktualizowany właściciel polityki; zmieniono „Chief Compliance Officer” na „Head of Ethics & Compliance”; dodano sposób zadawania pytań lub zgłaszania wątpliwości; zmieniono „Kelly Boss” (GC) na „Hannah Kim” (GC).
1	Marzec 2017 r.	Kathy Rehmer	Dokument początkowy

Section 7: Wymagane zatwierdzenie

Podpis w aktach:

Kate Dugan, radca prawny

Globalne wytyczne dotyczące prawa antymonopolowego i prawa konkurencji

Wytyczne będą identyfikować pewne działania i „czerwone flagi” z potencjalnymi zagrożeniami antymonopolowymi, których należy unikać, ale nie mogą przewidzieć wszystkich sytuacji, które mogą wystąpić. W przypadku jakichkolwiek pytań dotyczących jakichkolwiek działań, niezależnie od tego, czy są one wymienione tutaj, należy omówić je z wyznaczonym przedstawicielem prawnym.

Działania wymienione poniżej obejmują: (1) gromadzenie i otrzymywanie informacji o konkurencji, zarówno na piśmie, jak i ustnie; (2) postępowanie z konkurentami; (3) postępowanie z dostawcami, którzy konkurują z Energizer lub sprzedają je konkurentom Energizer; oraz (4) postępowanie z klientami. Jeśli masz pytania dotyczące innych tematów, skontaktuj się z wyznaczonym przedstawicielem prawnym.

(1) Gromadzenie i otrzymywanie informacji o konkurencji

Informacje o konkurentach, znane również jako inteligencja konkurencyjna, są cenne w pomaganiu Energizer w opracowywaniu planów biznesowych i skutecznej konkurencji. Analiza konkurencji obejmuje wszelkie niepubliczne informacje, które pozwalają Energizer przewidzieć decyzje naszych konkurentów lub które mogą wpływać na nasze strategiczne decyzje biznesowe. Analiza konkurencji jest szeroko zdefiniowana i obejmuje strategie cenowe i cenowe lub zmiany, przychody ze sprzedaży, wielkość sprzedaży, obszary sprzedaży, strategie marketingowe i dystrybucyjne, listy klientów, złożone oferty lub oferty, informacje o zakupie i cenach surowców, struktury kosztów, badania i rozwój, marże zysku i zdolności produkcyjne, żeby wymienić tylko kilka.

Informacje zebrane z publicznie dostępnych źródeł, takich jak doniesienia medialne, publiczne strony internetowe, zaproszenia dla inwestorów, komunikaty prasowe i publikacje handlowe, mogą również zawierać informacje o konkurencji, informacje te nie stwarzają ryzyka antymonopolowego, ponieważ są swobodnie dostępne.

Zgodnie z niniejszą Polityką możemy gromadzić i otrzymywać publiczne i niepubliczne dane wywiadowcze dotyczące konkurencji, z ograniczonymi wyjątkami, pod warunkiem, że są one zgodne z prawem i zgodnie z naszym [Kodeksem postępowania](#). Nie możemy zbierać poufnych cenników konkurencji ani szczegółowych informacji o cenach.

Współpracownicy **MOGA** gromadzić i otrzymywać informacje o konkurencji, inne niż poufne cenniki konkurencji lub szczegółowe informacje o cenach produktów, z legalnych źródeł, takich jak:

- publikacje branżowe,
- media,

-
- internet,
 - Klientów (jeśli są oferowani bezpłatnie i niezamawiani przez Energizer), oraz
 - Konsultanci / sprzedawcy / osoby trzecie (jeśli są oferowane bezpłatnie i niezamawiane przez Energizer).

Współpracownicy **NIE MOGĄ:**

- Uzyskiwanie informacji o konkurencji bezpośrednio od konkurentów (ponieważ wymiana informacji wrażliwych może oznaczać porozumienie naruszające przepisy prawa konkurencji).
- Poprosz naszych klientów lub konsultantów o dostarczenie poufnych informacji lub informacji o konkurencji.
- Wyrażenie zgody na udostępnienie informacji o konkurencji Energizer każdemu klientowi lub konsultantowi konkurencyjnemu.
- Otrzymuj lub akceptuj poufne cenniki konkurencji lub szczegółowe informacje o cenach produktów (nawet jeśli są oferowane bezpłatnie).
- Podejmuj wszelkie strategiczne decyzje biznesowe, w tym związane z cenami Energizer lub w inny sposób, w oparciu o informacje o konkurencji, zanim zgłosisz otrzymanie informacji swojemu przedstawicielowi prawnemu.

W przypadku zebrania lub otrzymania informacji o konkurencji należy skontaktować się z przedstawicielem prawnym w celu uzyskania instrukcji i udokumentowania informacji. Musisz podać źródło informacji oraz datę i godzinę, w której je otrzymałeś.

Jeśli zostanie zatwierdzony do rozpowszechniania, zawsze należy jasno podać źródło i datę otrzymania informacji o konkurencji („legenda”) przed udostępnieniem jej. Proces ten pomaga uniknąć późniejszego zamieszania co do tego, czy informacje zostały uzyskane w sposób zgodny z prawem. Przykładem legendy jest: „Źródło: Klient detaliczny, otrzymany 01.06.20XX o godzinie 3:00 CDT”.

Jeśli informacje dotyczą poufnego cennika konkurenta lub nie zostały zatwierdzone do rozpowszechniania, muszą zostać zniszczone wraz z wszelkimi notatkami dotyczącymi informacji i ich kopii.

(2) Radzenie sobie z konkurentami

Każde spotkanie lub dyskusja z konkurentem – nawet w sytuacjach społecznych – niesie ze sobą ryzyko, że zostanie później błędnie zinterpretowane jako dowód naruszenia przepisów antymonopolowych. Współpracownicy muszą zachować szczególną ostrożność podczas wszelkich spotkań lub dyskusji z pracownikami lub przedstawicielami

konkurenta, a nawet potencjalnego konkurenta i zapewnić, że zawsze jest to uzasadniony cel biznesowy. W przypadku pytań dotyczących uzasadnionego celu biznesowego współpracownik powinien natychmiast skonsultować się z przedstawicielem prawnym w celu uzyskania instrukcji.

Koledzy **MOGA** spotkać się z konkurentami:

- Społecznie, pod warunkiem, poufne informacje biznesowe nie są omawiane ani wymieniane.
- W grupach branżowych i handlowych należy zachować szczególną ostrożność w odniesieniu do tematów rozmów, a koledzy powinni opuścić salę / spotkanie lub zmienić temat, jeśli omówiono którykolwiek z zakazanych tematów wymienionych poniżej.

Współpracownicy **NIE MOGA** omawiać ani wymieniać z konkurentem żadnych poufnych informacji lub informacji wywiadowczych dotyczących konkurencji, w tym między innymi następujących tematów:

- Ceny (obecne lub przyszłe),
- Polityka cenowa, wielkość lub czas zmian cen,
- Warunki sprzedaży, w tym rabaty, ulgi i warunki kredytu,
- Prognozy sprzedaży, plany lub terytoria,
- Oferty lub oferty składane klientom,
- Praktyki dystrybucyjne,
- Podział lub alokacja rynków, kanałów, klientów, terytoriów lub regionów geograficznych,
- Koszty, zyski lub marże,
- Promocje,
- Plany produkcyjne,
- Udziały w rynku,
- Wynagrodzenia pracowników oraz
- Nie prowadzić interesów z żadnym klientem lub dostawcą.

Wspólne przedsięwzięcia i współpraca z konkurentami stanowią potencjalnie uzasadnione powody do interakcji i mogą być postrzegane przez organy regulacyjne jako prokonkurencyjne. Jednak zapewnienie zgodności spółki joint venture z przepisami antymonopolowymi jest skomplikowane. Każda potencjalna współpraca musi być starannie zaprojektowana i zarządzana, aby uniknąć ryzyka antymonopolowego. Przed podjęciem jakiegokolwiek dyskusji z konkurentem na temat potencjalnej współpracy zapoznaj się z poniższymi zasadami Energizer:

-
- Skonsultuj się ze swoim przedstawicielem prawnym Energizer zarówno przed, jak i w trakcie dyskusji. Dział prawny będzie monitorował wszystkie komunikaty i musi dokonać przeglądu wszelkich potencjalnych joint venture lub współpracy przed jej sfinalizowaniem.
 - Udokumentuj z góry, że obie strony rozumieją biznesowy cel dyskusji. Na przykład uzgodnij porządek obrad (wcześniej przejrany przez dział prawny) określający tematy do dyskusji.
 - Ogranicz dyskusję do określonego celu.
 - Zanonuj spotkanie lub dyskusję, zwracając uwagę na następujące kwestie:
 - data, godzina i miejsce;
 - czas trwania;
 - osoby uczestniczące;
 - wszystkie omawiane kwestie; oraz
 - wszystkie uzgodnione działania następcze.
 - Nigdy nie omawiaj żadnego z zabronionych tematów wskazanych powyżej.

(3) Współpraca z dostawcami, którzy konkurują z Energizer / Sprzedaj konkurentom Energizer

Energizer zawiera umowy z niektórymi dostawcami, którzy również konkurują z Energizer lub sprzedają je konkurentom Energizer. Na przykład Energizer może zakupić surowiec od dostawcy, który również sprzedaje ten sam surowiec konkurentom Energizer. Energizer może również zakupić komponent od dostawcy, który samodzielnie sprzedaje konkurencyjne produkty.

Podczas interakcji z dostawcami, współpracownicy **MOGĄ**:

- Omówić informacje związane bezpośrednio z zakupem produktów lub materiałów przez Energizer.
- Omów potrzeby produkcyjne Energizer.
- Omów ceny zakupu Energizer u dostawcy.
- Omów warunki sprzedaży Energizer.

Współpracownicy **NIE MOGĄ**:

- Próba wpłynięcia na sprzedaż konkurencyjnego produktu przez dostawcę.
- Zgadzasz się na skoordynowane działania rynkowe w odniesieniu do każdego klienta lub innego konkurenta.
 - Przykłady obejmują umowy o podejmowaniu strategicznych decyzji biznesowych, które przynoszą korzyści Energizer i dostawcy i które szkodzą konkurencji lub konsumentom, takie jak umowa, że

dostawca nie będzie sprzedawać surowców konkurentowi Energizer w zamian za płacenie nieco wyższej ceny Energizer.

- Przedyskutuj ceny dostawcy lub warunki sprzedaży z konkurentami Energizer.
- Zapytaj dostawcę o informacje na temat konkurentów Energizer.

(4) Radzenie sobie z klientami

Najczęstsze interakcje, jakie współpracownicy mają z osobami spoza Energizer, to kontakty z klientami Energizer. Wśród klientów są zarówno sprzedawcy detaliczni, którzy sprzedają bezpośrednio konsumentom, jak i dystrybutorzy, którzy sprzedają innym klientom biznesowym.

Podczas interakcji z klientami współpracownicy **MOGA**:

- Wyjaśnij, że klienci mają zawsze swobodę decydowania o własnych cenach odsprzedaży.
- Omów i ustal ceny sprzedaży produktów Energizer klientom.
- Ustanowienie obszarów dystrybucji dla dystrybutorów.
- Omawiaj produkty konkurencji, o ile oświadczenia są prawdziwe i uzasadnione.

Różne zasady mają zastosowanie w zależności od kilku czynników, w tym rynku geograficznego (np. Unia Europejska różni się znacznie od Ameryki Północnej), więc koledzy **MOGA** być w stanie:

- Omów sugerowaną cenę odsprzedaży producenta („MSRP”) lub zaoferuj rekomendację cenową i wyjaśnij jej uzasadnienie (np. produkt najwyższej jakości, wartość marki itp.), ale zawsze jest to sugestia, a nigdy wymóg.
- Ustal jednolitą Politykę cen („UPP”) i komunikuj i egzekwuj tę politykę ze wszystkimi klientami, do których ma ona zastosowanie.
- Ustal Politykę minimalnej reklamowanej ceny („MAP”) oraz przekaz i egzekwuj tę politykę wszystkim klientom, do których ma ona zastosowanie.
- Oferuj ekskluzywną umowę sprzedaży.
- Zakończenie współpracy z dystrybutorem.
- Oblicz podobnych klientów różnymi cenami.
- Zapewnij różnym poziomom wsparcia promocyjnego lub reklamowego podobnym klientom.
- Ograniczenie odsprzedaży produktów Energizer.

Przed omówieniem któregośkolwiek z powyższych problemów z klientem lub podjęciem jakichkolwiek działań należy skonsultować się z przedstawicielem prawnym.



Globalna polityka antymonopolowa / prawa konkurencji

Data wejścia w życie: Marzec 2017 r.
Ostatnia wersja: Styczeń 2023

Przepisy antymonopolowe są jednak jasne, **ŻE** koledzy **NIE MOGĄ:**

- Ustal ceny odsprzedaży dla klientów lub uzgodnij z klientem ceny odsprzedaży.
- Poproś klienta o zobowiązanie do przestrzegania MSRP.
- Omówić ceny lub terytorium Energizer dla konkurenta klienta.
- Przedyskutuj ceny odsprzedaży konkurenta klienta.
- Zasygnalizować nadchodzącą zmianę cen, zarówno w odniesieniu do cen Energizer, jak i cen odsprzedaży konkurenta klienta.
- Omówić z klientem rozwiązanie umowy z innym klientem, detalistą lub dystrybutorem.
- Sprzedawaj produkty poniżej kosztów produkcji.

Seção 1: Finalidade desta Política

A Energizer está empenhada em cumprir integralmente a letra e o espírito de todas as leis que se aplicam ao nosso negócio. Tomamos especial cuidado para garantir o cumprimento das leis antitruste globais. Embora cada país em que a Energizer possua negócios possa ter requisitos ligeiramente diferentes, o objetivo das leis antitruste é garantir um mercado competitivo que permita que empresas eficientes e inovadoras tenham sucesso. As leis antitruste proíbem qualquer prática comercial que prejudique a concorrência, incluindo conluio entre concorrentes, práticas de mercado que prejudiquem a capacidade de outros para competir e fusões e aquisições que possam reduzir a concorrência.

As consequências de uma violação antitruste podem ser graves, incluindo:

- Multas de alto valor para a Energizer e os indivíduos envolvidos.
- Penas de prisão para os indivíduos envolvidos.
- Prêmios monetários substanciais provenientes de ações civis.
- Danos à nossa reputação.
- Processos judiciais que podem impor despesas maciças e impactar o nosso negócio.

Acreditamos que a Energizer prosperará em um mercado competitivo e apoiamos totalmente a aplicação de leis antitruste em todos os mercados em que estamos inseridos. Por estas razões, o objetivo da Política Global Antitruste e Direito da Concorrência (“Política”) é expor situações comuns que nossos colegas podem enfrentar em suas responsabilidades cotidianas e ajudá-los a navegar nessas situações, evitando assim violações antitruste. A expectativa da Energizer é que nós, como uma organização, e nossos colegas cumpram as leis globais de antitruste, bem como esta Política e levantemos questionamentos ou denunciemos possíveis violações. A declaração de cultura da Energizer exige isso, porque na Energizer, **nós ganhamos juntos enquanto servimos uns aos outros com vontade de agir ousadamente, tudo enquanto fazendo o certo.**

Seção 2: Declaração da Política

Esta Política exige que todos os colegas e terceiros que atuem em nome da Energizer cumpram as leis antitruste e de concorrência de todos os países e órgãos governamentais nos quais a Energizer ou terceiros realizam negócios. Caso você tenha alguma dúvida sobre se esta Política se aplica a um terceiro agindo em nome da Energizer, entre em contato com seu representante do Departamento Jurídico.

Seção 3: Responsabilidade pela Política e Declaração de Responsabilidade

Esta Política é responsabilidade do conselho geral. O conselho geral é responsável pela implementação, revisão anual e modificação desta Política, conforme necessário.

Seção 4: Tem uma pergunta ou preocupação?

Os colegas que observarem ou ouvirem de qualquer pessoa agindo de maneira inconsistente com esta Política ou que suspeitarem que alguém atuando em nome da Energizer esteja envolvido em comportamento anticoncorrencial ou ilegal, devem relatar a conduta imediatamente.

Os colegas também devem comunicar imediatamente qualquer comportamento anticoncorrencial ou ilegal por parte dos concorrentes. Esta conduta inclui o funcionário de um concorrente:

- Tentando discutir assuntos proibidos.
- Solicitando à Energizer que se abstenha de competir agressivamente ou contra determinados clientes.

Há muitas maneiras de relatar comportamento anticoncorrencial, realizar um questionamento ou levantar uma preocupação referente a esta Política. Escolha a mais confortável para a você. Seja qual for a opção que escolher, a sua confidencialidade será respeitada. Não serão toleradas retaliações contra colegas que, de boa-fé, denunciem condutas suspeitas através dos canais listados abaixo.

- Seu gerente ou liderança de de próximo nível
- Seu parceiro de negócios no [departamento de Recursos Humanos](#)
- O departamento [de Ética e Compliance](#)
- O Departamento Jurídico
- A linha de apoio da Energizer: www.EnergizerHelpLine.com
 - Ligue 1-877-521-5625 (EUA)
 - Números de telefone adicionais em www.EnergizerHelpLine.com
 - Envie "Relatório" para 1-314-668-1383 (apenas América do Norte)
 - Você pode permanecer anônimo se você preferir
 - A linha de apoio está disponível 24 horas por dia e é operada por um fornecedor terceirizado

Seção 5: Recursos

- [Diretrizes globais de concorrência e antitruste](#), para orientações sobre como tratar com concorrentes, reunir ou receber informação competitiva e outros tópicos.
- [Código de Conduta](#), para orientação sobre as expectativas da Energizer para todos os colegas.

Seção 6: Histórico de revisões

O responsável por esta Política analisará e atualizará esta Política conforme necessário a cada ano fiscal.



Política Global Antitruste / Direito da Concorrência

Data de vigência: Março de 2017

Data da terceira revisão: Janeiro de 2023

Número de revisão	Data Efetiva	Responsável	Descrição da mudança
3	Janeiro de 2023	Kate Dugan	Atualização geral.
2	Novembro de 2020	Ronnie Kann	Responsável atualizado da política; mudou "Diretor de Conformidade" para "Chefe de Ética e Conformidade"; acrescentou como fazer uma pergunta ou levantar uma preocupação; mudou "Kelly Boss" (GC) para "Hannah Kim" (GC).
1	Março de 2017	Kathy Rehmer	Documento inicial

Seção 7: Aprovação necessária

Assinatura no Arquivo:

Kate Dugan, Conselheira Geral

Diretrizes Globais de Direito Antitruste e Concorrência

As Diretrizes identificarão certas atividades e pontos de atenção com potenciais riscos antitruste a serem evitados, mas não podem antecipar todas as situações que você pode encontrar. Caso tenha dúvidas sobre quaisquer atividades, independentemente de estarem listadas aqui, por favor, discuta com o seu representante do Departamento Jurídico designado.

As atividades abaixo são: (1) reunir e receber informação concorrencialmente sensíveis, seja por escrito ou oralmente; (2) relacionamento com concorrentes; (3) relacionamento com fornecedores que competem com a Energizer ou vendem para os concorrentes da Energizer; e (4) relacionamento com clientes. Caso você tenha dúvidas sobre outros tópicos, entre em contato com seu representante do Departamento Jurídico designado.

(1) Reunir e receber Informações Concorrencialmente Sensíveis

Informações sobre concorrentes, também conhecidas como informações concorrencialmente sensíveis, são valiosas para ajudar a Energizer a desenvolver seus planos de negócios e competir de forma eficaz. Informação concorrencialmente sensível inclui qualquer informação não pública que permita à Energizer prever as decisões de nossos concorrentes ou que possa influenciar nossas próprias decisões estratégicas de negócios. A informação concorrencialmente sensível é amplamente definida e inclui estratégias ou mudanças de preços e preços, receita de vendas, volume de vendas, territórios de vendas, estratégias de marketing e distribuição, listas de clientes, ofertas ou lances feitos, informações de compra e preços de matérias-primas, estruturas de custos, P&D, margens de lucro e capacidade de produção, apenas para citar alguns.

Enquanto as informações coletadas de fontes publicamente disponíveis, como publicações na mídia, sites públicos, comunicados aos investidores, comunicados de imprensa e publicações comerciais, pode também conter informação concorrencialmente sensível, esta informação não cria risco antitruste porque está disponível livremente.

Sob esta Política, temos permissão para reunir e receber informação concorrencialmente sensível pública e não pública, com exceções limitadas, desde que seja feita legalmente e em conformidade com o [nosso Código de Conduta](#). Não temos permissão para coletar a lista de preços confidencial de um concorrente ou informações detalhadas de preços.

Os colegas **PODEM** reunir e receber informações concorrencialmente sensíveis, além da lista de preços confidencial de um concorrente ou informações detalhadas sobre preços de produtos, de fontes legítimas, como:

- Publicações da indústria;

-
- Mídia;
 - Internet;
 - Clientes (se oferecidos livremente e não solicitados pela Energizer); e
 - Consultores / fornecedores / terceiros (se oferecidos livremente e não solicitados pela Energizer).

Os colegas **NÃO** podem :

- Obter qualquer informação concorrencialmente sensível diretamente dos concorrentes (porque a troca de informações sensíveis pode implicar um acordo que viole as leis da concorrência);
- Solicitar aos nossos clientes ou consultores que forneçam informações confidenciais ou informações concorrencialmente sensíveis dos nossos concorrentes;
- Consentir que um cliente ou consultor compartilhe a informações concorrencialmente sensíveis da Energizer com qualquer concorrente;
- Receber ou aceitar a lista de preços confidencial de um concorrente ou informações detalhadas sobre preços de produtos (mesmo quando oferecidos livremente); e
- Tomar decisões estratégicas de negócios, incluindo aquelas relacionadas ao preço da Energizer ou de outra forma, com base em informação concorrencialmente sensível antes de reportar o recebimento das informações ao seu representante legal.

Se informação concorrencialmente sensível for recebida, contate o seu representante legal para obter instruções e documentar as informações. Você precisará fornecer a fonte das informações e a data e hora em que você as recebeu.

Se aprovado para divulgação, indique sempre claramente a fonte e a data em que a informação concorrencialmente sensível foi recebida (a "legenda") antes de compartilhá-la. Este processo ajuda a evitar confusão mais tarde sobre se a informação foi obtida de forma legítima. Um exemplo de legenda é: "Fonte: Cliente de varejo, recebido em 1 de junho de 20XX às 15:00 Horário de Brasília."

Se a informação estiver relacionada com a lista de preços confidenciais de um concorrente ou não for aprovada para divulgação, ela deverá ser destruída juntamente com quaisquer anotações que você tenha feito sobre a informação e quaisquer cópias.

(2) Relacionamento com concorrentes

Qualquer reunião ou discussão com um concorrente – mesmo em situações sociais – acarreta o risco de que seja mal interpretado posteriormente como prova de violação antitruste. Os colegas devem ter extrema cautela em quaisquer reuniões ou discussões com funcionários ou representantes de um concorrente ou até mesmo concorrente em

potencial e garantir que um propósito comercial legítimo esteja sempre envolvido. Caso haja dúvida sobre a existência de propósito comercial legítimo, o colega deve consultar imediatamente seu representante do Departamento Jurídico para obter instruções.

Os colegas **PODEM** se reunir com os concorrentes:

- Socialmente, desde que informações comerciais confidenciais não sejam discutidas ou trocadas.
- Na indústria e grupos comerciais, deve-se ter extremo cuidado com relação aos tópicos de conversa. Os colegas devem sair da sala / reunião, ou mudar o assunto, caso algum dos tópicos proibidos listados abaixo seja discutido.

Os colegas **NÃO** podem discutir ou trocar informações confidenciais ou informações concorrencialmente sensíveis com um concorrente, incluindo, mas não se limitando aos seguintes tópicos:

- Preços (atuais ou futuros);
- Políticas de preços, magnitude ou calendário de alterações de preços;
- Termos e condições de venda, incluindo descontos, subsídios e termos de crédito;
- Previsões de vendas, planos ou territórios;
- Cotações ou propostas enviadas aos clientes;
- Práticas de distribuição;
- Divisão ou alocação de mercados, canais, clientes, territórios ou geografias;
- Custos, lucros ou margens;
- Promoções;
- Planos de produção;
- Quotas de mercado;
- Salários dos funcionários; e.
- Não fazer negócios com nenhum cliente ou fornecedor.

Joint ventures e certas colaborações com concorrentes apresentam razões potencialmente legítimas para interação e podem ser vistas pelos reguladores como pró-competitivos. No entanto, garantir que qualquer joint venture cumpra as leis antitruste é complexo. Qualquer potencial colaboração deve ser projetada e gerenciada cuidadosamente para evitar riscos antitruste. Antes de participar de qualquer discussão com um concorrente sobre uma potencial colaboração, reveja e siga as regras da Energizer listadas abaixo:

- Consulte o seu representante do Departamento Jurídico da Energizer antes e durante todas as discussões. O Departamento Jurídico acompanhará todas as comunicações e deverá rever qualquer potencial empreendimento conjunto ou colaboração antes de ser finalizado;
- Documente com antecedência que ambos os lados entendem o propósito comercial da discussão. Por exemplo, concordar em uma agenda (revista antecipadamente pelo Jurídico) identificando os tópicos para discussão;
- Restringir a discussão ao propósito identificado;

-
- Realize registros da reunião ou discussão, observando o seguinte:
 - data, hora e lugar;
 - duração; participantes;
 - todos os assuntos discutidos; e
 - todas as ações de acompanhamento acordadas.
 - Nunca discuta qualquer um dos tópicos proibidos identificados acima.

(3) Relacionamento com fornecedores que competem com a Energizer ou vendem para os concorrentes da Energizer

A Energizer contrata fornecedores que também competem com a Energizer ou vendem aos concorrentes da Energizer. Por exemplo, a Energizer pode comprar uma matéria-prima de um fornecedor que também vende essa mesma matéria-prima aos concorrentes da Energizer. A Energizer também pode comprar um componente de um fornecedor que vende produtos concorrentes de forma independente.

Ao interagir com fornecedores, os colegas podem:

- Discutir informações relacionadas diretamente à compra de produtos ou materiais da Energizer.
- Discutir as necessidades de produção da Energizer.
- Discutir preços para as compras da Energizer junto do fornecedor.
- Discutir os termos e condições de venda para a Energizer.

Os colegas **NÃO** podem :

- Tentar influenciar a própria venda do fornecedor de produto concorrente.
- Concordar em coordenar ações do mercado com relação a qualquer cliente ou outro concorrente.
 - Exemplos incluem acordos para tomar decisões estratégicas de negócios que beneficiem a Energizer e o fornecedor e que prejudiquem a concorrência ou os consumidores, como um acordo que o fornecedor não venderá matérias-primas ao concorrente da Energizer em troca da Energizer pagar um preço ligeiramente mais alto.
- Discutir os preços ou os termos de venda do fornecedor com os concorrentes da Energizer.
- Pedir informações ao fornecedor sobre os concorrentes da Energizer.

(4) Relacionamento com clientes

As interações mais frequentes que os colegas têm com pessoas fora da Energizer são aquelas com clientes da Energizer. Os clientes incluem tanto varejistas que vendem diretamente para consumidores e distribuidores que vendem para outros clientes empresariais.

Política Global Antitruste / Direito da Concorrência

Data de vigência: Março de 2017

Data da terceira revisão: Janeiro de 2023

Ao interagir com os clientes, os colegas podem:

- Deixar claro que os clientes são sempre livres para decidir sobre seus próprios preços de revenda.
- Discutir e definir preços para a venda de produtos Energizer aos clientes.
- Estabelecer territórios de distribuição para distribuidores.
- Discutir os produtos de um concorrente, desde que as declarações sejam verdadeiras e fundamentadas.

Regras diferentes se aplicam dependendo de vários fatores, incluindo o mercado geográfico envolvido (por exemplo, a União Europeia difere significativamente da América do Norte), então os colegas **PODEM**:

- Discutir o preço de revenda sugerido por um fabricante ("PRSF") ou oferecer uma recomendação de preço, explicando a justificativa para isso (por exemplo, produto superior, valor de marca, etc.), deixando claro que é sempre uma sugestão e nunca uma exigência.
- Definir uma Política de Preços Uniforme ("PPU"), comunicar e aplicar esta política com todos os clientes aos quais se aplica.
- Definir uma Política de Preço Mínimo Anunciado ("PPMA"), comunicar e aplicar esta política com todos os clientes aos quais se aplica.
- Oferecer um arranjo de vendas exclusivo.
- Encerrar os negócios com um distribuidor.
- Cobrar preços diferentes de clientes similares.
- Fornecer diferentes níveis de suporte promocional ou de publicidade para clientes semelhantes.
- Restringir a revenda de produtos Energizer.

Antes de discutir qualquer um dos itens acima com um cliente ou tomar qualquer ação, consulte o seu representante do Departamento Jurídico.

As leis antitruste são claras, no entanto, que os colegas **NÃO** podem:

- Definir preços de revenda para clientes ou concordar com um cliente sobre os preços de revenda.
- Pedir a um cliente o compromisso de seguir o PRSF.
- Discutir preços ou território da Energizer para o concorrente de um cliente.
- Discutir os preços de revenda do concorrente de um cliente.
- Sinalizar uma mudança futura nos preços, tanto no que diz respeito ao preço da Energizer quanto ao preço de revenda do concorrente de um cliente.
- Discutir com um cliente a rescisão de outro cliente, revendedor ou distribuidor.
- Vender produtos abaixo do custo de produção.



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

Section 1: Цель настоящей политики

Компания Energizer обязуется полностью соблюдать букву и дух всех законов, применимых к нашему бизнесу. Мы уделяем особое внимание соблюдению глобальных антимонопольных законов. В то время как каждая страна, в которой Energizer ведет бизнес, может иметь несколько разные требования, цель антимонопольного законодательства состоит в том, чтобы обеспечить конкурентный рынок, который позволит эффективному и инновационному бизнесу добиться успеха. Антимонопольное законодательство запрещает любую деловую практику, которая вредит конкуренции, включая сговор между конкурентами, рыночную практику, которая ухудшает способность других конкурировать, и слияния и поглощения, которые могут снизить конкуренцию.

Последствия антимонопольного нарушения могут быть серьезными, в том числе:

- Крупные штрафы для Energizer и вовлеченных лиц.
- Тюремные сроки для лиц, вовлеченных в это.
- Значительные денежные компенсации от гражданских исков.
- Ущерб нашей репутации.
- Судебные разбирательства, которые могут привести к огромным расходам и нарушить наш бизнес.

Мы верим, что Energizer будет процветать на конкурентном рынке, и мы полностью поддерживаем соблюдение антимонопольного законодательства на всех рынках, на которых мы конкурируем. По этим причинам целью настоящей политики является объяснение распространенных ситуаций, с которыми могут столкнуться наши коллеги в своих повседневных обязанностях, и помощь им в решении этих ситуаций, избегая тем самым нарушений антимонопольного законодательства. «Энергизер» ожидает, что мы, как организация, и наши коллеги соблюдаем глобальные антимонопольные законы и настоящую политику, поднимаем вопросы или сообщаем о потенциальных нарушениях. Заявление о культуре Energizer требует этого, потому что в Energizer **мы побеждаем вместе, служа друг другу с готовностью действовать смело, все при этом поступая правильно.**

Section 2: Заявление о политике

Настоящая Политика требует от всех коллег и третьих лиц, действующих от имени Energizer, соблюдения антимонопольного законодательства и законодательства о конкуренции всех стран и государственных органов, в которых Energizer или третья сторона ведет бизнес. Если у вас есть вопрос о том, распространяется ли



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

настоящая Политика на третью сторону, действующую от имени Energizer, обратитесь к своему юридическому представителю.

Section 3: Право собственности на политику и заявление об ответственности

Данная Политика принадлежит главному юрисконсульту. Главный юрисконсульт отвечает за реализацию, ежегодный пересмотр и пересмотр настоящей политики по мере необходимости.

Section 4: Как сообщать о вопросах и проблемах

Коллеги, которые наблюдают или слышат о том, что кто-либо действует не в соответствии с настоящей политикой или подозревают, что кто-то, действующий от имени Energizer, занимается антиконкурентным или незаконным поведением, должны немедленно сообщить о таком поведении.

Коллеги также должны немедленно сообщать о любом антиконкурентном или незаконном поведении конкурентов. Это поведение включает в себя сотрудника конкурента:

- Пытается обсудить запрещенные темы.
- Обращение к Energizer с просьбой воздерживаться от агрессивной конкуренции или против определенных клиентов.

Существует множество способов сообщить о антиконкурентном поведении, задать вопрос или поднять вопрос относительно данной политики. Выберите вариант, который вам наиболее удобно использовать. Какой бы вариант вы ни выбрали, ваша конфиденциальность будет соблюдаться. Возмездие в отношении коллег, которые добросовестно сообщают о подозрительном поведении по нижеперечисленным каналам отчетности, не допускается.

- Ваш руководитель или руководство следующего уровня
- Ваш бизнес-партнер по [работе с персоналом](#)
- Ваша команда по [этике и соблюдению нормативных требований](#)
- Ваша [юридическая](#) команда
- Горячая линия Energizer: www.EnergizerHelpLine.com
 - Позвоните по телефону 1-877-521-5625 (США)
 - Дополнительные телефонные номера на www.EnergizerHelpLine.com



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

- Текст «Отчет» по 1-314-668-1383 (только для Северной Америки)
- Вы можете остаться анонимными, если выберете
- Горячая линия доступна 24 часа в сутки и управляется сторонним провайдером

Section 5: Ресурсов

- [Глобальные антимонопольные и конкурентные рекомендации](#), для руководства по разговору с конкурентами, сбору или получению конкурентной информации и другие темы.
- [Кодекс деловой этики](#), для руководства по ожиданиям Energizer для всех коллег.

Section 6: История редакций

Владелец политики будет пересматривать и обновлять данную политику по мере необходимости каждый финансовый год.

Пересмотр Номер	Эффективны Дата	Собственник	Описание изменения
3	Январь 2023	Кейт Дуган	Общее обновление.
2	Ноябрь 2020	Ронни Канн	Обновленный владелец политики; изменен «Главный сотрудник по соблюдению законодательства» на «Глава отдела этики и комплаенса»; добавлен способ задать вопрос или сообщить о проблеме; изменен «Келли босс» (ГК) на «Ханна Ким» (ГК).
1	Март 2017 года	Кэти Ремер	Первоначальный документ

Section 7: Требуемое утверждение

Подпись на досье:

Kate Dugan, главный юрисконсульт



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

Глобальные руководящие принципы антимонопольного и конкурентного права

В руководящих принципах будут определены определенные виды деятельности и «красные флаги» с потенциальными антимонопольными рисками, которых следует избегать, но они не могут предвидеть все ситуации, с которыми вы можете столкнуться. Если у вас есть какие-либо вопросы о каких-либо действиях, независимо от того, перечислены ли они здесь, обсудите их с назначенным представителем юридического отдела.

Ниже рассматриваются следующие виды деятельности: (1) сбор и получение конкурентной информации, будь то в письменной или устной форме; (2) работа с конкурентами; (3) работа с поставщиками, которые конкурируют с Energizer или продают конкурентам Energizer; и (4) работа с клиентами. Если у вас есть вопросы по другим темам, обратитесь к своему юридическому представителю.

(1) Сбор и получение конкурентной информации

Информация о конкурентах, также известная как конкурентная аналитика, полезна для того, чтобы помочь Energizer разработать свои бизнес-планы и эффективно конкурировать. Конкурентная разведка включает любую непубличную информацию, которая позволяет Energizer прогнозировать решения наших конкурентов или может повлиять на наши собственные стратегические бизнес-решения. Конкурентная аналитика широко определена и включает в себя стратегии или изменения ценообразования и ценообразования, доходы от продаж, объем продаж, территории продаж, стратегии маркетинга и распределения, списки клиентов, сделанные предложения или предложения, информацию о закупке и ценообразовании сырья, структуру затрат, НИОКР, прибыль и производственные мощности, просто назвать несколько.

Хотя информация, собранная из общедоступных источников, таких как сообщения средств массовой информации, публичные веб-сайты, звонки инвесторам, пресс-релизы и торговые публикации, может также содержать конкурентную разведку, эта информация не создает антимонопольного риска, поскольку она находится в свободном доступе.

В соответствии с настоящей политикой нам разрешается собирать и получать как публичную, так и непубличную информацию о конкуренции, за ограниченными исключениями, при условии, что это сделано законно и в соответствии с нашим Кодексом поведения. Нам не разрешается собирать конфиденциальный прейскурант конкурента или подробную информацию о ценах.



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

Коллеги **МОГУТ** собирать и получать информацию о конкурентах, помимо конфиденциального прейскуранта конкурента или подробной информации о ценах на продукты, из законных источников, таких как:

- отраслевые публикации,
- средства массовой информации,
- интернет,
- Клиенты (если они предлагаются свободно и не запрашиваются Energizer), и.
- Консультанты / поставщики / третьи стороны (если они предлагаются бесплатно и без запроса Energizer).

Коллеги **НЕ МОГУТ**:

- Получение любой конкурентной информации непосредственно от конкурентов (поскольку обмен конфиденциальной информацией может подразумевать соглашение в нарушение законодательства о конкуренции).
- Попросите наших клиентов или консультантов предоставить конфиденциальную информацию наших конкурентов или конкурентную информацию.
- Согласие любого клиента или консультанта на передачу конкурентной информации Energizer любому конкуренту.
- Получать или принимать конфиденциальный прейскурант конкурента или подробную информацию о ценах на продукцию (даже если она предоставляется бесплатно).
- Принимайте любые стратегические бизнес-решения, в том числе связанные с ценообразованием Energizer или иным образом, на основе конкурентной информации, прежде чем сообщать о получении информации своему юридическому представителю.

При сборе или получении конкурентной информации обратитесь к своему юридическому представителю для получения инструкций и документирования информации. Вам нужно будет предоставить источник информации, а также дату и время, когда вы ее получили.

В случае одобрения для распространения всегда четко указывайте источник и дату получения конкурентной информации («легенда»), прежде чем делиться ею. Этот процесс помогает избежать путаницы в дальнейшем относительно того, была ли информация получена законно. Пример легенды: «Источник: Розничный клиент, полученный 1 июня 20XX в 15:00 CDT».



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

Если информация относится к конфиденциальному преysкуранту конкурента или не утверждена для распространения, она должна быть уничтожена вместе с любыми заметками, сделанными вами о информации, и любыми копиями.

(2) Работа с конкурентами

Любая встреча или дискуссия с конкурентом — даже в социальных ситуациях — несет в себе риск того, что позже она будет неправильно истолкована как свидетельство нарушения антимонопольного законодательства. Коллеги должны проявлять крайнюю осторожность во время любых встреч или дискуссий с сотрудниками или представителями конкурента или даже потенциального конкурента и гарантировать, что законная деловая цель всегда вовлечена. Если возникает вопрос о том, имеет ли место законная деловая цель, коллега должен немедленно обратиться к своему юридическому представителю для получения инструкций.

Коллеги **МОГУТ** встретиться с конкурентами:

- Социально, при условии конфиденциальной деловой информации не обсуждается и не обменивается.
- В промышленных и торговых группах следует проявлять крайнюю осторожность в отношении тем разговора, и коллеги должны покинуть комнату / встречу или сменить тему, если обсуждается какая-либо из запрещенных тем, перечисленных ниже.

Коллеги **НЕ МОГУТ** обсуждать или обмениваться конфиденциальной информацией или конкурентной информацией с конкурентом, включая, но не ограничиваясь, следующие темы:

- Цены (текущие или будущие),
- Ценовая политика, масштабы или сроки изменения цен,
- Условия продажи, включая скидки, надбавки и условия кредитования,
- Прогнозы продаж, планы или территории,
- Предложения или предложения, представленные клиентам,
- Практики распределения,
- Разделение или распределение рынков, каналов, клиентов, территорий или географических регионов,
- Расходы, прибыль или прибыль,
- Промо-акции,
- Производственные планы,
- Доли рынка,



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

-
- Зарплаты сотрудников, и.
 - Не вести бизнес с клиентами или поставщиками.

Совместные предприятия и определенное сотрудничество с конкурентами представляют потенциально законные причины для взаимодействия и могут рассматриваться регулирующими органами как проконкурентные. Однако обеспечение соответствия любого совместного предприятия антимонопольному законодательству является сложным. Любое потенциальное сотрудничество должно разрабатываться и управляться тщательно, чтобы избежать антимонопольного риска. Перед обсуждением с конкурентом потенциального сотрудничества ознакомьтесь с правилами Energizer, перечисленными ниже:

- Проконсультируйтесь с юридическим представителем Energizer до и во время любых обсуждений. Юридический отдел будет следить за всеми коммуникациями и должен рассмотреть любые потенциальные совместные предприятия или сотрудничество до их завершения.
- Заранее задокументируйте, чтобы обе стороны понимали деловую цель обсуждения. Например, согласовать повестку дня (предварительно рассмотренную юридическим отделом), определяющую темы для обсуждения.
- Ограничьте обсуждение определенной целью.
- Заносите отчет о заседании или обсуждении, отметив следующее:
 - дата, время и место;
 - продолжительность;
 - участвующих лиц;
 - все обсуждаемые вопросы; и
 - согласованные последующие меры.
- Никогда не обсуждайте ни одну из запрещенных тем, указанных выше.

(3) Работа с поставщиками, которые конкурируют с Energizer / продают конкурентам Energizer

Energizer заключает контракты с некоторыми поставщиками, которые также конкурируют с Energizer или продают его конкурентам. Например, Energizer может приобрести сырье у поставщика, который также продает это же сырье конкурентам Energizer. Energizer также может приобрести компонент у поставщика, который самостоятельно продает конкурентоспособную продукцию.

При взаимодействии с поставщиками коллеги **МОГУТ:**



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

- Обсудите информацию, связанную непосредственно с приобретением компанией Energizer продуктов или материалов.
- Обсудить производственные потребности Energizer.
- Обсудите цены на закупки Energizer у поставщика.
- Обсудите условия продажи компании Energizer.

Коллеги **НЕ МОГУТ**:

- Попытка повлиять на собственную продажу поставщиком конкурентоспособного продукта.
- Соглашайтесь на скоординированные действия на рынке в отношении любого клиента или другого конкурента.
 - Примеры включают соглашения о принятии стратегических бизнес-решений, которые приносят пользу Energizer и поставщику и наносят ущерб конкуренции или потребителям, например соглашение о том, что поставщик не будет продавать сырье конкуренту Energizer в обмен на то, что Energizer платит немного более высокую цену.
- Обсудите цены или условия продажи поставщика с конкурентами Energizer.
- Обратитесь к поставщику за информацией о конкурентах Energizer.

(4) Работа с клиентами

Наиболее частые взаимодействия, которые коллеги имеют с людьми за пределами Energizer, это те, которые имеют клиенты Energizer. Среди клиентов — как розничные продавцы, которые продают напрямую потребителям, так и дистрибьюторы, которые продают другим бизнес-клиентам.

При взаимодействии с клиентами коллеги **МОГУТ**:

- Дайте понять, что клиенты всегда могут самостоятельно выбирать цены перепродажи.
- Обсудите и установите цены на продажу продукции Energizer клиентам.
- Создание территорий распределения для дистрибьюторов.
- Обсудите продукцию конкурента, если утверждения верны и обоснованы.

Различные правила применяются в зависимости от нескольких факторов, включая географический рынок (например, Европейский Союз значительно отличается от Северной Америки), поэтому коллеги **МОГУТ**:



Глобальная политика антимонопольного права / конкурентного права

Дата вступления в силу: Март 2017 года

Последняя редакция: Январь 2023 года

-
- Обсудите предложенную производителем цену перепродажи («MSRP») или предложите ценовую рекомендацию и объясните ее обоснование (например, превосходный продукт, стоимость бренда и т. д.), но это всегда предложение, а не требование.
 - Установить единую политику ценообразования («UPP») и сообщить и обеспечить соблюдение этой политики со всеми клиентами, к которым она применяется.
 - Установите политику минимальной рекламируемой цены («MAP») и сообщите и обеспечьте соблюдение этой политики со всеми клиентами, к которым она применяется.
 - Предложите эксклюзивный договор о продаже.
 - Прекратите работу дистрибьютора.
 - Взимайте с одинаковых клиентов разные цены.
 - Предоставлять различные уровни рекламной или рекламной поддержки похожим клиентам.
 - Ограничить перепродажу продуктов Energizer.

Перед обсуждением любого из вышеперечисленных вопросов с клиентом или выполнением каких-либо действий обратитесь к своему юридическому представителю.

Однако антимонопольное законодательство ясно, что коллеги **НЕ МОГУТ:**

- Установить цены перепродажи для клиентов или договориться с клиентом о ценах перепродажи.
- Попросите клиента выполнить условия MSRP.
- Обсудите цены на Energizer или территорию для конкурента клиента.
- Обсудите цены перепродажи конкурента клиента.
- Сигнализировать о предстоящем изменении цен, как в отношении ценообразования Energizer, так и в отношении ценообразования перепродажи конкурента клиента.
- Обсудите с клиентом прекращение работы другого клиента, дилера или дистрибьютора.
- Продавайте продукцию ниже себестоимости производства.



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017
Última revisión: Enero de 2023

Section 1: Finalidad de esta Política

Energizer se compromete a cumplir plenamente con la letra y el espíritu de todas las leyes que se aplican a nuestro negocio. Tomamos especial cuidado para garantizar que cumplimos con las leyes antimonopolio globales. Mientras que cada país en el que Energizer hace negocios puede tener requisitos ligeramente diferentes, el objetivo de las leyes antimonopolio es asegurar un mercado competitivo que permita que las empresas eficientes e innovadoras tengan éxito. Las leyes antimonopolio prohíben cualquier práctica comercial que perjudique la competencia, incluida la colusión entre competidores, las prácticas de mercado que menoscaban la capacidad de otros para competir, y las fusiones y adquisiciones que puedan reducir la competencia.

Las consecuencias de una violación antimonopolio pueden ser graves, incluyendo:

- Grandes multas para Energizer y las personas involucradas.
- Penas de prisión para las personas involucradas.
- Premios monetarios sustanciales de demandas civiles.
- Daño a nuestra reputación.
- Procedimientos legales que podrían imponer gastos masivos e interrumpir nuestro negocio.

Creemos que Energizer prosperará en un mercado competitivo, y apoyamos plenamente la aplicación de las leyes antimonopolio en todos los mercados en los que competimos. Por estas razones, el propósito de esta Política es explicar situaciones comunes que nuestros colegas pueden enfrentar en sus responsabilidades cotidianas y ayudarles a navegar esas situaciones, evitando así violaciones antimonopolio. La expectativa de Energizer es que nosotros, como organización, y nuestros colegas cumplan con las leyes antimonopolio globales y esta Política y planteen preguntas o reporten posibles violaciones. La declaración cultural de Energizer lo requiere, porque en Energizer, **ganamos juntos mientras nos servimos unos a otros con la voluntad de actuar audazmente, todo mientras hacemos lo correcto.**

Section 2: Declaración de política

Esta Política requiere que todos los colegas y terceros que actúen en nombre de Energizer cumplan con las leyes antimonopolio y de competencia de todos los países y organismos gubernamentales en los que Energizer o el tercero realice negocios. Si tiene alguna pregunta sobre si esta Política se aplica a un tercero que actúa en nombre de Energizer, póngase en contacto con su representante legal.



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017
Última revisión: Enero de 2023

Section 3: Titularidad de la póliza y declaración de responsabilidad

Esta Política es propiedad del abogado general. El abogado general es responsable de implementar, revisar anualmente y revisar esta Política según sea necesario.

Section 4: Cómo reportar preguntas e inquietudes

Los colegas que observen o escuchen de cualquier persona que actúe de una manera incompatible con esta Política o que sospechen que alguien que actúa en nombre de Energizer está involucrado en un comportamiento anticompetitivo o ilegal, deben reportar inmediatamente la conducta.

Los colegas también deben informar inmediatamente de cualquier comportamiento anticompetitivo o ilegal de los competidores. Esta conducta incluye al empleado de un competidor:

- Tratando de discutir temas prohibidos.
- Solicitar a Energizer que se abstenga de competir agresivamente o contra ciertos clientes.

Hay muchas maneras de reportar comportamientos anticompetitivos, hacer una pregunta o plantear una preocupación con respecto a esta Política. Elige la opción que te sientas más cómodo usando. Cualquiera que sea la opción que elija, su confidencialidad será respetada. No se tolerarán represalias contra colegas que de buena fe denuncien conductas sospechosas a través de los canales de denuncia enumerados a continuación.

- Su gerente o liderazgo de siguiente nivel
- Su socio de negocios de [Recursos Humanos](#)
- Su equipo de [ética y cumplimiento](#)
- Su equipo [legal](#)
- Línea de ayuda de Energizer: www.EnergizerHelpLine.com
 - Llame al 1-877-521-5625 (EE.UU.)
 - Números de teléfono adicionales en www.EnergizerHelpLine.com
 - Envíe el texto "Informe" al 1-314-668-1383 (solo América del Norte)
 - Puede permanecer anónimo si lo desea
 - La línea de ayuda está disponible las 24 horas del día y es operada por un proveedor externo



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017
Última revisión: Enero de 2023

Section 5: Recursos

- [Directrices globales antimonopolio y competencia](#), para orientación sobre cómo hablar con los competidores, recopilar o recibir información competitiva, y otros temas.
- [Código de Conducta](#), para orientación sobre las expectativas de Energizer para todos los colegas.

Section 6: Historial de revisión

El propietario de la Política revisará y actualizará esta Política según sea necesario cada año fiscal.

Revisión Número	Eficaz Fecha	Propietario	Descripción del cambio
3	Enero 2023	Kate Dugan	Actualización general.
2	Noviembre 2020	Ronnie Kann	Se actualizó el propietario de la póliza; se cambió “Chief Compliance Officer” a “Head of Ethics & Compliance”; se agregó cómo hacer una pregunta o plantear una inquietud; se cambió “Kelly Boss” (GC) a “Hannah Kim” (GC).
1	Marzo de 2017	Kathy Rehmer	Documento inicial

Section 7: Aprobación requerida

Firma en el archivo:

Kate Dugan, Asesora General



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017
Última revisión: Enero de 2023

Directrices mundiales sobre la legislación antimonopolio y la competencia

Las Directrices identificarán ciertas actividades y “banderas rojas” con posibles riesgos antimonopolio a evitar, pero no pueden anticipar todas las situaciones que pueda encontrar. Si tiene alguna pregunta sobre cualquier actividad, independientemente de si se enumeran aquí, por favor hable con su representante legal asignado.

Las actividades que se describen a continuación son: (1) recopilar y recibir información sobre la competencia, ya sea por escrito u oralmente; (2) tratar con competidores; (3) tratar con proveedores que compiten con Energizer o vendan a los competidores de Energizer; y (4) tratar con clientes. Si tiene preguntas sobre otros temas, comuníquese con su representante legal asignado.

(1) Recopilación y recepción de inteligencia competitiva

La información sobre competidores, también conocida como inteligencia competitiva, es valiosa para ayudar a Energizer a desarrollar sus planes de negocio y competir de manera efectiva. La inteligencia competitiva incluye cualquier información no pública que permita a Energizer predecir las decisiones de nuestros competidores o que pueda influir en nuestras propias decisiones estratégicas de negocio. La inteligencia competitiva está definida de manera amplia e incluye estrategias o cambios en la fijación de precios y precios, ingresos por ventas, volumen de ventas, territorios de ventas, estrategias de comercialización y distribución, listas de clientes, ofertas o ofertas realizadas, información sobre la compra de materias primas y la fijación de precios, estructuras de costes, I+D, márgenes de beneficio y capacidad de producción. solo para nombrar algunos.

Mientras que la información recopilada de fuentes disponibles públicamente, como informes de medios de comunicación, sitios web públicos, llamadas de inversores, comunicados de prensa y publicaciones comerciales, también puede contener inteligencia competitiva, esta información no crea riesgo antimonopolio porque está disponible libremente.

Bajo esta Política, se nos permite reunir y recibir información competitiva tanto pública como no pública, con excepciones limitadas, siempre que se realice legalmente y de conformidad con nuestro [Código de Conducta](#). No se nos permite recopilar la lista de precios confidencial de un competidor o información detallada de precios.

Los colegas **PUEDEN** recopilar y recibir información sobre la competencia, que no sea la lista confidencial de precios de un competidor o información detallada sobre precios de productos, de fuentes legítimas, como:

- publicaciones de la industria,



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017
Última revisión: Enero de 2023

- los medios de comunicación,
- internet,
- Clientes (si se ofrecen libremente y no solicitados por Energizer), y
- Consultores / Vendedores / Terceros (si es ofrecido libremente y no solicitado por Energizer).

Los colegas **NO PUEDEN:**

- Obtener información sobre la competencia directamente de los competidores (porque el intercambio de información sensible puede implicar un acuerdo en violación de las leyes de competencia).
- Pida a nuestros clientes o consultores que proporcionen información confidencial o inteligencia competitiva de nuestros competidores.
- Consentimiento a cualquier cliente o consultor que comparta la inteligencia competitiva de Energizer con cualquier competidor.
- Recibir o aceptar la lista de precios confidencial de un competidor o información detallada sobre precios de productos (incluso cuando se ofrece gratuitamente).
- Tomar cualquier decisión estratégica de negocios, incluidas las relacionadas con los precios de Energizer o de otra manera, basándose en la inteligencia competitiva antes de reportar la recepción de la información a su representante legal.

Si se recopila o recibe información competitiva, comuníquese con su representante legal para obtener instrucciones y documentar la información. Deberá proporcionar la fuente de la información y la fecha y hora en que la recibió.

Si se aprueba para su difusión, siempre indique claramente la fuente y la fecha en que se recibió la inteligencia competitiva (la "leyenda") antes de compartirla. Este proceso ayuda a evitar confusiones más adelante sobre si la información fue obtenida legítimamente. Un ejemplo de la leyenda es: "Fuente: Cliente minorista, recibido el 1 de junio 20XX a las 3:00 PM CDT".

Si la información se relaciona con la lista de precios confidencial de un competidor o no está aprobada para su difusión, debe destruirse junto con las notas que haya hecho de la información y las copias.

(2) Tratar con los competidores

Cualquier reunión o discusión con un competidor, incluso en situaciones sociales, conlleva el riesgo de que se malinterprete más tarde como evidencia de una violación antimonopolio. Los colegas deben tener extrema precaución en cualquier reunión o

discusión con empleados o representantes de un competidor o incluso un competidor potencial y asegurarse de que siempre está involucrado un propósito comercial legítimo. Si hay alguna pregunta sobre si se trata de un propósito comercial legítimo, el colega debe consultar inmediatamente a su representante legal para obtener instrucciones.

Los colegas **PUEDEN** reunirse con competidores:

- Socialmente, la información comercial confidencial no se discute o intercambia.
- En la industria y los grupos comerciales, pero se debe tener extrema precaución con respecto a los temas de conversación y los colegas deben salir de la sala / reunión o cambiar el tema si se discute alguno de los temas prohibidos enumerados a continuación.

Los colegas **NO PUEDEN** discutir o intercambiar ninguna información confidencial o inteligencia competitiva con un competidor, incluyendo, pero no limitado a, los siguientes temas:

- Precios (actuales o futuros),
- Políticas de precios, magnitud o tiempo de los cambios de precios,
- Términos y condiciones de venta, incluyendo descuentos, subsidios y términos de crédito,
- Pronósticos de ventas, planes o territorios,
- Cotizaciones o ofertas presentadas a los clientes,
- Prácticas de distribución,
- Dividir o asignar mercados, canales, clientes, territorios o geografías,
- Costos, beneficios o márgenes,
- Promociones,
- Planes de producción,
- Cuotas de mercado,
- Salarios de los empleados, y
- No hacer negocios con ningún cliente o proveedor.

Las empresas conjuntas y ciertas colaboraciones con competidores presentan razones potencialmente legítimas para interactuar y pueden ser consideradas por los reguladores como favorables a la competencia. Sin embargo, garantizar que cualquier empresa conjunta cumpla con las leyes antimonopolio es complejo. Cualquier posible colaboración debe diseñarse y gestionarse cuidadosamente para evitar el riesgo antimonopolio. Antes de participar en cualquier discusión con un competidor sobre una posible colaboración, revise y siga las reglas de Energizer enumeradas a continuación:



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017

Última revisión: Enero de 2023

- Consulte con su representante legal de Energizer antes y a lo largo de cualquier discusión. El Departamento Jurídico supervisará todas las comunicaciones y deberá revisar cualquier posible empresa conjunta o colaboración antes de que se finalice.
- Documente con antelación que ambas partes entienden el propósito comercial de la discusión. Por ejemplo, acordar una agenda (revisada con antelación por Legal) identificando los temas para discusión.
- Restringir la discusión al propósito identificado.
- Haga un acta de la reunión o discusión, señalando lo siguiente:
 - fecha, hora y lugar;
 - duración;
 - las personas participantes;
 - todos los asuntos discutidos; y
 - todas las medidas de seguimiento acordadas.
- Nunca discuta ninguno de los temas prohibidos identificados anteriormente.

(3) Tratar con proveedores que compiten con Energizer / Vendan a los competidores de Energizer

Energizer contrata con algunos proveedores que también compiten con Energizer o venden a los competidores de Energizer. Por ejemplo, Energizer puede comprar una materia prima de un proveedor que también vende esa misma materia prima a los competidores de Energizer. Energizer también puede comprar un componente de un proveedor que vende de forma independiente productos competitivos.

Al interactuar con los proveedores, los colegas **PUEDEN:**

- Discuta información relacionada directamente con la compra de productos o materiales por parte de Energizer.
- Discuta las necesidades de producción de Energizer.
- Discuta los precios de las compras de Energizer al proveedor.
- Discutir los términos y condiciones de venta a Energizer.

Los colegas **NO PUEDEN:**

- Intentar influir en la propia venta del proveedor de productos competitivos.
- Aceptar acciones coordinadas del mercado con respecto a cualquier cliente u otro competidor.
 - Ejemplos incluyen acuerdos para tomar decisiones estratégicas de negocios que beneficien a Energizer y al proveedor y que perjudiquen a la competencia o a los consumidores, como un



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017

Última revisión: Enero de 2023

acuerdo de que el proveedor no venderá materias primas al competidor de Energizer a cambio de que Energizer pague un precio ligeramente más alto.

- Discuta los precios o términos de venta del proveedor con los competidores de Energizer.
- Pida al proveedor información sobre los competidores de Energizer.

(4) Tratar con los clientes

Las interacciones más frecuentes que los colegas tienen con personas fuera de Energizer son aquellas con los clientes de Energizer. Los clientes incluyen tanto a los minoristas que venden directamente a los consumidores como a los distribuidores que venden a otros clientes comerciales.

Al interactuar con los clientes, los colegas **PUEDEN**:

- Deje claro que los clientes siempre son libres de decidir sobre sus propios precios de reventa.
- Discutir y establecer precios para la venta de productos Energizer a los clientes.
- Establecer territorios de distribución para distribuidores.
- Discuta los productos de un competidor, siempre y cuando las declaraciones sean verdaderas y corroboradas.

Se aplican diferentes normas dependiendo de varios factores, incluido el mercado geográfico involucrado (por ejemplo, la Unión Europea difiere significativamente de América del Norte), por lo que los colegas **PUEDEN** ser capaces de:

- Discuta el precio de reventa sugerido por un fabricante ("MSRP") u ofrezca una recomendación de precio y explique la razón de ello (por ejemplo, producto superior, valor de marca, etc.), pero siempre es una sugerencia y nunca un requisito.
- Establezca una Política Uniforme de Precios ("UPP") y comunique y haga cumplir esta política con todos los clientes a los que se aplique.
- Establezca una Política de Precio Mínimo Publicitado ("MAP") y comunique y haga cumplir esta política con todos los clientes a los que se aplique.
- Ofrecer un acuerdo de venta exclusivo.
- Terminar un distribuidor.
- Cobrar a clientes similares diferentes precios.
- Proporcionar diferentes niveles de apoyo promocional o publicitario a clientes similares.
- Restringir la reventa de productos Energizer.



Política global antimonopolio / Derecho de la competencia

Fecha de entrada en vigor: Marzo de 2017

Última revisión: Enero de 2023

Antes de discutir cualquiera de los anteriores con un cliente o tomar cualquier acción, por favor consulte a su representante legal.

Sin embargo, las leyes antimonopolio son claras que los colegas **NO PUEDEN:**

- Establecer precios de reventa para los clientes o acordar con un cliente los precios de reventa.
- Pida a un cliente un compromiso de seguir el MSRP.
- Discuta los precios o el territorio de Energizer para el competidor de un cliente.
- Discuta los precios de reventa del competidor de un cliente.
- Señale un próximo cambio en los precios, tanto con respecto a los precios de Energizer como a los precios de reventa del competidor de un cliente.
- Discuta con un cliente la terminación de otro cliente, minorista o distribuidor.
- Vender productos por debajo del costo de producción.