



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
Pagina 1 van 10	
AFDELING: Juridische afdeling	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014
DATUM HERZIENING: Nov 2016
LAATSTE CONTROLE: April 2017

BETREFT:
Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid

CONTACTPERSOON AFDELING:
VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370

VAN TOEPASSING OP

Corporate Ja
U.S. Divisies en dochterbedrijven waarin Johnson Controls een meerderheidsbelang heeft..... Ja
Non-U.S. Divisies en dochterbedrijven waarin Johnson Controls een meerderheidsbelang heeft..... Ja
Geconsolideerde joint ventures en filialen.....Ja
Niet-geconsolideerde joint venture filialen **

**** Naar het oordeel van het business unit management.**

INLEIDING

Johnson Controls zal op daadkrachtige wijze zakelijke opportuniteiten nastreven op de wereldwijde markten. Daarbij zet Johnson Controls zich in voor bedrijfspraktijken die de wereldwijde antitrust- en eerlijke concurrentiewetgeving ("Mededingingswetgeving") respecteren, waar we ook zaken doen. Het doel van dit Beleid is daarom om (i) werknemers van Johnson Controls te informeren over de fundamentele vereisten van Mededingingswetgeving en hun plicht deze na te leven, (ii) de verantwoordelijkheid vast te leggen van bedrijven van Johnson Controls om werknemers te ondersteunen en te trainen op het gebied van concurrentiekwesties, en (iii) werknemers op de hoogte te stellen waar zij assistentie kunnen krijgen of hun bezorgdheid kunnen uiten over de naleving van Mededingingswetgeving.

REIKWIJDTE

Dit Beleid is van toepassing op alle directeuren, functionarissen en werknemers van Johnson Controls, dochterbedrijven, filialen en bedrijven van Johnson Controls, waar dan ook opgericht, geregistreerd, georganiseerd of gevestigd, met inbegrip van aanverwante bedrijven, partnerschappen en jointventures waarin Johnson Controls een zeggenschapsbelang heeft.



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER	VERSIE NUMMER
140	30

DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014 DATUM HERZIENING: Nov 2016 LAATSTE CONTROLE: April 2017	BETREFT: Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid	Pagina 2 van 10
AFDELING: Juridische afdeling	CONTACTPERSOON AFDELING: VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

BELEID EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

Alle werknemers van Johnson Controls, partners, agenten en vertegenwoordigers moeten zich houden aan de Mededingingswetgeving. Er bestaat niet zoiets als goedgekeurd anti-concurrentiegedrag. Schendingen van antitrust- of mededingingswetgeving mogen door werknemers van Johnson Controls niet geautoriseerd, geleid, aan meegewerkt of deelgenomen, gefaciliteerd, uitgevoerd, goedgekeurd of getolereerd worden.

Van alle werknemers wordt verwacht dat zij onmiddellijk melding maken van schendingen van mededingingswetgeving waarvan zij kennis krijgen bij de Juridische afdeling en/of de Johnson Controls Ethics Helpline. Alle aangewezen werknemers van Johnson Controls moeten elke twee jaar certificeren dat ze het Eerlijke Concurrentie Beleid hebben gelezen en begrepen. Werknemers van Johnson Controls moeten de Juridische afdeling verzoeken activiteiten te evalueren die volgens dit beleid vragen oproepen of dit Beleid mogelijk tegenspreken. Werknemers die dit Beleid schenden kunnen worden onderworpen aan disciplinaire maatregelen, met inbegrip van ontslag en kunnen ook strafrechtelijk worden vervolgd met inbegrip van boetes en gevangenisstraf.

Alle aangewezen managers moeten ervoor zorgen dat hun aangewezen werknemers die rechtstreeks aan hen rapporteren elke twee jaar certificeren dat ze dit Beleid hebben gelezen en begrepen. Managers moeten interne controles implementeren die de kans of de mogelijkheid voor werknemers van Johnson Controls verkleinen om zich met concurrentiebeperkende praktijken in te laten en moeten nieuwe en bestaande werknemers aanwijzen die eerlijke concurrentietraining moeten krijgen.

De Juridische afdeling zal werknemers die vragen of opmerkingen hebben over het concurrentiegevoelige gedrag dat hieronder wordt toegelicht richtlijnen en ondersteuning verschaffen.



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

		SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014 DATUM HERZIENING: Nov 2016 LAATSTE CONTROLE: April 2017	BETREFT: Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid	Pagina 3 van 10	
AFDELING: Juridische afdeling	CONTACTPERSOON AFDELING: VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf	

Uit mededingingsoogpunt gevoelige situaties

1. Relaties met Concurrenten

De meest voorkomende schendingen van Mededingingswetgeving betreffen relaties met concurrenten. Mededingingswetgeving verbiedt overeenkomsten tussen concurrenten die concurrentiebeperkende gevolgen kunnen hebben en consumenten kunnen schaden. Een regulerende instantie of jury kan het bestaan van een overeenkomst tussen concurrenten afleiden op basis van een minimale hoeveelheid bewijs, zoals een informeel gesprek tussen werknemers of concurrenten of enkele achteloos opgeschreven woorden. Het is van essentieel belang dat u zich er altijd van bewust bent dat uw communicaties met concurrenten mogelijk verkeerd kunnen worden geïnterpreteerd.

De meest voorkomende relaties tussen concurrenten die aanleiding geven tot vervolging zijn altijd concurrentiebeperkend, noodzakelijkerwijs schadelijk voor consumenten en daarom *per se* illegale overeenkomsten die leiden tot (1) horizontale prijsbinding (2) markt/klantenallocatie en manipulatie van aanbestedingsprocedures of (3) boycotts. De definitie van een schending *per se* varieert per land en per regio. Sommige voorbeelden van schendingen *per se* van Mededingingswetgeving en ander concurrentiebeperkend wangedrag worden hieronder opgesomd. Als u vragen hebt over bepaald gedrag dat een schending zou kunnen vormen van Mededingingswetgeving, moet u de Juridische afdeling raadplegen.

2. Horizontale prijsbinding

"Horizontale prijsbinding" vindt plaats wanneer concurrenten overeenkomen om rechtstreeks of indirect prijzen die zij rekenen/betalen vast te stellen of andere voorwaarden die een impact hebben op de prijs. De meeste landen hebben de strengst mogelijke straffen voor dit soort concurrentiebeperkend gedrag, met inbegrip van lange gevangenisstraffen voor de betrokken werknemers, hoge boetes voor Johnson Controls en personen en de toekenning van hoge schadevergoedingen bij burgerlijke rechtszaken. Wetgeving met betrekking tot prijsbinding ziet op overeenkomsten met concurrenten die



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
Pagina 4 van 10	
AFDELING: Juridische afdeling	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014
DATUM HERZIENING: Nov 2016
LAATSTE CONTROLE: April 2017

BETREFT:
Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid

CONTACTPERSOON AFDELING:
VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370

de prijs beïnvloeden, met inbegrip van overeenkomsten over elementen van de prijs, overeenkomsten over het proces waarmee prijzen, kortingen, offertes, aftrekposten en kredietvoorwaarden tot stand komen.

3. Marktallocatie en manipulatie van aanbestedingsprocedures

De allocatie van productmarkten, productlijnen, zakelijke opportuniteiten, leveranciers, gebieden of klanten tussen concurrenten is altijd onwettig, ongeacht het concurrentie-effect of de vermeende rechtvaardiging. Concurrenten kunnen het bijvoorbeeld niet eens worden over de geografische gebieden waarin zij al dan niet zullen verkopen, of over bepaalde klanten of categorieën klanten waaraan ieder al dan niet verkoopt. Evenzo is een overeenkomst tussen concurrenten om aanbestedingen te coördineren op welke manier dan ook onwettig. Dit illegale gedrag omvat overeenkomsten tussen concurrenten over wie zal bieden en/of hoe elk van de concurrenten zal bieden. Schendingen op dit gebied kunnen leiden tot lange gevangenisstraffen voor werknemers, hoge boetes voor Johnson Controls en personen en de toekenning van hoge schadevergoedingen in burgerlijke rechtszaken.

4. Boycots

Wanneer twee of meer bedrijven overeenkomen geen zaken te doen met een ander bedrijf, kan deze overeenkomst een schending vormen van Mededingingswetgeving. Een bedrijf dat alleen optreedt heeft over het algemeen het recht de mensen of bedrijven waarmee het zaken doet te selecteren.

5. Illegale communicatie met concurrenten

Mededingingswetgeving verbiedt in het algemeen ook communicatie tussen concurrenten die hetzelfde effect heeft als een illegale overeenkomst. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer concurrenten vertrouwelijke bedrijfsinformatie delen waardoor ze hun marktgedrag kunnen coördineren. Werknemers van Johnson Controls mogen daarom geen vertrouwelijke informatie delen met



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER	VERSIE NUMMER
140	30

DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014 DATUM HERZIENING: Nov 2016 LAATSTE CONTROLE: April 2017	BETREFT: Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid	Pagina 5 van 10
AFDELING: Juridische afdeling	CONTACTPERSOON AFDELING: VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

concurrenten over aanbestedingsplannen, kosten, klanten, productiecapaciteit en geplande investeringen. Omgekeerd kunnen werknemers van Johnson Controls uit openbare bronnen informatie verzamelen over de activiteiten van concurrenten.

6. Legitieme communicatie met concurrenten

Communicatie met een concurrent in verband met de volgende activiteiten kan redelijk zijn als de communicatie een legitiem doel dient en uiteindelijk de consument ten goede komt.

- Handels- en beroepsverenigingen
- Standaardisatie-activiteiten
- Gezamenlijke activiteiten om overheidsacties te beïnvloeden
- Overnames en Joint-ventures
- Samenwerkingsovereenkomsten en gezamenlijk onderzoek en ontwikkeling

Werknemers van Johnson Controls die in het kader van deze activiteiten communiceren met concurrenten moeten samenwerken met de Juridische afdeling om ervoor te zorgen dat de zakelijke contacten en communicaties beperkt zijn tot de geëigende onderwerpen en dat de juiste procedures worden gevolgd om de aard en reikwijdte van deze activiteiten vast te leggen. Waar dat mogelijk is, moet u voordat u communiceert met concurrenten contact opnemen met de Juridische afdeling.

7. Monopolisering

Het beschikken over een monopoliepositie ten gevolge van een superieur product, zakelijke scherpzinnigheid of historisch toeval, is niet onwettig. Mededingingswetgeving verbiedt marktondermijndend of uitsluitingsgedrag dat bedoeld is om een monopoliepositie of dominant marktaandeel te behouden. Een dominant marktaandeel kan veel minder zijn dan 100% van een markt; in sommige landen kan het 30% van een markt of zelfs lager bedragen, als de autoriteiten van mening zijn dat een klein aantal bedrijven een gecombineerd dominant marktaandeel bezit. Daarom kunnen

CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
ie Beleid	Pagina 6 van 10
4) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

bedrijven met deze hoge marktaandelen met beperkingen te maken krijgen in de manier waarop zij hun producten distribueren en verkopen. Bedrijven van Johnson Controls met een marktaandeel dat als dominant kan worden beschouwd, dienen met de Juridische afdeling te overleggen alvorens een nieuwe verkoop- of marketingtactiek in te voeren.

8. Relaties met Klanten

Klantrelaties kunnen ook een schendig vormen van Mededingingswetgeving. Het staat Johnson Controls in het algemeen vrij zijn eigen klanten te selecteren en deze klanten bepaalde beperkingen op te leggen. Mededingingswetgeving verbiedt echter beperkingen die concurrentiebeperkende gevolgen kunnen hebben.

9. Verticale prijsbinding:

Er is Mededingingswetgeving die overeenkomsten tussen een producent en een distributeur of dealer beperkt, of tussen een distributeur en een detailhandelaar over de prijs waarvoor een product mag worden doorverkocht. In het algemeen vormen deze wetten geen beperking voor Johnson Controls om een wederverkoop prijs voor te stellen. Het is echter tegen dit beleid om met klanten een overeenkomst te hebben over de wederverkoop prijs. Het is ook tegen dit beleid om slechts zaken met een klant te doen op de voorwaarde dat de klant bereid is tegen onze voorgestelde prijs te verkopen of om incentives te bieden of sancties op te leggen om ervoor te zorgen dat klanten de suggesties voor de wederverkoop prijs volgen.

10. Niet-prijs gerelateerde beperkingen:

In het algemeen is het in de meeste jurisdicties aanvaardbaar om redelijke niet-prijsgerelateerde beperkingen op te leggen aan klanten die producten van Johnson Controls verkopen. Het is bijvoorbeeld in het algemeen toegestaan voor Johnson Controls om de verkoop door klanten van onze producten tot een bepaald gebied of klantengroep te beperken, of om van klanten te verlangen dat ze



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

		SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014 DATUM HERZIENING: Nov 2016 LAATSTE CONTROLE: April 2017	BETREFT: Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid	Pagina 7 van 10	
AFDELING: Juridische afdeling	CONTACTPERSOON AFDELING: VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf	

alleen producten van Johnson Controls verkopen. Om dergelijke beperkingen op te leggen, moet er aan twee vereisten worden voldaan: (1) er moet sprake zijn van een legitieme zakelijke reden voor de beperking, zoals het aansporen van distributeurs om agressieve verkooptactieken toe te passen; en (2) de beperking moet voortkomen uit een onafhankelijke beslissing van Johnson Controls en niet worden opgelegd ten gevolge van een overeenkomst met een concurrent of met andere distributeurs. Overleg met de Juridische afdeling voordat u niet-prijsgerelateerde beperkingen oplegt aan klanten.

Bovendien mogen werknemers van Johnson Controls nooit bijeenkomen of communiceren met twee of meer distributeurs of retailers tegelijkertijd om te bespreken:

- a) de selectie, het aantal of de aanwijzing van distributeurs of retailers;
- b) de territoriale beperkingen die worden opgelegd aan distributeurs of retailers;
- c) de prijsstellingspraktijken van distributeurs of retailers; of
- d) voorgesteld prijsbeleid voor distributeurs of retailers.

Het is belangrijk om dit soort communicatie niet aan te gaan, omdat regelgevers over de hele wereld die deze Mededingingswetgeving handhaven, deze gesprekken kunnen interpreteren als een overeenkomst tussen een groep van concurrerende distributeurs of retailers die door Johnson Controls wordt gefaciliteerd.

11. Koppelverkoop

Onder bepaalde omstandigheden verbiedt mededingingswetgeving het koppelen van de verkoop van een product aan dat van een ander. Een koppelverkoopovereenkomst kan bijvoorbeeld bestaan uit het toestaan aan een klant om een product te kopen ("het koppelende product"), op voorwaarde dat de klant het tweede product koopt ("het gekoppelde product"). In deze gevallen gaat de Mededingingswetgeving ervan uit dat de verkoper door middel van de verkoop van een zeer gewild product (het koppelende product) afdwingt dat de klant een minder gewild product (het gekoppelde

CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
ie Beleid	Pagina 8 van 10
4) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

product) koopt. Dit kan niet alleen nadelig zijn voor de klant, het kan ook schadelijk zijn voor concurrenten die hun versies van het gekoppelde product verkopen. Het verbod op koppelverkoop is alleen van toepassing indien: (1) er sprake is van twee gescheiden producten; en (2) de verkoper een substantieel marktaandeel in een van de producten heeft waardoor hij een onderhandelingspositie heeft om de aankoop van het tweede product af te dwingen. In de meeste landen zijn producten waarvan het economisch onpraktisch is om ze los te verkopen niet onderworpen aan koppelverkoopregels. Het is meestal toegestaan om promoties aan te bieden waarin een product met korting wordt aangeboden in combinatie met een ander product, op voorwaarde dat de producten niet onder de kostprijs worden verkocht. Koppelverkoopregels variëren per land en per regio. Het is van essentieel belang dat u zich door de Juridische afdeling laat voorlichten in het geval van plannen om producten te koppelen voordat u verder gaat.

12. Wederkerigheid

Volgens bepaalde Mededingingswetgeving is het onwettig voor Johnson Controls om zijn aankopen bij een klant te doen op voorwaarde dat de klant aankopen doet bij Johnson Controls. Ervan uitgaande dat er geen kwesties spelen met betrekking tot marktdominantie, is het niet onwettig voor Johnson Controls om op onafhankelijke wijze te besluiten om orders te plaatsen bij een huidige of potentiële klant met als oogmerk deze klant aan te zetten tot het doen van verdere aankopen bij Johnson Controls.

13. Concurrentieverminderende prijsdiscriminatie

Bepaalde Mededingingswetgeving verbiedt verkopers om onderscheid te maken tussen kopers van hetzelfde product door verschillende prijzen te rekenen, wanneer het prijsverschil de concurrentie kan verminderen of tot een monopolie kan leiden in een sector. Prijsverschillen kunnen echter zijn toegestaan wanneer de twee klanten niet met elkaar concurreren of wanneer het nodig is om de prijs voor een klant te verlagen om te kunnen concurreren. Bij het vaststellen dat een prijs wordt verlaagd om "te concurreren", moet de werknemer die verantwoordelijk is voor de prijsstelling ervoor zorgen dat



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER	VERSIE NUMMER
140	30

DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014 DATUM HERZIENING: Nov 2016 LAATSTE CONTROLE: April 2017	BETREFT: Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid	Pagina 9 van 10
AFDELING: Juridische afdeling	CONTACTPERSOON AFDELING: VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

(i) de lagere prijs beperkt is tot klanten waaraan de concurrent de lagere prijs beschikbaar heeft gesteld; (ii) de lagere prijs te goeder trouw tot stand is gekomen, wat betekent dat het een eerlijke inspanning betreft om te concurreren op basis van feiten die bekend zijn bij de werknemers die verantwoordelijk zijn voor de prijsstelling; en (iv) de lagere prijs geen marktondermijnend effect heeft. De werknemer die verantwoordelijk is voor de prijsstelling moet de basis voor het aanbieden van de lagere prijs documenteren. Neem nooit contact op met een concurrent om de prijs te documenteren. Het is per se onwettig om een lagere prijs te verifiëren door contact op te nemen met de concurrent.

Bovendien is het verboden voor werknemers van Johnson Controls om klanten een gunstigere prijs of voorwaarden te bieden dan aan andere concurrerende klanten die gelijke volumes kopen, zonder eerst de Juridische afdeling te raadplegen om zich ervan te vergewissen dat deze prijsdiscriminatie legaal is.

14. Handelsverenigingen, Conferenties en vergaderingen waarbij concurrenten aanwezig zijn

Het is werknemers van Johnson Controls verboden om handelsverenigingen, bedrijfstakconferenties of andere bijeenkomsten met concurrenten bij te wonen waar een of meerdere van de volgende onderwerpen worden besproken: (i) prijzen, prijsbeleid, prijswijzigingen of plannen voor prijzen of intenties; (ii) verkoopvoorwaarden, met inbegrip van krediet of betalingsvoorwaarden; (iii) aan klanten te verstrekken kortingen; (iv) winst, winstmarges of kosten; (v) specifieke of verwachte klanten (uitgezonderd presenteren en ondersteunen); (vii) Bedrijfsgoedgekeurde marketinginspanningen; (viii) marktaandeel; (ix) aanbestedingen, het opstellen van een schema voor aanbestedingen, de intentie om deel te nemen aan een aanbesteding of de voorwaarde van een aanbesteding; (x) verkoopgebieden of markten; (xi) verkopen, marketing of promotionele activiteiten of strategieën; (xii) output of productieplannen; (xiii) distributiepraktijken; (xiv) productontwikkelingsplannen of - activiteiten; (xv) bedrijfsgevoelige informatie; en (xvi) alle andere zaken die in tegenstrijd zijn met de volledige vrijheid van handelen en de onafhankelijkheid van Johnson Controls bij zijn bedrijfsvoering.



CORPORATE ACCOUNTING & FINANCIAL PROCEDURES

SERIE NUMMER 140	VERSIE NUMMER 30
Pagina 10 van 10	
GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf	

DATUM VAN UITGIFTE: Feb 2014 DATUM HERZIENING: Nov 2016 LAATSTE CONTROLE: April 2017	BETREFT: Wereldwijd Antitrust & Eerlijke Concurrentie Beleid	Pagina 10 van 10
AFDELING: Juridische afdeling	CONTACTPERSOON AFDELING: VP, Chief Ethics & Compliance Officer (414) 524-2370	GOEDGEKEURD: Judy Reinsdorf

15. Fusies, overnames, jointventures en andere bedrijfscombinaties

Mededingingswetgeving is van toepassing op de combinatie of de integratie van bedrijven, zelfs als de bedrijven geen concurrenten zijn. Substantiële overnames of fusies zijn in veel jurisdicties onderworpen aan aanmelding bij overheidsinstanties, ongeacht of er sprake is of kan zijn van een impact op de concurrentie. Overnames, fusies, jointventures of andere bedrijfscombinaties waarvoor geen aanmelding bij overheidsinstanties is vereist, kunnen ook de belangstelling hebben van overheidsinstanties die antitrust- of mededingingswetgeving handhaven en vereisen een doordachte en gestructureerde aanpak. Werknemers dienen met de Juridische afdeling te overleggen voor richtlijnen met betrekking tot het juiste gedrag wanneer ze dit soort transacties evalueren. Werknemers van Johnson Controls moeten de reikwijdte beseffen en vroegtijdige integratie of voorbarige beslissingen tijdens een fusie of overname voorkomen. Johnson Controls en overnamekandidaten moeten concurrenten blijven tot de transactie is goedgekeurd door de regelgevende instanties en de transactie is afgerond. Zonder voorafgaande beoordeling en goedkeuring door de Juridische afdeling is het verboden om tijdens een overname concurrentiegevoelige informatie uit te wisselen, met name over prijzen, te verwachten biedingen en klanten.