

Società Iveco Group	POLITICA ANTITRUST	
Funzione Legal, Compliance and Corporate Governance	Data di entrata in vigore Aprile 2024	Pagine 7

Applicabilità: la presente Politica si applica a Iveco Group N.V. e sue Società controllate (collettivamente “Iveco Group” o la “Società”) e agli amministratori, manager e dipendenti delle medesime, nonché agli altri soggetti che agiscono in nome o per conto delle medesime (collettivamente “Soggetti Destinatari”).

Scopo: La presente Politica ha lo scopo di diffondere la consapevolezza delle leggi in materia di concorrenza e dell'importanza di un mercato aperto e competitivo. L'obiettivo è quello di promuovere la cultura della compliance al diritto della concorrenza in Iveco Group e di garantire che le regole della concorrenza siano rispettate come valori che guidano i nostri comportamenti e le nostre relazioni con clienti, fornitori e partner, così come con tutti gli altri stakeholder nei Paesi in cui Iveco Group opera o potrebbe operare. La presente Politica è altresì volta a prevenire il rischio di una non corretta gestione in tutte queste relazioni sia mitigato.

La mancata ottemperanza alle leggi sulla concorrenza comporta un elevato rischio di gravi perdite economiche per Iveco Group, ivi incluse sanzioni calcolate in percentuale al fatturato globale del Gruppo (es. fino al 10% nell'UE) o sui ricavi dell'attività coinvolta (ad es. fino al 20% in Brasile) e, in alcuni paesi, la potenziale reclusione per le persone coinvolte (ad esempio Germania, Australia e altri).

Ciascun Soggetto Destinatario - come qui definito - è tenuto a conoscere e a rispettare la presente Politica e le regole applicabili che si richiamano, così come le altre politiche e procedure di Iveco Group.

Politica: La presente Politica stabilisce le regole fondamentali che devono essere sempre rigorosamente osservate all'interno di Iveco Group, mentre le Linee Guida sulla Concorrenza sono volte a fornire a qualsiasi Soggetto Destinatario uno strumento pratico per l'adozione di comportamenti appropriati in ogni situazione.

In caso di dubbi su una qualsiasi delle seguenti regole, i Soggetti Destinatari sono tenuti a rivolgersi all'Ufficio Legal, Compliance and Corporate Governance (“Legal & Compliance”) prima di intraprendere ulteriori azioni.

- 1. Rapporti con i concorrenti:** le leggi sulla concorrenza vietano di discutere (siano esse in un contesto formale o informale) materie sensibili dal punto di vista della concorrenza con rappresentanti dei nostri concorrenti o potenziali concorrenti (cioè, le aziende che potrebbero entrare in qualsiasi mercato rilevante in cui opera Iveco Group). I principali argomenti sensibili sotto il profilo della concorrenza sono: i prezzi passati, presenti o futuri, le condizioni relative ai prezzi (come sconti, ribassi o sovrapprezzi) o altri termini e condizioni di vendita, le offerte di mercato o volumi di

I V E C O • G R O U P

produzione, le attività di ricerca in corso o potenziali, gli elenchi di clienti o le offerte e qualsiasi argomento che riguardi singoli clienti o la zona di operatività o la strategia commerciale o i ricavi delle singole unità operative. Qui di seguito i principi chiave da rispettare:

- a) Non scambiare mai informazioni o non stipulare accordi, in forma scritta o verbale, con concorrenti o potenziali concorrenti che, direttamente o indirettamente: (i) fissano prezzi o margini; (ii) riducono l'output di servizi o prodotti; (iii) ripartiscono clienti o mercati; o (iv) portano a boicottare o svantaggiare clienti, fornitori o concorrenti.
- b) Non avere mai discussioni (sia in presenza o tramite telefonate e teleconferenze) o non scambiare e-mail o altre comunicazioni scritte (incluso WhatsApp o altre piattaforme di messaggistica) che potrebbero essere interpretate come fonte di tali comportamenti, accordi o pratiche concordate.
- c) Nel caso in cui un concorrente (o potenziale concorrente) sia considerato anche come potenziale cliente, partner (ad es. per accordi di cooperazione, JV, ecc.) o fornitore di Iveco Group, è consentito discutere e negoziare i termini della transazione per i prodotti e/o servizi interessati nel rispetto delle norme applicabili in materia di concorrenza.
- d) Non effettuare telefonate ai concorrenti, tranne che per legittime necessità di lavoro, come nel caso in cui Iveco Group fornisca prodotti al concorrente o acquisti prodotti da esso o collabori con un concorrente.
- e) Se si ricevono informazioni sensibili sotto il profilo della concorrenza (ad esempio, listino prezzi di un concorrente o altre informazioni riservate) da un cliente, da un concessionario o da un altro soggetto diverso dal concorrente, occorre prendere nota al momento stesso della ricezione di come e da chi il listino prezzi/le informazioni siano stati ottenuti (in modo tale da non incorrere nel rischio che tale attività di raccolta di informazioni di mercato sia considerata illecita). In tali casi, chiedere tempestivamente il parere dell'Ufficio Legal & Compliance.
- f) Le interazioni con i concorrenti sono rilevanti e sensibili anche quando Iveco Group partecipa a gare d'appalto. Ogni unità operativa deve rispettare procedure scritte adeguate per ridurre il rischio di comportamenti anticoncorrenziali.

Ci impegniamo a non codurre pratiche commerciali che comportino lo scambio illegale di informazioni sensibili sotto il profilo della concorrenza.

- 2. Riunioni pianificate con concorrenti e associazioni di categoria e altre riunioni non pianificate:** le Autorità Antitrust potrebbero presumere che un incontro tra due o più concorrenti sia motivato da intenti illeciti ovvero conduca a discussioni inopportune sotto il profilo della concorrenza. È pertanto necessario che da tutti i documenti e la corrispondenza, sia precedenti che successivi all'incontro, risulti con evidenza che non è stata tenuta alcuna condotta impropria.

I V E C O • G R O U P

Pertanto, siate sempre sensibili al modo in cui le vostre osservazioni in forma orale o scritta potrebbero essere interpretate.

In caso di riunioni pianificate con concorrenti e associazioni di categoria:

- a) Concordare in anticipo un ordine del giorno chiaro e legittimo tra coloro che partecipano alla riunione.
- b) Sottoporre l'ordine del giorno all'Ufficio Legale per ricevere conferma dell'appropriatezza degli argomenti di discussione proposti.
- c) Documentare in modo chiaro e dettagliato la riunione, compilando un "verbale" che ne indichi il motivo, il promotore e i contenuti della discussione. Tale documentazione va condivisa tra tutti i partecipanti alla riunione. I verbali della riunione devono essere depositati regolarmente e protetti in un apposito archivio in conformità con le Politiche e le linee guida di conservazione, protezione e sicurezza dei dati della Società (come le "Linee guida per la conservazione e l'eliminazione dei Dati personali", ove applicabili).
- d) Abbandona le discussioni che possano sollevare dubbi in materia di diritto della concorrenza. Nel caso in cui in una discussione, durante una riunione, di persona o a distanza, vengano trattati argomenti inappropriati, i partecipanti dovrebbero, , interrompere la discussione e, se necessario, abbandonare la riunione. In ogni caso, il partecipante deve assicurarsi che il motivo dell'obiezione o dell'allontanamento sia debitamente annotato nel verbale della riunione o negli altri documenti conservati in relazione a tale riunione. I Soggetti Destinatari in questione devono segnalare tempestivamente la questione all'Ufficio Legal & Compliance. Come regola generale, il diritto della concorrenza ammette la condivisione di informazioni pubblicamente disponibili o storiche (cioè sufficientemente "vecchie") o in forma anonima.
- e) Le associazioni di categoria spesso prevedono incontri e discussioni tra concorrenti membri dell'associazione stessa. Pertanto, le regole sopra citate si applicano anche agli incontri delle associazioni di categoria, indipendentemente dal fatto che siano organizzate o meno da un'entità pubblica o governativa. I Soggetti Destinatari non devono partecipare ad alcuna "riunione parallela" o a riunioni aggiuntive prima o dopo la riunione dell'associazione di categoria regolarmente organizzata.

In caso di riunioni non pianificate o discussioni informali con concorrenti (per esempio durante la partecipazione a una fiera di settore o conferenza), qualora la conversazione tocchi un argomento ritenuto inappropriato (es. livelli dei prezzi, politica di distribuzione, volumi o quote di mercato, v. § 1), occorre interrompere immediatamente la discussione e segnalare la questione all'Ufficio Legal & Compliance oppure utilizzare il servizio di Compliance Helpline.

Ci terremo informati sulle tendenze del mercato, sugli sviluppi tecnici e sulle opportunità di business solo attraverso fonti lecite e trasparenti.

- 3. Rapporti con i fornitori o clienti:** le leggi antitrust vietano ai produttori o ai venditori di imporre prezzi di rivendita ai propri clienti (ad esempio concessionari o officine), così come vietano la ripartizione di mercati e clientela, salve alcune eccezioni specifiche (“esenzioni”). Si tratta di questioni commerciali fondamentali per la Società e per tutte le aziende dei mercati in cui opera IVECO Group. Avere la migliore conoscenza possibile delle norme che disciplinano tali tematiche e delle modalità per gestirle efficacemente può fornire alla nostra Società un vantaggio competitivo. Pertanto, nei rapporti con fornitori o clienti è necessario osservare quanto segue.
- a) Evitare accordi con i clienti che possano influenzare in qualsiasi modo il prezzo (o il margine di profitto) o limitare in altro modo le condizioni di rivendita alle quali il cliente rivende i propri prodotti o servizi, salve le esenzioni di legge. L'imposizione di prezzi di rivendita fissi o minimi è in ogni caso severamente vietata.
 - b) Per quanto riguarda le linee di business per le quali Iveco Group detiene una quota di mercato significativa (in linea di massima, superiore al 30%), chiedere una consulenza alla Direzione Legal & Compliance prima di intraprendere le seguenti attività:
 - (i) rifiuto di rifornire un determinato cliente o una categoria di clienti anche per ragioni che possano apparire come oggettivamente giustificate: per esempio, può essere considerato giustificato motivo di rifiuto di trattare con un determinato cliente il sospetto che il cliente rivenderà i prodotti in un'area che è soggetta a sanzioni commerciali nazionali o delle Nazioni Unite; o
 - (ii) accordi che impongano al cliente di acquistare tutta o una parte significativa dei suoi fabbisogni da una società di Iveco Group o qualsiasi prodotto o servizio diverso da quelli richiesti.
 - c) Non rifiutare, senza aver preventivamente sentito il parere dell'Ufficio Legal & Compliance, l'invito a partecipare a una gara d'appalto, né rifiutare di vendere prodotti a determinati clienti o potenziali clienti, se non per motivi riguardanti le sanzioni commerciali nazionali e delle Nazioni Unite, la solvibilità l'inaccettabilità dei termini contrattuali proposti, la redditività della vendita o i vincoli di produttività che limitano la nostra capacità di evadere l'ordine.
 - d) Non agire in modo da favorire o avvantaggiare un cliente rispetto a un altro, quando entrambi sono distributori concorrenti di pari livello, ad esempio tra rivenditori o tra officine della rete ufficiale.
 - e) Non lasciare intendere a un fornitore che debba acquistare da Iveco Group per poter vendere a Iveco Group. Analogamente, non lasciare intendere a un cliente che l'acquisto di prodotti di Iveco Group si tradurrà nella vendita del prodotto o dei prodotti del cliente a Iveco Group.

Agiremo nel rispetto delle leggi sulla concorrenza nei rapporti con fornitori, clienti e potenziali partner e chiederemo loro di applicare lo stesso livello di conformità.

4. Vendita e pubblicità online:

La Società fornisce ai propri rivenditori autorizzati le politiche e i requisiti commerciali relativi alla qualità o ad un aspetto particolare del negozio online del rivenditore e all'esposizione dei prodotti o servizi con riguardo alla protezione legale della reputazione della Società, dell'identità del marchio e dei marchi.

Pertanto, in conformità con le leggi sulla concorrenza, è consentito esigere che la pubblicità online soddisfi determinati standard di qualità o includa informazioni specifiche, nonché, a determinate condizioni, vietare l'uso di particolari servizi di confronto dei prezzi o motori di ricerca, ad eccezione dei servizi di pubblicità online più utilizzati, e persino vietare le vendite su mercati online non autorizzati.

In ogni caso, senza aver prima consultato l'Ufficio Legale, non adottare alcuna misura o comportamento che possa, direttamente o indirettamente, avere lo scopo di impedire l'effettivo utilizzo di internet da parte dei concessionari per vendere i beni o servizi oggetto del contratto a particolari territori o clienti.

Riconosciamo l'importanza delle vendite online e multicanale utilizzate dai clienti per acquistare beni e servizi in tutto il mondo in conformità con le leggi sulla concorrenza.

5. Gare d'appalto pubbliche: In generale, Iveco Group è coinvolta direttamente o indirettamente in gare d'appalto nei seguenti possibili scenari:

- a) **Partecipazione di concessionari, importatori, distributori e allestitori** (gli allestitori producono carrozzerie speciali per autobus, pullman e altri veicoli) a gare d'appalto a proprio nome con richiesta a Iveco Group di preventivi da utilizzare come base per l'offerta.
- b) **Partecipazione diretta di Iveco Group a gare d'appalto.**
- c) **Partecipazione di Iveco Group a gare d'appalto in collaborazione con un terzi mediante un'offerta congiunta.** Iveco Group è esposta al rischio di essere responsabile di eventuali comportamenti illegali tenuti dai terzi associati. Tali terzi associati possono essere concessionari, importatori, distributori, allestitori o altre società con cui non intrattiene rapporti contrattuali.

Ci sono rischi specifici del diritto della concorrenza quando si partecipa a una gara d'appalto, poiché

I V E C O • G R O U P

i partecipanti devono competere tra loro e agire in modo indipendente in qualsiasi forma partecipino: da soli o associati. La "**Turbativa d'asta**" è una tipica forma di condotta vietata ("Scambio di informazioni") o addirittura di accordo (c.d. "Cartello") tra i partecipanti alla gara in merito a:

- (i) su quale prezzo fare un'offerta o
- (ii) partecipare o meno a una gara d'appalto o
- (iii) ripartizione per categoria di clienti o territori

Iveco Group ha adottato apposite Linee Guida per garantire che non si verifichino condotte vietate sopra descritte in relazione alle proprie vendite relative ad una Gara. In caso di dubbio, ogni Soggetto Destinatario è tenuto a consultare l'Ufficio Legal & di Compliance prima di intraprendere qualsiasi risposta alla procedura di avviso o invito a presentare una gara.

Parteciperemo a gare d'appalto pubbliche e private con l'impegno di agire con integrità, trasparenza e responsabilità.

6. **Controllo delle concentrazioni (M&A, JV e "Concentrazioni"):**

Alcune operazioni che determinano un cambiamento duraturo di controllo, c.d. "concentrazioni", devono essere notificate alle competenti Autorità Antitrust ai sensi della normativa applicabile, per consentire un controllo preventivo sull'effettiva concorrenza nell/i mercato/i geografico/i rilevante/i a seguito dell'operazione.

Il controllo preventivo delle "concentrazioni" da parte delle Autorità Antitrust ha lo scopo di evitare che questo tipo di operazioni determini la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante. Il concetto di "concentrazione" comprende tutte le operazioni che determinano un cambiamento duraturo del controllo delle imprese coinvolte, ad esempio:

- creazione di una joint venture pienamente funzionante;
- fusione, scissione e acquisizione di azienda;
- acquisizione di rami d'azienda, immobili o beni a cui possono essere chiaramente attribuiti i ricavi, anche dipendenti.

La notifica alla Autorità Antitrust competente deve essere presentata prima che l'operazione abbia luogo. Nella maggior parte dei Paesi, l'operazione non può essere avviata fino a quando non viene data l'autorizzazione (eventualmente subordinata a determinate condizioni) da parte dell'Autorità competente (periodo di "standstill").

Il controllo pubblico delle Autorità Antitrust su un'acquisizione o una cessione di azienda è necessario quando il risultato dell'operazione è idoneo a creare o facilitare una posizione dominante o una possibile preclusione nei mercati interessati.

7. **Condotta in relazione alle indagini dell'Antitrust:** la politica della Società è cooperare pienamente nelle indagini dell'Antitrust o in qualsiasi richiesta di informazione relativa a presunta condotta anticoncorrenziale. Pertanto, nel caso in cui un inquirente o un funzionario debitamente incaricato da una qualsiasi Autorità Antitrust (es. Commissione UE, Dipartimento della Giustizia o Federal Trade Commission negli USA) richieda un colloquio, ponga domande scritte o intenda accedere ai locali della Società a fini investigativi, occorrerà contattare immediatamente l'Ufficio Legal & Compliance che fornirà la dovuta assistenza e consulenza.

Collaboreremo efficacemente con le Autorità Antitrust durante le fasi istruttorie, fermo restando il nostro privilegio contro l'autoincriminazione.

8. **Obbligo di segnalazione.** I Soggetti Destinatari hanno il dovere di segnalare tempestivamente qualsiasi violazione effettiva o sospetta della presente Politica da parte di altri Soggetti Destinatari. Si prega di segnalare questi fatti o qualsiasi sospetto direttamente a un membro dell'Ufficio Legal & Compliance o in forma anonima alla nostra Compliance Helpline in conformità con il Codice di Condotta della Società. Non abbiate paura di ritorsioni, in quanto tale condotta è sempre severamente vietata e la Società si impegna a garantire la tutela dei segnalanti in ogni momento e in ogni situazione.

La violazione della presente Politica costituisce una violazione del Codice di condotta. La Società indagherà sempre sui comportamenti scorretti e garantirà adeguate azioni disciplinari, fino alla cessazione del rapporto di lavoro nei casi più gravi.