



Compliance in crisistijden

Een echte challenge ...

Je sector staat voor uitzonderlijke uitdagingen door de aanhoudende COVID-19-crisis. Jij en je collega's staan in deze tijden onder druk om marges te behalen en verkopen te boosten. Het telewerken maakt de dingen echt niet gemakkelijker. De normale interactie binnen de onderneming is immers wat zoek. Ook de contacten met de klanten verlopen anders. De spelregels van het mededingingsrecht staan nu echt niet bovenaan je agenda.

In crisistijden worden vaak inbreuken begaan op het mededingingsrecht. Hebben de autoriteiten hier begrip voor? Helaas niet. Een crisis is geen vrijgeleide, zelfs geen verzachtende omstandigheid, om de mededingingsregels naast je neer te leggen. Crisiskartels zijn en blijven kartels.

Het is dan ook belangrijk om als onderneming je compliance doelstellingen te blijven waarmaken. In tijden van telewerken is dit allesbehalve vanzelfsprekend. Je wordt geconfronteerd met nieuwe uitdagingen. Hoe kan je in die omstandigheden compliance hoog op de agenda houden en inbreuken vermijden?

Onze interne keuken

We nemen je graag mee in de interne keuken van contrast. Ook het contrast compliance team werd met deze uitdagingen geconfronteerd. Welke lessen hebben wij getrokken uit de voorbije periode? Hoe houd je het thema levendig en relevant? Hoe breng je de compliance boodschap over tijdens een virtuele training? Enkele eenvoudige vuistregels die vanzelfsprekend lijken, maar wel belangrijk zijn:

- Zorg voor **connectie** met je publiek. Vraag aan alle deelnemers om hun camera op te zetten.

• • • contrast



- Zorg voor **interactiviteit**. Voeg bijvoorbeeld enkele vragen of casussen toe waarop de deelnemers kunnen stemmen. De ervaring leert dat zo de dialoog al snel op gang komt.
- Breng je boodschap op een **heldere en eenvoudige manier**. Selecteer die kernboodschappen die de deelnemers moeten onthouden en beperk je hiertoe.
- Houd het **praktisch**. Vermijd lange stukken theorie en wetsartikelen.
- Zorg ervoor dat de deelnemers bij de aanvang van de training weten hoe ze **vragen** kunnen stellen. Voorzie een optie voor die deelnemers die liever niet het woord nemen. Dit kan eenvoudig door vragen via de chatfunctie toe te laten. Pik die vragen zo snel mogelijk op zodat de deelnemers voelen dat hun vragen ertoe doen.
- Maak je presentatie **visueel aantrekkelijk**. Zet niet te veel tekst op je slides. Werk met beeldmateriaal. Laat dat beeldmateriaal nu en dan ook verdwijnen zodat de trainer voldoende prominent in beeld komt.
- Indien mogelijk, zorg ervoor dat iemand van het **management** of het juridisch departement aanwezig is tijdens de training. Dit toont aan dat compliance belangrijk is voor je onderneming en wordt gedragen door de top. Meer nog, het onderstreept dat ook aan de virtuele trainingen evenveel belang wordt gehecht als aan de normale opleidingen.
- Ben jij de vaste contactpersoon voor **mededingingsrechtelijke vragen**? Maak dan gebruik van de training om je voor te stellen zodat de deelnemers de weg naar jou vinden wanneer ze vragen hebben of met risicovolle situaties worden geconfronteerd.
- Last but not least, zorg ervoor dat je opleiding een prettig collectief moment wordt. Maak het leuk. Zorg voor een **toffe sfeer**.

Trainingen hebben een beperkte houdbaarheidsdatum (maximaal 6 maanden). Voorzie dus in periodieke **repeat factoren of repeat trainingen**. Houd die herhalingsmomenten voldoende kort, maar zorg wel dat ze er zijn. Tijdens de corona-periode hebben we gemerkt dat een periodiek vragenuurtje (laat al je praktische vragen maar eens los op een specialist), een gerichte workshop (hoe omgaan met online verkopen?, hoever mag ik gaan in mijn prijspolitiek?, hoe kan ik een benchmarking op poten zetten?) of kort filmmateriaal het zeer goed doen en zeker worden gesmaakt.

In de pijl

Om 2021 mooi af te sluiten zetten we onze absolute “bestseller” cartoon van januari 2015 graag opnieuw In The Picture. Zoveel jaren later blijft de boodschap van deze cartoon nog steeds zeer relevant.

2022 wordt een belangrijk compliance jaar en dit om twee belangrijke redenen.

De eerste is ongetwijfeld dat, eens de huidige corona-golf onder controle is, de mededingingsautoriteiten hun schade zullen willen inhalen: onderzoeken en huiszoeken zullen weer volop op gang komen. Word dus niet verrast.

De tweede is dat het mededingingsrechtelijk landschap ingrijpend zal veranderen. Een veelheid aan nieuwe spelregels dient zich aan. Het verticale, zeg maar distributielandschap zal wijzigen met een nieuwe Verordening en nieuwe Richtsnoeren. Hetzelfde geldt ook op horizontaal vlak (relaties tussen actuele en potentiële concurrenten). Ook daar dienen zich nieuwe Verordeningen aan en, misschien nog belangrijker voor de praktijk, wordt een herwerkte versie van de Horizontale Richtsnoeren van



kracht. In die Richtsnoeren verwachten we nieuwe of bijgewerkte spelregels met betrekking tot thema's zoals de uitwisseling van informatie, gezamenlijke aankoop, gezamenlijke commercialisatie en duurzaamheid (sustainability).

Verder zal de klokkenluidersrichtlijn in de verschillende lidstaten omgezet (moeten) zijn en zullen in tal van lidstaten specifieke spelregels inzake B2B contracten gelden.

Zorg ervoor dat je mee bent met deze ontwikkelingen. Zorg ervoor dat ze volop deel uitmaken van je compliance traject. Het contrast compliance team heeft niet stilgezeten. Er zit heel wat nieuws in de pijplijn voor 2022. Mis de lancering van ons next level compliance aanbod niet. We houden je nog even in spanning. Wil je begin 2022 als eerste ons nieuw compliance aanbod ontvangen? Stuur dan een mailtje naar compliance@contrast.law of karolien.francken@contrast.law.

Meer weten?

- Bekijk het [contrast compliance programma](#) of vraag meer informatie aan Karolien Francken (karolien.francken@contrast.law - Coördinator Center 'Compliance').
- Lees de In The Pictures "[Competition compliance programma's: beter voorkomen dan betalen](#)" en "[Compliance? Elementair, mijn beste Watson!](#)"