

# LINEE GUIDA ANTITRUST

*Approvate dal Consiglio di  
amministrazione nella seduta  
del 21 dicembre 2023*



# INDICE

Introduzione .....	2
I. Le norme a tutela della concorrenza: principi generali .....	3
1.1 Le intese orizzontali .....	3
1.2 Le intese verticali.....	5
1.3 L’abuso di posizione dominante e di dipendenza economica .....	5
II. Regole di Prevenzione Antitrust .....	6
2.1 Gestione delle iniziative commerciali .....	6
2.2 Selezione e gestione dei Business Partner .....	6
2.3 Gestione della partecipazione a gare .....	7
2.4 Gestione della comunicazione interna ed esterna .....	7
2.5 Relazioni istituzionali ed advocacy .....	8
2.6 Assunzione e gestione del personale .....	9
2.7 Gestione degli approvvigionamenti .....	9
2.8 Operazioni di fusione e acquisizione .....	10
III. Sistema Sanzionatorio .....	10
IV. Formazione del personale .....	10
V. Monitoraggio e Gestione delle segnalazioni .....	11

## Introduzione

Webuild S.p.A. (“**Webuild**” o la “**Società**”) crede nel valore della libera concorrenza e nei benefici che essa produce. Il Codice Etico di Webuild riporta chiaramente come *“la concorrenza libera ed equa, fondamento del nostro sistema economico, svolge un ruolo fondamentale nel promuovere il benessere e il tenore di vita delle persone in tutto il mondo. Il successo di Webuild è il risultato della propria condotta volta a competere lealmente con gli altri attori presenti sul mercato”*. Tale impegno si riflette anche nel Codice di Condotta dei Fornitori, che regola i rapporti tra la Società e la sua filiera produttiva fondandoli su *“una competizione leale e sostenibile, intesa come mezzo per selezionare i migliori fornitori per Webuild e per migliorare la qualità nella fase di approvvigionamento di beni e servizi”*.

In questo contesto, Webuild ha adottato un Programma di Compliance Antitrust in linea con le prescrizioni dell’Autorità Italiana Garante della Concorrenza e del Mercato di cui le presenti Linee Guida Antitrust (“**Linee Guida**”) costituiscono parte integrante. Le Linee Guida si pongono l’obiettivo di chiarire ai suoi destinatari i principi e le regole poste dall’ordinamento a tutela della concorrenza, accrescendo la cultura aziendale in materia: si inseriscono così all’interno del più ampio Sistema di Compliance aziendale di Webuild, completando le regole di comportamento previste nel Codice Etico, nel Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ex D.Lgs 231/01 e nelle procedure aziendali.

Le Linee Guida sono destinate ad aiutare tutto il personale di Webuild e tutti coloro che operano in nome e per conto della Società (“**Destinatari**”) nel comprendere quali comportamenti adottare per la salvaguardia del libero mercato. In particolare, le Linee Guida rappresentano uno **strumento di pronta consultazione**, che consente di valutare in prima battuta i comportamenti da tenere nel rispetto della legge e dei valori su cui si fonda la Società.

L’adozione e le successive modifiche del Programma di Compliance Antitrust competono al Consiglio di Amministrazione di Webuild. Contestualmente all’approvazione delle Linee Guida, il Consiglio di Amministrazione ha individuato nella Direzione Compliance il soggetto responsabile dell’attuazione e del monitoraggio del Sistema stesso all’interno dell’organizzazione aziendale. La Direzione Compliance supporta il Consiglio di Amministrazione nell’identificare e valutare le necessità di aggiornamento del Programma di Compliance Antitrust e fornisce assistenza e consulenza a tutti i Destinatari delle presenti Linee Guida.

Le Linee Guida sono state elaborate alla luce della normativa antitrust italiana ed europea, ma troveranno applicazione, in quanto compatibili, in tutti i Paesi in cui Webuild opera. Al contempo, Webuild promuoverà l’adozione ed il rispetto degli standard definiti dalle Linee Guida presso gli organi competenti delle società Controllate, i Consorzi, le società Consortili e le società di scopo costituite per la realizzazione dei progetti e partecipate da Webuild.

In considerazione di quanto sopra, Webuild invita i Destinatari ad esaminare le Linee Guida con la massima attenzione, al fine di:

- prendere **familiarità con i principi di riferimento del diritto antitrust**;
- **agire in conformità alle indicazioni** fornite dalle presenti Linee Guida e dalle altre procedure aziendali che regolano processi rilevanti per il rischio antitrust;
- **segnalare** le situazioni potenzialmente critiche di cui si venga a conoscenza, come indicato nel par.VI “Monitoraggio e Gestione delle segnalazioni”.

Il mancato rispetto delle Linee Guida si configura come una violazione delle regole aziendali che implica l’adozione di misure disciplinari, la cui entità è proporzionata alla gravità della violazione.



## I. Le norme a tutela della concorrenza: principi generali

Il diritto antitrust muove dall'idea che il processo concorrenziale porti benefici ai consumatori, favorendo la diffusione di prodotti migliori a costi più contenuti e consentendo al tempo stesso un'efficiente allocazione delle risorse produttive. L'Autorità italiana Garante della Concorrenza e del Mercato e la Commissione europea sono preposte alla vigilanza sul rispetto del diritto antitrust italiano ed europeo e dettano le regole in materia. Su queste basi le norme antitrust – ed in particolare gli articoli 101 e 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea e gli articoli 2 e 3 della Legge 10 ottobre 1990, n. 287 – sanzionano tre categorie di condotte che possono portare ad una restrizione della concorrenza:

1. le **intese orizzontali**, ossia gli accordi o le pratiche concordate tra concorrenti diretti, il cui oggetto o il cui effetto sul mercato sia di restringere la concorrenza, determinando prezzi più alti o quantità contingentate, una ripartizione dei clienti o dei territori o, ancora, una minore innovazione e qualità dei prodotti rispetto a quanto sarebbe altrimenti emerso;
2. le **intese verticali**, ossia gli accordi di fornitura e di distribuzione con operatori attivi a monte o a valle della filiera;
3. gli **abusi di posizione dominante**, ossia la condotta anticoncorrenziale posta in essere da un'impresa che detiene una quota di mercato molto rilevante (generalmente, superiore al 40%).

A tali fattispecie se ne affianca una quarta, ossia l'**abuso di dipendenza economica** – previsto dalla Legge. 192/1998 e integrato dalla Legge n. 118/2022 – che consiste nello sfruttamento, da parte di un'impresa, dello stato di dipendenza economica in cui si trova un'altra impresa (spesso cliente o fornitrice).

### 1.1 Le intese orizzontali

Rientrano nella categoria delle intese orizzontali:

- gli **accordi**, ossia l'intenzione comune di due o più aziende di adottare determinate condotte sul mercato, a prescindere da ogni veste formale e dalla produzione di specifici obblighi giuridici;
- le **pratiche concordate**, ossia una forma di coordinamento fra imprese concorrenti che, pur non spingendosi fino ad un vero e proprio accordo, sia volta ad istituire una tacita collaborazione tra le stesse, con l'obiettivo di sottrarsi ai rischi della concorrenza;
- le **decisioni di associazione di imprese** in grado di vincolare gli associati.

Le più gravi forme di intesa sono i cosiddetti **cartelli** (restrizioni “*hard core*”). Essi vengono generalmente realizzati tramite “accordi di non belligeranza” con cui due o più concorrenti si propongono di:

- **fissare i prezzi di vendita e altre importanti variabili commerciali** (sconti, margini ecc.);
- **ripartire il mercato e/o la clientela;**
- **effettuare un “boicottaggio collettivo”** per escludere dal mercato un nuovo entrante o disciplinare un terzo concorrente “scomodo”, ad esempio perché particolarmente aggressivo;
- **colludere nella partecipazione a gare pubbliche o private (c.d. *bid rigging*).**

Tale ultima fattispecie si verifica quando le imprese si coordinano per decidere la partecipazione o meno ad una gara, le condizioni di partecipazione, le modalità di presentazione delle offerte, la rotazione nelle assegnazioni o, più in generale, quando condividono tra loro variabili in grado di influire sull'esito della gara. In generale, è possibile distinguere **tre principali fattispecie** in cui si estrinseca la condotta collusiva dei concorrenti in sede di gara:

- la **presentazione di offerte di “appoggio” o di comodo**, finalizzate unicamente a favorire il vincitore designato;
- la **spartizione del mercato**, tramite la presentazione di offerte non in sovrapposizione tra loro e la **turnazione della presentazione delle offerte vincenti** per diversi lotti o gruppi di contratti;
- la **mancata presentazione dell’offerta (o ritiro della stessa)**, al fine di ridurre/annullare il confronto competitivo.

È il caso di osservare come il coordinamento illecito in sede di gara possa essere raggiunto **anche tramite il ricorso a strumenti leciti previsti dall’ordinamento**: ci si riferisce, in particolare, all’Associazione Temporanea di Imprese (ATI) e al subappalto:

- La **costituzione di ATI** da parte di imprese che soddisfano singolarmente i requisiti di partecipazione alla gara determina, infatti, una riduzione del numero dei potenziali partecipanti alla gara. Al contrario, il ricorso all’ATI è ritenuto lecito qualora vi siano specifiche ragioni economico-tecniche che giustificano una simile scelta (ad es., perché le imprese svolgono attività tra loro “complementari” o per ridurre il rischio economico legato all’esecuzione del contratto in caso di aggiudicazione condividendo tale rischio con i partner);
- il **subappalto** non deve essere utilizzato come “contropartita” da offrire ad un concorrente in cambio della sua mancata partecipazione ad una procedura competitiva, potendo invece essere stipulato al ricorrere di specifiche ed oggettive esigenze (ad es. di ordine tecnico, logistico o economico).

Un’intesa vietata può essere contestata anche in presenza di forme di cooperazione meno strutturate di un cartello: in questo senso, lo **scambio di informazioni sensibili tra concorrenti può costituire un illecito di per sé** quando le informazioni volontariamente scambiate tra le imprese concorrenti possano fornire una visibilità anticipata dei rispettivi comportamenti futuri. Per identificare gli scambi informativi che possono rilevare da un punto di vista antitrust, occorre soffermarsi su tre fattori principali:

- **caratteristiche del mercato** sul quale insistono le condotte. Sotto questo profilo, assumono rilievo caratteristiche quali il grado di trasparenza e/o di concentrazione del mercato, nonché la possibilità di osservare significative fluttuazioni di domanda e/o offerta (o, all’opposto, sostanziale stabilità delle variabili fondamentali), nonché le caratteristiche dei *players* operanti in un dato mercato (ad es., se i *players* sono simili in termini di strutture di costo o di capacità produttiva);
- **caratteristiche delle informazioni scambiate**. In termini generali, gli indici da tenere in considerazione attengono alla natura strategica delle informazioni, all’idoneità a rilevare futuri comportamenti sul mercato, alla natura aggregata o disaggregata, o ancora confidenziale (cioè non pubblica) delle informazioni stesse, nonché al loro grado di attualità. In concreto, sono tipicamente considerati sensibili i dati relativi alle principali variabili strategiche dell’attività di impresa, ad esempio: prezzi e offerte (anche in sede di gara); sconti e/o margini anche con riferimento ad un singolo cliente; *business plan*; capacità produttiva;
- **caratteristiche del sistema informativo**. Maggiore sarà il numero di operatori coinvolti e la frequenza degli scambi, maggiore sarà il rischio antitrust.

Un’occasione ulteriore in cui possono realizzarsi intese orizzontali è la **partecipazione ad associazioni di categoria**. Le Associazioni nascono per perseguire obiettivi pro-concorrenziali (ad es., attività di standardizzazione tecnica, promozione di *best practices* di settore, promozione degli interessi di settore con attività di *lobbying*), ma – rappresentando un luogo di incontro con concorrenti – potrebbero agevolare scambi di informazioni sensibili, che devono essere evitati dai Destinatari.

## 1.2 Le intese verticali

Le intese verticali sono quelle **concluse tra imprese attive a livelli diversi della filiera** produttiva e commerciale. Esse riguardano le condizioni alle quali le parti di un accordo possono acquistare, vendere o rivendere i prodotti oggetto dello stesso. Sono esempi di intese verticali gli accordi di distribuzione e quelli tra fornitori di materie prime e produttori di beni derivati.

Le intese verticali godono di un trattamento generalmente più favorevole rispetto alle intese orizzontali in quanto, a differenza di queste ultime, non coinvolgono imprese dirette concorrenti e possono determinare guadagni di efficienza, in ragione delle sinergie e delle complementarità delle imprese partecipanti all'intesa, potenzialmente generando effetti pro-competitivi. Per questo motivo, il Regolamento (UE) n. 2022/720 ha introdotto una "presunzione di liceità" delle intese verticali, laddove sia la quota di mercato del fornitore che quella del distributore non superino il 30% nei rispettivi mercati interessati dall'accordo e l'accordo non contenga clausole gravemente restrittive della concorrenza.

Va tuttavia evidenziato che **anche le intese verticali possono integrare restrizioni significative** del diritto della concorrenza, nel qual caso l'accordo non potrà beneficiare della presunzione di liceità, ad esempio, laddove vi sia l'imposizione di prezzi di rivendita (c.d. *resale price maintenance*, "RPM"), vale a dire clausole che impongono, direttamente o indirettamente, un prezzo di rivendita fisso o minimo e la ripartizione assoluta del mercato per territori o gruppi di clienti.

## 1.3 L'abuso di posizione dominante e di dipendenza economica

Per "abuso di posizione dominante" si intende lo **sfruttamento del potere di mercato di cui dispone l'impresa** al fine di restringere la concorrenza. Le imprese in posizione dominante sono infatti quelle che – in virtù del potere di mercato di cui dispongono – possono potenzialmente influire fortemente sulle modalità di concorrenza in quel mercato e possono in larga misura non tenere conto delle reazioni di concorrenti e clienti quando definiscono le proprie strategie di mercato<sup>1</sup>: per tale ragione, alle imprese in posizione dominante è attribuita una speciale responsabilità nel garantire un corretto funzionamento del mercato, che le sottopone a vincoli ulteriori, non previsti per le imprese non dominanti.

Per verificare se un'impresa detiene una posizione dominante o meno, è necessario analizzare il c.d. mercato rilevante, al fine di identificare i prodotti/servizi e i fornitori concorrenti. Il mercato rilevante risulta dalla valutazione della geografia in cui opera una impresa e dalla tipologia di prodotto offerto, mentre la posizione dominante viene valutata dalla **quota di mercato detenuta**. In particolare, con una quota di mercato sopra il 50%, stabile nel tempo, si dà luogo a una presunzione di dominanza. Tuttavia, nell'analisi entrano altri fattori, tra cui le quote di mercato dei concorrenti o la presenza di barriere all'entrata sul mercato.

**Se l'impresa è in posizione dominante**, le saranno sostanzialmente **precluse due tipologie di condotte**:

- **gli abusi di sfruttamento**, caratterizzati dallo sfruttamento del potere di mercato dell'impresa dominante a detrimento delle controparti commerciali, al fine di realizzare profitti eccessivi e sovra competitivi. Tipici abusi di sfruttamento sono **i) l'attuazione di pratiche discriminatorie nei confronti di fornitori**; e **ii) l'imposizione di prezzi eccessivamente gravosi**, ossia privi di ragionevole rapporto con il valore dei beni o della prestazione.
- **gli abusi escludenti**, finalizzati a escludere o marginalizzare i concorrenti, ad esempio **i) praticando prezzi predatori**, ossia non remunerativi, quale strategia per determinare l'uscita dei concorrenti dal mercato; **ii) imponendo ai clienti obblighi di rifornirsi esclusivamente** (o per una quota largamente

---

<sup>1</sup> La posizione dominante è stata infatti definita dalla Corte di Giustizia come: "*una situazione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi ed ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti e, in ultima analisi, dei consumatori*". Corte di Giustizia, 13 febbraio 1979, Hoffman La Roche/Commissione, C-85/76.

maggioritaria) dall'impresa dominante, anche attraverso il riconoscimento di sconti fidelizzanti, che abbiano l'effetto di impedire ai concorrenti di accedere o rimanere sul mercato; o **iii)** rifiutando **di concedere l'accesso a un bene o servizio**, qualora esso sia indispensabile per operare sul mercato; **iv)** rifiutandosi, in qualità di aggiudicatario di una commessa, **di comunicare alla SA informazioni essenziali per bandire la successiva gara**, così beneficiando di una proroga dell'affidamento.

Diverso dall'abuso di posizione dominante è l'**abuso di dipendenza economica** che si ha quando un'impresa è in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un **eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi**. Pertanto, anche se una società non si trova in una posizione dominante sul mercato, essa è tenuta a non adottare determinati comportamenti nei confronti di quei fornitori che si trovino in una situazione di "dipendenza economica" rispetto ad essa. Tipicamente tale situazione di "sudditanza" si determina quando, in ragione degli investimenti specifici realizzati, il fornitore è vincolato al rapporto con la società, non avendo a disposizione controparti alternative a cui rivolgersi in tempi relativamente brevi. In buona sostanza, la norma vieta alle imprese dotate di un significativo potere di mercato di esercitare quest'ultimo come strumento di pressione commerciale, al fine di imporre ai contraenti più deboli termini e condizioni non equi o, comunque, di attuare in loro pregiudizio altre condotte scorrette o sleali.

## II. Regole di Prevenzione Antitrust

Alla luce dei principi esposti, Webuild ha individuato una serie di regole guida per lo svolgimento delle proprie attività, destinate ai dipendenti e a tutti coloro che, a vario titolo, operano in nome e per conto di Webuild.

### 2.1 Gestione delle iniziative commerciali

Nell'ambito del processo di gestione delle iniziative commerciali, la Società richiede che:

- la raccolta delle informazioni sulle politiche adottate o sulle condizioni praticate dai propri concorrenti avvenga solo tramite fonti pubbliche (siti internet, bilanci, studi e pubblicazioni specialistiche ecc.) o autonome attività di *market intelligence* (ad es., nell'ambito di una procedura negoziata con una stazione appaltante, ecc);
- si preveda nel Piano Commerciale l'identificazione dei rischi antitrust per area geografica ed in relazione alle iniziative commerciali/investimenti di interesse futuro;
- nel corso delle trattative con altre aziende del settore, non siano fatte richieste o sollecitazioni per ottenere informazioni sensibili appartenenti a quest'ultime;
- non si stipulino accordi o altre intese con altre imprese in materia di prezzi, volumi di vendita o percentuali, quote di mercato con l'obiettivo di limitare la concorrenza;
- lo scambio di informazioni, ad esclusione di quelle di pubblico dominio, sia sempre gestito attraverso sistemi informatici che garantiscano un'adeguata protezione dei dati;
- siano protette e mantenute riservate le informazioni dettagliate su prezzi, costi e volumi attuali e futuri, né sulla strategia o sui piani di investimento per il futuro;
- l'attività di *benchmarking* non sia utilizzata per uniformare le performance operative e gli obiettivi tra imprese concorrenti;
- ove un terzo si offra di fornire informazioni proprietarie di un concorrente, si declini tale offerta e, nel caso in cui tali dati siano egualmente inviati, vengano distrutti/cancellati e si informi tempestivamente la Direzione Compliance.

### 2.2 Selezione e gestione dei Business Partner

Nell'ambito del processo di selezione e gestione dei business partner, la Società richiede che:

- nella scelta dei propri partner commerciali, le ricerche siano indirizzate in un'ottica globale, garantendo la tracciabilità delle motivazioni economico-strategiche connesse alla scelta;
- siano valutate le modalità associative (ATI\JV verticali, orizzontali, etc.) anche in considerazione dell'impatto che tali accordi possono avere nel limitare l'accesso ad un mercato o una gara;
- l'informativa trasmessa al Bidding and Development Committee, per approvazione della partecipazione all'iniziativa commerciale, contenga l'esplicitazione delle ragioni che – da un punto di vista commerciale – rendono opportuna la partecipazione ad una iniziativa in associazione con determinate aziende, al fine di rendere tracciabile la scelta dei partner;
- nel caso di reiterazione della medesima compagine associativa per più iniziative con lo stesso cliente o riferite a lotti di un'opera unica, si esplicitino nella Risk Opinion le ragioni sottostanti a tale scelta;
- lo scambio di informazioni nel corso della negoziazione di un accordo associativi riguardi unicamente dati pertinenti ai fini del completamento delle trattative e non ecceda quanto necessario, alla luce dello stadio raggiunto dalle stesse;
- siano tracciabili le motivazioni connesse all'assegnazione di contratti di subappalto a soggetti che generalmente concorrono contro Webuild.

### **2.3 Gestione della partecipazione a gare**

Nell'ambito del processo di partecipazione a gare, la Società richiede che:

- la partecipazione a gare sia pianificata attraverso la predisposizione di un Piano Commerciale sviluppato in coerenza con le strategie, gli obiettivi e il *risk appetite* aziendale;
- l'informativa trasmessa al Bidding and Development Committee contenga l'esplicitazione delle ragioni che rendono opportuna la partecipazione ad una determinata iniziativa, al fine di rendere tracciabili le scelte effettuate, in particolare quando si tratta di iniziative non già previste dal Piano Commerciale;
- in caso di gara suddivisa in lotti, siano tracciate le ragioni che sono alla base della scelta dei lotti ai quali concorrere;
- non si proceda con la presentazione di offerte fittizie, finalizzate alla mera partecipazione senza obiettivo di vittoria della gara;
- non siano sottratti ai concorrenti consulenti, progettisti, fornitori o subappaltatori attraverso accordi di esclusiva non pertinenti rispetto alla gara in corso.

### **2.4 Gestione della comunicazione interna ed esterna**

Ogni comunicazione interna ed esterna deve essere pertinente, precisa, veritiera e indirizzata ai corretti destinatari. In merito alla comunicazione interna, Webuild utilizza solo informazioni raccolte tramite metodi trasparenti e tracciabili, proteggendo i dati aziendali sensibili e limitando la circolazione dei dati critici a coloro che ne hanno necessità per l'esecuzione del proprio lavoro. Con riferimento alla comunicazione pubblica o verso terzi, Webuild cura che, nei contenuti relativi al futuro comportamento dell'azienda o dei mercati in cui opera, non vi siano informazioni che possano provocare effetti distorsivi della concorrenza (cosiddetto *signaling*).

Nell'ambito del processo di gestione della comunicazione interna ed esterna, la Società richiede che:

- ogni documento di comunicazione interna (ad es., e-mail, presentazioni, rapporti, analisi, etc.) sia redatto in maniera chiara, concisa, con informazioni pertinenti e coerenti con l'obiettivo di



comunicazione, evitando formule ambigue o riferimenti a informazioni riservate di terzi;

- nel caso di invio per errore tramite e-mail, o condivisione con software di collaborazione, di un documento che contiene informazioni sensibili in ottica antitrust, si chieda al destinatario di distruggerlo e avere conferma di non aver fatto uso delle informazioni contenute nello stesso;
- si utilizzi, sia all'interno sia verso terzi, il sistema di condivisione delle informazioni più idoneo a proteggerle adeguatamente, laddove queste non siano di pubblico dominio;
- si valuti il contenuto delle informazioni da condividere all'esterno in relazione all'impatto che queste potranno avere sulla concorrenza e sul mercato, con particolare riferimento, tra gli altri, a dati in merito all'andamento dei prezzi di materie prime, strategie future, opinioni sul settore e/o sui *competitors*, formulazione di congetture o esagerazioni, posizioni associative comuni del settore\mercato di riferimento, etc.;
- sì, indichi la fonte di ogni informazione utilizzata per la redazione di analisi, rapporti, presentazioni per dimostrare che non derivi da un competitor;
- siano applicate le procedure di classificazione dei documenti adottate dalla Società.

## 2.5 Relazioni istituzionali ed advocacy

Possono essere oggetto di libera discussione in eventi pubblici o riunioni associative le informazioni relative a:

- argomenti tecnici o scientifici a carattere generale, come ad es. le tendenze generali del settore o le innovazioni tecnologiche;
- informazioni di dominio pubblico, ad esempio il contenuto della relazione sulla gestione annuale, articoli di giornale, ecc.
- questioni legali e sociopolitiche a carattere generale, ad es. condizioni del quadro giuridico o proposte di legge al vaglio, nonché la loro importanza per il settore;
- la situazione economica generale e non specifica dell'azienda, ad esempio la situazione economica del settore e visione prospettica, le quotazioni azionarie, ecc.;
- domande su aree in cui Webuild non è in concorrenza con nessuna delle altre aziende interessate.

Al di fuori degli ambiti sopra indicati, nell'ambito del processo di gestione delle relazioni istituzionali e advocacy, la Società richiede che:

- l'adesione ad una associazione di categoria o la partecipazione ad un evento, in particolare nel caso di ruolo di speaker dell'azienda, sia valutata come coerente con l'attività di Webuild e autorizzata in base alle procedure interne;
- si verifichino le regole di adesione, i codici etici, i programmi di compliance o altri documenti di governance adottati dall'associazione\evento a cui si vuole partecipare, per appurarne la coerenza con i principi di comportamento e le regole adottate da Webuild;
- sia messo a disposizione l'ordine del giorno\agenda dell'evento al fine di verificare la presenza di tematiche potenzialmente sensibili sotto il profilo antitrust, con particolare attenzione a punti aperti o generali;
- si interrompa la partecipazione o la discussione nel caso in cui gli argomenti esulino dall'ordine del giorno e si entri in ambiti sensibili sotto il profilo antitrust, quali a titolo esemplificativo:
  - politica dei prezzi, condizioni contrattuali, livelli dei prezzi di acquisto o di vendita, componenti dei prezzi di acquisto o di vendita, variazioni previste di prezzo;
  - capacità produttiva o carenze di capacità;

- elenchi di clienti prospettici, gestione delle controversie e reclami di clienti o fornitori, dati di mercato o fatturato, investimenti o acquisizioni, fatto salvo quanto già di pubblico dominio;
  - presentazione di un'offerta e contenuto della stessa;
- dopo la riunione, richiedere e conservare la minuta o il verbale dell'incontro, controllando che nella redazione dello stesso non venga utilizzato un linguaggio ambiguo che possa far sorgere ad altri il sospetto che si sia discusso di questioni controverse in tema di diritto della concorrenza;
  - nel caso in cui l'entità associativa richieda la trasmissione di informazioni sensibili in ottica antitrust al fine, ad esempio, di predisporre report, studi di settore, *position paper*, rilevazioni statistiche o altra documentazione similare, le interlocuzioni dovranno avvenire su base rigidamente bilaterale tra Webuild e l'associazione. Prima della trasmissione delle informazioni, è obbligatorio sincerarsi della finalità per la quale verranno utilizzate le informazioni in questione;
  - dissociarsi immediatamente ed espressamente da eventuali discussioni o attività contrarie ai principi antitrust, sincerandosi che la propria opposizione venga verbalizzata ed abbandonando l'incontro, accertando che il proprio nome e l'orario di uscita siano riportati a verbale e informando di ciò il proprio referente gerarchico.

## 2.6 Assunzione e gestione del personale

Nell'ambito del processo di assunzione e gestione del personale, la Società richiede che:

- il colloquio con la risorsa da assumere non abbia ad oggetto informazioni sensibili sotto il profilo antitrust;
- non siano sviluppati accordi e/o scambi di informazioni tra concorrenti o altre aziende in materia di stipendi (ad es., gli importi massimi o i range degli stipendi, che non siano vincolati ad accordi collettivi, non possono essere concordati tra concorrenti ed altre aziende);
- siano verificati eventuali conflitti di interesse della risorsa da assumere, laddove provenga da aziende fornitrici o concorrenti o da clienti;
- le figure strategiche dell'organizzazione siano vincolate da appositi accordi di riservatezza;
- sia definito un adeguato sistema di incentivi, in cui gli obiettivi siano in linea con le regole del Programma di Compliance Antitrust di Webuild.

## 2.7 Gestione degli approvvigionamenti

Nell'ambito del processo di gestione degli approvvigionamenti, la Società richiede che:

- non si subordini la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di obbligazioni aggiuntive che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non hanno alcuna relazione con l'oggetto del contratto stesso;
- qualora si sia una "controparte necessaria" di un fornitore, ci si astenga dall'adottare comportamenti potenzialmente abusivi, quali ad esempio:
  - l'interruzione senza congruo preavviso delle relazioni commerciali in essere, anche se il contratto lo consente;
  - la modifica o l'imposizione di nuove condizioni ingiustificatamente peggiorative e gravose;
  - il rifiuto di approvvigionarsi dal terzo.

## 2.8 Operazioni di fusione e acquisizione

Nell'ambito delle operazioni di fusione e acquisizione, la Società richiede che:

- si operi in conformità alle procedure aziendali e alla normativa vigente sulle operazioni straordinarie;
- prima di concludere un accordo per operazioni di fusione o acquisizione, si effettui un'adeguata due diligence sull'obiettivo dell'operazione straordinaria al fine di valutare eventuali rischi antitrust.

## III. Sistema Sanzionatorio

La violazione dei principi e delle prescrizioni delle presenti Linee Guida e, in generale, del Programma di Compliance Antitrust, da parte del personale Webuild costituisce grave inadempimento contrattuale, che la Società si riserva la facoltà di sanzionare nel rispetto della disciplina legale e/o contrattuale applicabile al singolo rapporto, tanto con sanzioni conservative quanto tramite la risoluzione del rapporto contrattuale medesimo (licenziamento, ovvero, recesso). Resta altresì ed in ogni caso ferma la facoltà della Società di esperire azioni di risarcimento danni secondo la vigente normativa. A titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, la Società potrà irrogare sanzioni nei confronti dei Destinatari delle Linee Guida che:

- violino la normativa antitrust o il Programma di Compliance antitrust della Società;
- omettano immotivatamente di rilevare o riportare eventuali violazioni o che minaccino o adottino ritorsioni contro altri che riportano eventuali violazioni;
- non partecipino o portino a termine le sessioni di formazione nei tempi e nei termini indicati dalla Società.

Le violazioni saranno sanzionate – nel rispetto delle procedure, modalità e tempistiche previste dalla disciplina legale e/o contrattuale applicabile – con tempestività ed immediatezza, attraverso l'irrogazione di provvedimenti disciplinari adeguati e proporzionati (i) alla gravità della violazione; (ii) alle conseguenze della violazione; (iii) al grado soggettivo di colpevolezza e intenzionalità e (iv) alla posizione ricoperta, tenuto conto anche dell'eventuale rilevanza penale o civile delle condotte in violazione del Programma di Compliance Antitrust e dell'eventuale instaurazione di un procedimento giudiziario.

Le sanzioni, per quanto compatibili, si applicano anche agli amministratori, ai sindaci della Società e agli altri Destinatari delle presenti Linee Guida. Non sarà applicata alcuna sanzione disciplinare nel caso di rifiuto da parte dei Destinatari di adottare un comportamento che violi le Linee Guida, anche se ciò dovesse comportare per Webuild una perdita di attività commerciali o dovesse ripercuotersi negativamente sui suoi programmi.

## IV. Formazione del personale

Webuild mette a disposizione del proprio personale corsi di formazione su temi antitrust, con approfondimenti particolari per le figure aziendali che hanno contatti con l'esterno o relazioni nell'ambito di rapporti di affari e/o di business, e che si muovono in rappresentanza della Società.

Il livello di formazione è pertanto modulato, con un differente grado di approfondimento, in relazione alla qualifica dei destinatari ed al diverso livello di coinvolgimento degli stessi nelle attività sensibili al rischio antitrust. L'attività formativa è gestita avvalendosi della Direzione HR di Webuild che, sulla base della pianificazione concordata con la Direzione Compliance di Webuild S.p.A., procede a rendere disponibili nella piattaforma di e-learning i corsi effettuati ed il materiale didattico utilizzato, nonché a monitorare le presenze del personale destinatario delle sessioni formative ai fini dell'antitrust.

In aggiunta, i neoassunti ricevono anche una copia delle Linee Guida Antitrust e sottoscrivono una dichiarazione di impegno al rispetto dei principi e delle regole comportamentali contenuti nelle stesse.

Le Linee Guida Antitrust sono inoltre disponibili per tutti gli *stakeholder* esterni della Società sul sito istituzionale <http://www.webuildgroup.com>.

## V. Monitoraggio e Gestione delle segnalazioni

La Direzione Compliance di Webuild è incaricata, sulla base di una pianificazione *risk based* annuale, dello svolgimento delle verifiche relative alla conformità del Programma di Compliance Antitrust alle disposizioni dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e alle *best practice* internazionali in materia. Le verifiche possono essere attivate anche a seguito di segnalazioni pervenute tramite gli appositi canali o suggerimenti e raccomandazioni provenienti dalle unità di business, dall'Organismo di Vigilanza, dalla Direzione Internal Audit e dalla società di revisione, in base agli esiti delle attività di rispettiva competenza. La Direzione Compliance, per il tramite del Comitato Controllo Rischi e Sostenibilità, riferisce semestralmente al Consiglio di amministrazione, attraverso apposita relazione, sullo stato di adeguatezza del Programma di Compliance Antitrust.

I Destinatari sono tenuti a segnalare ogni eventuale violazione del Programma di Compliance Antitrust di cui abbiano avuto conoscenza, anche indiretta, nel corso della propria attività. Webuild richiede altresì ai Destinatari di notificare immediatamente alla Direzione Compliance ogni eventuale richiesta ritenuta illegittima, ricevuta da parte di terzi, nonché ogni dubbio che dovesse sorgere in merito al comportamento da tenere nella gestione dei rapporti con i terzi.

Le segnalazioni possono essere effettuate tramite:

- la specifica piattaforma informatica <https://webuild.integrityline.io/>
- e-mail indirizzata alla mailbox dedicata: [compliance@webuildgroup.com](mailto:compliance@webuildgroup.com)
- lettera riservata inviata all'indirizzo postale: Webuild S.p.A. – Centro Direzionale Milanofiori Strada 6 - Palazzo L – 20089 Rozzano (Mi)

La Direzione Compliance acquisisce ed esamina le segnalazioni concernenti le possibili violazioni anche in forma anonima. Al fine di proteggere e salvaguardare l'autore della segnalazione, Webuild assicura, tramite apposite misure di sicurezza, la riservatezza sull'identità del segnalante nell'intero processo di gestione delle segnalazioni, dalla fase di ricezione a quelle istruttoria e conclusiva. Le attività di investigazione sono coordinate dalla Direzione Compliance sulla base delle apposite procedure adottate dalla Società.

Ai segnalanti è garantita tutela da qualsiasi forma di ritorsione, discriminazione o penalizzazione, fatti salvi gli obblighi di legge e la tutela dei diritti della Società o delle persone segnalate, in caso di utilizzo strumentale o in mala fede di una segnalazione. Webuild non consente ritorsioni di alcun tipo contro un dipendente che riferisca in buona fede episodi sospetti di illeciti.

I sistemi di segnalazione di cui sopra possono essere utilizzati anche per presentare spunti di miglioramento del Programma di Compliance Antitrust.