

A photograph of two men in business attire sitting at a wooden table in a cafe. The man on the left, wearing a light blue striped shirt, is holding a tablet and looking at it intently. The man on the right, wearing a dark suit and a pink shirt, is holding a smartphone and gesturing with his other hand while looking at the tablet. On the table, there is a white coffee cup, a pen, some papers, and a slice of cake. A large window in the background shows a view of a city with wind turbines.

Zo gaan we om met externe partijen

Deelcode 2

Zo gaan we om met externe partijen

We zorgen dat zakelijke beslissingen zuiver genomen kunnen worden

We concurreren eerlijk en maken geen misbruik van onze positie in de markt

Inhoud:

1. Algemeen	3
2. Relatiegeschenken en uitnodigingen	3
3. Mededinging/eerlijk concurreren	6
4. Offertes aanvragen	12
5. Informatie, advies en meldingen	13

De KPN Bedrijfscode is van toepassing op alle (ingehuurde) medewerkers van KPN, inclusief het management, de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen. Op specifieke functies binnen KPN zijn aanvullende regels van toepassing. Dit is vermeld in de gedragscodes 'Voorwetenschap', 'Retail', 'Customer Service' en 'Monteurs'. Medewerkers voor wie dit geldt, ontvangen hierover vanuit hun management meer informatie.

1. Algemeen

In ons werk gaan we zakelijke relaties aan met veel verschillende partijen. Allereerst uiteraard met onze klanten, maar ook met leveranciers, distributiekanaalen en tal van andere partners. Bovendien hebben we te maken met concurrenten. We behandelen externe partijen met respect en laten ons niet negatief over hun uit. In onze relatie met al deze partijen moeten we een aantal belangrijke regels in acht nemen.



2. Relatiegeschenken en uitnodigingen

We doen op een eerlijke en betrouwbare wijze zaken met externe partijen. We geven en ontvangen geen relatiegeschenken en uitnodigingen die een tegenprestatie (kunnen) verlangen en daarmee de marktwerking kunnen verstoren. We sluiten ons aan bij internationaal aanvaarde standaarden met betrekking tot integer zakendoen.

2.1 Ga bewust om met relatiegeschenken, giften en uitnodigingen

Zorg er te allen tijde voor dat er geen twijfel kan bestaan over de zuiverheid van genomen beslissingen. Weiger resoluut ieder verzoek om steekpenningen te ontvangen en bied ze nooit aan. Steekpenningen zijn: 'betalingen in geld of in natura die een werknemer of belanghebbende persoonlijk ten goede komen en die een goede werking van de markt verstoren.' Het is ook niet toegestaan om via een tussenpersoon steekpenningen te ontvangen of te betalen.

We vragen externen nooit impliciet of expliciet om relatiegeschenken, giften, uitnodigingen, leningen, donaties of (niet geldelijke) gunsten, ook niet ten bate van goede doelen. Iedere toespeling daartoe is ontoelaatbaar. Daarnaast ontvangen we geen privékortingen of -voordelen van een zakelijke relatie en bieden deze niet aan.

We bespreken alle aangeboden, ontvangen en geweigerde geschenken en uitnodigingen met onze direct leidinggevende, zodat er geen enkele twijfel kan ontstaan over de zuiverheid van genomen beslissingen.

Ontvangen van relatiegeschenken en uitnodigingen

We bespreken altijd met de leidinggevende of het aannemen van een geschenk of uitnodiging de zuiverheid van beslissingen voor KPN of voor ons persoonlijk kan beïnvloeden.

Als vuistregel geldt dat we nooit relatiegeschenken of uitnodigingen voor evenementen aannemen die een hogere waarde vertegenwoordigen dan 100 euro per persoon/gelegenheid. Er kunnen, in bijzondere situaties, redenen zijn waarom jij en je leidinggevende van mening zijn dat het aannemen van een geschenk of uitnodiging met een hogere waarde toch gerechtvaardigd is. In die situaties is extra zorgvuldigheid geboden. Daarom gelden daarbij de volgende aanvullende regels:

- ♦ Voor het aannemen van uitnodigingen voor evenementen in het buitenland dient goedkeuring te worden verkregen op het managementniveau onder de RvB (N-1). Ga je in op uitnodigingen voor evenementen in het buitenland, dan geldt dat de reis- en verblijfskosten altijd door KPN betaald worden.
- ♦ Voor relatiegeschenken en uitnodigingen voor evenementen binnen Nederland geldt dat goedkeuring tot het aannemen ervan dient te worden verkregen op het managementniveau N-2.
- ♦ De gemaakte afwegingen en getrokken conclusies leg je samen met je direct leidinggevende vast.

Om de neutraliteit en zakelijkheid van onze relaties te garanderen, worden relatiegeschenken nooit op het privéadres in ontvangst genomen. Attenties die we op ons privéadres ontvangen, sturen we vanaf het werkadres terug met de vermelding dat de KPN Bedrijfscode het niet toelaat relatiegeschenken op het privéadres te ontvangen.

Aanbieden van relatiegeschenken en uitnodigingen

Breng met het aanbieden van relatiegeschenken of uitnodigingen een externe relatie nooit in verlegenheid. Ga vooraf altijd na of het aanbieden van een geschenk of invitatie niet in strijd is met de belangen of de gedragscode van de ontvangende partij. Bied alleen relatiegeschenken of uitnodigingen aan die in verhouding staan tot de aard en het type van de relatie. We melden alle relatiegeschenken en uitnodigingen die we aanbieden bij onze leidinggevende, ook als ze niet aangenomen worden.

Bij het aanbieden van relatiegeschenken of uitnodigingen hanteren we dezelfde vuistregel als bij het ontvangen daarvan: bied nooit iets aan dat een hogere waarde vertegenwoordigt dan 100 euro per persoon/gelegenheid. En ben je van mening dat er in een bijzondere situatie redenen zijn waardoor het aanbieden van een geschenk of uitnodiging met een hogere waarde toch gerechtvaardigd is, bespreek dat dan met je leidinggevende, en neem de volgende aanvullende regels in acht:

- ♦ Voor het uitnodigen van een relatie voor een event in het buitenland dient goedkeuring verkregen te worden op het managementniveau onder de RvB (N-1). Nodig je iemand uit voor een event in het buitenland, laat dan de genodigde de reis- en verblijfskosten zelf betalen.
- ♦ Voor het aanbieden van relatiegeschenken en uitnodigingen voor evenementen binnen Nederland geldt dat goedkeuring ervan dient te worden verkregen op het managementniveau N-2.
- ♦ De gemaakte afwegingen en getrokken conclusies leg je samen met je direct leidinggevende vast.

2.2 Wees bewust van de gevoeligheid van offertetrajecten/ aanbestedingsprocedures

Tijdens offertetrajecten en aanbestedingsprocedures is het nooit toegestaan om betrokken zakenrelaties enige vorm van relatiegeschenken en/of uitnodigingen aan te bieden of van hen te accepteren.

2.3 Doe alleen zaken met personen waarmee geen privé- of voormalige werkrelatie bestaat

Om besluitvorming volledig zuiver te houden, doen we geen zaken met mensen uit onze directe privéomgeving, met voormalige werkgever(s) of met ex-collega's waarmee we minder dan twaalf maanden geleden nog gewerkt hebben. Laat in deze situaties een collega de contacten overnemen.



3. Mededinging/ eerlijk concurreren

Het mededingingsrecht en de Telecommunicatiewet hebben tot doel verstoringen of beperkingen van de concurrentie tegen te gaan. Voor KPN, als grote partij op de Nederlandse telecommunicatiemarkt, gelden soms nog aanvullende regels die voor kleinere marktpartijen niet gelden.

Het mededingingsrecht bestaat uit drie onderdelen:

1. Kartelverbod: het verbod om concurrentiebeperkende afspraken te maken;
2. Het verbod van misbruik van economische machtspositie;
3. Concentratiecontrole: voorafgaande controle op het samengaan van of duurzaam samenwerken met ondernemingen.

De sancties op het overtreden van het mededingingsrecht zijn zeer streng. De toezichthouders kunnen:

- ♦ Een percentage van de jaaromzet als boete aan de onderneming opleggen;
- ♦ Persoonlijke boetes opleggen aan die personen die opdracht hebben gegeven tot de overtreding of daaraan feitelijk leiding hebben gegeven.

Als een overtreding eenmaal is begaan, is dat meestal niet meer te corrigeren. Neem geen onnodige risico's en raadpleeg bij twijfel altijd de afdeling Legal via de [contactgegevens op TEAMKPN Online](#).

3.1 Kartelverbod

Afspraken die de mededinging beperken

Alle afspraken tussen ondernemingen die de concurrentie op de markt kunnen beperken, worden als kartel gezien en zijn verboden. Denk hierbij aan afspraken tussen ondernemingen over het commerciële gedrag dat één of beide ondernemingen tegenover klanten en/of leveranciers zullen volgen. Ook afspraken met distributiekkanalen of leveranciers, of afspraken over een inschrijving op een aanbesteding kunnen onder het kartelverbod vallen als daarmee de concurrentie wordt beperkt. Let daarom op de hieronder opgenomen regels.

Verboden onderwerpen

Er zijn 'verboden onderwerpen' waarover niet mag worden gesproken worden met andere bedrijven, omdat deze mededingingsbeperkend zijn.

Spreek nooit met concurrenten over:

- ♦ Afstemming van prijzen, tarieven of voorwaarden;
Bijvoorbeeld: je spreekt met de kabelmaatschappij af om over en weer niet onder de prijs van 15 euro per internet abonnement te gaan zitten.
- ♦ Het verdelen van de markt of klanten;
Bijvoorbeeld: 'jij neemt klant A, ik klant B'; of 'jij neemt de zakelijke markt, ik de consumentenmarkt'.
- ♦ Concurrentiegevoelige informatie uitwisselen; Informatie is concurrentiegevoelig als het van invloed kan zijn op het marktgedrag van

de concurrent en het nog niet publiekelijk bekend is. Denk hierbij aan de bedrijfsstrategie, prijzen en prijsmodellen, marktaandelen en afzetcijfers.

Bijvoorbeeld: je informeert bij een medewerker van een andere telecomaandbieder tegen welk tarief hij een bepaald type mobiele telefoon inkoopt.

- ♦ Samenspanning tussen bedrijven om nieuwkomers van de markt te houden;

Bijvoorbeeld: je stelt in een branchevereniging voor om een nieuwe buitenlandse aanbieder te weren.

Spreek nooit met externe distributiekanaalen over:

- ♦ Tarieven, kortingen of andere voorwaarden die het distributiekanaal aan klanten in rekening brengt voor door hem bij KPN ingekochte producten (verticale prijsbinding);
- ♦ Het verdelen van de markt;
Bijvoorbeeld: 'Doe dit aanbod alleen in deze stad'
- ♦ Exclusiviteit door KPN of door het distributiekanaal als deze exclusiviteit voor een langere periode wordt afgesproken;
Bijvoorbeeld: 'Je mag de komende drie jaar geen producten van concurrent X verkopen'
- ♦ De wijze waarop KPN omgaat met andere distributiekanaalen;
Bijvoorbeeld: 'We zullen hen verbieden om...'
- ♦ Het doorgeven van informatie van/aan concurrenten door het distributiekanaal.

Vormen van afstemming

De vorm waarin de afspraak wordt gemaakt, is niet relevant voor de vraag of het een verboden kartelafpraak betreft. Het maakt niet uit of de afspraak schriftelijk of mondeling is gemaakt en zelfs niet of deze daadwerkelijk tot uitvoering is gebracht. Iedere vorm van afstemming over concurrentiegedrag valt in principe onder het kartelverbod, zelfs als daarbij geen harde afspraak over het te volgen beleid wordt gemaakt.

Bijzondere informatieverstrekking:

- ♦ **Indirecte uitwisseling** van informatie tussen concurrenten via distributeurs, klanten of brancheorganisaties met als doel of als gevolg dat er afstemming plaatsvindt ('Hub & Spoke') is niet toegestaan. Wees dus extra voorzichtig met informatie die je van derden (bijvoorbeeld dealers of consultants) hebt gekregen.
- ♦ Gebruik **externe uitingen** (zoals interviews of persberichten) niet om de reactie van andere organisaties te peilen op mogelijke wijzigingen in de bedrijfsvoering van KPN ('proefballonnetjes'), zonder dat daaraan definitieve KPN besluitvorming ten grondslag ligt.
- ♦ Wees je er van bewust wat je wel en niet kunt bespreken tijdens **informele ontmoetingen** met marktpartijen, bijvoorbeeld bij leveranciers en klanten of op beurzen, congressen en (liefdadigheids)bijeenkomsten die door de overheid of marktpartijen georganiseerd worden.
- ♦ Wees extra alert op het bespreken van vertrouwelijke informatie van en over KPN met mensen in je **persoonlijke omgeving** die bij een andere marktpartij werken.

Vertrouwelijke bedrijfsinformatie – ook als deze niet mededingingsbeperkend is – kan ook niet zomaar openbaar worden gemaakt. Zie deelcode 3: Zo gaan we om met informatie, communicatie en bedrijfsmiddelen. Deel je informatie die wél officieel openbaar is met externen, formuleer dan in alle gevallen helder en duidelijk om misverstanden te voorkomen.

Voor besprekingen waar concurrenten bij aanwezig zijn, gelden de volgende do's & don'ts:

- ♦ Ga nooit in op uitnodigingen voor afspraken met concurrenten zonder eerst te toetsen of dat is toegestaan.
- ♦ Vraag advies over de te houden bespreking als je twijfelt of dit in het licht van bovenstaande is toegestaan.
- ♦ Stel een agenda op die van te voren per e-mail/schriftelijk wordt verspreid aan de deelnemers.
 - ♦ Indien een andere partij 'verboden onderwerpen' op de agenda wil zetten, geef dan duidelijk aan dat je daarover niet kunt en wilt spreken, en verwijder het punt van de agenda;
 - ♦ Laat bij twijfel de te bespreken onderwerpen op de agenda checken door KPN General Counsel Office.
- ♦ Maak een gespreksverslag.
 - ♦ Als het verslag wordt gemaakt door iemand anders, controleer het dan en maak, waar nodig, schriftelijke opmerkingen;
- ♦ Als tijdens de vergadering toch een 'verboden onderwerp' wordt besproken, maak daar dan duidelijk bezwaar tegen.
- ♦ Als het onderwerp alsnog wordt besproken:
 - ♦ Verlaat de vergadering;
 - ♦ Zorg dat je vertrek in het gespreksverslag wordt vermeld;
 - ♦ Informeer direct de afdeling Legal via de [contactgegevens op TEAMKPN Online](#);
 - ♦ Doe dit ook bij twijfel!

Uitzonderingen

Er zijn uitzonderingen op het kartelverbod voor afspraken die leiden tot verbetering van bijvoorbeeld innovatie of distributie, mits voordelen van die afspraken worden doorgegeven aan de consument.

Voorbeelden:

- ♦ Je mag met je distributeur afspreken dat hij als proef exclusief producten van KPN afneemt, op voorwaarde dat het niet langer is dan voor een periode van vijf jaar én mits de marktaandelen van KPN en de afnemer op de inkoopmarkt beide onder de 30 procent liggen.
- ♦ Je mag samen inschrijven op een tender als je elkaar nodig hebt om aan de inschrijvingsvoorwaarden te kunnen voldoen.
- ♦ Je mag technische afspraken (standaarden) maken met andere bedrijven.

Ook in inkooprelaties mogen we exclusiviteit afspreken, maar ook deze is in het algemeen beperkt tot vijf jaar én mits de marktaandelen van de leverancier en KPN op de betreffende markt beide onder de 30 procent liggen.

Bovenstaande uitzonderingen zijn genuanceerd. Voorafgaand aan het sluiten van een overeenkomst voert de afdeling Legal een self-assessment uit waarin zij nagaan of de uitzondering van toepassing is. Als je denkt dat je met een uitzondering te maken hebt, neem dan contact op met de afdeling Legal via de [contactgegevens op TEAMKPN Online](#).

3.2 Bijzondere regels voor grote marktpartijen

Economische machtspositie

Soms is een onderneming in de markt zo sterk, dat zij in staat is zich in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen ten opzichte van haar concurrenten, leveranciers, afnemers of eindgebruikers. Zo'n onderneming heeft dan een economische machtspositie. Het hebben van een economische machtspositie is niet verboden, het misbruik ervan wel.

Of KPN een machtspositie heeft, moeten wij zelf bepalen. Legal is de enige afdeling die dat mag doen. Bij het onderzoek wordt onder andere gekeken naar de exacte markt, de marktaandelen, toetredingsdrempels, de kracht van andere spelers, et cetera.

Als een partij een economische machtspositie heeft, mag die partij sommige zaken niet doen die concurrenten wel mogen. Dit om te voorkomen dat concurrentie uit de markt wordt gedrukt.

Misbruik betreft:

- ♦ Te hoge prijzen
- ♦ Te lage prijzen (prijsdumping)
- ♦ Korting onder voorwaarden
 - ♦ Kortingen mogen alleen worden verleend als ze gebaseerd zijn op daadwerkelijke en aantoonbare kostenbesparingen.
- ♦ Leveringsweigering
 - ♦ De onderneming mag niet zonder een gegronde reden weigeren om aan een specifieke (bestaande of nieuwe) klant te leveren.
- ♦ Discrimineren
 - ♦ Gelijke gevallen (klanten, distributiekkanalen) moeten gelijk behandeld worden.
- ♦ Koppelen (tying)

- ♦ Een onderneming mag een klant niet verplichten een combinatie van producten te kopen (of dit zonder economische rechtvaardiging voordeliger maken) indien die klant slechts het product wil afnemen waarvoor de onderneming een economische machtspositie heeft.
- ♦ Bedingen van exclusiviteit
 - ♦ Exclusiviteitsafspraken kunnen vallen onder het kartelverbod, daarnaast kan er ook sprake zijn van misbruik van een economische machtspositie.

Wees oplettend en voorzichtig en als je vragen hebt, neem dan contact op met de afdeling Legal via de [contactgegevens op TEAMKPN Online](#).

Aanmerkelijke marktmacht

In de telecommunicatiesector geldt, naast het algemene mededingingsrecht, ook nog de bijzondere Telecommunicatiewet. Om de concurrentie in de telecommunicatiemarkt te bevorderen, wijst toezichthouder Autoriteit Consument en Markt (vooraf!) ondernemingen aan die een 'aanmerkelijke marktmacht' op een bepaalde markt hebben. Het criterium daarvoor is hetzelfde als voor ondernemingen met een economische machtspositie onder het normale mededingingsrecht.

De regels die vervolgens gelden voor ondernemingen met een aanmerkelijke marktmacht, kunnen verder gaan dan de regels van het normale mededingingsrecht.

Let op: Als bepaald gedrag niet onder de telecommunicatieregulering valt, is het toch goed mogelijk dat het mededingingsrecht van toepassing is.



3.2.1 Bijzondere markten

De markten waarop KPN met deze specifieke regulering te maken heeft, wisselen soms. De belangrijkste markten en de daarbij behorende regels staan hieronder:

Zakelijke markt

Aan het doen van zakelijke retailaanbiedingen liggen twee basisregels uit de Telecommunicatiewet en het mededingingsrecht ten grondslag, namelijk het eerder toegelichte *verbod op misbruik van een economische machtspositie* en een maatregel opgelegd vanuit aanmerkelijke marktmacht: *Non-discriminatieregel 5*.

Non-discriminatieregel 5

Non-discriminatieregel 5 (ND5) is een maatregel die beoogt dat concurrenten van KPN, die op de retailmarkt afhankelijk zijn van de afname van KPN's wholesale (inkoop)componenten, op prijs kunnen concurreren met KPN Retail. Per dienst wordt volgens gedetailleerde voorschriften van ACM een zogenaamd inkooprecept bepaald, bestaande uit de verschillende elementen van de dienst met de daarbij behorende (inkoop)kosten. Dit inkooprecept wordt vervolgens vergeleken met het tarief dat KPN voor de retaildienst hanteert. Dat tarief mag niet lager liggen dan de kosten die in het inkooprecept zijn opgenomen.

CCO Pricing zorgt er altijd voor dat standaardtarieven eventueel in combinatie met een salesmandaat aan ND5 voldoen. In geval het nodig is om een klant een klantspecifiek aanbod te geven, laat dan door een Sales Consultant of Sales Support een zogenaamde KlantWaardeTool maken voor de klantcase; hierin vindt standaard de ND5 toets plaats van het aanbod. Bij vragen of onduidelijkheden, neem contact op met CCO Pricing.

Vangnetclausule voor wijzigingen in regulering en benchmarking / marktconformiteit

Autoriteit Consument en Markt bekijkt iedere drie jaar of bepaalde diensten moeten worden gereguleerd en een contract dient gedurende de hele looptijd aan ND5 te voldoen. We zorgen er daarom voor dat het contract kan worden aangepast zodra (nieuwe) regulering geldt, of zodra het contract niet meer aan ND5 zou voldoen. Zo voorkomen we dat we de diensten gedurende de resterende looptijd tegen ongewenste tariefstellingen, voorwaarden, etc. moeten aanbieden. Neem in offertes en contracten steeds de standaard vangnetclausule op, ook wel 'ND5 clause' genoemd. Leg daarbij contractueel vast dat de vangnetclausule prevaleert boven iedere benchmark of ieder marktconformiteitsartikel.

NB Ook voor aanbiedingen aan consumenten zijn de regels uit het mededingingsrecht en de Telecommunicatiewet van belang. Deze worden meegenomen en verwerkt in de betreffende standaard consumentenaanbiedingen en -tarieven.

Wholesale

KPN moet voor de meeste van de gereguleerde wholesale diensten vooraf een standaardaanbod ('referentieaanbieding') bekendmaken op zijn website (www.kpn-wholesale.com), dan wel een (standaard)aanbod uitbrengen indien daarom gevraagd wordt. Als concurrenten deze gereguleerde wholesale diensten willen afnemen, dan is KPN verplicht het gelijkheidsbeginsel te hanteren.

KPN heeft inzicht in vertrouwelijke informatie van wholesale klanten. KPN zou hiervan misbruik kunnen maken om concurrentievoordelen te behalen. Om dat te voorkomen gelden er wettelijke en contractuele regels.

Op grond van die regels:

- ♦ Mag KPN wholesale informatie uitsluitend gebruiken voor het doel waarvoor deze informatie is verkregen, dat wil zeggen voor alle activiteiten in het kader van de uitvoering van de overeenkomst voor de desbetreffende groothandelsdienst zoals netwerk planning en wholesale billing (gebruiksbeperking);
- ♦ Moet KPN wholesale informatie vertrouwelijk behandelen, intern en extern (geheimhoudingsplicht);
- ♦ Mag KPN wholesale informatie niet doorgeven aan enige andere partij, in het bijzonder andere bedrijfsonderdelen, dochtermaatschappijen of distributeurs, die door die informatie concurrentievoordeel zouden kunnen behalen (dit doorgifteverbod wordt doorgaans aangeduid als 'Chinese wall').

3.3 Concentratiecontrole

Het is verboden is om een 'concentratie' tot stand te brengen, zonder voorafgaande goedkeuring van de nationale mededingingsautoriteit. Met een concentratie wordt een fusie met, of een overname van, een andere onderneming of bedrijfsactiviteit bedoeld. Ook het opzetten van joint-ventures of een groot outsourcingproject kan onder het concentratietoezicht vallen. Voor deze meldingen gelden vaste procedures. Raadpleeg altijd de afdeling Legal via de [contactgegevens op TEAMKPN Online](#).

4. Offertes aanvragen

We maken alleen gebruik van partijen die binnen KPN als preferred supplier zijn aangemerkt. Indien je van mening bent dat er geen preferred supplier beschikbaar is, neem dan contact op met CPO via cpocontractsupport@kpn.com over hoe verder te handelen.

We voorzien iedere genodigde aanbieder bij een offerteaanvraag van tijdige, adequate en eerlijke informatie. Op basis van de verstrekte informatie moeten leveranciers een gedegen inschatting kunnen maken van hun risico's.

Het verzoeken om een offerte zonder dat daar een reële aankoopbehoefte aan ten grondslag ligt (bijvoorbeeld alleen ter budgetbepaling), is niet toegestaan. Leveranciers die zijn afgewezen, hebben recht op een motivatie van ons besluit.

Reeds in de offerteaanvraag stellen we als voorwaarde dat alleen mag worden geoffreerd en uiteindelijk gecontracteerd als de leverancier de (algemene) inkoopvoorwaarden van KPN accepteert. Zorg dat de aanbieder hiermee akkoord gaat.



5. Informatie, advies en meldingen

We spreken elkaar ongeacht functie of positie aan op het naleven van de KPN Bedrijfscode en deelcodes. Je bent er als medewerker zelf verantwoordelijk voor dat je de codes kent en naleeft. Managers sturen op de naleving daarvan en zorgen voor een open sfeer waarin zaken bespreekbaar zijn. Kom je er samen met een collega niet uit, schakel dan je manager in, praat erover met de HR-consultant of met een vertrouwenspersoon.

Heb je vragen over een code, zit je met een dilemma of kom je er met je manager niet uit? Neem dan contact op met de KPN Helpdesk Security, Compliance en Integriteit. Je kunt ook anoniem [een melding doen](#) via de SpeakUp Line.

De gedragsregels van de KPN Bedrijfscode en deelcodes zijn niet vrijblijvend. Op basis van meldingen kan KPN onderzoek (laten) doen naar de gedragingen van medewerkers met inachtneming van de daarvoor geldende procedures. Op overtredingen volgen disciplinaire maatregelen zoals vermeld in de KPN cao, uiteenlopend van een waarschuwing tot ontslag.

Informatie, advies en meldingen

1. Bij jouw directe manager
2. Via de KPN Helpdesk Security, Compliance & Integriteit: [0800 - 40 40 442](tel:0800-4040442) of securityhelpdesk@kpn.com
3. Via een [KPN Vertrouwenspersoon](#)
4. Anoniem, via de KPN SpeakUp Line: [0800 - 02 22 931](tel:0800-0222931) (inlogcode 57660)

