

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 1 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

## I. SCOPO

La presente Politica sulla concorrenza (“Politica”) ribadisce l’impegno di Modine a rispettare le leggi sulla concorrenza (note anche come leggi “antitrust”) a cui l’Azienda è soggetta (le “Leggi”). A seconda delle circostanze aziendali, queste Leggi possono essere applicate in tutte le nostre aziende nel mondo, anche nel caso in cui una normativa venga emanata da un determinato paese e le attività si svolgano in un altro paese.

Le violazioni delle Leggi possono determinare:

- Sanzioni significative per Modine, oltre che per i nostri amministratori, dirigenti e dipendenti;
- Reclusione per quegli individui che mettono in atto un simile comportamento; e
- Gravi danni alla reputazione di Modine e alla sua capacità di condurre gli affari.

## II. CAMPO DI APPLICAZIONE

La presente Politica si applica a tutte le Parti di Modine (definite di seguito) e si applica in generale alle operazioni tra Modine o una Terza Parte di Modine (definita di seguito) ed un'altra terza parte non correlata.

## III. ENUNCIATO DELLA POLITICA

È politica di Modine che tutti i rapporti commerciali si basino unicamente su valide decisioni aziendali e sulla correttezza. Pertanto, tutti i nostri dirigenti, dipendenti (denominati collettivamente “Parti di Modine”) i nostri distributori, agenti, rappresentanti, consulenti, partner di joint venture e qualsiasi altra terza parte che agisca per conto di Modine, le nostre società controllate e/o affiliate (collettivamente denominate “Terze Parti di Modine”) sono tenuti a garantire i più alti standard di comportamento etico e di condotta aziendale, compreso il pieno rispetto dei requisiti di legge. Ogni Parte di Modine e ogni Terza Parte di Modine ha il dovere di rispettare le Leggi e l’obbligo di segnalare immediatamente eventuali presunte violazioni all’Ufficio Legale di Modine.

Tutte le Parti di Modine e tutte le Terze Parti di Modine devono rispettare le procedure di Modine promuovendo l’osservanza costante della presente Politica. Le Parti di Modine devono astenersi dal condurre affari con qualsiasi Terza Parte di Modine, attuale o futura, che dimostri di non rispettare o che rifiuti di seguire tale Politica e/o le procedure definite da Modine.

Poiché le Leggi sono piuttosto complesse, e poiché esistono molte possibili circostanze oggettive che potrebbero portare a una violazione delle Leggi, tale Politica costituisce una guida generale per le Parti di Modine o le Terze Parti di Modine riguardo ad alcune situazioni comuni che potrebbero rappresentare un rischio antitrust. Se avete dubbi in merito alla legittimità di una situazione particolare, dovete consultare un membro dell’Ufficio Legale di Modine prima di procedere.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 2 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

## A. RAPPORTI CON I CONCORRENTI

1. Le leggi proibiscono ogni accordo, sia effettivo che deducibile dalla condotta, tra due concorrenti qualora l'effetto possa ridurre irragionevolmente la concorrenza in ambito vendita, acquisti e come datori di lavoro.
2. Inoltre, semplicemente parlare dei seguenti argomenti con un concorrente può comportare la violazione delle Leggi o la percezione di violazione delle Leggi, anche se nessuna azione è stata intrapresa da alcuna delle parti concorrenti a seguito di tali discussioni. Pertanto, i seguenti argomenti sono proibiti dalla presente Politica a meno che non siano ragionevolmente correlati a un accordo commerciale legittimo e approvato per iscritto dall'Ufficio Legale di Modine:

### (a) Prezzo e informazioni correlate al prezzo

Scambiare informazioni o parlare con concorrenti o potenziali concorrenti dei prezzi attuali o futuri, delle fasce di prezzo, dei margini di profitto, dei costi, dei regimi di tariffazione e dei termini e delle condizioni di vendita quali termini di pagamento e di consegna, sconti, oneri accessori ecc.

### (b) Informazioni su clienti e mercato

Scambiare informazioni o parlare concorrenti o potenziali concorrenti di assegnare o riservare determinati territori geografici o clienti specifici o distribuire prodotti particolari. Una ripartizione può essere costituita da quote o divieti di vendita a determinati clienti o in territori specifici, rotazione di offerte competitive, uso concordato di un agente di vendita comune o assegnazione di quote di mercato acconsentendo a limitare la produzione.

### (c) Boicottaggi

Scambiare informazioni o parlare con concorrenti o potenziali concorrenti di selezione, rifiuto o termine di un rapporto con un fornitore, un cliente o di altri tipi di rapporti con i clienti che possono essere considerati un "boicottaggio".

### (d) Informazioni di mercato relative ad altri concorrenti

Scambiare informazioni non pubbliche o parlare con concorrenti o potenziali concorrenti dei mercati serviti, dei programmi, dei clienti e dell'attività degli altri concorrenti.

### (e) Informazioni sull'impiego

Scambiare informazioni o parlare con i datori di lavoro della concorrenza di stipendi, salari e altre forme di retribuzione, che potrebbero essere percepiti come fissazione del salario, nonché di informazione relative a reclutamento e assunzione dei dipendenti che potrebbero essere percepiti come potenziali

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 3 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

accordi di no-poaching o di altro tipo relativi a tempistica e modalità di reclutamento e assunzione dei dipendenti.

(f) Informazioni relative all'approvvigionamento

Scambiare informazioni o parlare con acquirenti concorrenti di

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 4 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

### 3. Concorrenti come clienti o fornitori

Può verificarsi che Modine collabori direttamente con un concorrente in quanto questi può essere anche un cliente e/o un fornitore. Le informazioni condivise tra le parti devono riguardare solo quanto necessario per il rapporto di vendita o di fornitura. Tali informazioni non devono includere (a) prezzi sui prodotti diversi da quelli offerti e/o forniti ai sensi della documentazione formale utilizzata nel normale svolgimento dell'attività; o (b) altre informazioni sensibili per la concorrenza per quanto riguarda le aree in cui Modine e la terza parte sono in concorrenza. Questo scambio di informazioni deve avvenire anche in conformità alle linee guida stabilite nella sezione B ("Rapporti con clienti e fornitori") di seguito riportata.

### 4. Associazioni di categoria o altre riunioni con concorrenti o potenziali concorrenti

In caso di partecipazione a riunioni o comunicazioni, quali e-mail o messaggi di testo con concorrenti o potenziali concorrenti, qualora la discussione riguardasse prezzi o qualsivoglia argomento sensibile dal punto di vista della concorrenza, come gli argomenti menzionati sopra, siete tenuti, senza alcuna eccezione, a comunicare chiaramente che tale discussione viola la Politica sulla concorrenza di Modine e pertanto devi allontanarti immediatamente e segnalare il prima possibile l'accaduto a un membro dell'Ufficio Legale di Modine. Non è sufficiente rimanere in silenzio, soltanto la presenza a una riunione o in un thread di messaggi o e-mail in cui altri agiscono in modo improprio potrebbe essere sufficiente a creare la percezione che Modine abbia preso parte a un accordo improprio.

In circostanze idonee, una riunione o un colloquio con un concorrente potrebbe essere legalmente ammissibile e offrire un'ottima opportunità di business. Ad esempio, l'attività delle associazioni della categoria è a favore della concorrenza se tutti i partecipanti ne sono a conoscenza e seguono gli opportuni protocolli legali e, in alcune aree, i concorrenti potrebbero voler discutere in merito a una collaborazione in settori in cui non sono in concorrenza o potrebbero parlare di collaborazioni a favore della concorrenza, quali joint venture adeguatamente strutturate. Tuttavia, in queste circostanze, è necessario coinvolgere un membro dell'Ufficio Legale di Modine per facilitare l'incontro o la discussione, includendo alcuni punti quali la definizione di un ordine del giorno, l'acquisizione e la revisione dei verbali che riflettono il rispetto delle Leggi, l'assistenza nelle comunicazioni precedenti le riunioni e, se del caso, la partecipazione alla riunione o alla discussione con il concorrente.

## B. RAPPORTI CON CLIENTI E FORNITORI

Anche se i rapporti con clienti e fornitori potrebbero non essere di per sé così sensibili come le discussioni con concorrenti o potenziali concorrenti, presentano anch'essi rischi di violazione delle Leggi. In generale, è consigliabile non discutere con clienti e fornitori di Modine dei rapporti con altri clienti e fornitori che siano concorrenti della parte con cui si sta discutendo. Inoltre, le seguenti attività possono far sorgere problemi di concorrenza:

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 5 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

1. Prezzo di vendita

Per i prodotti che possono essere rivenduti dal nostro cliente, ad esempio in un rapporto di distribuzione, possiamo collaborare con i nostri clienti per aiutarli a stabilire i prezzi appropriati ma, in generale, non possiamo dettare i prezzi a cui i nostri clienti sono autorizzati a vendere.

2. Accordi vincolanti/Reciprocità

In genere è illegale condizionare la vendita di un prodotto di Modine al momento dell'acquisto di un secondo prodotto di Modine. Allo stesso modo, potrebbe essere illegale condizionare l'acquisto di beni da un fornitore all'atto dell'acquisto del fornitore di prodotti da Modine, a seconda delle circostanze.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 6 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

### 3. Discriminazione di prezzo

A seconda delle circostanze, molte delle Leggi esigono che tutti i clienti di uno stesso prodotto siano trattati allo stesso modo e senza favoritismi (ovvero a tutti i clienti nella stessa situazione deve essere applicato lo stesso prezzo per gli stessi prodotti). La discriminazione del prezzo include anche le differenze in materia di pagamento, consegna, sconti, abbuoni, oneri accessori ecc. Inoltre, l'assistenza tecnica, le strutture e gli sconti promozionali come la pubblicità, le soluzioni tecniche, l'immagazzinamento, il merchandising ecc. devono essere messi a disposizione di tutti i clienti proporzionalmente alle stesse condizioni. Si deve anche essere consapevoli del fatto che (ed evidenziarlo ai clienti che chiedono un trattamento speciale) potrebbe essere illegale per un acquirente indurre o ricevere un trattamento preferenziale. *Per maggiore chiarezza, i prodotti progettati o modificati per soddisfare le specifiche esigenze del cliente non sono in genere considerati come lo "stesso prodotto", e quindi non soggetti alle regole di discriminazione di prezzo.* Da notare che questa parte della legge è molto complessa, e ci sono alcune eccezioni ai divieti di discriminazione di prezzo. Se avete dubbi, consultate un membro dell'Ufficio Legale di Modine. Se siete impegnati in un'area commerciale disciplinata da questo ambito delle Leggi, è necessario ottenere l'approvazione dell'Ufficio Legale di Modine prima di autorizzare un trattamento diverso ai clienti per lo stesso prodotto.

### C. RAPPORTI CON ALTRI DATORI DI LAVORO

In una prospettiva di concorrenza, le imprese che competono per assumere o fidelizzare i dipendenti sono concorrenti sul mercato del lavoro, indipendentemente dal fatto che le imprese producano gli stessi prodotti o competano per fornire gli stessi servizi. Dobbiamo fare attenzione a non comunicare stipendio, salario o altre informazioni relative alle retribuzioni o le nostre politiche in materia di reclutamento o assunzione ad altre aziende che competono per assumere lo stesso tipo di dipendenti, né chiedere a un'altra azienda di acconsentire a qualsivoglia piano o schema relativo a retribuzione, reclutamento o assunzione dei dipendenti.

Assicuratevi che le interazioni con altri datori di lavoro che competono con noi per i dipendenti non si traducano in un accordo illegale per non competere sulle condizioni di impiego:

1. In molte circostanze, potrebbero essere illegali gli accordi tra datori di lavoro per non reclutare o assumere determinati dipendenti o per non competere in termini di retribuzione, stipulati direttamente o tramite un terzo intermediario.

Salvo il caso in cui l'accordo è correlato a un accordo commerciale legittimo approvato dall'Ufficio Legale di Modine per iscritto, probabilmente di tratta di una violazione delle leggi sulla concorrenza, se:

- (a) ci accordiamo con singoli individui di un'altra azienda in merito allo stipendio/al salario dei dipendenti o ad altre condizioni di retribuzione, a un

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>April-2024</b>
			<b>Page 7 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Politica sulla concorrenza</b>		

livello specifico o all'interno di un determinato range (i cosiddetti accordi di fissazione dei salari), oppure

- (b) ci accordiamo con singoli individui di un'altra azienda in modo da non reclutare, richiedere né assumere i dipendenti dell'altra azienda (i cosiddetti accordi di "no-poaching") o da reclutarli soltanto in determinate condizioni.

#### D. INFORMAZIONI SENSIBILI SULLA CONCORRENZA

Evitate di condividere informazioni sensibili con i concorrenti, fatto salvo il caso in cui approvato per iscritto dall'Ufficio Legale di Modine.

Anche se non stipuliamo un accordo improprio con un concorrente, scambiare informazioni sensibili sulla concorrenza, quali prezzi applicati da Modine, prezzi corrisposti da Modine per contributi o informazioni sugli stipendi attuali potrebbero fungere da prova di accordo illegale implicito. Pertanto, la politica di Modine prevede che non si scambino e non si parli di informazioni sensibili sulla concorrenza con concorrenti o potenziali concorrenti a meno che non sia stato approvato per iscritto dall'Ufficio Legale di Modine. In alcune circostanze, è appropriato che Modine partecipi ai programmi formali per i dati delle associazioni di categoria o a benchmarking per altro tipo in cui lo scambio di informazioni viene effettuato per scopi a favore della concorrenza, è adeguatamente strutturato e monitorato ed è stato approvato dall'Ufficio Legale di Modine.

#### IV. RESPONSABILITÀ DELLA CONFORMITÀ

Tutti i dipendenti sono responsabili dell'adesione ai principi stabiliti nella presente Politica e di lavorare con i colleghi per monitorare continuamente la conformità aziendale. La direzione funge da modello nel seguire o sostenere tali principi ed è responsabile del monitoraggio della conformità alla presente Politica nell'ambito/negli ambiti delle proprie responsabilità.

Il mancato rispetto della presente Politica può essere soggetto ad azione disciplinare, fino a includere, potenzialmente, il licenziamento per giusta causa, indipendentemente dal fatto che la mancata conformità del soggetto determini o meno una violazione della legge.

Istituendo e aderendo alla presente Politica, Modine mira a promuovere una cultura della trasparenza, dell'integrità e della responsabilità, a salvaguardia in definitiva della propria reputazione e a promozione della fiducia tra le parti interessate.

In soggetti sono incoraggiati a segnalare sospette violazioni della presente Politica al proprio supervisore, al contatto delle Risorse Umane, all'Ufficio di audit interno e/o alla Ethics Line di Modine senza paura di ritorsioni. Vengono messi in atto meccanismi di protezione dei whistleblower al fine di salvaguardare l'identità e i diritti dei soggetti che segnalano dubbi.

