**INSTRUCTIONS:**

**1)** Please edit the translation in the TARGET column directly.

**2)** To comment on a segment, simply create a new MS-Word comment.

**3)** It is best to edit this file in Normal or Draft view rather than page layout.

**4)** DO NOT alter the ID or SOURCE column text.

**5**) Blank rows should be ignored but not deleted.

**6**) **The following formatting must be maintained throughout:**

* **Paragraph (the number of paragraphs per row must be maintained)**
* **bold**
* **italic**
* **underline**
* **links**
* **lists (bullets and number of items in a list must be maintained)**

**7**) Ctrl+click on an ID in the left hand collumn to view the relevent screen in the online course. Toc ID’s will open the table of contents, ID’s containing \_string\_ have no relevent screen and are not linked.

Understanding Sanctions and Trade Compliance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | Meer over sancties en naleving van handelsvoorschriften  Klik op de pijl vooruit. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | From time to time, the U.S. and other countries and jurisdictions (such as the European Union) restrict or prohibit trade dealings with certain countries, entities, and individuals.  These restrictions may include bans on exports, imports, travel, investments, and other financial dealings with sanctioned parties. | Van tijd tot tijd beperken of verbieden de VS en andere landen en jurisdicties (zoals de Europese Unie) handelsbetrekkingen met bepaalde landen, entiteiten, en personen.  Deze beperkingen kunnen boycotten omvatten op export, import, reizen, investeringen en andere financiële zaken met gesanctioneerde partijen. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | As employees of a U.S.-headquartered company with global business operations, we are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which we do business. | Als werknemers van een bedrijf met het hoofdkantoor in de VS en wereldwijde zakelijke activiteiten, zijn wij bij wet verplicht alle handelssanctieprogramma's en controles van de VS na te leven in alle landen waarin we zakendoen. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | Upon completion of this course, you will be able to:   * Describe the environment in which we operate, * Understand trade sanctions and why U.S. trade sanctions apply to everyone at Abbott, * Understand Abbott’s expectations for compliance with U.S. trade sanctions and how to recognize warning signs of potential violations, * Understand the importance of screening prospective third-party partners, and * Know where to go for help and support. | Na het afronden van de cursus kunt u:   * De omgeving beschrijven waarin we actief zijn; * De handelssancties begrijpen en waarom Amerikaanse handelssancties op iedereen bij Abbott van toepassing zijn; * Begrijpen wat Abbott verwacht van naleving van de handelssancties van de V.S. en hoe u waarschuwingssignalen van mogelijke overtredingen kunt herkennen; * Het belang begrijpen van het screenen van toekomstige derde partij partners, en   Weten waar u hulp en ondersteuning kunt vinden. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Trade Sanctions  5 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business  4 minutes  [5] Our Responsibilities  6 minutes  [6] Your Commitment  1 minute  [7] Knowledge Check  5 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Welkom  1 minuut  [2] Inleiding tot handelssancties  5 minuten  [3] Wet- en regelgeving  4 minuten  [4] De gevolgen voor ons bedrijf  4 minuten  [5] Uw verantwoordelijkheden  6 minuten  [6] Uw inzet  1 minuut  [7] Kennischeck  5 minuten  Voortgang van het leren  Dit onderwerp is nu beschikbaar. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual.  For example, one country may restrict certain exports, implement controls over particular goods, freeze or block assets, or prohibit trade dealings with another country, entity, or individual altogether. | Handelssancties, ook bekend als economische sancties, zijn **handelsbeperkingen**, opgelegd door de regering(en) van een of meer landen aan een ander land, andere organisatie, groep, of persoon.  Bijvoorbeeld: één land kan bepaalde export beperken, controles van bepaalde goederen implementeren, middelen bevriezen of blokkeren, of handelsbetrekkingen met een ander land, andere entiteit of persoon volledig verbieden. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Governments impose trade sanctions with the purpose of changing the behavior and policy of targeted countries or individuals that endanger their interests or violate international norms of behavior.  Because trade sanctions make it more difficult or impossible for the sanctioned country or individual to trade with the country imposing sanctions, they usually cause negative economic consequences for the targeted countries or individuals. | Regeringen leggen handelssancties op met het doel het gedrag en beleid van getroffen landen of personen te veranderen die hun belangen in gevaar brengen of internationale gedragsnormen schenden.  Omdat handelssancties het moeilijker of onmogelijk maken voor het gesanctioneerde land of de persoon om handel te drijven met het land dat de sanctie oplegt, veroorzaken de sancties meestal negatieve economische gevolgen voor de getroffen landen of personen. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Trade sanctions are typically imposed to advance foreign policy or national security goals.  For example, the U.S. and other countries impose sanctions on countries or individuals that sponsor terrorism, commit human rights violations on their people, or are known drug traffickers. | Handelssancties worden meestal opgelegd om doelen inzake buitenlands beleid of nationale veiligheid te bevorderen.  Bijvoorbeeld: de VS en andere landen leggen sancties op aan landen of personen die terrorisme sponsoren, mensenrechten van hun volk schenden, of bekend staan als drugshandelaars. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) | Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment.  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | Het schenden van sancties, of zich inlaten met een activiteit die bedoeld is om deze te omzeilen, is een ernstig misdrijf dat kan leiden tot zware civiel- en strafrechtelijke sancties voor bedrijven en personen, waaronder geldboetes en gevangenisstraf.  Als bedrijf met het hoofdkantoor in de VS hebben Abbott en zijn werknemers de wettelijke plicht om alle handelssanctieprogramma's van de VS en controles in ieder land waar Abbott werkzaam is, na te leven. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) | Abbott is committed to conducting business according to the highest legal and ethical standards.  Because of this, all Abbott employees must comply with U.S. trade sanctions programs. This requirement is reflected in the Code of Business Conduct and Global Trade Compliance policies and procedures. | Abbott zet zich in om zaken te doen conform de hoogste wettelijke en ethische normen.  Daarom moeten alle Abbott werknemers de VS-handelssanctieprogramma's naleven. Dit vereiste is weergegeven in de zakelijke gedragscode en Global Trade Compliance-beleidslijnen en -procedures. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) | Here is what our Code of Business Conduct says about adherence to trade regulations:  We adhere to all applicable trade regulations, such as export and import controls issued by governments for foreign policy and national security reasons. Trade regulations include sanctions, restrictions on exporting of certain products, and prohibitions on conducting business with certain individuals, groups or entities. | Dit is wat onze Zakelijke gedragscode zegt over het naleven van handelsvoorschriften:  Wij voldoen aan alle geldende handelsregels, zoals export- en importcontroles, die door de overheden vanwege buitenlands beleid en nationale veiligheid zijn uitgevaardigd. Handelsregels zijn o.a. sancties, beperkingen van de export van bepaalde producten en een verbod op het zakendoen met bepaalde personen, groepen of entiteiten. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) | Our Global Trade Compliance policies and procedures provide detailed guidance on how to comply with trade sanctions.  For a full list of trade policies and procedures, please refer to the Resources section of this course. | Onze Global Trade Compliance-beleidslijnen en -procedures geven gedetailleerde richtlijnen voor het naleven van handelssancties.  Raadpleeg voor een volledige lijst van handelsbeleidslijnen en -procedures het gedeelte Hulpbronnen van deze cursus. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) | Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons” and include:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of such U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. branches, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or -controlled entity. | Zij die verplicht zijn om VS-sanctieprogramma's na te leven worden geduid als ‘VS-personen’ en omvatten:   * Bedrijven die zijn opgenomen of zijn gevestigd in de VS (inclusief Puerto Rico); * Werknemers van dergelijke bedrijven (inclusief in Puerto Rico gevestigde bedrijven), evenals werknemers van hun niet-VS-filialen; * Burgers of permanente ingezetenen van de VS, ongeacht waar ze gevestigd zijn; * Iedereen die zich in de VS bevindt, inclusief personen die er op vakantie zijn, en   Iedere buitenlandse dochteronderneming van een bedrijf met het hoofdkantoor in de VS of een entiteit die in eigendom of beheer van de VS is. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) | In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | In de praktijk is de categorie van VS-personen uitgebreid en verreikend, en daarom verlangt Abbott van al zijn werknemers (inclusief buitenlandse dochterondernemingen en filialen en hun werknemers) deze programma's na te leven. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) | Besides U.S. trade sanctions programs, Abbott may also be subject to sanctions imposed under the local laws of the other countries in which we do business.  Sanctions mandated by the United Nations or the European Union may also impose restrictions on Abbott. This course focuses specifically on U.S. trade sanctions programs and the types of activities covered by each program. If you have questions about trade sanctions programs in other countries, please contact exports@abbott.com. | Naast VS-handelssanctieprogramma's kan Abbott ook onderworpen zijn aan sancties die zijn opgelegd krachtens de plaatselijke wetgeving in de andere landen waarin we zakendoen.  Sancties, opgelegd door de Verenigde Naties of de Europese Unie, kunnen ook beperkingen aan Abbott opleggen. Deze cursus richt zich specifiek op de handelssanctieprogramma’s van de VS en de soorten activiteiten die onder elk programma vallen. Als u vragen hebt over handelssanctieprogramma's in andere landen, neem dan contact op met exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16)  [17\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16) | Because you do not work in the U.S., the topic of trade sanctions is not relevant to you. | Omdat u niet in de VS werkt, is het onderwerp handelssancties voor u niet relevant. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16)  [18\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16) | True.  False.  Submit | Juist.  Onjuist.  Verzenden |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16)  [19\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16) | That's correct!  That's not correct!  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Als bedrijf met het hoofdkantoor in de VS hebben Abbott en zijn werknemers de wettelijke plicht om alle handelssanctieprogramma's van de VS en controles in ieder land waar Abbott werkzaam is, na te leven. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17) | Michelle, an account manager at a small, Colombian diagnostics company recently acquired by Abbott, receives an order for assays from a customer in Cuba. The U.S. has trade sanctions against Cuba, while Colombia does not. Since Michelle is a Colombian citizen working for a Colombian subsidiary, and Colombia has no trade sanctions against Cuba, would it be okay for Michelle to fill the order? | Michelle, een accountmanager bij een klein Colombiaans bedrijf in diagnostiek dat onlangs door Abbott is geworven, ontvangt een opdracht voor de uitvoering van testen van een klant in Cuba. De VS heeft handelssancties tegen Cuba, maar Colombia niet. Michelle is een Colombiaans burger die werkt voor een Colombiaanse dochteronderneming en Colombia heeft geen handelssancties tegen Cuba. Is het oké dat Michelle de opdracht uitvoert? |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17)  [22\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17) | Yes. As a Colombian citizen living in Colombia, Michelle is not defined as a “U.S. person.” Therefore, she is not obligated to comply with the sanctions program.  Yes. While the U.S. trade sanction applies to U.S. companies operating in the U.S, it does not apply to their foreign subsidiaries.  No. Even though Michelle is a Colombian citizen living in Colombia, she is working for a subsidiary of a U.S. corporation and is therefore required to comply with the U.S. embargo of Cuba.  Submit | Ja. Als Colombiaans burger die in Colombia woont, wordt Michelle niet gedefinieerd als een ‘VS-persoon’. Daarom is ze niet verplicht het sanctieprogramma na te leven.  Ja. Waar de handelssanctie van toepassing is op VS-bedrijven die in de VS werkzaam zijn, is deze niet van toepassing op hun buitenlandse dochterondernemingen.  Hoewel Michelle een Colombiaanse is die in Colombia woont, werkt ze voor een dochteronderneming van een Amerikaans bedrijf en moet ze zich daarom houden aan het Amerikaanse embargo tegen Cuba.  Verzenden |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17)  [23\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17) | That's correct!  That's not correct!  Even though Michelle isn't a U.S. citizen or resident, her employer is a subsidiary of Abbott. As a result, Michelle and her company are considered “U.S. persons” under the Cuba sanctions program. Therefore, she may not fill the order. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Ook al is Michelle geen VS-burger of -inwoner, haar werkgever is een dochteronderneming van Abbott. Dientengevolge worden Michelle en haar bedrijf beschouwd als ‘VS-personen’ onder het Cuba-sanctieprogramma. Daarom mag ze de opdracht niet uitvoeren. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Klik op de pijl om met uw beoordeling te beginnen.  Overzicht  Neem even de tijd om een aantal van de belangrijkste begrippen in dit hoofdstuk te bekijken. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18)  [25\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18) | Trade Sanctions Defined  Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual. | Handelssancties gedefinieerd  Handelssancties, ook bekend als economische sancties, zijn handelsbeperkingen, opgelegd door de regering(en) van een of meer landen aan een ander land, andere organisatie, groep, of persoon. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18)  [26\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18) | Violating Trade Sanctions  Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment. | Overtreding van handelssancties  Het schenden van sancties, of zich inlaten met een activiteit die bedoeld is om deze te omzeilen, is een ernstig misdrijf dat kan leiden tot zware civiel- en strafrechtelijke sancties voor bedrijven en personen, waaronder geldboetes en gevangenisstraf. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18) | Who Is Required to Comply with U.S. Trade Sanctions  Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons.” In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Wie moet zich aan de handelssancties van de V.S. houden  Degenen die zich aan Amerikaanse sanctieprogramma’s moeten houden worden ‘VS-personen’ genoemd. In de praktijk is de categorie van VS-personen uitgebreid en verreikend, en daarom verlangt Abbott van al zijn werknemers (inclusief buitenlandse dochterondernemingen en filialen en hun werknemers) deze programma's na te leven. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20)  [29\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20) | In the U.S., trade sanctions programs are administered and enforced by the U.S. Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) and U.S. Commerce Department’s Bureau of Industry and Security (BIS) as part of foreign and national security efforts. | In de VS worden handelssanctieprogramma's uitgevoerd en gehandhaafd door de U.S. Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) en U.S. Commerce Department’s Bureau of Industry and Security (BIS), als onderdeel van inspanningen op het gebied van buiten- en binnenlandse veiligheid. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) | U.S. trade sanctions programs fall into three broad categories:   * Comprehensive sanctions, * Limited sanctions, and * List-based sanctions. | Amerikaanse handelssanctieprogramma’s hebben drie brede categorieën:   * Uitgebreide sancties * Beperkte sancties, en   Sancties op grond van lijsten |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) | Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Uitgebreide sancties, ook wel embargo’s genoemd, **verbieden bijna alle transacties met een gesanctioneerd land of gebied**, inclusief hun regeringen, inwoners en entiteiten die georganiseerd zijn in of opereren vanuit het gesanctioneerde land. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) | Comprehensive sanctions generally prohibit:   * Imports from the sanctioned country, * Exports or re-exports to the sanctioned country, and * Business negotiations or other financial dealings with or involving the sanctioned country or its government. | Uitgebreide sancties verbieden in het algemeen:   * Import vanuit het gesanctioneerde land; * Export of herexport naar het gesanctioneerde land, en   Zakelijke onderhandelingen of andere financiële transacties met, of met betrokkenheid van, het gesanctioneerde land of diens regering. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) | Did you know?  Comprehensive country sanctions prohibit most dealings with a country’s citizens and companies, even if they are not directly connected to the government of that country. | Wist u dat?  Uitgebreide landelijke sancties verbieden de meeste transacties met burgers en bedrijven van een land, zelfs als ze niet direct verbonden zijn met de regering van dat land. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) | Sanctioned governments may also own or control companies that are outside their borders.  Comprehensive country sanctions generally prohibit “U.S. persons” from engaging in activities with these companies, wherever they are located. | Gesanctioneerde regeringen kunnen ook bedrijven bezitten of beheren die buiten hun landsgrenzen liggen.  Uitgebreide landelijke sancties verbieden ‘VS-personen’ in het algemeen zich in te laten met activiteiten met deze bedrijven, ongeacht hun locatie. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) | Countries that are currently subject to U.S. comprehensive sanctions include:   * Cuba, * Iran, * North Korea, * Certain Ukraine Regions (Crimea, Donetsk People’s Republic, and Luhansk People’s Republic) and * Syria.   If you plan to conduct business with any of these countries, you should first contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). | Landen die momenteel onderhevig zijn aan uitgebreide sancties van de VS, zijn:   * Cuba * Iran * Noord-Korea * Bepaalde regio’s in Oekraïne (Krim, Volksrepubliek Donetsk en Volksrepubliek Loehansk) en * Syrië   Als u van plan bent zaken te doen met een van deze landen, dient u eerst contact op te nemen met [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | Sommige andere landen zijn onderworpen aan beperkte of gerichte sancties in plaats van uitgebreide sancties.  Internationale gebeurtenissen kunnen er echter ertoe leiden dat de VS-regering de status van een land inzake de VS-sanctieprogramma's wijzigt. Dit betekent dat sommige landen die nu onderhevig zijn aan beperkte sancties, in de toekomst te maken kunnen krijgen met uitgebreidere sancties. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28)  [37\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28) | Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets.  For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Beperkte sancties worden **begrensd tot bepaalde activiteiten of specifiek genoemde doelen**.  Bijvoorbeeld: beperkte sancties kunnen alleen de im- en export van bepaalde producten beperken. Of ze richten zich alleen op de regering van bepaalde landen. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) | Some common countries and territories subject to limited U.S. sanctions programs include:   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * China (Incl. Hong Kong) * Iraq * Libya * Nicaragua * Russia * Somalia * West Bank * Yemen   Visit [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information), for a full listing of OFAC sanctions programs.  If you are unsure of the status of a particular country, contact exports@abbott.com. | Enkele landen en gebieden die vaak onderworpen zijn aan beperkte Amerikaanse sanctieprogramma’s zijn:   * Afghanistan * Birma (Myanmar) * China (incl. Hong Kong) * Irak * Libië * Nicaragua * Rusland * Somalië * Westelijke Jordaanoever * Jemen   Ga naar [Sanctieprogramma’s en landeninformatie | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information" \t "_blank) voor een volledige lijst van OFAC-sanctieprogramma’s.  Als u niet zeker bent van de status van een bepaald land, neem dan contact op met exports@abbott.com |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) | The majority of recent U.S. government sanctions are list-based sanctions that target individuals or entities in certain countries.  These individuals or entities are typically involved in terrorism, drug trafficking, nuclear proliferation, or acting for or on behalf of targeted countries. They are designated to an OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). | De meerderheid van recente sancties van de VS-regering betreft sancties op grond van lijsten die **gericht zijn op personen of entiteiten in bepaalde landen.**  Deze personen of entiteiten zijn meestal betrokken bij terrorisme, drugsverkeer, nucleaire proliferatie, of handelen namens getroffen landen. Ze staan op een OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (‘SDN’s’). |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | Collectief wordt naar al deze getroffen entiteiten, organisaties en mensen verwezen als **beperkte, afgewezen, of verboden partijen.**  OFAC publiceert de SDN-lijst die meer dan 15.000 namen van bedrijven en personen bevat. De SDN-lijst is dynamisch en wordt voortdurend bijgewerkt. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) | SDNs may move from country to country, and U.S. persons are prohibited from dealing with them wherever they are located.  In addition, any entity owned 50 percent or more by one or more SDNs is also considered a prohibited party regardless of whether that entity is designated by name on the SDN list. U.S. persons are prohibited from engaging in nearly all activities with such entities. | SDN's kunnen zich van land naar land verplaatsen en het is VS-personen verboden om met hen te handelen, ongeacht hun locatie.  Daarnaast wordt ook iedere entiteit die voor 50% of meer eigendom is van een of meer SDN's beschouwd als een verboden partij, ongeacht of die entiteit als zodanig op de lijst staat vermeld of niet. Het is VS-personen verboden zich in te laten met vrijwel alle activiteiten met dergelijke entiteiten. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33)  [42\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33) | The Bureau of Industry and Security (BIS) and the U.S. Department of State also maintain lists of restricted parties, including the Denied Persons List, the Entity List, the Unverified List, and the Debarred Party List.  Later in this course, you will learn about screening your prospective and existing trade partners against the various restricted party lists. | Het Bureau of Industry and Security (BIS) en de U.S. Department of State onderhouden ook lijsten van beperkte partijen, inclusief de Denied Persons List, de Entity List, de Unverified List en de Debarred Party List.  Later in deze cursus zult u leren over het screenen van uw potentiële en bestaande handelspartners ten opzichte van uiteenlopende lijsten van beperkte partijen. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34)  [44\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34) | Mei, a sales manager at Abbott, is conducting restricted party screening on Zhejiang Medical Supply Company, a prospective new distributor in China. Although the company does not appear on any restricted party list, the customer profile states that the company is 75% owned by a board member, who is on OFAC’s list of SDNs. Assuming the distributor does not appear on any restricted party list, would it be okay to do business with this company? | Mei, een verkoopmanager bij Abbott, voert een screening van een beperkte partij uit, op Zhejiang Medical Supply Company, een potentiële nieuwe distributeur in China. Hoewel het bedrijf op geen enkele lijst van beperkte partijen voorkomt, toont het klantenprofiel dat het bedrijf voor 75% eigendom is van een directielid dat op de OFAC-lijst van SDN’s staat. Ervan uitgaande dat de distributeur niet voorkomt op een lijst van beperkte partijen, zou het dan oké zijn om zaken te doen met dit bedrijf? |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34)  [45\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34) | Yes, probably. Since the company itself does not appear on any restricted party list, it is ok to do business with it.  No, probably not. Even though the company is not on any restricted party list, it appears to be owned by an SDN.  Submit | Ja, waarschijnlijk wel. Aangezien het bedrijf zelf niet op enige lijst van beperkte partijen staat, is het oké om zaken te doen met het bedrijf.  Nee, waarschijnlijk niet. Ook al staat het bedrijf niet op enige lijst van beperkte partijen, blijkt het eigendom te zijn van een SDN.  Verzenden |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34)  [46\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34) | That's correct!  That's not correct!  Even though the company itself is not named on the restricted party lists, it appears to be owned by an SDN and requires further investigation. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Ook al wordt het bedrijf zelf niet genoemd op de lijsten van beperkte partijen, blijkt het eigendom te zijn van een SDN en vereist nader onderzoek. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Klik op de pijl om met uw beoordeling te beginnen.  Overzicht  Neem even de tijd om een aantal van de belangrijkste begrippen in dit hoofdstuk te bekijken. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) | Comprehensive Sanctions  Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Uitgebreide sancties  Uitgebreide sancties, ook wel embargo’s genoemd, verbieden bijna alle transacties met een gesanctioneerd land of gebied, inclusief hun regeringen, inwoners en entiteiten die georganiseerd zijn in of opereren vanuit het gesanctioneerde land. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) | Limited Sanctions  Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets. For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Beperkte sancties  Beperkte sancties worden begrensd tot bepaalde activiteiten of specifiek genoemde doelen. Bijvoorbeeld: beperkte sancties kunnen alleen de im- en export van bepaalde producten beperken. Of ze richten zich alleen op de regering van bepaalde landen. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) | List-based Sanctions  List-based sanctions target individuals or entities in certain countries. They are designated as Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). Collectively, these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties. | Sancties op grond van lijsten  Sancties op grond van lijsten zijn gericht op personen of entiteiten in bepaalde landen. Ze worden aangeduid als Specially Designated Nationals en Blocked Persons (‘SDN’s’). Gezamenlijk worden deze entiteiten, organisaties en personen meestal beperkte, afgewezen of verboden partijen genoemd. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37)  [52\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37) | There are a number of activities that are prohibited or restricted by sanctions programs.  Let’s take a look at the main activities covered by sanctions and discuss how they relate to Abbott’s business. | Er zijn een aantal activiteiten die onder sanctieprogramma's verboden of beperkt zijn.  Laten we kijken naar de hoofdactiviteiten die onder de sancties vallen en bespreken hoe die zich verhouden tot de werkzaamheden van Abbott. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38)  [53\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38) | Many sanctions programs make it illegal to export goods, services, software, or technology to a sanctioned country or to trade with a denied party.  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Veel sanctieprogramma's maken het illegaal om goederen, diensten, software of technologie te exporteren naar een gesanctioneerd land of te handelen met een afgewezen partij.  Exportboycotten verbieden niet alleen rechtstreekse export naar een gesanctioneerd land, maar ook indirecte export of herexport via een derde, niet-gesanctioneerd land. |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39)  [54\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39) | Many programs have exemptions and general authorizations that may allow you to export the following even when other exports are prohibited:   * Informational materials, personal baggage, clothing, cosmetics, and other personal belongings (if traveling) * Certain food, medicine, and medical devices under a humanitarian exception.   These exemptions are narrow, do not apply in the same way in every program, and, in most cases, special licensing is required. Before exporting or re-exporting food, medicines, or medical devices under a sanctions program, contact exports@abbott.com for approval. | Veel programma's bevatten uitzonderingen en algemene autorisaties die u in staat kunnen stellen om het volgende te exporteren, ook wanneer export verboden is:   * Informatiemateriaal, persoonlijke bagage, kleding, cosmetica, en andere persoonlijke eigendommen (indien u reist); * Bepaald voedsel, medicijnen, en medische apparatuur krachtens een humanitaire uitzondering.   Deze uitzonderingen zijn zeer beperkt, worden niet in ieder programma op dezelfde wijze toegepast, en in de meeste gevallen is een speciale vergunning vereist. Neem voorafgaand aan het exporteren of herexporteren van voedsel, medicijnen of medische apparatuur, krachtens een sanctieprogramma, contact op met exports@abbott.com voor goedkeuring. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40)  [55\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40) | Bruno, an Abbott sales rep, is attending a trade show in the U.S. He is approached by Ashley, an Irish distributor, regarding a sales opportunity in Iran. Ashley proposes that Bruno sell and ship the product to her in Ireland, and then she will handle the shipment to Iran. Would it be okay to proceed with the export? | Bruno, een verkoopvertegenwoordiger van Abbott, woont een handelsbeurs bij in de VS. Hij wordt benaderd door Ashley, een Ierse distributeur, over een verkoopmogelijkheid in Iran. Ashley stelt voor dat Bruno het product aan haar verkoopt en naar Ierland verzendt, en dan zal zij voor verzending naar Iran zorgen. Is het oké om deze export uit te voeren? |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40)  [57\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40) | Yes, probably, as Abbott would be exporting directly to Ireland, and Ireland is not on the list of countries targeted by U.S. sanctions.  No, probably not, because even though export to Ireland is not banned by the U.S. government, export to Iran is, and Iran is the ultimate destination for Bruno’s product.  Submit | Ja, waarschijnlijk wel, omdat Abbott rechtstreeks naar Ierland exporteert en Ierland niet op de lijst staat van landen die getroffen zijn door VS-sancties.  Nee, waarschijnlijk niet, omdat hoewel export naar Ierland niet geboycot wordt door de VS-regering, export naar Iran wel geboycot wordt en Iran de uiteindelijke bestemming van Bruno’s product is.  Verzenden |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40)  [58\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40) | That's correct!  That's not correct!  Even though Bruno is shipping the product to Ireland, he knows that the product will be re-exported to Iran – a U.S. sanctioned country. Absent U.S. Government authorization, this is a violation of U.S. export bans that prohibit not only direct exports to a sanctioned country like Iran, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country, like Ireland, with the knowledge that they will be re-exported to Iran. The sanctions cannot be avoided by trans-shipping goods through another country or selling via a distributor. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Ook al verzendt Bruno het product naar Ierland, hij weet dat het product geherexporteerd wordt naar Iran, een door de VS gesanctioneerd land. Zonder toestemming van de Amerikaanse overheid is dit een overtreding van de Amerikaanse exportverboden, die niet alleen rechtstreekse export naar een gesanctioneerd land als Iran verbieden, maar ook indirecte export of herexport via een derde niet-gesanctioneerd land, zoals Ierland, in de wetenschap dat de zending geherexporteerd wordt naar Iran. De sancties kunnen niet worden vermeden door goederen via een ander land te sturen of te verkopen via een distributeur. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41)  [59\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41) | Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S., and more broadly prohibit any dealings, anywhere, related to products or services that originate from sanctioned countries.  This includes return of exported products that entered the sanctioned country’s stream of commerce. | De meeste sanctieprogramma's verbieden de rechtstreekse import van goederen en diensten vanuit gesanctioneerde landen naar de VS en verbieden in bredere zin alle handelingen, overal ter wereld, in verband met producten of diensten, die oorspronkelijk uit gesanctioneerde landen komen.  Dit omvat het retourneren van geëxporteerde producten die onderdeel zijn geweest van een commercieel traject van het gesanctioneerde land. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42)  [60\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42) | The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country.  The restriction also applies to goods made from raw materials or component parts from a sanctioned country. This means that a member of the Procurement team purchasing goods for Abbott must ensure that no products or components, in whole or in part, are knowingly sourced from any sanctioned person or country, no matter how far down the supply chain. | Het verbod strekt zich uit tot indirecte import van goederen van gesanctioneerde landen, d.w.z. goederen die via een niet-gesanctioneerd land reizen.  De beperking is ook van toepassing op goederen die gemaakt zijn uit grondstoffen of componentdelen uit een gesanctioneerd land. Dit betekent dat een lid van het inkoopteam dat goederen voor Abbott inkoopt ervoor moet zorgen dat er geen producten of onderdelen, geheel of gedeeltelijk, bewust afkomstig zijn van een gesanctioneerde persoon of gesanctioneerd land, ongeacht hoe ver terug in de toeleveringsketen dan ook. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43)  [61\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43) | Did you know?  For Abbott purposes, importation prohibitions apply equally to Abbott affiliates, subsidiaries, and employees importing goods and services from targeted countries into any countries where Abbott does business. We should also educate Abbott suppliers on our expectation that they follow applicable trade controls. If you have any questions regarding sanctions-related import controls, please contact exports@abbott.com. | Wist u dat?  Voor de bedrijfsdoelen van Abbott zijn importverboden ook van toepassing op filialen, dochterondernemingen en werknemers van Abbott die goederen en diensten vanuit getroffen landen importeren in landen waar Abbott niet zakendoet. We moeten leveranciers van Abbott ook laten weten dat we van hen verwachten dat ze de toepasselijke handelscontroles volgen. Als u vragen hebt over aan sancties gerelateerde importcontroles, neem dan contact op met exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44)  [62\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44) | U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries.  However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country without a license from OFAC. Even with proper licensing in place, certain in-country activities such as sales strategy meetings or promotional discussions in Iran, for example, are still prohibited. | VS-burgers hebben wettelijke toestemming om naar de meeste gesanctioneerde landen te reizen.  Volgens sommige sanctieprogramma's is het echter onwettig om geld uit te geven of bepaalde activiteiten uit te voeren in een gesanctioneerd land zonder een vergunning van OFAC. Zelfs met de gepaste vergunningen zijn bepaalde activiteiten in het land, zoals vergaderingen over verkoopstrategieën of promotionele besprekingen in Iran, nog steeds verboden. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45)  [63\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45) | So, as an Abbott employee located anywhere in the world, you must consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Dus als werknemer van Abbott waar ook ter wereld, moet u Global Trade Compliance raadplegen op exports@abbott.com voordat u een zakenreis gaat ondernemen naar een gesanctioneerd land. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46)  [64\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46) | Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban on facilitating activities by others.  This ban makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. For example, a U.S. company is prohibited from referring business with sanctioned countries to foreign companies or subsidiaries that are not subject to U.S. sanctions. | Buitenlandse handelscontroles en sanctieprogramma’s omvatten over het algemeen een verbod op het faciliteren van activiteiten door anderen.  Deze boycot maakt het onwettig een niet-VS-persoon of -bedrijf te assisteren bij een transactie waaraan u, als VS-persoon (of werknemer van een bedrijf met het hoofdkantoor in de VS), niet gerechtigd bent deel te nemen. Bijvoorbeeld: het is een VS-bedrijf verboden om zaken met gesanctioneerde landen door te verwijzen naar buitenlandse bedrijven of dochterondernemingen die niet onderhevig zijn aan VS-sancties. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47)  [65\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47)  [66\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47) | Gina works for Abbott Argentina. She has seen the opportunity for expansion into Cuba but knows that unauthorized trade with Cuba remains prohibited under U.S. trade sanctions. Sergio, an Argentinian national, who works for an Argentinian marketing company, is heavily involved in the Cuban market. He approaches Gina about working on Abbott’s behalf to open up opportunities in the Cuban market in anticipation of the lifting of sanctions against Cuba. Gina agrees to refer business to Sergio’s company. Would this be okay? | Gina werkt voor Abbott Argentinië. Ze heeft de mogelijkheid tot expansie in Cuba gezien, maar weet dat niet-geautoriseerde handel met Cuba krachtens VS-handelssancties verboden blijft. Sergio, een Argentijn, die werkt voor een Argentijns marketingbedrijf, is in grote mate betrokken bij de Cubaanse markt. Hij benadert Gina en stelt voor namens Abbott te werken aan het openen van kansen op de Cubaanse markt, vooruitlopend op het opheffen van de sancties tegen Cuba. Gina stemt ermee in om Sergio’s bedrijf opdrachten te geven. Zou dit oké zijn? |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47)  [67\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47) | Yes, probably, as the business with Cuba will be conducted by a third party whose company and country, Argentina, is not covered by the U.S. ban on trade with Cuba.  No, probably not, as it is still illegal for a U.S. company to use a third party to facilitate business with a targeted country like Cuba.  Submit | Ja, waarschijnlijk wel, omdat de transacties met Cuba worden uitgevoerd door een derde partij, wiens bedrijf en land, Argentinië, niet valt onder de handelsboycot van Cuba door de VS.  Nee, waarschijnlijk niet, want het is nog steeds illegaal voor een Amerikaans bedrijf om een derde partij te gebruiken om zaken te doen met een getroffen land als Cuba.  Verzenden |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47)  [68\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47) | That's correct!  That's not correct!  Even though Gina intends to use a third party who is not subject to U.S. trade sanctions, as an employee of a U.S. company, she is not permitted to refer business with sanctioned countries to foreign companies who are not required to comply with U.S. sanctions. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Ook al is Gina van plan een derde partij te gebruiken die niet valt onder de VS-handelssancties, als werknemer van een VS-bedrijf mag ze geen zakelijke activiteiten met gesanctioneerde landen doorverwijzen naar buitenlandse bedrijven waarvan niet verlangd wordt dat ze VS-sancties naleven. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48)  [69\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48) | Similar to prohibiting the facilitation of activities, most sanctions programs make it illegal to help someone avoid the sanctions rules.  For example, advising someone on how to structure a transaction so that it avoids or evades the sanctions laws is in itself a sanctions violation. However, giving a basic explanation of what the sanctions laws say is not a sanctions violation, as long as you do not offer strategic advice on how to avoid those laws. | Net zoals het faciliteren van activiteiten verboden is, is ook het helpen van iemand bij het omzeilen van sanctieregels illegaal krachtens de meeste sanctieprogramma's.  Bijvoorbeeld: iemand adviseren hoe een transactie te structureren om de sanctiewetgeving te omzeilen, is een schending van sancties op zich. Echter het geven van een eenvoudige uitleg van de inhoud van de sanctiewetgeving is niet een schending van sancties, mits u geen strategisch advies biedt hoe deze wetten te omzeilen. |
| [Screen 48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49)  [70\_C\_49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49) | The only legal way to do business with a sanctioned country without violating the sanctions program and Abbott policy is to get a license from the Office of Foreign Assets Control (OFAC) or Bureau of Industry and Security (BIS) to engage in authorized activities.  Contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for any activity involving sanctioned countries. | De enige wettelijke manier om zaken te doen met een gesanctioneerd land zonder het sanctieprogramma en het beleid van Abbott te schenden, is het verkrijgen van een vergunning van de Office of Foreign Assets Control (OFAC) of Bureau of Industry and Security (BIS) om geautoriseerde activiteiten te ontplooien.  Neem contact op met [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) voor alle activiteiten met betrekking tot gesanctioneerde landen. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Klik op de pijl om met uw beoordeling te beginnen.  Overzicht  Neem even de tijd om een aantal van de belangrijkste begrippen in dit hoofdstuk te bekijken. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) | Exportation and Re-exportation  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Export en herexport  Exportboycotten verbieden niet alleen rechtstreekse export naar een gesanctioneerd land, maar ook indirecte export of herexport via een derde, niet-gesanctioneerd land. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | Import  De meeste handelssanctieprogramma’s verbieden de invoer van goederen en diensten rechtstreeks uit gesanctioneerde landen in de VS. Het verbod strekt zich uit tot indirecte invoer van goederen uit gesanctioneerde landen die door een niet-gesanctioneerd land worden vervoerd. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) | Business Travel  U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries. However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country. Consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Zakenreizen  VS-burgers hebben wettelijke toestemming om naar de meeste gesanctioneerde landen te reizen. Volgens sommige sanctieprogramma’s is het echter onwettig om in een gesanctioneerd land geld uit te geven of bepaalde activiteiten uit te voeren. Neem contact op met Global Trade Compliance op exports@abbott.com voordat u voor zaken naar een gesanctioneerd land reist. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) | Facilitation of Activities by Others  Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban against facilitating activities by others. It is illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. | Faciliteren van activiteiten door anderen  Buitenlandse handelscontroles en sanctieprogramma's omvatten in het algemeen een boycot van het faciliteren van activiteiten door anderen. Het is illegaal om een persoon of bedrijf van buiten de VS te helpen bij een transactie waaraan u, als VS-persoon (of werknemer van een bedrijf met het hoofdkantoor in de VS), zelf niet mag deelnemen. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) | Trying to Circumvent Sanctions  It is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | Trachten sancties te omzeilen  Het is illegaal om iemand te helpen de sanctieregels te omzeilen. |
| [Screen 51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52)  [78\_C\_52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52) | As mentioned earlier, both U.S. law and Abbott policy require every Abbott employee (including those of our foreign subsidiaries and affiliates) to comply with U.S. trade sanctions regulations. | Zoals eerder vermeld vereisen zowel de VS-wetgeving als het beleid van Abbott dat iedere werknemer van Abbott (waaronder die van buitenlandse dochterondernemingen en filialen) de VS-handelssanctievoorschriften naleeft. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53)  [79\_C\_53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53) | U.S. law prohibits doing business with any person or organization that is an SDN or is on a restricted party list.  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | VS-wetgeving verbiedt zaken te doen met een persoon of organisatie die een SDN is of op een lijst van beperkte partijen staat.  Alle filialen van Abbott moeten wereldwijd hun potentiële handelspartners, klanten, verkopers, banken, zorgverleners, hoofdonderzoekers, woordvoerders, ontvangers van donaties, enz., screenen op toepasselijke en relevante lijsten van beperkte partijen. |
| [Screen 53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54)  [80\_C\_54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54) | In addition, all Abbott affiliates globally must continue to screen their existing trade partners on an ongoing basis to ensure that they are not subsequently added to a restricted party list after the initial screening has been completed. | Daarnaast moeten alle filialen van Abbott wereldwijd hun bestaande handelspartners doorlopend blijven screenen om in de gaten te houden dat ze na de voltooiing van een eerste screening niet vervolgens worden toegevoegd aan een lijst van beperkte partijen. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55)  [81\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55) | Screening is critical for compliance with sanctions programs.  To help you conduct screening, Abbott’s Global Trade Compliance department has implemented a system that makes screening easy and efficient. This system allows you to screen a name or entity against the current restricted party lists, and once a name/entity is uploaded, the system automatically re-screens it whenever the lists are updated. To obtain access to the system and instructions on how to use it, please contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Voor naleving van sanctieprogramma’s is screening van cruciaal belang.  Om u te helpen bij het uitvoeren van een screening heeft de Global Trade Compliance-afdeling van Abbott een systeem geïmplementeerd om het screenen gemakkelijk en efficiënt te maken. Dit systeem stelt u in staat een naam of entiteit te screenen tegen de huidige lijsten van beperkte partijen, en nadat de naam/entiteit geüpload is, voert het systeem automatisch opnieuw een screening uit wanneer de lijsten worden bijgewerkt. Neem om toegang tot het systeem en instructies voor het gebruik te krijgen contact op met CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56)  [82\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56) | Did you know?  The Denied Party Screening Procedure (CCTC8990.09.001) provides guidelines for complying with the denied party screening requirements and applies to all subsidiaries and divisions of Abbott globally. | Wist u dat?  De screeningprocedure voor afgewezen partijen (CCTC8990.09.001) geeft richtlijnen voor naleving van de screeningvereisten inzake afgewezen partijen en is van toepassing op alle dochterondernemingen en divisies van Abbott wereldwijd. |
| [Screen 56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57)  [83\_C\_57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57) | If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should proceed with extreme caution.  You should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Als screening onthult dat een naam of entiteit exact overeenkomt met een naam of entiteit op een lijst van beperkte partijen, dient u voorzichtig te werk te gaan.  U dient transacties inzake de persoon of entiteit op de lijst onmiddellijk op te schorten en contact op te nemen met CCTC\_DPS@abbott.com voor verdere due diligence. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58)  [84\_C\_58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58) | Most (but not all) transactions with denied parties are prohibited.  Each country’s specific sanctions program has exceptions, exemptions, and licensed activities that may permit a particular transaction to go forward. To learn more about Abbott’s Denied Party Screening requirements, review the Denied Party Screening page on Abbott World. | Bijna (maar niet alle) transacties met afgewezen partijen zijn verboden.  Het specifieke sanctieprogramma van elk land afzonderlijk heeft uitzonderingen, ontheffingen en activiteiten onder vergunning die toestemming kunnen verlenen voor het voortzetten van een bepaalde transactie. Voor meer informatie over de screeningsvereisten van Abbott voor afgewezen partijen, raadpleeg de pagina Denied Party Screening op Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59)  [85\_C\_59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59) | During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Schenk tijdens de normale gang van zaken in uw bedrijf aandacht aan rode vlaggen die u kunnen waarschuwen voor een mogelijke schending van een handelssanctieprogramma of aangeven dat een product een onbedoeld eindgebruik, onbedoelde eindgebruiker of eindbestemming heeft. |
| [Screen 59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60)  [86\_C\_60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60) | Identifying a red flag does not mean that the transaction cannot or should not proceed, but it does warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding further. | Identificeren van een rode vlag betekent niet dat de transactie niet kan of niet moet worden voortgezet, maar waarschuwt u voor verdachte omstandigheden die moeten worden onderzocht alvorens verder te gaan. |
| [Screen 60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61)  [87\_C\_61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61) | Turning a blind eye to red flags and proceeding with a transaction with knowledge that a violation has occurred or is about to occur is in itself a violation of the regulations.  For example, if the end-user hospital name indicates possible connections with a sanctioned country (such as "Cuban Hospital" located in Qatar), this should be treated as a red flag that requires further investigation before proceeding. | De ogen sluiten voor rode vlaggen en een transactie voortzetten in de wetenschap dat een schending heeft plaatsgevonden of staat te gebeuren, is op zich een schending van de voorschriften.  Bijvoorbeeld: als de naam van het ziekenhuis dat eindgebruiker is aangeeft dat er mogelijke connecties zijn met een gesanctioneerd land (zoals "Cubaans ziekenhuis", gevestigd in Qatar), moet dit worden behandeld als een rode vlag en is nader onderzoek vereist alvorens door te gaan. |
| [Screen 61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62)  [88\_C\_62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62) | Here are some other red flags you should watch out for:   * A customer declines routine installation, training, or maintenance service for a product that she has recently purchased (e.g., a diagnostic analyzer); * A customer is willing to pay cash for an item that would normally be paid for in installments; * You notice a large unexplained increase in orders from a customer.   The list above isn’t all-inclusive, so always be on alert for other possible red flags. Additional examples of red flags can be found in the Corporate Finance Policy CFM 8990 – U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations. If you do notice any red flags, contact exports@abbott.com for further instructions. | Hier zijn enkele andere rode vlaggen waar u op moet letten:   * Een klant wijst routinematige installatie, training of onderhoudsservice af voor een product dat hij onlangs heeft gekocht (bijv. een diagnose-analyseapparaat); * Een klant is bereid contant te betalen voor een item dat normaliter in termijnen wordt betaald; * U bemerkt een grote onverklaarbare stijging in opdrachten van een klant.   De lijst hierboven is niet compleet, dus wees altijd waakzaam voor andere mogelijke rode vlaggen. Aanvullende voorbeelden van rode vlaggen vindt u in het financieel bedrijfsbeleid CFM 8990 - U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations. Als u rode vlaggen bemerkt, neem dan contact op met exports@abbott.com voor nadere instructies. |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63)  [89\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63)  [90\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63) | Which of the following are red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person? | Welke van de volgende zijn rode vlaggen die u moeten alarmeren dat u wellicht te maken hebt met een gesanctioneerd land of gesanctioneerde persoon? |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63)  [91\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63) | A company based in Rome that has connections to Iran asks you to ship an order to Turkey, one of Iran's neighbors.  You meet with a customer in Belgium. His company is called International Trade Co. of Syria.  A purchasing agent is reluctant to provide you with information about the final destination of some nutritional product you are selling.  Orders for assays come from a location different from the location to which you sold the analyzer product.  Submit | Een bedrijf dat is gevestigd in Rome en connecties met Iran heeft, vraagt u een bestelling te verzenden naar Turkije, een buurland van Iran.  U ontmoet een klant in België. Zijn bedrijf heet International Trade Co. of Syria.  Een aankoopagent is onwillig u informatie te geven over de eindbestemming van een voedingsproduct dat u verkoopt.  Bestellingen voor testen komen van een locatie die verschilt van de locatie waaraan u het analyseproduct hebt verkocht.  Verzenden |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63)  [92\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63) | That's correct!  That's not correct!  These are all examples of red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Dit zijn allemaal voorbeelden van rode vlaggen die u moeten alarmeren dat u wellicht te maken hebt met een gesanctioneerd land of gesanctioneerde persoon. |
| [Screen 63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64)  [93\_C\_64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64) | Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation.  Other consequences such as negative publicity and loss of export privileges may also occur. | Schendingen van de VS-sanctieprogramma’s kunnen resulteren in civielrechtelijke boetes van meer dan U.S. $ 300.000 per schending en strafrechtelijke boetes tot $ 1 miljoen en/of 20 jaar gevangenisstraf per schending.  Andere gevolgen zoals negatieve publiciteit en verlies van exportprivileges kunnen ook plaatsvinden. |
| [Screen 64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65)  [94\_C\_65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65) | Self-disclosing a violation is a significant mitigating factor in terms of reducing penalties.  So if you are aware of any potential violations, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Het zelf bekendmaken van een overtreding is een belangrijke verzachtende factor om sancties te verlagen.  Dus als u zich bewust bent van mogelijke overtredingen, neem dan onmiddellijk contact op met Global Trade Compliance op +1-224-668-9585 of Legal Regulatory & Compliance op +1-224-668-5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66)  [95\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66) | Trade sanctions programs are complicated and can change in response to international events.  CLICK FORWARD TO LEARN WHAT YOU CAN DO TO FULLY COMPLY WITH ALL U.S. FOREIGN TRADE CONTROLS AND SANCTIONS PROGRAMS. | Handelssanctieprogramma’s zijn ingewikkeld en kunnen wijzigen als reactie op internationale gebeurtenissen.  KLIK OP DE PIJL VOORUIT VOOR MEER INFORMATIE OVER WAT U KUNT DOEN OM ALLE BUITENLANDSE HANDELSCONTROLES EN SANCTIEPROGRAMMA'S VAN DE VS VOLLEDIG NA TE LEVEN. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66)  [96\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66) | Follow Policies and Procedures  Be aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | Volg beleidslijnen en procedures  Wees op de hoogte van en volg de beleidslijnen en procedures van Abbott voor het verwerken en doornemen van zakelijke activiteiten die kunnen worden beïnvloed door sanctieprogramma's. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66)  [97\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66) | Watch Out for Red Flags  Always watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | Let op rode vlaggen  Let altijd op rode vlaggen die wijzen op mogelijke sanctieschendingen. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | Zet de transactie stop  Als u een rode vlag waarneemt, zet de transactie dan onmiddellijk stop en neem contact op met exports@abbott.com voor richtlijnen. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66) | Screen Trade Partners  Always screen prospective trade partners, customers, vendors, healthcare professionals, etc. against all applicable and relevant restricted party lists, and ensure that existing partners are screened on an ongoing basis. | Screenen van handelspartners  Screen altijd potentiële handelspartners, klanten, verkopers, zorgverleners, enz., tegen alle toepasselijke en relevante lijsten van beperkte partijen, en zorg dat bestaande partners doorlopend worden gescreend. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66)  [100\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66) | Raise Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Breng vragen en zorgen naar voren  Als u vragen of zorgen hebt over sancties, breng ze dan onmiddellijk naar voren bij exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Klik op de pijl om met uw beoordeling te beginnen.  Overzicht  Neem even de tijd om een aantal van de belangrijkste begrippen in dit hoofdstuk te bekijken. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67)  [102\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67) | Denied Party Screening  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | Screening afgewezen partijen  Alle filialen van Abbott moeten wereldwijd hun potentiële handelspartners, klanten, verkopers, banken, zorgverleners, hoofdonderzoekers, woordvoerders, ontvangers van donaties, enz., screenen op toepasselijke en relevante lijsten van beperkte partijen. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67)  [103\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67) | Abbott’s Denied Party Screening System  Abbott’s Denied Party Screening System makes screening easy and efficient. To obtain access to the system and instructions on how to use it, contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Abbott's systeem voor het screenen van afgewezen partijen  Abbott's systeem voor het screenen van afgewezen partijen maakt screenen eenvoudig en efficiënt. Om toegang tot het systeem en instructies voor het gebruik ervan te krijgen, kunt u contact opnemen met CCTC\_DPS@abbott.com |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Als een entiteit op de lijst met beperkingen staat  Als uit screening blijkt dat een naam of entiteit op een lijst van beperkte partijen als exacte match voorkomt, moet u transacties waarbij de vermelde persoon of entiteit betrokken is onmiddellijk opschorten en contact opnemen met CCTC\_DPS@abbott.com om het geval zorgvuldig te laten onderzoeken. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67)  [105\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67) | Red Flags  During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Rode vlaggen  Schenk tijdens de normale gang van zaken in uw bedrijf aandacht aan rode vlaggen die u kunnen waarschuwen voor een mogelijke schending van een handelssanctieprogramma of aangeven dat een product een onbedoeld eindgebruik, onbedoelde eindgebruiker of eindbestemming heeft. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67)  [106\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67) | Violations of U.S. Trade Sanctions Programs  Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | Schendingen van Amerikaanse handelssanctieprogramma’s  Schendingen van de VS-sanctieprogramma’s kunnen resulteren in civielrechtelijke boetes van meer dan U.S. $ 300.000 per schending en strafrechtelijke boetes tot $ 1 miljoen en/of 20 jaar gevangenisstraf per schending. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67)  [107\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67) | Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Vragen en zorgen  Als u vragen of zorgen hebt over sancties, breng ze dan onmiddellijk naar voren bij exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | Neem even de tijd om te bevestigen dat u uw verantwoordelijkheden met betrekking tot handelssancties goed heeft begrepen.  Ik bevestig dat ik mijn verantwoordelijkheden met betrekking tot handelssancties begrijp en weet waar ik de toepasselijke beleidsregels en procedures kan vinden en nalezen.  Bevestigen |
| [Screen 69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70)  [110\_C\_70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70) | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | De Kennischeck die nu volgt bestaat uit 10 vragen. U moet 80% of hoger scoren om deze cursus met succes af te ronden.  WANNEER U ER KLAAR VOOR BENT, KLIKT U OP DE KNOP KENNISCHECK. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71)  [111\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71) | [1] Julie is a U.S. citizen and an Abbott employee in Canada. She is asked to arrange a trip to Cuba for a group of her Canadian colleagues, including booking hotel accommodations in Havana and some tourism. Canada has no economic sanctions against Cuba. Is it okay for Julie to arrange this trip? | [1] Julie is Amerikaans staatsburger en een werknemer van Abbott in Canada. Haar is gevraagd een reis naar Cuba te regelen voor een groep van haar Canadese collega's, inclusief logies in Havana en enkele toeristische activiteiten. Canada heeft geen economische sancties tegen Cuba. Mag Julie deze reis regelen? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71)  [112\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71) | [1] Yes. | [1] Ja. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71)  [113\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71) | [2] No.  Next | [2] Nee.  Volgende |
| Screen 70  Question 1: Feedback  114\_C\_71 | There are several reasons why Julie must refrain from any involvement in arranging the travel:   * As a U.S. citizen, Julie is considered a “U.S. person” and is subject to trade sanctions against Cuba, regardless of where she resides. * As a U.S. person, Julie may not assist non-U.S. persons to travel to Cuba for business or any purpose. * As an employee of Abbott – a U.S. company – Julie is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which Abbott does business. | Er zijn meerdere redenen waarom Julie zich moet onthouden van iedere vorm van betrokkenheid bij het regelen van de reis:   * Als VS-burger wordt Julie beschouwd als een ‘VS-persoon’ en is ze onderhevig aan handelssancties tegen Cuba, ongeacht waar ze ingezetene is; * Als VS-persoon mag Julie geen-VS-personen assisteren om naar Cuba te reizen voor zaken of met welk doel dan ook;   Als werknemer van Abbott - een VS-bedrijf - wordt van Julie geëist dat ze alle VS handelssanctieprogramma's en controles naleeft in elk land waarin Abbott zakendoet. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71)  [115\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71) | [2] James, an Abbott Business Development Manager in the U.S., received a request for export of goods and services to Iran. He was aware of the general restriction against U.S. exports to Iran, so he passed along the business to his colleague in Spain. Is this okay? | [2] James, een Abbott bedrijfsontwikkelingsmanager in de VS, ontving een aanvraag voor export van goederen en diensten naar Iran. Hij was op de hoogte van de algemene beperking tegen export door de VS naar Iran, dus hij verwees de zaak door naar zijn collega in Spanje. Is dit oké? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71)  [116\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71) | [1] Yes. | [1] Ja. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71)  [117\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71) | [2] No.  Next | [2] Nee.  Volgende |
| Screen 70  Question 2: Feedback  118\_C\_71 | James should not have referred the business to his colleague in Spain because:   * Using a subsidiary to have dealings with a sanctioned country, like Iran, is considered facilitation of activities by others, and is prohibited. Referring the business to the subsidiary likely violates the OFAC sanctions, even if the subsidiary never actually engages in any Iran business. The prohibition on facilitation makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not authorized or permitted to participate in yourself. * Because James’ colleague is an employee of Abbott – a U.S. company – just like James, he or she is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in Spain and in every country in which Abbott does business. | James had de zaak niet mogen doorverwijzen naar zijn collega in Spanje, omdat:   * Een dochteronderneming gebruiken voor het handelen met een gesanctioneerd land, zoals Iran, beschouwd wordt als het faciliteren van activiteiten door anderen, en is verboden. Het doorverwijzen van zaken naar de dochteronderneming is waarschijnlijk een schending van de OFAC-sancties, ook als de dochteronderneming in feite nooit deelneemt aan activiteiten met betrekking tot Iran. Het verbod op faciliteren maakt het onwettig een niet-VS-persoon of -bedrijf te assisteren bij een transactie waaraan u, als VS-persoon (of werknemer van een bedrijf met het hoofdkantoor in de VS), niet geautoriseerd of gerechtigd bent zelf deel te nemen.   Omdat de collega van James net als James een werknemer is van Abbott, een Amerikaans bedrijf, is hij of zij verplicht alle VS-handelssanctieprogramma's en controles in Spanje na te leven en in elk land waarin Abbott zakendoet. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71)  [119\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71) | [3] Which of the following are considered U.S. persons who must comply with U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [3] Welke van de volgende worden beschouwd als VS-personen die VS-handelssancties moeten naleven?  Vink alles aan wat van toepassing is. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71)  [120\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71) | [1] A U.S. citizen who resides permanently in Israel. | [1] Een VS-burger die een permanente ingezetene is van Israël. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71)  [121\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71) | [2] The Paris affiliate of a U.S. company. | [2] Het filiaal in Parijs van een VS-bedrijf. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71)  [122\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71) | [3] A Mexican company located in Juarez that sells primarily to the U.S. | [3] Een Mexicaans bedrijf gevestigd in Juarez dat primair verkoopt aan de VS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71)  [123\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71) | [4] A Danish citizen visiting the U.S. while on vacation.  Next | [4] Een Deense burger, die in zijn vakantie de VS bezoekt.  Volgende |
| Screen 70  Question 3: Feedback  124\_C\_71 | U.S. trade sanctions apply to all "U.S. persons." The definition of a U.S. person includes:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. affiliates, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or-controlled entity.   So, the U.S. citizen living in Israel, the Paris affiliate of the U.S. company, and the Danish citizen while in the U.S. on vacation are all categorized as “U.S. persons.” But the Mexican company in Juarez is not, even though it trades with the U.S. | VS-handelssancties zijn van toepassing op alle ‘VS-personen’. De definitie van een VS-persoon omvat:   * Bedrijven die zijn opgenomen of zijn gevestigd in de VS (inclusief Puerto Rico); * Werknemers van VS-bedrijven (inclusief in Puerto Rico gevestigde bedrijven), evenals werknemers van hun niet-VS-filialen; * Burgers of permanente ingezetenen van de VS, ongeacht waar ze gevestigd zijn; * Iedereen die zich in de VS bevindt, inclusief personen die er op vakantie zijn, en * Iedere buitenlandse dochteronderneming van een bedrijf met het hoofdkantoor in de VS of een entiteit die in eigendom of beheer van de VS is.   Dus, de VS-burger die in Israël woont, het filiaal in Parijs van het VS-bedrijf, en de Deense burger die op vakantie is in de VS worden allemaal gecategoriseerd als ‘VS-personen’. Maar niet het Mexicaanse bedrijf in Juarez, ook al drijft het handel met de VS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71)  [125\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71) | [4] Which of the following actions by a U.S. company are likely to violate U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [4] Welke van de volgende handelingen door een VS-bedrijf schenden waarschijnlijk VS-handelssancties?  Vink alles aan wat van toepassing is. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71)  [126\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71) | [1] Exporting goods to France, knowing they will be re-exported to North Korea. | [1] Exporteren van goederen naar Frankrijk, wetende dat ze zullen worden geherexporteerd naar Noord-Korea. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71)  [127\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71) | [2] Sending food and medicine to a sanctioned country without OFAC or BIS licensing. | [2] Verzenden van voedsel en medicijnen naar een gesanctioneerd land zonder een OFAC- of BIS-vergunning. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] Verkopen aan een bedrijf in eigendom van een SDN. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71)  [129\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71) | [4] Selling equipment to a research institute affiliated with the government of Iran. | [4] Apparatuur verkopen aan een onderzoeksinstituut dat gelieerd is aan de regering van Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71)  [130\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71) | [5] Purchasing goods that contain components, materials or ingredients sourced from sanctioned countries.  Next | [5] Goederen inkopen die onderdelen, materialen of ingrediënten bevatten die uit gesanctioneerde landen afkomstig zijn.  Volgende |
| Screen 70  Question 4: Feedback  131\_C\_71 | All of these actions are likely to violate U.S. trade sanctions.   * A U.S. company cannot use a non-sanctioned country, like France, to re-export goods to a sanctioned county, like North Korea. * Exports of food and medicine to a sanctioned country for humanitarian reasons may be permitted, but only with appropriate licensing from OFAC or BIS. * U.S. trade sanctions prohibit selling to a company owned 50% or more by an SDN. * It is a violation of U.S. sanctions to sell equipment to a company that has an affiliation with a sanctioned country, like Iran. * A U.S. company cannot purchase goods, in whole or in part, that have been produced, manufactured, extracted, or processed in a sanctioned country or procured from a sanctioned person. | Al deze handelingen schenden waarschijnlijk VS-handelssancties:   * Een VS-bedrijf kan niet een niet-gesanctioneerd land, zoals Frankrijk, gebruiken om goederen te herexporteren naar een gesanctioneerd land, zoals Noord-Korea; * Export van voedsel en medicijnen naar een gesanctioneerd land om humanitaire redenen kan zijn toegestaan, maar alleen met een gepaste vergunning van OFAC of BIS; * VS-handelssancties verbieden de verkoop aan een bedrijf dat voor 50% of meer eigendom is van een SDN; * Het is een schending van VS-sancties om apparatuur te verkopen aan een bedrijf dat gelieerd is aan een gesanctioneerd land, zoals Iran.   Een Amerikaans bedrijf kan geen goederen kopen, geheel of gedeeltelijk, die geproduceerd, vervaardigd, gewonnen of verwerkt zijn in een gesanctioneerd land of verkregen zijn van een gesanctioneerd persoon. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71)  [132\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71) | [5] Istanbul Distributors, organized under the laws of Turkey, is a customer of Abbott. Istanbul Distributors places an order with Abbott for five (5) diagnostic devices. The purchasing agent specifically requests that all the labelling and packaging for the shipment be in Farsi because the devices are intended for re-export to Iran. Which of the following is true? | [5] Istanbul Distributors, georganiseerd onder de wetgeving van Turkije, is een klant van Abbott. Istanbul Distributors plaatst een bestelling bij Abbott voor vijf (5) diagnostiekapparaten. De aankoopagent verzoekt specifiek alle etikettering en verpakking voor de zending in Farsi te stellen, omdat de apparaten bestemd zijn voor herexport naar Iran. Welk van de volgende uitspraken is juist? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71)  [133\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71) | [1] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors because Turkey does not impose economic sanctions on Iran. | [1] Abbott mag de apparaten aan Istanbul Distributors verkopen, omdat Turkije geen economische sancties oplegt aan Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71)  [134\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71) | [2] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors as long as none of the documents relating to the transaction indicate that the devices are intended for re-export to Iran. | [2] Abbott mag de apparaten verkopen aan Istanbul Distributors mits de documenten aangaande de transactie niet vermelden dat de apparaten bestemd zijn voor herexport naar Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71)  [135\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71) | [3] Abbott may not sell the devices to Istanbul Distributors without a license because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran.  Next | [3] Abbott mag de apparaten niet verkopen aan Istanbul Distributors zonder een vergunning, omdat Abbott weet dat de apparaten bestemd zijn voor herexport naar Iran.  Volgende |
| Screen 70  Question 5: Feedback  136\_C\_71 | Sending goods from the U.S. to a non-sanctioned country, like Turkey, with the intention of re-exporting them into a targeted country, like Iran, would be a violation of the U.S. sanctions program. Abbott may not sell the devices without a license to Istanbul Distributors because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran. Even without explicit knowledge that the devices are destined for Iran, the request for Farsi labelling is a red flag that would require us to ask questions about the intended end-destination. | Verzenden van goederen vanuit de VS naar een niet-gesanctioneerd land, zoals Turkije, met de intentie die goederen te herexporteren naar een getroffen land, zoals Iran, zou een schending van het VS-sanctieprogramma zijn. Abbott mag de apparaten niet verkopen aan Istanbul Distributors zonder een vergunning, omdat Abbott weet dat de apparaten bestemd zijn voor herexport naar Iran. Zelfs zonder de expliciete wetenschap dat de apparaten bestemd zijn voor Iran, is het verzoek om etikettering in Farsi een rode vlag, die van ons vraagt de geplande eindbestemming in twijfel te trekken. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71)  [137\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71) | [6] Trade sanctions are always imposed against countries and not individuals or entities. | [6] Handelssancties worden altijd opgelegd tegen landen en niet tegen personen of entiteiten. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71)  [138\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71) | [1] True. | [1] Waar. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71)  [139\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71) | [2] False.  Next | [2] Niet waar.  Volgende |
| Screen 70  Question 6: Feedback  140\_C\_71 | While trade sanctions can be imposed against countries, they can also be imposed against individuals and entities suspected of illegal activity. This can help prevent the spread of criminal enterprises. Governments of various countries maintain the details of these persons and entities on lists, and any sanctions against them are called list-based sanctions. | Hoewel handelssancties kunnen worden opgelegd aan landen, kunnen ze ook worden opgelegd aan personen en entiteiten die worden verdacht van illegale activiteiten. Dit kan de verspreiding van criminele ondernemingen tegengaan. Regeringen van uiteenlopende landen onderhouden de gegevens van deze personen en entiteiten op lijsten en sancties tegen hen worden 'sancties op grond van lijsten' genoemd. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71)  [141\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71) | [7] Which of the following could happen to a U.S.-based company that imports refurbished medical equipment marked "Made in Iran” from Europe-based Iranian doctors?  Check all that apply. | [7] Wat van het volgende kan gebeuren met een in de VS gevestigd bedrijf dat omgebouwde medische apparatuur importeert met het opschrift ‘Vervaardigd in Iran’, van in Europa gevestigde Iraanse artsen?  Vink alles aan wat van toepassing is. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71)  [142\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71) | [1] Nothing. The goods are imported from Europe, not Iran. | [1] Niets. De goederen zijn geïmporteerd uit Europa, niet Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71)  [143\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71) | [2] If the imports are not properly licensed, the company may have to pay a fine of more than U.S. $300,000 per violation. | [2] Als voor de import geen gepaste vergunning is verkregen, moet het bedrijf wellicht een boete van meer dan U.S. $ 300.000 per schending betalen. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71)  [144\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71) | [3] If there is evidence that the owners of the company are intentionally hiding the true country of origin, they may be prosecuted and, if convicted, imprisoned and fined.  Next | [3] Als er bewijzen zijn dat de eigenaren van het bedrijf met opzet het echte land van origine verbergen, kunnen ze worden vervolgd en bij veroordeling in de gevangenis worden gezet en beboet.  Volgende |
| Screen 70  Question 7: Feedback  145\_C\_71 | OFAC rules generally prohibit imports from Iran. Violations of U.S. sanctions may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | OFAC-regels verbieden in het algemeen import uit Iran. Schendingen van VS-sancties kunnen resulteren in civielrechtelijke boetes van meer dan U.S. $ 300.000 per schending. Bovendien kan er, als de schending van criminele aard blijkt te zijn, sprake zijn van hogere boetes en mogelijk gevangenisstraf. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71)  [146\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71) | [8] You have screened a prospective customer against all applicable and relevant restricted party lists. The customer does not appear on any of the lists. Your manager shares a red flag she identified about the customer. You decide not to look into the red flag because you have already screened the customer. Is this okay? | [8] U heeft een potentiële klant gescreend tegen alle toepasselijke en relevante lijsten van beperkte partijen. De klant staat op geen van de lijsten vermeld. Uw manager deelt een rode vlag met u die ze over de klant heeft geïdentificeerd. U besluit de rode vlag niet nader te bekijken omdat u de klant al hebt gescreend. Is dit oké? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71)  [147\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71) | [1] Yes. | [1] Ja. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71)  [148\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71) | [2] No.  Next | [2] Nee.  Volgende |
| Screen 70  Question 8: Feedback  149\_C\_71 | Red flags warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding. If you do not investigate the red flag and end up doing business with a restricted party, you can be found guilty of violating U.S. trade sanctions laws, even if your violations are unintended. | Rode vlaggen waarschuwen u over verdachte omstandigheden die moeten worden onderzocht alvorens verder te gaan. Als u de rode vlag niet onderzoekt en uiteindelijk zaken gaat doen met een beperkte partij, kunt u schuldig worden bevonden aan schending van VS-handelssanctiewetten, ook al zijn de door u begane schendingen onbedoeld. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71)  [150\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71) | [9] Which of the following should warn you that a transaction could potentially violate U.S. trade sanctions laws? | [9] Welke van de volgende moeten u waarschuwen dat een transactie mogelijk VS-handelssanctiewetten kan schenden? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71)  [151\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71) | [1] A customer requests an order to be delivered to an unusual location. | [1] Een klant vraagt om levering van een bestelling op een ongewone locatie. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71)  [152\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71) | [2] A customer insists on paying cash for an expensive item that would normally be paid for in installments. | [2] Een klant staat erop contant te betalen voor een duur item dat normaliter in termijnen wordt betaald. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71)  [153\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71) | [3] The name of the company you are dealing with indicates possible ties with a sanctioned country. | [3] De naam van het bedrijf waarmee u zakendoet geeft aan dat er mogelijk bandenreview the Denied Party Screening page zijn met een gesanctioneerd land. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71)  [154\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71) | [4] A product's technical specifications do not fit the technical specifications of products typically found in the country it is being shipped to. | [4] De technische specificaties van een product komen niet overeen met de technische specificaties van producten die normaliter worden aangetroffen in het land waarnaar het verzonden wordt. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71)  [155\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71) | [5] All of the above.  Next | [5] Alle bovenstaande opties.  Volgende |
| Screen 70  Question 9: Feedback  156\_C\_71 | All of these actions should raise red flags or warning signals as they all indicate potential violations of U.S. trade sanctions laws. | Al deze handelingen moeten rode vlaggen doen hijsen of waarschuwingssignalen afgeven, omdat ze allemaal mogelijke schendingen van VS-handelssanctiewetten aangeven. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71)  [157\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71) | [10] Who should you contact if you have any questions or would like to learn more about sanctions programs? Check all that apply. | [10] Met wie moet u contact opnemen als u vragen hebt of meer wilt weten over sanctieprogramma's? Vink alles aan wat van toepassing is. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71)  [158\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71) | [1] Human Resources (HR) | [1] Human Resources (HR) |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71)  [159\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71) | [2] Global Trade Compliance | [2] Global Trade Compliance |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71)  [160\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71) | [3] Public Affairs | [3] Publieke zaken |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71)  [161\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71) | [4] Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Submit | [4] Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Verzenden |
| Screen 70  Question 10: Feedback  162\_C\_71 | If you have questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) at exports@abbott.com. | Als u vragen hebt of meer wilt weten over sanctieprogramma's, neem dan contact op met Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) op exports@abbott.com. |
| [Screen 71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72)  [163\_C\_72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Er zijn geen resultaten beschikbaar, omdat u de Kennischeck nog niet heeft voltooid.  Gefeliciteerd! U bent geslaagd voor de Kennischeck.  Bekijk uw resultaten hieronder door op elke vraag te klikken.  Klik als u klaar bent op de pijl vooruit om een korte enquête in te vullen.  Helaas, u bent niet geslaagd voor de Kennischeck. Neem even de tijd om hieronder uw resultaten te bekijken door op elke vraag te klikken.  Klik wanneer u klaar bent op de knop Opnieuw doen. |
| [Screen 72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199)  [167\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of trade sanctions.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Als gevolg van deze sessie heb ik meer inzicht in handelssancties.  Zeer mee oneens  Oneens  Neutraal  Eens  Zeer mee eens |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200)  [170\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200) | Where to Get Help | Waar u terecht kunt voor hulp |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200)  [171\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200) | MANAGER OR SUPERVISOR  If you spot a red flag when dealing with a trade partner, have concerns related to attempts by anyone to circumvent sanctions, or if you have general questions about trade sanctions programs, always speak to your manager. Your manager knows you and your work environment and should be able to help you address the situation appropriately. You can also talk to your manager if you have questions on how this course applies to your specific job responsibilities. | MANAGER OF SUPERVISOR  Als u een rode vlag waarneemt in uw omgang met een handelspartner, zorgen hebt met betrekking tot pogingen van iemand om sancties te omzeilen, of als u algemene vragen hebt over handelssanctieprogramma's, zeg dit dan altijd tegen uw manager. Uw manager kent u en uw werkomgeving, en zal in staat zijn om u te helpen de situatie op de juiste manier aan te pakken. U kunt ook bij uw manager terecht als u vragen hebt over hoe deze cursus van toepassing is op uw specifieke functieverantwoordelijkheden. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200)  [172\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200) | WRITTEN STANDARDS   * Review Abbott’s [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for guidance on complying with all applicable trade regulations. * Refer to the following corporate policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) to access the documents on Abbott World. * Corporate Legal Policy 60-3 – U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws * CFM 8990 – Sanctions and Foreign Trade Controls * CCTC8990.01.001 – Deemed Export Controls * CCTC8990.03.001 – BIS Export / Reexport License Requests * CCTC8990.09.001 – Denied Party Screening Procedure * CCTC8990.10.001 -- OFAC Licensing Procedure * CCTC8990.10.003 – Commercial Activities Involving OFAC General Licenses * CCTC8990.10.004 – Interactions with Healthcare Professionals and Sanctioned Countries * CCTC8990.11.001 – Export Control Classification Number Classifications | SCHRIFTELIJKE NORMEN   * Neem Abbott’s [zakelijke gedragscode](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank) door voor richtlijnen voor het naleven van alle toepasselijke handelsvoorschriften. * Raadpleeg de volgende bedrijfsbeleidslijnen en procedures voor het verwerken en beoordelen van zakelijke activiteiten die kunnen worden beïnvloed door sanctieprogramma's. Klik [hier](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx" \t "_blank) voor toegang tot de documenten op Abbott World. * Bedrijfsjuridisch beleid 60-3 – U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws * CFM 8990 – Sancties en controle op buitenlandse handel * CCTC8990.01.001 – Benodigde exportcontroles * CCTC8990.03.001 – BIS vergunningsaanvragen export en herexport * CCTC8990.09.001 – Screeningprocedure voor afgewezen partijen * CCTC8990.10.001 – OFAC vergunningsprocedure * CCTC8990.10.003 – Commerciële activiteiten met betrekking tot OFAC Algemene vergunningen * CCTC8990.10.004 – Interacties met zorgverleners en gesanctioneerde landen   CCTC8990.11.001 – Exportcontrole classificatienummer classificaties |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200)  [173\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200) | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is a corporate resource available to address your questions or concerns about trade sanctions programs. If you have any questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact:  Phone: +1-224-668-9585  Email: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Denied Party Screening details can be reviewed on Abbott World by clicking [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * If you have any concerns about a potential violation, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is een beschikbare bedrijfshulpbron waaraan u uw vragen of zorgen over handelssanctieprogramma's kunt richten. Als u vragen hebt of meer wilt weten over sanctieprogramma's, neem dan contact op met:  Telefoon: +1-224-668-9585  E-mail: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Meer informatie over de screeningsvereisten van Abbott voor afgewezen partijen is na te lezen op Abbott World door [hier](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx" \t "_blank) te klikken.   Als u zorgen hebt over een mogelijke schending, neem dan onmiddellijk contact op met Global Trade Compliance op +1-224-668-9585 of Legal Regulatory & Compliance op +1-224-668-5635. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | Juridische afdeling  Neem contact op met de juridische afdeling op +1-224-668-5635 voor vragen of zorgen over wettelijke implicaties van potentiële schendingen van handelssancties. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200)  [175\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)  The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.   * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages. * You can also email [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC/BUREAU VOOR ETHIEK EN NALEVING)  Het OEC is een bedrijfsmiddel dat beschikbaar is om uw vragen of zorgen over naleving te beantwoorden, inclusief interacties die kunnen plaatsvinden in verband met maaltijden, reizen en entertainment.   * Ga naar de pagina [Contact opnemen met OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) op de [OEC-website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) op Abbott World. * Ga naar [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) om uw bezorgdheid te uiten over mogelijke overtredingen van onze zakelijke gedragscode of ons beleid. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) is 24/7 en in meerdere talen wereldwijd beschikbaar.   U kunt ook een e-mail sturen naar [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com) |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Hulpmiddelen voor de cursus  Transcriptie  Klik [hier](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) voor een volledige transcriptie van de cursus |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Welkom |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Meer over sancties en naleving van handelsvoorschriften |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Onze filosofie |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Doelstellingen |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Inleiding tot handelssancties |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Handelssancties gedefinieerd |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Doel van handelssancties |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Overtreding van handelssancties |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | De toewijding van Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | VS-personen gedefinieerd |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Andere sanctieprogramma’s |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Snelle check |
| 190\_toc\_14 | Review | Overzicht |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Wet- en regelgeving |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Inleiding |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Uitgebreide sancties |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Beperkte sancties |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sancties op grond van lijsten |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Snelle check |
| 198\_toc\_22 | Review | Overzicht |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | De gevolgen voor ons bedrijf |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Inleiding |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Export en herexport |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Snelle check |
| 204\_toc\_28 | Importation | Import |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Zakenreizen |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Faciliteren van activiteiten door anderen |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Snelle check |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Trachten sancties te omzeilen |
| 209\_toc\_33 | Review | Overzicht |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Uw verantwoordelijkheden |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Inleiding |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Belang van het screenen van handelspartners |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Screeningsysteem voor afgewezen partijen |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Wat moet u doen als u een naam vindt op een lijst van beperkte partijen |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Rode vlaggen |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Snelle check |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Gevolgen van schending handelssancties |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Wat kunt u doen |
| 220\_toc\_44 | Review | Overzicht |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Uw inzet |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Uw inzet |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Kennischeck |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Inleiding |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Toets |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Feedback |
| 228\_toc\_52 | Survey | Enquête |
| 229\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | De cursus kan geen verbinding maken met het LMS. Klik op 'OK' om verder te gaan en de cursus opnieuw door te nemen. Let op, het cursuscertificaat is mogelijk niet beschikbaar. Klik op 'Annuleren' om af te sluiten. |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Alle vragen zijn nog niet beantwoord |
| 231\_string\_3 | Questions | Vragen |
| 232\_string\_4 | Question | Vraag |
| 233\_string\_5 | not answered | niet beantwoord |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Dat is juist! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Dat is niet juist! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Feedback: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Meer over sancties en naleving van handelsvoorschriften |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Kennischeck |
| 239\_string\_11 | Submit | Verzenden |
| 240\_string\_12 | Retake | Opnieuw doen |
| 241\_string\_13 | Course Description: As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve. This includes complying with all applicable laws and regulations. In this course, employees will learn how to comply with U.S. trade sanctions, the types of activities covered and how to recognize the warning signs of potential violations. ​​​​​​This course will take approximately 30 minutes to complete. | Cursusbeschrijving: Voor ons als bedrijf in de gezondheidszorg is het cruciaal dat we altijd doen wat juist is voor de vele mensen die we van dienst zijn. Dit houdt ook in dat alle toepasselijke wetten en regels moeten worden nageleefd. In deze cursus leren werknemers hoe ze handelssancties van de VS moeten naleven, welke soorten activiteiten hieronder vallen en hoe ze de waarschuwingssignalen van mogelijke overtredingen kunnen herkennen. Het voltooien van deze cursus duurt ongeveer 30 minuten. |
| 242\_string\_14 | Menu | Menu |
| 243\_string\_15 | Resources | Hulpbronnen |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Referentiemateriaal |
| 245\_string\_17 | Audio | Audio |
| 246\_string\_18 | Exit | Afsluiten |
| 247\_string\_19 | Close | Sluiten |
| 248\_string\_20 | Comment... | Opmerking... |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | Interacties met concurrenten  Klik op de pijl vooruit. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | At Abbott, we are committed to fair dealing and complying with competition laws.  Competition benefits everyone, from businesses to consumers to the economy as a whole. Competition results in dynamic markets, leading to increased productivity and better value for consumers. | Bij Abbott zetten we ons in voor eerlijk zakendoen en het naleven van de mededingingswetgeving.  Concurrentie komt iedereen ten goede, van bedrijven tot consumenten tot de economie als geheel. Concurrentie leidt tot dynamische markten, waardoor de productiviteit toeneemt en consumenten meer waar voor hun geld krijgen. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | Upon completion of this course, you will:   * Be able to explain what anti-competitive behavior is, who it impacts, and how. * Recognize that there are laws and regulations designed to prevent anti-competitive behavior. * Understand Abbott’s expectations for conducting business globally in the right way. * Know where to go for help and support. | Na het afronden van de cursus kunt u:   * Uitleggen wat concurrentiebeperkend gedrag is, op wie het invloed heeft en hoe; * Herkennen dat er wetten en voorschriften zijn die concurrentiebeperkend gedrag moeten voorkomen; * Begrijpen wat de verwachtingen van Abbott zijn om wereldwijd op de juiste manier zaken te doen;   Weten waar u hulp en ondersteuning kunt vinden. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Antitrust  2 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities  5 minutes  [5] Your Commitment  1 minute  [6] Knowledge Check  3 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Welkom  1 minuut  [2] Inleiding tot antitrust  2 minuten  [3] Wet- en regelgeving  4 minuten  [4] De impact op ons bedrijf en onze verantwoordelijkheden  5 minuten  [5] Uw inzet  1 minuut  [6] Kennischeck  3 minuten  Voortgang van het leren  Dit onderwerp is nu beschikbaar. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | In our day-to-day work activities, we sometimes interact with competitors.  These interactions may take place in formal settings like when we are participating in tenders or trade association meetings, or in less formal settings like chance encounters in doctors’ offices. Regardless of the setting, any interaction with a competitor could potentially pose a risk to you and Abbott. | Bij onze dagelijkse werkzaamheden hebben we soms contact met concurrenten.  Deze interacties kunnen plaatsvinden in formele omgevingen, zoals wanneer we deelnemen aan offertes of bijeenkomsten van handelsverenigingen, of in minder formele omgevingen, zoals toevallige ontmoetingen in dokterspraktijken. Ongeacht de omgeving kan elke interactie met een concurrent een risico voor u en Abbott vormen. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve.  This includes complying with antitrust laws designed to prevent unfair competition. | Voor ons als bedrijf in de gezondheidszorg is het cruciaal dat we altijd doen wat juist is voor de vele mensen die we van dienst zijn.  Dit houdt ook in dat we de antitrustwetten naleven die bedoeld zijn om oneerlijke concurrentie te voorkomen. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Competition laws, also known as antitrust laws, exist to protect consumers from conduct that is anti-competitive, deceptive, or unfair.  These laws prohibit agreements that eliminate or discourage competition and apply to many aspects of our business, including relationships with competitors, prices, marketing and trade practices, and terms of sale to distributors and other customers. | Mededingingswetten, ook bekend als antitrustwetten, zijn er om consumenten te beschermen tegen concurrentiebeperkend, misleidend of oneerlijk gedrag.  Deze wetten verbieden overeenkomsten die de concurrentie uitschakelen of ontmoedigen en zijn van toepassing op vele aspecten van ons bedrijf, waaronder relaties met concurrenten, prijzen, marketing- en handelspraktijken en verkoopvoorwaarden aan distributeurs en andere klanten. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) | It is okay during an informal conversation to discuss product prices with competitors? | Het is oké om tijdens een informeel gesprek productprijzen met concurrenten te bespreken. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | Juist  Onjuist  Verzenden |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8) | That's correct!  That's not correct!  We must always exercise caution when interacting with competitors. You should not discuss sensitive business topics such as prices, sales terms, business or marketing plans, margins, costs, production capacity, inventory levels or discounts with competitors. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  We moeten altijd voorzichtig zijn wanneer wij met concurrenten te maken hebben. U mag geen zakelijke onderwerpen met concurrenten bespreken, zoals prijzen, verkoopvoorwaarden, zakelijke of marketingplannen, marges, kosten, productiecapaciteit, voorraadniveaus of kortingen. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10)  [13\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10) | Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | De meeste landen waar wij zakendoen hebben wetten die oneerlijke concurrentie verbieden. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11)  [14\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11) | Abbott’s own standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  These standards can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards. | De normen van Abbott inzake eerlijke concurrentie zijn consistent met onze inzet om zaken te doen met eerlijkheid, billijkheid en integriteit.  Deze normen zijn te vinden in Abbott's Zakelijke gedragscode en in het wereldwijde beleid inzake ethiek en naleving met betrekking tot zakelijke normen. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11) | Ensuring Our Interactions with Competitors are Appropriate  Agreements or discussions with competitors regarding price, volume, limiting or controlling production or sales volume, customer or market allocation, tenders, requests for proposal, or bids are strictly prohibited.  Boycotts are also prohibited. Agreeing with a competitor not to deal with another company or supplier, or encouraging others to do so, could be construed as unfair competition. | Ervoor zorgen dat onze interacties met concurrenten gepast zijn  Overeenkomsten of besprekingen met concurrenten met betrekking tot prijs, volume, het beperken of controleren van productie- of verkoopvolume, klant- of markttoewijzing, offertes, offerteaanvragen of biedingen zijn ten strengste verboden.  Boycots zijn ook verboden. Afspreken met een concurrent om geen zaken te doen met een ander bedrijf of een andere leverancier, of anderen aanmoedigen om dat wel te doen, kan als oneerlijke concurrentie worden opgevat. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | Naleving van wetten  We houden ons aan het mededingingsrecht in alle landen waar wij zaken doen. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Eerlijke, op juiste waarde gebaseerde aanbestedingsprocedures  Abbott zet zich in voor eerlijke concurrentie bij alle offertes, offerteaanvragen en biedingen. Geheime afspraken met concurrenten, manipulatie van aanbestedingsprocedures en soortgelijke acties die op ongepaste wijze de uitkomst van een selectieproces zouden kunnen beïnvloeden zijn streng verboden. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11) | Meetings with Competitors  When meeting with competitors, it is important to review the agenda to ensure that only appropriate topics are covered. Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume.  If someone begins to discuss these matters, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Bijeenkomsten met concurrenten  Wanneer u met concurrenten vergadert, is het belangrijk dat u de agenda controleert om er zeker van te zijn dat alleen de juiste onderwerpen worden behandeld. Ga nooit in discussie over prijzen, offertes, boycotten van derden, toewijzing van klanten of regio's of beperking van productie- of verkoopvolumes.  Als iemand begint deze zaken te bespreken, onderneem dan onmiddellijk actie. Beëindig uw deelname aan de vergadering en vraag of uw bezwaren genotuleerd kunnen worden. Vertrek en maak daarbij een luid dramatisch gebaar zodat anderen uw vertrek uit het verboden gesprek zullen herinneren. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11) | Competitors and the Labor Market  Under competition laws, competitors include not only the companies with whom Abbott competes to sell our products, but also companies with whom we compete to hire employees.  For example, discussing employee compensation with another company or agreeing with another company not to hire each other’s employees (no poach agreements) can also be viewed as anti-competitive. | Concurrenten en de arbeidsmarkt  Volgens de mededingingswetgeving zijn concurrenten niet alleen bedrijven waarmee Abbott concurreert om onze producten te verkopen, maar ook bedrijven waarmee wij concurreren om werknemers in dienst te nemen.  Zo kan bijvoorbeeld het bespreken van de beloning van werknemers met een ander bedrijf of het afspreken met een ander bedrijf om elkaars werknemers niet aan te nemen (niet-wervingsovereenkomst) ook als concurrentiebeperkend worden opgevat. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Het melden van vermoedelijke schendingen  We zetten ons in om elke vermoede overtreding van het beleid van Abbott met betrekking tot oneerlijke concurrentie te melden. We kunnen dit doen via OEC, de juridische afdeling of Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Snelle check  Test nu uw kennis! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12)  [22\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12) | You are a Regional Sales Manager responsible for Abbott Vascular in Turkey. You are considering submitting a bid to supply product to a large public hospital in your area. You are aware that the contract is currently held by a local company. Before investing a lot of time into putting together the bid, you reach out to a counterpart at Medtronic to find out whether they are bidding. Is this okay? | U bent als regionale verkoopmanager verantwoordelijk voor Abbott Vascular in Turkije. U overweegt een offerte uit te brengen voor de levering van producten aan een groot openbaar ziekenhuis in uw regio. U weet dat het contract momenteel in handen is van een lokaal bedrijf. Voordat u veel tijd steekt in het samenstellen van het bod, neemt u contact op met een tegenpartij bij Medtronic om te zien of zij gaan bieden. Is dit oké? |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12)  [23\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12) | Yes, as long as you do not discuss pricing, discounts, rebates or any other terms of the bid.  Yes, since the objective of the call is simply to establish whether or not Medtronic would bid.  No. Any discussion with competitors regarding pricing or bidding strategies is strictly prohibited.  Submit | Ja, zolang u niet de prijzen, kortingen, rabatten of andere voorwaarden van het bod bespreekt.  Ja, aangezien het doel van het gesprek eenvoudigweg is om vast te stellen of Medtronic al dan niet zal bieden.  Nee. Elk gesprek met concurrenten over prijsstelling of biedstrategieën is ten strengste verboden.  Verzenden |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12)  [24\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12) | That's correct!  That's not correct!  While there is no indication that the purpose of the call is to engage in rigging the bid, any discussion with a competitor about the terms of a bid or bidding strategies could be perceived as harmful to competition.  For instance, if both Medtronic and Abbott refrain from submitting competitive bids, it could leave the door open for a single firm to bid on the contract. This could result in the hospital paying more than would be expected in a competitive situation. This could subsequently be viewed by the authorities as a type of bid suppression. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Hoewel er geen aanwijzingen zijn dat het doel van het telefoongesprek is om het bod te manipuleren, kan elke discussie met een concurrent over de voorwaarden van een bieding of biedstrategieën als schadelijk voor de concurrentie worden beschouwd.  Als bijvoorbeeld zowel Medtronic als Abbott afzien van het indienen van concurrerende biedingen, kan dit de deur openlaten voor één enkele firma om op het contract te bieden. Dit zou ertoe kunnen leiden dat het ziekenhuis meer betaalt dan in een concurrerende situatie verwacht zou worden. Dit zou vervolgens door de autoriteiten gezien kunnen worden als een vorm van het stimuleren van lage biedingen. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13)  [25\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13) |  |  |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13)  [26\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13) | You are an Area Sales Director for Abbott’s Rapid Diagnostics business in East Africa. At a meeting with a local distributor who distributes diagnostic testing equipment for you and a leading competitor, you are provided with a list of customers who the distributor says you should target for rapid diagnostic marketing. It is explained that a similar length list with different customers has been given to your competitor, so that the two companies’ marketing efforts don’t overlap. Since the distributor is responsible for the final sale of the companies’ products, you agree to limit your marketing efforts to the customers on the list. Is this okay? | U bent een regionale verkoopdirecteur voor de activiteiten van Abbott voor snelle diagnostiek in Oost-Afrika. Tijdens een vergadering met een plaatselijke distributeur die diagnostische testapparatuur voor u en een vooraanstaande concurrent distribueert, krijgt u een lijst met klanten waarop u zich volgens de distributeur moet richten voor snelle diagnostische marketing. Er wordt uitgelegd dat uw concurrent een vergelijkbare lijst met andere klanten heeft gekregen, zodat de marketinginspanningen van de twee bedrijven elkaar niet overlappen. Aangezien de distributeur verantwoordelijk is voor de uiteindelijke verkoop van de producten van het bedrijf, stemt u ermee in uw marketinginspanningen te beperken tot de klanten op de lijst. Is dit oké? |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13)  [27\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13) | Yes  No  Submit | Ja  Nee  Verzenden |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13)  [28\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13) | That's correct!  That's not correct!  Market or customer allocation is almost always illegal. The fact that the arrangement is being organized by a third party, in this case a local distributor, does not change the fact that dividing customers or geographic areas to avoid competition may result in customers paying more for their diagnostic equipment.  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Dat is juist!  Dat is niet juist!  Markt- of klanttoewijzing is bijna altijd illegaal. Het feit dat de overeenkomst wordt geregeld door een derde partij, in dit geval een lokale distributeur, verandert niets aan het feit dat het opsplitsen van klanten of geografische gebieden om concurrentie te vermijden ertoe kan leiden dat klanten meer betalen voor hun diagnoseapparatuur.  Wanneer u communiceert met externe leveranciers en distributeurs is het belangrijk dat u alert bent op eventuele afspraken die kunnen worden opgevat als concurrentiebeperkend. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Klik op de pijl om met uw beoordeling te beginnen.  Overzicht  Neem even de tijd om een aantal van de belangrijkste begrippen in dit hoofdstuk te bekijken. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14) | Competition Laws  Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | Mededingingswetgeving  De meeste landen waar wij zakendoen hebben wetten die oneerlijke concurrentie verbieden. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14)  [31\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Eerlijke, op juiste waarde gebaseerde aanbestedingsprocedures  Abbott zet zich in voor eerlijke concurrentie bij alle offertes, offerteaanvragen en biedingen. Geheime afspraken met concurrenten, manipulatie van aanbestedingsprocedures en soortgelijke acties die op ongepaste wijze de uitkomst van een selectieproces zouden kunnen beïnvloeden zijn streng verboden. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14)  [32\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14) | Meetings with Competitors  Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | Bijeenkomsten met concurrenten  Ga nooit in discussie over prijzen, offertes, boycotten van derden, toewijzing van klanten of regio's of beperking van productie- of verkoopvolumes. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14)  [33\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14) | Responding to Anti-competitive Discussions  If someone begins to discuss sensitive business topics, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Reageren op concurrentiebeperkende besprekingen  Als iemand gevoelige zakelijke onderwerpen begint te bespreken, onderneem dan onmiddellijk actie. Beëindig uw deelname aan de vergadering en vraag of uw bezwaren genotuleerd kunnen worden. Vertrek en maak daarbij een luid dramatisch gebaar zodat anderen uw vertrek uit het verboden gesprek zullen herinneren. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14)  [34\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Het melden van vermoedelijke schendingen  We zetten ons in om elke vermoede overtreding van het beleid van Abbott met betrekking tot oneerlijke concurrentie te melden. We kunnen dit doen via OEC, de juridische afdeling of Speak Up. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16) | Abbott’s global standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  They outline at a high-level Abbott’s commitment to comply with the competition laws in every country in which we do business. | De wereldwijde normen van Abbott inzake eerlijke concurrentie zijn consistent met onze inzet om zaken te doen met eerlijkheid, billijkheid en integriteit.  Ze schetsen op hoog niveau de toewijding van Abbott om te voldoen aan de concurrentiewetten in elk land waarin we zaken doen. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17)  [37\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17) | Governments around the world have pursued actions against competitors who have colluded to limit competition.  The penalties for anti-competitive behavior have increased significantly over recent years. | Regeringen over de hele wereld hebben acties ondernomen tegen concurrenten die samenspannen om de concurrentie te beperken.  De straffen voor concurrentiebeperkend gedrag zijn de afgelopen jaren aanzienlijk verhoogd. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18)  [38\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18) | Besides civil and criminal penalties, there are other consequences.  Since anti-competitive conduct usually results in higher prices or reduced selection for consumers, a company that commits such crimes risks seriously damaging its reputation in the eyes of its customers. | Naast civiele en strafrechtelijke sancties zijn er nog andere gevolgen.  Aangezien concurrentiebeperkend gedrag meestal leidt tot hogere prijzen of verminderde selectie voor consumenten, loopt een bedrijf dat dergelijke misdrijven begaat het risico zijn reputatie in de ogen van zijn klanten ernstig te schaden. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19)  [39\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19) | As an Abbott employee, it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate.  An employee who commits anti-competitive acts is violating company policies and can face disciplinary action, including termination. | Als werknemer van Abbott is het belangrijk dat u in de landen en regio’s waar u actief bent de wetten en voorschriften die voor concurrentie gelden kent en deze opvolgt.  Een werknemer die concurrentiebeperkende handelingen pleegt, overtreedt het bedrijfsbeleid en kan worden geconfronteerd met disciplinaire maatregelen, waaronder ontslag. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20)  [40\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20) | When facing a difficult decision, always take time to think things through.   * Think about what laws, policies, and procedures might be compromised. * Think about the risks to you and the company. * Think about what effect your decision will have on others. * But, most of all, think about your options. Because you always have options. | Wanneer u te maken krijgt met een moeilijke beslissing, neem dan altijd de tijd om er goed over na te denken.   * Denk na over elke wetten, beleidsregels of procedures mogelijk worden geschonden; * Denk na over de risico's voor u en het bedrijf; * Denk na over welke gevolgen uw beslissing zal hebben voor anderen.   Maar denk vooral na over uw opties. Want u hebt altijd opties. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21)  [41\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21) | Remember, no matter what happens, if you make the right choice, Abbott will be there to support you. | Denk eraan, wat er ook gebeurt, als u de juiste keuze maakt, is Abbott er om u te steunen. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22)  [42\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22) | Remember, any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Onthoud dat elk gesprek tussen concurrenten over prijzen, markten, klanten, leveranciers, distributeurs, enz. kan worden beschouwd als een illegale samenwerking en moet worden vermeden. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22)  [43\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22) | Discussions around Pricing  Any conversation between competitors regarding pricing, such as price differentials, list prices, or free services, could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussies over prijzen  Elk gesprek tussen concurrenten over prijzen, zoals prijsverschillen, catalogusprijzen of gratis diensten, kan worden beschouwd als illegale samenwerking en moet worden vermeden. Deze gesprekken hoeven niet te resulteren in een formele overeenkomst met een concurrent om als concurrentiebeperkend te worden beschouwd. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22)  [44\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22) | Discussions around Public Tenders  Any discussion between competitors regarding public tenders, bids, and Requests for Proposals (RFPs) could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussies rond openbare aanbestedingen  Elke bespreking tussen concurrenten met betrekking tot openbare aanbestedingen, biedingen en offerteaanvragen (Requests for Proposals, RFP’s) kan worden beschouwd als illegale samenwerking en moet worden vermeden. Deze gesprekken hoeven niet te resulteren in een formele overeenkomst met een concurrent om als concurrentiebeperkend te worden beschouwd. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22)  [45\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22) | Discussions around Market or Customer Allocation  Any discussion between competitors around market or customer allocation could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussies over markt- of klanttoewijzing  Elke bespreking tussen concurrenten over de toewijzing van markten of klanten kan worden opgevat als illegale samenwerking en moet worden vermeden. Deze gesprekken hoeven niet te resulteren in een formele overeenkomst met een concurrent om als concurrentiebeperkend te worden beschouwd. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22) | Discussions around Group Boycotts  Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors or retailers could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussies rond groepsboycots  Elke bespreking die plaatsvindt tussen concurrenten met betrekking tot het boycotten van derden, zoals leveranciers, distributeurs of detailhandelaren, kan worden beschouwd als illegale samenwerking en moet worden vermeden. Deze gesprekken hoeven niet te resulteren in een formele overeenkomst met een concurrent om als concurrentiebeperkend te worden beschouwd. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22) | Discussions around Limiting or Controlling Production or Sales Volume  Any discussion with competitors around limiting or controlling production or sales volumes could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussies over het beperken of beheersen van productie- of verkoopvolume  Elke bespreking met concurrenten over het beperken of controleren van productie- of verkoopvolumes kan worden beschouwd als illegale samenwerking en moet worden vermeden. Deze gesprekken hoeven niet te resulteren in een formele overeenkomst met een concurrent om als concurrentiebeperkend te worden beschouwd. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22)  [48\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22) | Third Parties and Intermediaries  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Derden en tussenpersonen  Wanneer u communiceert met externe leveranciers en distributeurs is het belangrijk dat u alert bent op eventuele afspraken die kunnen worden opgevat als concurrentiebeperkend. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23)  [49\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Klik op de pijl om met uw beoordeling te beginnen.  Overzicht  Neem even de tijd om een aantal van de belangrijkste begrippen in dit hoofdstuk te bekijken. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23)  [50\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23) | Your Responsibilities  As an Abbott employee it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate. | Uw verantwoordelijkheden  Als werknemer van Abbott is het belangrijk dat u de wetten en voorschriften die gelden voor concurrentie in de landen en regio's waar u actief bent kent en deze opvolgt. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23)  [51\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23) | Knowing What Constitutes Anti-competitive Behavior  Any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Weten wat concurrentiebeperkend gedrag inhoudt  Elk gesprek tussen concurrenten over prijzen, markten, klanten, leveranciers, distributeurs, enz. kan worden beschouwd als een illegale samenwerking en moet worden vermeden. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23)  [52\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23) | Thinking Things Through  When facing a difficult decision, always take time to think about:   * What laws, policies, and procedures might be compromised. * The risks to you and the company. * The effect your decision will have on others. * Your options. | Goed analyseren  Als u voor een moeilijke beslissing staat, neem dan altijd de tijd om eerst goed na te denken over:   * Welke wetten, beleidsregels en procedures mogelijk in gevaar kunnen komen; * De risico’s voor u en het bedrijf; * Het effect dat uw beslissing op anderen zal hebben.   Uw opties |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25)  [54\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25) | Take a moment to confirm your agreement with both statements.  I know and understand Abbott’s standards on Interactions with Competitors and how they relate to the environment in which Abbott operates.  I understand that I must comply with Abbott’s standards on Interactions with Competitors, which can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards.  Confirm | Neem even de tijd om te bevestigen dat u het met beide uitspraken eens bent.  Ik ken en begrijp de normen van Abbott voor interacties met concurrenten en hoe deze betrekking hebben op de omgeving waarbinnen Abbott opereert.  Ik begrijp dat ik de normen van Abbott inzake interacties met concurrenten moet naleven, die te vinden zijn in de Zakelijke gedragscode en het wereldwijde beleid inzake bedrijfsnormen van Abbott.  Bevestigen |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26)  [55\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26) | The Knowledge Check that follows consists of 5 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | De Kennischeck die volgt, bestaat uit 5 vragen. U moet 80% of hoger scoren om deze cursus met succes af te ronden.  WANNEER U ER KLAAR VOOR BENT, KLIKT U OP DE KNOP KENNISCHECK. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27)  [56\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27) |  |  |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27)  [57\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27) | [1] You are responsible for the manufacturing of reagents in the United States. During a conference, you and a few of your counterparts at competitors have an “off-the-record” discussion about one of your suppliers. Although no formal agreement is reached, a number of these counterparts indicate they will no longer be using a particular supplier because this supplier has near monopoly power and is using its dominant position to raise prices. Could your participation in the discussion be considered anti-competitive? | [1] U bent verantwoordelijk voor de productie van reagentia in de Verenigde Staten. Tijdens een conferentie voeren u en enkele van uw tegenpartijen een onofficieel gesprek over een van uw leveranciers. Hoewel er geen formele overeenkomst is bereikt, geeft een aantal van deze tegenpartijen aan dat ze niet langer een bepaalde leverancier zullen gebruiken, omdat deze bijna een monopoliepositie heeft en zijn machtspositie gebruikt om de prijzen te verhogen. Kan uw deelname aan de discussie als concurrentiebeperkend worden beschouwd? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27)  [58\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27) | [1] No, the concerns raised are valid. In fact, the supplier’s dominant position in the marketplace is anti-competitive. | [1] Nee, de geuite zorgen zijn terecht. In feite is de dominante positie van de leverancier op de markt concurrentiebeperkend. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27)  [59\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27) | [2] No, as long as there is no written agreement among the parties. | [2] Nee, zolang er geen schriftelijke overeenkomst tussen de partijen bestaat. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27)  [60\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27) | [3] Yes. Any discussion with respect to boycotting third parties could be viewed as anti-competitive. | [3] Ja. Elke discussie met betrekking tot het boycotten van derden kan als concurrentiebeperkend worden beschouwd. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27)  [61\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27) | [4] Yes, but only if you sign an agreement to boycott the supplier with the other parties.  Next | [4] Ja, maar alleen als u samen met de andere partijen een overeenkomst tekent om de leverancier te boycotten.  Volgende |
| Screen 26  Question 1: Feedback  62\_C\_27 | Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors, or retailers could be viewed as anti-competitive by government authorities. | Elke bespreking die plaatsvindt tussen concurrenten met betrekking tot het boycotten van derden, zoals leveranciers, distributeurs of detailhandelaren, kan door overheidsinstanties als concurrentiebeperkend worden beschouwd. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27)  [63\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27) | [2] How should you end your participation in a meeting or conversation with a competitor that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic? | [2] Hoe moet u uw deelname beëindigen aan een vergadering of gesprek met een concurrent dat begint te neigen naar een prijsbespreking of een ander verboden onderwerp? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27)  [64\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27) | [1] Calmly and respectfully. | [1] Kalm en respectvol. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27)  [65\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27) | [2] Loudly and dramatically and request that your objection be documented in meeting minutes, if applicable. | [2] Luid en dramatisch en verzoek dat uw bezwaar in de notulen van de vergadering wordt vastgelegd, indien dit mogelijk is. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27)  [66\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27) | [3] Quickly and quietly.  Next | [3] Snel en stil.  Volgende |
| Screen 26  Question 2: Feedback  67\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. | U moet uw deelname aan een vergadering of gesprek dat begint te neigen naar een prijsbespreking of een ander verboden onderwerp altijd luid en dramatisch beëindigen, zodat anderen uw vertrek uit het verboden gesprek zullen onthouden. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27)  [68\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27) | [3] You recently attended a dinner with competitors at which product pricing and upcoming bids were discussed. In this case what should you do? Check the correct answer. | [3] U woonde onlangs een diner met concurrenten bij waar de productprijzen en komende offertes werden besproken. Wat moet u in dit geval doen? Vink het juiste antwoord aan. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27)  [69\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27) | [1] Call the competitors that were present at the dinner to discuss your understanding of the event. | [1] Bel de concurrenten die bij het diner aanwezig waren om uw interpretatie van het evenement te bespreken. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27)  [70\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27) | [2] Do nothing, since you didn’t sign any document that could be interpreted as anti-competitive. | [2] Doe niets, want u heeft geen enkel document ondertekend dat als concurrentiebeperkend geïnterpreteerd zou kunnen worden. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27)  [71\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27) | [3] Write an email to all the dinner participants detailing the discussions that occurred at dinner and stating that you did not agree with any anti-competitive practices, so your position is documented. | [3] Stuur een e-mail naar alle deelnemers aan het diner waarin u de besprekingen die tijdens het diner plaatsvonden gedetailleerd beschrijft en waarin u verklaart dat u het niet eens was met concurrentiebeperkende praktijken, zodat uw standpunt gedocumenteerd is. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27)  [72\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27) | [4] Contact your manager and OEC as soon as possible.  Next | [4] Neem zo snel mogelijk contact op met uw manager en OEC.  Volgende |
| Screen 26  Question 3: Feedback  73\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. Report the issue to your manager, OEC, Legal, or call SpeakUp. | U moet uw deelname aan een vergadering of gesprek dat begint te neigen naar een prijsbespreking of een ander verboden onderwerp altijd luid en dramatisch beëindigen, zodat anderen uw vertrek uit het verboden gesprek zullen onthouden. Meld de kwestie aan uw manager, OEC, de juridische afdeling of bel SpeakUp. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27)  [74\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27) | [4] Three distributors meet to discuss an upcoming series of tenders at a local public hospital and agree to take turns winning the contracts by intentionally manipulating the prices presented at each bid. | [4] Drie distributeurs komen bij elkaar om een aankomende reeks offertes in een plaatselijk openbaar ziekenhuis te bespreken en spreken af om de beurt de contracten binnen te halen door de prijzen die bij elke aanbesteding worden gepresenteerd opzettelijk te manipuleren. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27)  [75\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27) | [1] The scenario describes an unfair and illegal competition practice known as “bid-rigging.” | [1] Dit scenario beschrijft een oneerlijke en illegale concurrentiepraktijk die bekend staat als ‘bid-rigging’ (manipulatie van aanbestedingsprocedures). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27)  [76\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27) | [2] There are no issues with the presented scenario. Because each company won a contract, no harm was done. | [2] Er zijn geen problemen met het beschreven scenario. Omdat elk bedrijf een contract binnenhaalde, is er geen schade aangericht. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27)  [77\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27) | [3] The described issue is a legitimate agreement and is not illegal.  Next | [3] De beschreven kwestie is een legitieme overeenkomst en is niet illegaal.  Volgende |
| Screen 26  Question 4: Feedback  78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | Manipulatie van aanbestedingsprocedures is een ernstige overtreding met ernstige gevolgen. Prijsafspraken of offertes zijn strikt verboden. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27)  [79\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27) | [5] You are responsible for overseeing the sales and marketing team for Abbott Nutrition in the US. A competitor hires your top performing sales representative. You call your counterpart at the competitor and suggest that the two companies agree to stop poaching each other’s employees. Could this discussion be considered anti-competitive? | [5] U bent verantwoordelijk voor het toezicht op het verkoop- en marketingteam voor Abbott Nutrition in de VS. Een concurrent neemt uw best presterende verkoopmedewerker aan. U belt uw tegenhanger bij de concurrent en stelt voor dat de twee bedrijven afspreken om te stoppen met het wegkapen van elkaars werknemers. Kan deze bespreking als concurrentiebeperkend worden beschouwd? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27)  [80\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27) | [1] Yes, the two companies compete to hire employees and an agreement between two employers to limit this competition may be viewed as anti-competitive. | [1] Ja, de twee bedrijven concurreren om werknemers in dienst te nemen en een overeenkomst tussen twee werkgevers om deze concurrentie te beperken kan als concurrentiebeperkend worden gezien. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27)  [81\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27) | [2] No, because employees of the two companies are subject to non-compete provisions in their respective employee agreements. | [2] Nee, omdat werknemers van de twee bedrijven in hun respectievelijke werknemersovereenkomsten onderworpen zijn aan non-concurrentiebedingen. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27)  [82\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27) | [3] No, because the arrangement has no effect on the price paid by consumers.  Next | [3] Nee, want de regeling heeft geen invloed op de prijs die consumenten betalen.  Volgende |
| Screen 26  Question 5: Feedback  83\_C\_27 | Agreeing with another company to restrict competition in the labor market is considered in many jurisdictions unlawful, just like price fixing or similar agreements impacting the products we sell. | Afspreken met een ander bedrijf om de concurrentie op de arbeidsmarkt te beperken wordt in veel rechtsgebieden als onwettig beschouwd, net als prijsafspraken of soortgelijke overeenkomsten die invloed hebben op de producten die we verkopen. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28)  [84\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Er zijn geen resultaten beschikbaar, omdat u de Kennischeck nog niet heeft voltooid.  Gefeliciteerd! U bent geslaagd voor de Kennischeck.  Bekijk uw resultaten hieronder door op elke vraag te klikken.  Klik als u klaar bent op de pijl vooruit om een korte enquête in te vullen.  Helaas, u bent niet geslaagd voor de Kennischeck. Neem even de tijd om hieronder uw resultaten te bekijken door op elke vraag te klikken.  Klik wanneer u klaar bent op de knop Opnieuw doen. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199)  [88\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of how to interact with competitors.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Als resultaat van deze sessie begrijp ik nu beter hoe ik met concurrenten moet omgaan.  Zeer mee oneens  Oneens  Neutraal  Eens  Zeer mee eens |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200)  [91\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200) | Where to Get Help | Waar u terecht kunt voor hulp |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200) | Manager  If you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | Manager  Als u vragen hebt over uw interacties met mensen buiten Abbott, kunt u het beste beginnen bij uw manager. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200)  [93\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200) | Written Standards   * For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Consult Abbott’s Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards for further guidance on Abbott’s requirements. * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) to access the Standards on the OEC website on Abbott World. | Schriftelijke normen   * Raadpleeg onze [Zakelijke gedragscode](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank) voor de fundamentele verwachtingen van het bedrijf over de interacties met anderen. * Raadpleeg het wereldwijd beleid inzake ethiek en naleving van Abbott met betrekking tot zakelijke normen voor verder advies over de vereisten van Abbott.   Klik [hier](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) voor toegang tot de normen op de OEC-website op Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC/BUREAU VOOR ETHIEK EN NALEVING)   * Het OEC is een wereldwijde bron van informatie waar u terecht kunt met uw vragen of zorgen over interacties met concurrenten. * Ga naar de pagina [Contact opnemen met OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) op de [OEC-website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) op Abbott World.   Als u zich zorgen maakt over concurrentiebeperkende bedrijfsactiviteiten, hetzij binnen het bedrijf of in uw omgang met concurrenten of andere derde partijen, kunt u uw zorgen melden bij het OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)), de juridische afdeling of door naar [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) te gaan, dat wereldwijd 24 uur per dag en 7 dagen per week in meerdere talen beschikbaar is. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200)  [95\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division with questions or concerns about competition law issues.   * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal home page on Abbott World. | Juridische afdeling  Neem contact op met de juridische afdeling als u vragen of bezorgdheden hebt over kwesties op het gebied van mededingingsrecht.  Klik [hier](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank) voor de startpagina van de juridische afdeling op Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Hulpmiddelen voor de cursus  Transcriptie  Klik [hier](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) voor een volledige transcriptie van de cursus |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Welkom |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interacties met concurrenten |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Onze filosofie |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Doelstellingen |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Inleiding tot antitrust |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Onze zakelijke transacties |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | Het belang van antitrust |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Snelle check |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Wet- en regelgeving |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | De wetten en de normen van Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Snelle check |
| 110\_toc\_14 | Review | Overzicht |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | De impact op ons bedrijf en onze verantwoordelijkheden |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | De verwachtingen van Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | U hebt altijd opties |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Weten wat u moet doen |
| 116\_toc\_20 | Review | Overzicht |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Inhoudsopgave |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Uw inzet |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Uw inzet |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Kennischeck |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Inleiding |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Toets |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Feedback |
| 124\_toc\_28 | Survey | Enquête |
| 125\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | De cursus kan geen verbinding maken met het LMS. Klik op 'OK' om verder te gaan en de cursus opnieuw door te nemen. Let op, het cursuscertificaat is mogelijk niet beschikbaar. Klik op 'Annuleren' om af te sluiten. |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Alle vragen zijn nog niet beantwoord |
| 127\_string\_3 | Questions | Vragen |
| 128\_string\_4 | Question | Vraag |
| 129\_string\_5 | not answered | niet beantwoord |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Dat is juist! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Dat is niet juist! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Feedback: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interacties met concurrenten |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Kennischeck |
| 135\_string\_11 | Submit | Verzenden |
| 136\_string\_12 | Retake | Opnieuw doen |
| 137\_string\_13 | Course Description: At Abbott we are committed to fair dealing and complying with competition laws. In this course, we will help you understand and recognize anti-competitive behavior and how to promote fair competition and avoid anti-competitive practices. This course will take approximately 15 minutes to complete. | Cursusbeschrijving: Bij Abbott zetten we ons in voor eerlijk zakendoen en het naleven van de mededingingswetgeving. In deze cursus zullen we u helpen om concurrentiebeperkend gedrag te begrijpen en te herkennen, en hoe u eerlijke concurrentie kunt bevorderen en concurrentiebeperkende praktijken kunt vermijden. Het voltooien van deze cursus duurt ongeveer 15 minuten. |
| 138\_string\_14 | Menu | Menu |
| 139\_string\_15 | Resources | Hulpbronnen |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Referentiemateriaal |
| 141\_string\_17 | Audio | Audio |
| 142\_string\_18 | Exit | Afsluiten |
| 143\_string\_19 | Close | Sluiten |
| 144\_string\_20 | Comment... | Opmerking... |