

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



Title	Owner	Approved by	Date of publication	Version	Security class
Wholesale Information Barriers Policy	Thomas Roukens. Director, Regulatory & Compliance	Bart van Sprundel General Counsel	31.10.2025	2.0	Internal

Inhoud

1. INLEIDING	2
1.1 DOEL	2
1.2 SCOPE	3
2. COMMERCEEL GEVOELIGE INFORMATIE	3
3. ALGEMENE BEGINSELEN	4
4. WAT ZIJN INFORMATIEBARRIERES?	5
5. POLICY	6
6. PROCEDURES	7
7. FYSIEKE (OF FUNCTIONELE) REGELINGEN	7
8. DOS EN DON'TS VOOR PERSONEELSLEDEN VAN DE GEAUTHORISEERDE WHOLESALE TEAMS EN NEED-TO-KNOW TEAMS MET TOEGANG TO COMMERCEEL GEVOELIGE INFORMATIE	9
9. DOS EN DON'TS VOOR PERSONEELSLEDEN VAN DE NIET-GEAUTHORISEERDE TEAMS EN PERSONEELSLEDEN VAN DE NEED-TO-KNOW TEAMS ZONDER TOEGANG TOT COMMERCEEL GEVOELIGE INFORMATIE	10
10. DOCUMENTENBEHEER	10

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



1. INLEIDING

1.1 DOEL

Telenet BV en Telenet Group NV (samen "**Telenet group**") verkrijgen toegang tot informatie van wholesaleklanten tijdens de uitvoering en implementatie van de kabeltoegangsverbintenissen, MVNO-overeenkomsten en/of andere wholesaletransacties (met inbegrip van interconnectie- en/of roamingovereenkomsten en SME/LE Carrier Sales Team). Een deel van die informatie is strategisch en/of commercieel gevoelig omdat ze de onzekerheid vermindert over toekomstig gedrag op de downstream retailmarkten waarop de wholesaleklant concurreert met Telenet group en/of anderszins kan worden gebruikt in de concurrentieverhouding met de wholesaleklant ("**Commercieel Gevoelige Informatie**"(CGI)).

Deze policy is bedoeld als toelichting bij de regels en maatregelen die zijn vastgesteld ter voorkoming van de verspreiding en/of het misbruik (of de schijn daarvan) van Commercieel Gevoelige Informatie van wholesaleklanten die in het kader van Telenet group wholesaleactiviteiten wordt verkregen.

Telenet group medewerkers moeten zich er ook van onthouden strategische en/of Commercieel Gevoelige Informatie van Telenet group aan wholesaleklanten mee te delen of van de ene wholesaleklant aan de andere door te geven. Het verbod op dergelijke bekendmaking vloeit voort uit algemene geheimhoudingsverplichtingen en de verplichting tot naleving van het mededingingsrecht die voor alle Telenet group medewerkers gelden (zie [Mededingingsrecht](#)).

Voor de toepassing van deze policy is de toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie gebaseerd op **drie verschillende machtigingsniveaus**, die elk overeenkomen met specifieke rollen, verantwoordelijkheden en operationele behoeften binnen Telenet group.

Geautoriseerde Wholesale Teams:

Elk Personeelslid wiens primaire verantwoordelijkheden betrekking hebben op de wholesaleactiviteiten van Telenet group (met inbegrip van SME/LE Carrier Sales Team) zal collectief worden beschouwd als lid van de 'Geautoriseerde Wholesale Teams' van Telenet group:

- Product and Technology > Network and Wholesale > Wholesale
- Product and Technology > Technology & Partnership Steering
- Product and Technology > Product Journey > Telenet Shared Services Journeys
- Product and Technology > Product Journey > Customer Journey Solutions
- Product and Technology > Product Journey > Journey Enabling Foundations
- Commercial B2B > B2B Operations > B2B Carrier Sales

Niet-geautoriseerde Teams:

Voor de toepassing van deze policy wordt elk Personeelslid met primaire verantwoordelijkheden in retail, marketing, sales en care beschouwd als lid van de "**Marketing, Sales & Care Departments**" van Telenet group, en is dus niet bevoegd om toegang te krijgen tot **Commercieel Gevoelige Informatie** met betrekking tot wholesaleklanten, voornamelijk:

- Commercial - Residential Circle

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



- Commercial - B2B Circle
- Customer Operations Circle

Need-to-know Teams:

Daarnaast kunnen leden van de onderstaande teams in aanraking komen met **Commercieel Gevoelige Informatie** als onderdeel van hun gebruikelijke verantwoordelijkheden. Deze teams behandelen alle wholesale **Commercieel Gevoelige Informatie** met het hoogste niveau van vertrouwelijkheid en delen deze alleen op een 'need-to-know'-basis binnen hun Circles. Er wordt ook voor gezorgd dat juridisch of regelgevend advies met betrekking tot wholesaleklanten nooit wordt bekendgemaakt aan de Niet-geautoriseerde Teams.

- Legal & Regulatory Circle
- Finance > Financial Planning & Controlling > Product and Technology, Finance and Strategy
- Strategy & Corporate Development > Corporate Strategy

Naleving van deze policy is **verplicht** en elk team is verantwoordelijk voor het waarborgen van de naleving van deze policy met betrekking tot zijn eigen activiteiten.

1.2 SCOPE

Deze policy is van toepassing op Telenet BV en Telenet Group NV en alle medewerkers en externe consultants van Telenet group ("**Personeelslid**" of gezamenlijk "**Personeelsleden**").

2. COMMERCIEEL GEVOELIGE INFORMATIE

Voorbeelden van Commercieel Gevoelige Informatie zijn:

- Informatie over de **voorwaarden** van de (beoogde) wholesaleovereenkomst met de wholesaleklant.
- Niet-openbare informatie over de **commerciële strategie**, productlanceringen, promoties en marketingcampagnes van de wholesaleklant, **met inbegrip van informatie over het feit dat een concurrent heeft geïnformeerd naar of momenteel onderhandelt over een wholesaleovereenkomst**.
- Niet-openbare informatie over de **infrastructuur**/infrastructuurinvesteringen van de wholesaleklant.
- **Toekomstige prijszetting van retailtariefplannen** van de wholesaleklant.
- Niet-openbare informatie over de **abonnees** van wholesaleklanten (bv. telefoonnummer, geografisch adres, IP-adres, IMSI-nummer, producttype, verkeers- of factureringsinformatie, historisch gebruik, customer care logs), enz.
- **Verkoopgegevens** (bv. nieuwe activiteiten, migraties, churn) van de wholesaleklant.
- **Verkeersgegevens** zoals verkeersvolumes, verkeerstypen (bv. technologiemix), verkeerslocatie, verkeersprognoses, enz. van de wholesaleklant.

Voor alle duidelijkheid: informatie verkregen in het kader van branded reseller-overeenkomsten valt buiten het toepassingsgebied van deze policy, omdat branded resellers geen wholesaleklanten zijn en de abonnees van de branded resellers in feite Telenet group klanten zijn.

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



Als vuistregel geldt dat (i) niet-openbare informatie met betrekking tot een concurrent (ii) waartoe Telenet group geen toegang zou hebben zonder een wholesalerelatie met een dergelijke concurrent, en (iii) die het gedrag van Telenet group op de retailmarkt kan beïnvloeden, waarschijnlijk moet worden beschouwd als Commercieel Gevoelige Informatie.

**BIJ TWIJFEL OF INFORMATIE ALS COMMERCIEEL GEVOELIG KWALIFICEERT, NEEM
CONTACT OP MET DE REGULATORY & COMPLIANCE TRIBE VIA
D_Regulatory.and.Compliance@telenetgroup.be**

3. ALGEMENE BEGINSELEN

De bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie aan Niet-geautoriseerde Teams zou de onzekerheden die inherent zijn aan de markt kunnen wegnemen en zou Telenet group in staat kunnen stellen zijn economisch gedrag op de retailmarkt aan te passen en het mededingingsrecht en/of de contractuele en/of regelgevende verplichtingen van Telenet group (met inbegrip van beslissingen van regelgevende instanties die de toegang verplicht stellen) te schenden. Bijgevolg is de directe of indirecte bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie aan de Niet-geautoriseerde Teams ten strengste verboden en mag Commercieel Gevoelige Informatie nooit worden gebruikt om de strategie en het gedrag van Telenet group op de retailmarkten te bepalen. Ook het bekendmaken van Commercieel Gevoelige Informatie door Telenet group aan wholesaleklanten of van de ene wholesaleklant naar de andere, kan de ontvangende wholesaleklant in staat stellen zijn economisch gedrag op de retailmarkt aan te passen. Daarom is de directe of indirecte bekendmaking van dergelijke informatie ten strengste verboden.

De Geautoriseerde Wholesale Teams mogen nooit Commercieel Gevoelige Informatie delen met de Niet-geautoriseerde Teams of met andere wholesaleklanten. In de regel mag ook geen Commercieel Gevoelige Informatie bekend gemaakt worden aan Need-to-know Teams, behalve op een strikte 'need-to-know'-basis met het oog op de uitvoering van de wholesaleovereenkomsten en/of het beheer van de Geautoriseerde Wholesale Teams, of de beoordeling van de impact van de wholesaleactiviteiten op Telenet group als geheel (voor alle duidelijkheid: dit mag nooit worden gebruikt om de retailstrategie en het retailgedrag van Telenet group te bepalen) en voor zover onderworpen aan passende vertrouwelijkheid.

Met andere woorden, de legitieme wholesalerelatie van Telenet group met zijn wholesaleklanten mag niet leiden tot de uitwisseling en/of bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie (zogenaamde 'overspill').

Om het risico op een dergelijke 'overspill' te beperken:

- Moet de bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie door wholesaleklanten aan de Geautoriseerde Wholesale Teams en Need-to-know Teams beperkt blijven tot wat strikt noodzakelijk is voor de uitvoering van de wholesalerelatie.
- Mag Commercieel Gevoelige Informatie alleen worden bekendgemaakt aan de Geautoriseerde Wholesale Teams en Need-to-know Teams op een 'need-to-know'-basis.
- Mag er geen directe communicatie plaatsvinden tussen Niet-geautoriseerde Teams en Need-to-know Teams enerzijds en de wholesaleklanten anderzijds.
- Mogen de Geautoriseerde Wholesale Teams geen Commercieel Gevoelige Informatie bekendmaken aan de Niet-geautoriseerde Teams en/of aan andere wholesaleklanten.
- Moet bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie aan Need-to-know Teams worden

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



beperkt tot wat strikt noodzakelijk is voor de tenuitvoerlegging van de wholesalerelatie, het beheer van de Geautoriseerde Wholesale Teams of de beoordeling van de impact van de wholesaleactiviteiten op Telenet group als geheel (voor alle duidelijkheid: dit mag nooit worden gebruikt om de retailstrategie en het retailgedrag van Telenet group te bepalen) en enkel voor zover aan passende geheimhouding onderworpen. In uitzonderlijke gevallen kan toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie worden toegestaan aan Personeelsleden van Need-to-know Teams, mits voorafgaande goedkeuring van de Legal & Regulatory Circle.

- Mag Commercieel Gevoelige Informatie nooit worden gebruikt om de retailstrategie en het retailgedrag van Telenet group te bepalen.

Alle Commercieel Gevoelige Informatie die direct of indirect aan Niet-geautoriseerde Teams wordt meegedeeld, wordt verondersteld door Telenet group te worden gebruikt bij zijn beslissingen over zijn toekomstig marktgedrag. Bijgevolg zal het worden beschouwd als een inbreuk op het mededingingsrecht en/of de contractuele en reglementaire verplichtingen van Telenet group (met inbegrip van het CRC-besluit dat wholesalekabeltoegang verplicht stelt!).

4. WAT ZIJN INFORMATIEBARRIÈRES?

Het beginsel van informatiebarrières betekent dat er een functionele en/of fysieke scheiding bestaat tussen wholesale- en retailfuncties en -rapportagelijnen, meer specifiek tussen Personeelsleden en afdelingen die toegang hebben tot informatie die potentieel Commercieel Gevoelige Informatie is (d.w.z. de Geautoriseerde Wholesale Teams en een beperkt aantal personeelsleden van Need-to-know Teams) en Personeelsleden en teams die dergelijke toegang niet hebben (d.w.z. de Niet-geautoriseerde Teams en de andere Personeelsleden van de Need-to-know Teams). Zodoende is de informatiebarrière ontworpen om te fungeren als een barrière tegen het doorgeven (of 'overspill') van Commercieel Gevoelige Informatie.

De functionele en/of fysieke scheiding tussen wholesale- en retailfuncties vormt geen beletsel voor:

- Telenet group om een wholesalestrategie te bepalen die aansluit bij zijn retailstrategie.
Telenet group kan bijvoorbeeld **eenzijdig** beslissen om zich via zijn wholesaleafdeling te concentreren op bepaalde marktsegmenten. Een dergelijk voornemen of besluit mag echter niet worden overeengekomen, besproken of onthuld aan concurrenten (met inbegrip van wholesaleklanten). Ook mag het niet leiden tot de directe of indirecte bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie aan de Niet-geautoriseerde en Need-to-know Teams.
- Telenet group SLT en de Raad van Bestuur om de voorwaarden van wholesaleovereenkomsten goed te keuren.
Vertegenwoordigers van de Niet-geautoriseerde Teams mogen echter niet betrokken zijn bij dit goedkeuringsproces, wat de directe of indirecte bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie aan de Niet-geautoriseerde Teams moet voorkomen.

De informatiebarrière wordt gecreëerd door middel van (i) policies en (ii) procedures, evenals (iii) fysieke regelingen.

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



5. POLICY

De Geautoriseerde Wholesale Teams en Need-to-know Teams met toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie moeten **zich strikt houden** aan de volgende principes:

- a. De bekendmaking van Commercieel Gevoelige Informatie door wholesaleklanten aan de Geautoriseerde Wholesale Teams zal beperkt blijven tot wat strikt noodzakelijk is voor de uitvoering van de wholesalediensten.
- b. Mededeling van Commercieel Gevoelige Informatie aan de Niet-geautoriseerde Teams of aan andere wholesaleklanten is ten strengste verboden.
- c. Binnen de Geautoriseerde Wholesale en Need-to-know Teams kan Commercieel Gevoelige Informatie alleen worden bekendgemaakt op een 'need-to-know'-basis.
- d. Mededeling van Commercieel Gevoelige Informatie aan Need-to-know Teams moet beperkt blijven tot wat strikt noodzakelijk is voor de uitvoering van de wholesalerelatie, het beheer van de Geautoriseerde Wholesale Teams of de beoordeling van de impact van de wholesaleactiviteiten op Telenet group als geheel (voor alle duidelijkheid: dit mag nooit worden gebruikt om de retailstrategie en het retailgedrag van Telenet group te bepalen) en voor zover aan passende geheimhouding onderworpen. In uitzonderlijke gevallen kan toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie worden toegestaan aan Need-to-know Teams, mits voorafgaande goedkeuring van de Legal & Regulatory Circle.
- e. Need-to-know Teams die, als gevolg van hun functie toegang kunnen hebben tot Commercieel Gevoelige Informatie (bv. IT, digital & data, engineering, regulatory, finance, legal, enz.), zullen:
 - i. alleen toegang krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie op een strikte 'need-to-know'-basis (d.w.z. alleen de informatie die strikt noodzakelijk is);
 - ii. de verantwoordelijkheid hebben om ervoor te zorgen dat Commercieel Gevoelige Informatie niet wordt verspreid naar Niet-geautoriseerde Teams (bv. tijdens vergaderingen die worden bijgewoond door Personeelsleden die zich aan weerszijden van een informatiebarrière bevinden) en/of Personeelsleden van Need-to-know Teams die geen toegang tot dergelijke informatie nodig hebben;
 - iii. niet deelnemen, noch een functie bekleden die tot taak heeft deel te nemen aan beslissingen met betrekking tot de retailstrategie van Telenet group.

De Niet-geautoriseerde en Need-to-know Teams zonder toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie, dienen **zich strikt te houden** aan de volgende principes:

- a. Er mag geen directe communicatie plaatsvinden tussen Niet-geautoriseerde Teams of Need-to-know Teams enerzijds en de wholesaleklanten anderzijds.
- b. Niet-geautoriseerde en Need-to-know Teams die geen toegang tot dergelijke informatie nodig hebben, mogen niet proberen toegang te krijgen tot of te vragen om Commercieel Gevoelige Informatie.

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



- c. Niet-geautoriseerde en Need-to-know Teams die geen toegang tot dergelijke informatie nodig hebben mogen niet deelnemen aan vergaderingen waarin Commercieel Gevoelige Informatie wordt besproken.

GEKENDE OF VERMOEDELIJKE INBREUKEN OP DE INFORMATIEBARRIERES MOETEN ONMIDDELIJK WORDEN GEMELD AAN HET RISK & COMPLIANCE TEAM (compliance@telenetgroup.be) VOOR VERDERE STAPPEN.

6. PROCEDURES

- a. Telenet group zal een organisatiematrix bijhouden en up-to-date houden van Geautoriseerde Wholesale en Need-to-know Teams met toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie.
- b. Elk (nieuw) Personeelslid van het Geautoriseerde Wholesale Team moet schriftelijk bevestigen dat hij/zij deze policy heeft gelezen, begrepen en ermee instemt deze na te leven. De Geautoriseerde Wholesale Teams zijn verantwoordelijk voor het waarborgen van de naleving
- c. Elk (nieuw) Personeelslid zal de trainingen en opleidingen met betrekking tot deze policy volgen. Deelname wordt gemonitord en gedocumenteerd.
- d. De effectiviteit van deze policy zal periodiek (intern en/of extern) worden geaudit.
- e. De Legal & Regulatory Circle zal toezien op de naleving van deze policy en fungeren als aanspreekpunt voor vragen over de interpretatie en toepassing van deze policy.
- f. Incidenten moeten worden gemeld aan het Risk & Compliance team (compliance@telenetgroup.be)

7. FYSIEKE (OF FUNCTIONELE) REGELINGEN

In aanvulling op de toepasselijke policies met betrekking tot fysieke en IT-beveiliging moeten de volgende regelingen worden nageleefd:

- a. IT-systemen waarop Commercieel Gevoelige Informatie wordt opgeslagen, moeten (functioneel) gescheiden zijn van andere IT-systemen (afzonderlijke servers of partitionering). De owners van de relevante IT-systemen zijn verantwoordelijk voor het waarborgen van de naleving in dit opzicht.
- b. Toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie moet met een wachtwoord worden beveiligd, waarbij toegang alleen beschikbaar is voor relevante personen binnen het Geautoriseerde Wholesale Team (en -indien van toepassing- Need-to-know Teams) op een strikte 'need-to-know'-basis. Telenet group zal een organisatiematrix bijhouden en up-to-date houden. Toegangsbeheer wordt toegepast om ervoor te zorgen dat Tribes en Personeelsleden die toegang mogen krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie alleen toegang krijgen tot de specifieke categorie(ën) van Commercieel Gevoelige Informatie (bv. MVNO-gegevens, wholesale fixed repair tickets) waartoe het Personeelslid/de Tribe toegang nodig heeft voor de uitvoering van zijn taken.

WHOLESALE INFORMATIEBARRIERES POLICY



In uitzonderlijke omstandigheden, wanneer de toegang tot Commercieel Gevoelige Informatie (tijdelijk) niet kan worden beperkt tot relevante personen binnen de Geautoriseerde Wholesale Teams (en -in voorkomend geval- Need-to-know Teams), moet de relevante system owner periodieke controles uitvoeren om na te gaan of Commercieel Gevoelige Informatie is ingezien door Niet-geautoriseerde Teams' Circles of Need-to-know Teams die geen toegang tot dergelijke informatie nodig hebben. Ongeoorloofde toegang moet worden gemeld aan het Risk & Compliance team.

Alle computerwerkstations die worden gebruikt door Personeelsleden van de Geautoriseerde Wholesale Teams of van Need-to-know Teams die geautoriseerd zijn om toegang te krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie, moeten met een wachtwoord worden beveiligd en worden vergrendeld met een screen saver als ze onbemand zijn, waarbij alle informatie wordt verwijderd wanneer het gebruik van de computer wordt beëindigd.

- c. Wanneer een Personeelslid stopt met werken voor het Geautoriseerde Wholesale Team of voor Need-to-know Teams die toegang nodig hebben tot Commercieel Gevoelige Informatie, moeten zijn/haar toegangsrechten worden ingetrokken. Ook wanneer het Personeelslid niet langer toegang nodig heeft tot bepaalde Commercieel Gevoelige Informatie, moeten de toegangsrechten worden ingetrokken. De manager die verantwoordelijk is voor het Personeelslid dient contact op te nemen met de betrokken system owner om onverwijld de nodige wijzigingen aan de toegangsrechten aan te brengen.

Alle Commercieel Gevoelige Informatie op het computerwerkstation van een Personeelslid van de Geautoriseerde Wholesale Teams of van Need-to-know Teams die gemachtigd zijn om toegang te krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie, moet worden gewist wanneer het Personeelslid stopt met werken voor de Geautoriseerde Wholesale Teams of wanneer de toelating van het Personeelslid van de Need-to-know Teams om toegang te krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie wordt ingetrokken.

- d. De Geautoriseerde Wholesale Teams moeten zich op een fysieke locatie bevinden die gescheiden is van de Niet-geautoriseerde Teams.
- e. Personeelsleden van de Geautoriseerde Wholesale Teams of van de Need-to-know Teams die toegang hebben tot fysieke documenten die Commercieel Gevoelige Informatie bevatten, moeten een clean desk policy toepassen. Fysieke documenten die Commercieel Gevoelige Informatie bevatten, worden ofwel op een veilige locatie bewaard en aan het einde van elke dag vergrendeld, ofwel onmiddellijk versnipperd.



8. DOS EN DON'TS VOOR PERSONEELSLEDEN VAN DE GEAUTHORISEERDE WHOLESALE TEAMS EN NEED-TO-KNOW TEAMS MET TOEGANG TOT COMMERCEEL GEVOELIGE INFORMATIE

DO'S

- **Neem alle** nodige maatregelen om de vertrouwelijkheid van Commercieel Gevoelige Informatie te beschermen.
- **Pas** een clean desk policy toe en bewaar uw wachtwoorden veilig.
- **Bewaar** fysieke kopieën van Commercieel Gevoelige Informatie op een veilige locatie.
- **Gebruik** Commercieel Gevoelige Informatie uitsluitend voor de legitieme uitvoering en het beheer van de wholesalerelatie ("**Legitieme Doeleinden**").
- **Deel alleen** Commercieel Gevoelige Informatie met collega's voor Legitieme Doeleinden en op een strikte 'need-to-know'-basis (met de nodige aandacht voor vertrouwelijkheid).
- **Aggregeer** Commercieel Gevoelige Informatie zoveel als mogelijk voordat u deze aan het management rapporteert.
- **Meld** eventuele compliance incidenten aan het Risk & Compliance team.

DON'TS

- **Vraag wholesaleklanten niet** om informatie te verstrekken die niet strikt noodzakelijk is voor de uitvoering en het beheer van de wholesalerelatie.
- **Probeer geen** toegang te krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie die u niet nodig hebt.
- **Deel geen** Commercieel Gevoelige Informatie met Niet-geautoriseerde Teams.
- **Geef geen** Commercieel Gevoelige Informatie door aan andere wholesaleklanten.
- **Deel niet** meer Commercieel Gevoelige Informatie met Personeelsleden dan strikt noodzakelijk is voor Legitieme Doeleinden.
- **Gebruik** geen Commercieel Gevoelige Informatie om de retailactiviteiten van Telenet group te bevoordelen ten opzichte van de activiteiten van wholesaleklanten.



9. DOS EN DON'TS VOOR PERSONEELSLEDEN VAN DE NIET-GEAUTORISEERDE TEAMS EN PERSONEELSLEDEN VAN DE NEED-TO-KNOW TEAMS ZONDER TOEGANG TOT COMMERCEEL GEVOELIGE INFORMATIE

DO'S

- **Maak** duidelijk aan uw collega's dat u geen Commercieel Gevoelige Informatie mag ontvangen.
- **Meld** eventuele compliance incidenten aan het Risk & Compliance team.

DON'TS

- **Probeer geen** toegang te krijgen tot Commercieel Gevoelige Informatie.
- **Vraag** uw collega's **niet** om Commercieel Gevoelige Informatie.
- **Neem niet** deel aan vergaderingen waarin Commercieel Gevoelige Informatie wordt besproken.
- **Gebruik geen** Commercieel Gevoelige Informatie om de retailactiviteiten van Telenet group te bevoordelen ten opzichte van de activiteiten van wholesaleklanten.

10. DOCUMENTENBEHEER

Editor	Angeleena Kumar (Regulatory & Compliance)
Reviewers	Bart Van Sprundel (General Counsel), Thomas Roukens (Director, Regulatory & Compliance), Saskia Bellinkx (Director, Wholesale and Competition), Yasmina Oualmakran (Risk & Compliance), Annouk Van Rossem De Weyer (Risk & Compliance)
Datum SLT-goedkeuring	Bart van Sprundel (05.09.2025)
Update-/ aanpassingshistoriek	V1.0: originele versie V2.0 (05.09.2025): organisationele en terminologische wijzigingen