

NORDIC CLIMATE GROUP

Kilpailukäytännön sisältö

1.	Johdanto	2
2.	Suhteiden ylläpitäminen kilpailijoiden kanssa.....	2
3.	Suhteiden ylläpitämiseen arvoketjun kanssa.....	5
4.	Markkinavoiman ylläpitäminen	7
5.	Viestintäohjeet	9
6.	Toteutus	10
7.	Huolenaiheiden ilmoittaminen ja rikkomusten seuraukset	10
8.	Tarkastus ja seuranta.....	10

1. Johdanto

NCG Group AB uskoo reiluun kauppaan ja rehelliseen kilpailuun, jotka perustuvat suoraselkäisyyteen, tuotteiden laatuun, hintaan ja asiakaspalveluun. NCG Group AB:n käytäntönä on varmistaa, että sen liiketoiminta noudattaa täysin kaikkien sen toimintamaiden kilpailulakeja.

Kilpailulakien rikkominen voi johtaa useisiin vakaviin seurauksiin mukana olleille yrityksille, kuten korkeisiin sakkoihin ja yksityisiin vahingonkorvauskanteisiin. Joissain maissa yksittäiset henkilöt voivat saada rangaistuksia, mukaan lukien johtajakelpoisuuden menettäminen, rikosoikeudelliset sakot ja vankeus. Emoyhtiön vastuuta koskevan periaatteen mukaan emoyhtiö voi olla vastuussa tytäryhtiönsä kilpailunvastasesta toiminnasta, jos emoyhtiö käyttää tytäryhtiönsä päätäntävaltaa.

Kilpailukäytännössä annetaan yleiset ohjeet, joiden noudattaminen tukee NCG Group AB:n tavoitteita noudattaa Euroopan unionin kilpailulakeja sekä lainkäyttöalueiden samankaltaisille periaatteille perustuvia kilpailusäädöksiä.

Tämä kilpailukäytäntö keskittyy:

- Suhteiden ylläpitämiseen kilpailijoiden kanssa ("horisontaaliset" järjestelyt);
- Suhteiden ylläpitämiseen arvoketjun kanssa ("vertikaaliset" järjestelyt);
- Markkinavoiman ylläpitämiseen (markkinavoiman väärinkäytön riski); ja
- Viestintäohjeisiin.

Tämä kilpailukäytäntö koskee kaikkia työntekijöitä ja muita NCG Group AB:n alihankkijoita sekä sen hallitusta heidän toimiessaan NCG Group AB:n johtajina.

2. Suhteiden ylläpitäminen kilpailijoiden kanssa

2.1 Yleistä

Suhteet kilpailijoiden kanssa (mahdolliset kilpailijat mukaan luettuna) ovat kilpailuoikeudellisesta näkökulmasta hyvin herkkiä. Itsenäisten yritysten välinen yhteistyö, joka voi vääristää normaalia kilpailuprosessia, on kiellettyä. Tämä koskee kirjallista, suusanallista, virallista ja epävirallista yhteydenpitoa.

Laittomaan toimintaan kuuluu sopimus kilpailijan kanssa osallistua:

Hinta-kartelleihin	Markkina-osuuksien jakamiseen	Tarjouskilpailun manipulointiin	Tuloksen tai tuotannon rajoittamiseen	Kollektiiviseen boikottiin	Arkaluontoisten tietojen vaihtoon
--------------------	-------------------------------	---------------------------------	---------------------------------------	----------------------------	-----------------------------------

Seuraavat säännöt ovat voimassa vuorovaikutuksessa kilpailijoiden kanssa missä tahansa kontekstissa:

- Älä keskustele tai sovi kilpailijoiden kanssa hinnoista tai muista markkinaehdoista. Tähän luetaan ajoitus, alennukset tai muut hintojen näkökohdat.
- Älä keskustele kilpailijoiden kanssa asiakkaiden, tuotantomäärien, tarvikkeiden tai maantieteellisten markkinoiden jakamisesta.
- Älä keskustele, sovi tai vaihda tietoja tarjousstrategioista kilpailijoiden kanssa. Tarjouksen valmistelun on oltava itsenäinen prosessi.
- Älä keskustele tuotannon, jakelun tai volyymien rajoittamisesta kilpailijoiden kanssa.
- Älä työskentele kilpailijoiden kanssa toisen teknologian, kilpailijan tai organisaation tai ammattijärjestön, standardointijärjestön tai vastaavan sulkemiseksi pois markkinoilta (kollektiivinen boikotti).
- Älä jaa kilpailijoille kaupallisesti arkaluonteista tietoa (katso luku 2.2 alla).
- Useiden kilpailijoiden hallituksissa ei saa olla edustajia (keskinäiset hallitusten jäsenyydet).
- Reagoi kilpailijoiden kilpailulain vastaiseen käytökseen tehdäksesi NCG Group AB:n kannan selväksi. Päätä keskustelu tai yhteydenpito ja varmista, että vastauksesi tallennetaan. Myös passiivinen osallistuminen voi olla laitonta!
- Jos olet epävarma kilpailulakivelvoitteistasi, pyydä apua, myös silloin, jos pohdit yhteistä hanketta tai muunlaista liittoa tai yhteistyötä kilpailijan kanssa. Ota ensi tilassa yhteyttä maajohtajaan/konsernin toimitusjohtajaan.

2.2 Mitä kaupallisesti arkaluontoiset tiedot ovat?

Oltaessa suorassa tai epäsuorassa kanssakäymisessä kilpailijoiden kanssa, tarkat ja yksityiskohtaiset (nykyiset tai tulevat) tietojenvaihdot/keskustelut seuraavista ovat laittomia¹:

¹Jo julkaistujen tai strategisesti arvottomien tietojen, mukaan lukien lait ja säädökset, yhteen kootut tai historiatiedot tai yleiset markkinatutkimukset, vaihtaminen ei ole kilpailulakien vastaista. Tärkein tekijä arvioitaessa sitä, onko tietty tietojenvaihto sopivaa vai ei, on se, voiko tietojen vaihto johtaa strategisen epävarmuuden vähenemiseen markkinoilla.



2.3 Ammattijärjestöt ja messut

Osallistuttaessa ammattijärjestöihin tai vastaaviin (esimerkiksi verkostoiduttaessa tai tavallisissa olosuhteissa) on oltava huolellinen, sillä vuorovaikutus kilpailijoiden kanssa kuuluu niiden luonteeseen. On tavallisesti hyväksyttävää käydä yleisluontoista keskustelua seuraavista aiheista:



Ei kuitenkaan ole sallittua keskustella siitä, kuinka ja milloin NCG Group AB ja muut aikovat reagoida yleiseen kehitykseen. On varottava yleisten keskustelujen siirtymistä yksityiskohtaisempiin suunnitelmiin!

Standardoinnista tai vertailuarvoista keskustelemiseen, eli tiettyjen tilastotietojen yhdistelemiseen ja kierrättämiseen on sallittua osallistua, mutta vain, jos tiettyjä ehtoja noudatetaan ja se on aiemmin laillisesti hyväksytty.

Ammattijärjestöjen tai vastaavien jäsenyydelle on tarpeen pyytää etukäteen hyväksyntä maajohtajalta/konsernin toimitusjohtajalta. Osallistujille on annettava tarkat ohjeet siitä, kuinka ao. ympäristössä käyttäydytään.

2.4 Vastaaminen tarjouspyyntöihin

Tarjouspyyntöihin on tärkeää vastata itsenäisesti, kilpailijoista erillään. Sopimukset kilpailijoiden kanssa tarjousprosessin aikana voi olla tarjouskilpailun manipulointia. Se on vakava kilpailulain rikkomus, joka voi joillain lainkäyttöalueilla johtaa jopa yksilön rikosoikeudellisiin seuraamuksiin. Yritys, jonka tiedetään aiemmin rikkoneen kilpailulakia, saatetaan joissain maissa sulkea pois myös tulevista julkisista tarjouskilpailuista.

Lisäksi on myös yhteisiä tarjouksia (esimerkiksi yhtymän osakkaana) ja/tai alihankintajärjestelyjen tekoa tavallisessa (avoimessa) hankintaprosessissa rajoittavia lakeja. Yleisesti:

- Ei-kilpailijoiden yhteiset tarjoukset ovat sallittuja;
- Kilpailijoiden yhteiset tarjoukset ovat erittäin riskialttiita, kun molemmat osapuolet pystyisivät tekemään tarjouksen myös yksin; ja

- Alihankintasopimus kilpailijan kanssa hyvitykseksi siitä, ettei tarjousta sopimuksen saamiseksi tehdä, on vielä suurempi riski.

Pyydä aina laillista hyväksyntää ennen kuin sovit kilpailijan kanssa yhteisestä tarjouksesta tai alihankintasopimuksesta (yhteistarjous).

2.5 Käytännön rutiinit yhteydenpitoon kilpailijoiden kanssa

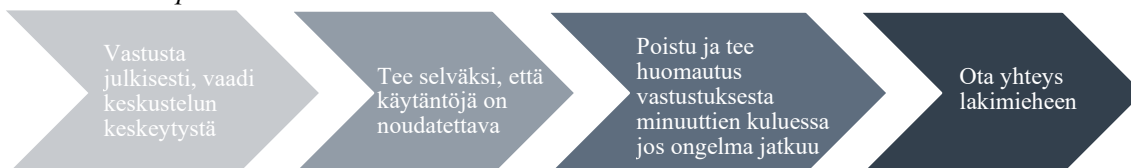
Ennen tapaamista



Tapaamisen aikana:



Jos koet olon epämukavaksi:



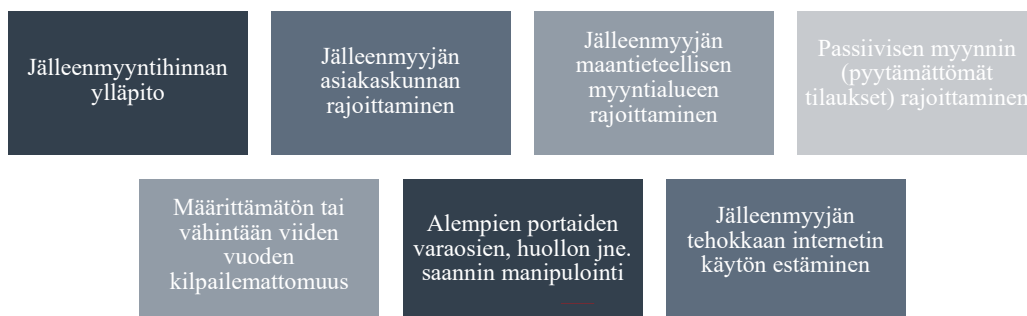
3. Suhteiden ylläpitämiseen arvoketjun kanssa

3.1 Yleistä

Suhteita arvoketjun, kuten jakelijoiden, toimittajien ja asiakkaiden kanssa on hoidettava huolella. Huomaa, että [todellisia edustajia²] (ei riskiä tai erittäin pieni riski) ei pidetä NCG GroupAB:n ulkopuolisina ja siksi nämä säännöt eivät koske heidän kanssaan toimimista. Jos NCG Group AB myös kilpailee kauppakumppanin, esimerkiksi asiakkaan, kanssa, sovelletaan myös kilpailijasuhteiden sääntöjä.

²Todellinen edustaja on edustaja, joka toimii päämiehensä puolesta ilman, että itselleen aiheutuu taloudellista tai kaupallista riskiä.

Pääasialliset laittomat toimet, joita voi syntyä niin kutsutuissa ”vertikaalisissa” järjestelyissä ei-kilpailijoiden kesken on esitetty alla³:



Kun NCG Group AB:llä on markkinavoimaa arvoketjunsä sopimuksissa, joustoa on vähemmän esimerkiksi yksinoikeuden suhteen (katso luku 4 alla).

Seuraavat säännöt ovat voimassa vuorovaikutuksessa kilpailijoiden kanssa missä tahansa kontekstissa:

- Älä rajoita ostajan mahdollisuutta määritellä myyntihintansa (tai muita kauppaehtoja). Monissa maissa on laitonta määrätä kiinteitä tai minimijälleenmyyntihintoja (tunnetaan usein nimellä jälleenmyyntihinnan ylläpito).
- Älä rajoita ostajaa myymästä tuotteita tietyn maantieteellisen alueen ulkopuolella, asiakasryhmälle tai alustalla/kanavalla (esimerkiksi verkossa tai kivijalkakaupassa) kysymättä ensin lakimiehen neuvoa asiaan. Aktiivista myyntiä (pyydettyjä tilauksia) voidaan joskus rajoittaa, jos tietyt ehdot täyttyvät.
- Älä määrää kilpailurajoitusta, joka kieltää ostajaa ostamasta toiselta toimittajalta pyytämättä siitä ensin laillisia neuvoja.
- Älä käytä toimitusketjua tapana levittää tietoa kilpailijoille. Älä myöskään toimi kilpailevien toimittajien tai ostajien välisenä kanavana.
- Muista noudattaa arkaluonteisten tietojen sopimattoman vaihdon estäviä suojaustoimia, jos NCG Group AB myy samoilla markkinoilla kilpaillen nimitetyn jälleenmyyjän tai asiakkaan kanssa (eli kaksoisjakelumallilla).
- Älä käytä varaosien, huoltopalveluiden, ohjelmistopäivitysten tai vastaavien saatavuutta (i) hyväksikäytä tai kasvata ensisijaisen markkinan voimaa; tai (ii) rajoita epäsuorasti myyntiä varatun alueen ulkopuolelle (esim. pidättämällä tarvikkeita tietyn tuloksen pakottamiseksi).
- Älä käytä rajoittavia immateriaalioikeuksien lisensointikäytäntöjä, esimerkiksi taustalla olevien immateriaalioikeuksien takaisinsijoitusta, käyttöoikeuksia ja käyttöä, joiden tarkoituksena on rajoittaa vastapuolen kilpailukykyä NCG Group AB:n kanssa, kysymättä ensin laillista hyväksyntää.
- Pyydä etukäteen kilpailulain mukainen hyväksyntä kaikille käytetyille kaupallisille sopimusmalleille, kuten jakelusopimuksille, agenttisopimuksille, muille myyntiedustajajärjestelyille, esimerkiksi varmistaaksesi, että jakelijoille asetetut kilpailukieltosopimukset, yksinoikeussopimukset ja alueelliset ja muut rajoitukset ovat asianmukaisia.

³Jälleenmyyjän tehokkaan internetin käytön estäminen” tarkoittaa, että NCG Group AB ei voi estää jälleenmyyjää käyttämästä internetiä (esim. verkkokaupan muodossa) tuotteiden tai palveluiden myyntitarkoituksessa.

4. Markkinavoiman ylläpitäminen

4.1 Yleistä

Markkinoilla, joilla NCG Group AB:llä on markkinavoimaa, hallitsevan aseman väärinkäytön kieltäminen voi koskea NCG Group AB:n markkinakäyttäytymistä.

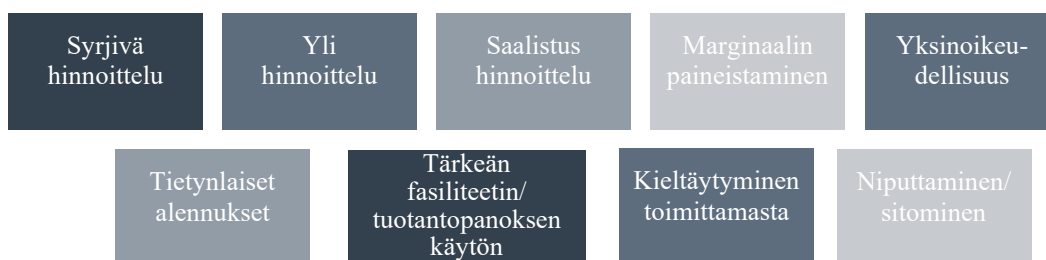
Yleinen tapa määritellä, onko yrityksellä markkinavoimaa on verrata sen ao. tuotteen markkinaosuutta ja maantieteellistä markkinaa. EU:n kilpailulainsäädännön mukaan yli 40 prosentin markkinaosuus kertoo hallitsevasta asemasta. Arvioinnin tulos riippuu loppujen lopuksi jokaisen yksittäisen tapauksen olosuhteista, mukaan lukien kilpailijoiden asema, markkinoille pääsyn helppous ja ostovoima.

Jos et ole varma NCG Group AB:n markkina-asemasta tai vastuista hallitsevan aseman väärinkäyttöä koskevien sääntöjen nojalla, pyydä neuvoa majohtajalta/konsernin toimitusjohtajalta.

Kun asema on hallitseva, tämä käytös voi olla laitonta:

Jos NCG Group AB:llä on tao voi olla markkinavoimaa (+40 % markkinaosuudet), sovelletaan seuraavia sääntöjä:

- Älä anna eri hintoja (tai erilaisia kauppaehtoja) samanlaisille asiakkaille tai samoja hintoja erityyppisille asiakkaille ilman objektiivista perustelua ko. kohteluerolle ("syrijä hinnoittelu").
- Älä veloita hintoja, jotka ovat liian korkeat siinä määrin, että ne eivät ole kohtuullisesti suhteessa tarjotun tuotteen taloudelliseen arvoon ("ylihinnoittelu").
- Älä hinnoittele pitkiä jaksoja alle kustannusten pyytämättä laillisia hintoja ("saalistushinnoittelu").
- Älä osallistu "marginaalin paineistamiseen". Tätä voi tapahtua jos/kun yritys on jollain tapaa vertikaalisesti integroitunut ja hyväksikäyttää markkinavoimaansa alkupään markkinoilla veloittamalla loppupään kilpailijoilta ylihintaa tuotantopanoksista ja käyttäen näin saatua tuottoa laskien siten omia loppupään hintojaan ja pakottaen kilpailijat ulos.
- Älä aseta asiakkaille yksinoikeudellisia (tai lähes yksinoikeudellisia) ostovelvoitteita.
- Älä aseta hintoja (tai alennuksia) asiakkaan uskollisuuden perusteella esimerkiksi saadaksesi asiakkaan koko tai suuremman osan ko. asiakkaan liiketoiminnasta ("kanta-asiakasalennukset").
- Älä kiellä kilpailijalta erittäin tärkeiden fasilitteettien, esimerkiksi tärkeän tuotantopanoksen, resurssin tai tilojen käyttöä perusteetta, jos niitä ei voida saada muualta.
- Älä kieltäydy toimittamasta tuotteita tai palveluita ellei sille ole selkää perustetta (kuten esimerkiksi todellinen luottokelvottomuus, riittämätön kapasiteetti jne.). Tämä tarkoittaa myös konstruktiivista kieltäytymistä kohtuuttomia ehtoja asettamalla.
- Älä liitä tiettyjen tuotteiden ostamista (joko sopimuksella tai hintakannustimilla) velvoittaaksesi asiakkaan ostamaan molemmat saadakseen toisen.



4.2 Yrityskeskittymien valvonta

Vaikka yrityskeskittymien valvontasääntöjä ei käydä tässä kilpailukäytännössä läpi yksityiskohtaisesti, on otettava huomioon, että kilpailuviranomaisten tehtäviin kuuluu myös yrityskeskittymien ja -kauppojen tutkinta, kun ne kokonsa tai luonteensa takia saattavat rajoittaa kilpailua. Kun NCG Group AB haluaa ostaa tai myydä yrityksen tai ryhtyä yhteiseen hankesopimukseen tai tietyn tyyppisiin ulkoistamisjärjestelyihin toisen yrityksen kanssa, ennen sopimuksen etenemistä voi olla tarpeen pyytää yhden tai useamman kilpailuviranomaisen hyväksyntä. Siksi on tärkeää pyytää lakineuvoja harkittaessa em. tapahtumia.

Lakineuvoja tarvitaan esimerkiksi kun on (i) analysoitava pitääkö kaupasta ilmoittaa ja mihin, (ii) arvioitava fuusion hyväksymisen ajoitus ja todennäköisyys; (iii) valmistettava tarvittavia ilmoituksia; ja (iv) varmistettava, että kauppa ei tule voimaan ennen sen hyväksyntää (ennakointisääntöjen soveltaminen)

5. Viestintäohjeet

5.1 Yleistä

NCG Group AB:n työntekijöiden kirjallinen viestintätapa on erittäin tärkeä, sillä tutkintatapauksessa tätä materiaalia voidaan käyttää todisteena. Jos toiminnan laillisuutta epäillään, kilpailuviranomaisilla on merkittäviä tutkintakeinoja, esimerkiksi:

- Ennalta ilmoittamattomat tutkinnat (yllätystarkastukset) NCG Group AB:n tiloihin. Yllätystarkastuksen aikana kaikki asiaan liittyvät fyysiset ja sähköiset tiedot kopioidaan, sähköpostit, pikaviestit, tekstiviestit jne. mukaan lukien; ja
- Laaja-alaiset tiedonantopyynnöt.

Usein yrityksiin kohdistuu myös kannustimia (esimerkiksi sakkojen alennus) niiden ilmoittaessa väärinkäytöksistä kilpailuviranomaisille. Tällaiset ”lievennykset” saavat markkinaosapuolet itse toimittamaan paljon tietoa itsestään ja kilpailijoistaan.

NCG Group AB toimii kilpailuviranomaisten kanssa myös fuusionvalvontaprosessien aikana. Fuusioilmoituksen yhteydessä on yhä useammin toimitettava suuria määriä sisäisiä markkinatietoja. Sanamuoto, joka ”myy” strategian tai sopimuksen saattaa muulla tavoin heikentää NCG Group AB:n aseman täysin, esimerkiksi markkinoiden uudelleenmäärittely, kaupan perustelut, synergiat, kilpailun läheisyys, markkinoille pääsyn esteet jne. Varovaisuus sekä sisäisessä että ulkoisessa kirjallisessa viestinnässä on tärkeää kun halutaan välttää väärinkäsitysten syntymistä.

Esimerkkejä siitä, mitä tehdä ja mitä välttää NCG Group AB:n viestinnässä:

- Älä käytä kieltä epämääräisesti markkinamäärittelmistä, markkinoille pääsyn esteistä jne.
- Älä väitä aseman olevan hallitseva tai sitä vastaava.
- Älä spekuloi, onko jokin laillista.
- Älä käytä huumoria tai sarkasmia kontekstin ulkopuolella, sillä se johtaa väärinkäsityksiin.
- Vältä luomasta paikkansapitämättömiä tietoja markkinoista ja strategioista.
- Mieti, kuinka helppoa asiakirja tai viesti on tulkita väärin, ja muokkaa sen mukaan!
- Tallenna tiedot todistaaksesi kilpailijoiden kanssa yhteydenpidon laillisuus.
- Suojele laillisia etuoikeuksia.
- Pysy tosiasioissa välttääksesi epäselvyyksiä - selkeys on tärkeintä!
- Säilytä myös suullisen / epävirallisen viestinnän kurinalaisuus.

6. Toteutus

6.1 Vastuut ja organisaatio

Jokaisen työntekijän, esimiehen, johtajan ja hallituksen jäsenen on ymmärrettävä ja noudatettava tätä kilpailukäytäntöä. Esimiesten on varmistettava, että tiimit ymmärtävät ja että heidän odotetaan noudattavan kilpailukäytännössä annettuja standardeja ja vaatimuksia.

Jos sinulla syntyy kysymyksiä tämän kilpailukäytännön sisällöstä tai siitä, kuinka se vaikuttaa jokapäiväiseen työntekoosi tai tiettyyn asiaan, ota yhteys majohtajaan/konsernin toimitusjohtajaan.

7. Huolenaiheiden ilmoittaminen ja rikkomusten seuraukset

Jos saat tietoosi lain, säännön tai säädöksen rikkomuksen tai epäilet rikkomusta, siitä on ilmoitettava välittömästi majohtajalle tai konsernin toimitusjohtajalle.

Jos saat tietää tämän kilpailukäytännön tai muun NCG Group AB:n käytännön rikkomisesta, ota yhteyttä majohtajaan tai konsernin toimitusjohtajaan.

Lisäksi voit ilmoittaa huolenaiheesta nimettömästi NCG Group AB:n ilmoitusjärjestelmän kautta osoitteessa [WhistleB, Whistleblowing Centre](#). NCG Group AB ei salli minkäänlaisia yrityksiä estää työntekijää ilmoittamasta todellista, epäiltyä väärinkäytöksiä koskevaa huolenaihetta. Kostaminen ilmoituksen tehneelle on ohjesääntörikkomus, eikä sitä sallita.

NCG Group AB ei salli minkäänlaista laitonta tai epäeettistä käytöstä. Tämän kilpailukäytännön rikkomukset todennäköisesti vahingoittavat NCG Group AB:n brändiä ja mainetta. Jos kilpailukäytäntöä ei noudateta, siihen suhtaudutaan vakavasti ja siitä saattaa seurata rikkomuksen mukaisia kurinpitotoimia, muun muassa työsuhteen päättäminen.

8. Tarkastus ja seuranta

Kaikkien NCG Group AB:n yksiköiden ja työntekijöiden kilpailukäytännön noudattamista seurataan sisäisillä ja ulkoisilla auditoinneilla sekä ilmoitettujen asioiden rutiininomaisilla seurannoilla.

Voimaantulopäivämäärä	Versio	Muuta kuvaus
01.09.2023	Ver 1.0	