

## Retningslinjer for konkurranse

### Innholdsfortegnelse

|    |                                                            |    |
|----|------------------------------------------------------------|----|
| 1. | Introduksjon .....                                         | 2  |
| 2. | Håndtere kontakt med konkurrenter .....                    | 2  |
| 3. | Håndtere kontakt med verdikjeden .....                     | 5  |
| 4. | Håndtere markedskrefter .....                              | 7  |
| 5. | Retningslinjer for kommunikasjon .....                     | 9  |
| 6. | Implementering .....                                       | 10 |
| 7. | Rapportering av bekymringer og konsekvenser av brudd ..... | 10 |
| 8. | Gjennomgang og oppfølging .....                            | 10 |

## **1. Introduksjon**

NCG Group AB tror på rettferdig handel og ærlig konkurranse basert på integritet, produktkvalitet, pris og kundeservice. Det er NCG Group ABs policy å sikre at forretningspraksisen deres er i full overensstemmelse med konkurranselovgivningen i hvert enkelt land de opererer i.

Brudd på konkurransereglene kan føre til alvorlige konsekvenser for de involverte selskapene, for eksempel høye bøter og krav om erstatning fra privatpersoner. I noen land kan enkeltpersoner bli møtt med sanksjoner, inkludert avskjed som direktør, bøter og fengsel. I henhold til læren om foreldreansvar kan et moderselskap holdes ansvarlig for datterselskapets konkurransebegrensende atferd når moderselskapet utøver en avgjørende innflytelse over datterselskapet.

Disse retningslinjene for konkurranse gir generelle retningslinjer som, hvis de følges, vil støtte NCG Group ABs innsats for å overholde konkurranselovgivningen innenfor EU og jurisdiksjoner med konkurranseregulering basert på lignende prinsipper.

Disse retningslinjene for konkurranse fokuserer på:

- Håndtering av kontakt med konkurrenter («horisontale» avtaler);
- Håndtering av kontakt med verdikjeden («vertikale» avtaler);
- Håndtering av markedsrett (risikoen for misbruk av dominerende stilling); og
- retningslinjer for kommunikasjon.

Disse retningslinjene for konkurranse gjelder for alle ansatte og andre oppdragstakere i NCG Group AB samt styret når de handler i egenskap av å direktører i NCG Group AB.

## **2. Håndtere kontakt med konkurrenter**

### **2.1 Generell oversikt**

Kontakt med konkurrenter (inkludert potensielle konkurrenter) er svært sensitive fra et konkurranserettlig perspektiv. Samarbeid mellom uavhengige selskaper som kan forvrengte den normale konkurranseprosessen er ulovlig. Dette inkluderer skriftlig, muntlig, formell og uformell kontakt.

Ulovlig atferd inkluderer å inngå avtale med en konkurrent om å delta i:

|            |                    |                         |                             |                      |                                         |
|------------|--------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------------------|
| Prisavtale | Markeds-<br>deling | Anbuds-<br>manipulering | Produksjons-<br>begrensning | Kollektiv<br>boikott | Sensitiv<br>informasjons-<br>utveksling |
|------------|--------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------------------|

**Når du forholder deg til konkurrenter i en hvilken som helst sammenheng, gjelder følgende regler:**

- Du må ikke diskutere eller avtale priser eller andre kommersielle vilkår med konkurrenter. Dette inkluderer tidspunkt, rabatter, avslag eller andre prisrelaterte aspekter.
- Ikke diskuter deling av kunder, volum, forsyninger eller inndeling av geografiske markeder med konkurrenter.
- Ikke diskuter, avtal eller utveksle informasjon om budstrategier med konkurrenter. Anbudsarbeid skal være en selvstendig prosess.
- Unngå diskusjoner med konkurrenter om begrenset produksjon, distribusjon eller volum.
- Unngå å samarbeide med konkurrenter for å ekskludere en annen teknologi, konkurrent eller organisasjon fra markedet, en bransjeforening, standardiseringsorganisasjon eller lignende (kollektiv boikott).
- Ikke del kommersielt sensitiv informasjon med konkurrenter (se avsnitt 2.2 nedenfor).
- Ikke ha styrerepresentanter i styrene til flere konkurrenter (sammenkoblede direktorater).
- Reager på konkurransefiendtlig atferd fra konkurrenter for å gjøre NCG Group ABs innvendinger svært tydelige. Avslutt diskusjonen eller kontakten og sørg for at svarene dine er registrerte. Passiv medvirkning kan fortsatt være ulovlig!
- Søk veiledning dersom du er usikker på konkurranserettighetene dine, inkludert når du vurderer et joint venture eller annen form for allianse eller samarbeid med en konkurrent. Ta i første omgang kontakt med landssjefen/konsernsjefen.

## 2.2 Hva er kommersielt sensitiv informasjon?

Når du samhandler direkte eller indirekte med konkurrenter, er spesifikke og detaljerte (nåværende eller fremtidige) utvekslinger/diskusjoner om følgende ulovlige<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Det er ikke konkurransebegrensende å utveksle informasjon som allerede er offentlig tilgjengelig eller som ikke har strategisk verdi, inkludert lover og forskrifter, aggregerte og historiske data eller generelle markedsundersøkelser. Den viktigste faktoren når man vurderer om en bestemt informasjonsutveksling er akseptabel eller ikke, er om informasjonsutvekslingen kan føre til en reduksjon av den strategiske usikkerheten i markedet.



### 2.3 Fagforeninger og messer

Deltakelse i bransjeforeninger eller lignende (for eksempel for nettverksbygging eller standardsetting) må overvåkes nøye, da deltakelse i seg selv innebærer kontakt med konkurrenter. Det er vanligvis akseptabelt å ha generelle diskusjoner om:



Når det er sagt, er det ikke tillatt å diskutere hvordan og når NCG Group AB og andre planlegger å reagere på generell utvikling – vær forsiktig så generelle diskusjoner ikke blir en inngang til detaljert planlegging!

Deltakelse i standardiseringsarbeid eller benchmarking – innsamling og sirkulering av visse statistiske data – kan være tillatt, men bare hvis spesifikke vilkår respekteres og forhåndsgodkjenning fra juridisk avdeling innhentes.

Det er nødvendig å innhente godkjenning fra landssjef/konsernsjef for medlemskap i bransjeforeninger og lignende. Det må gis spesifikke veiledninger til deltakerne om hvordan de skal oppføre seg i denne settingen.

### 2.4 Besvare anbud

Når du byr på kontrakter, er det viktig å gjøre det uavhengig av konkurrenter. Å konspirere med konkurrenter i en anbudsprosess kan utgjøre anbudskartell. Dette er et alvorlig brudd på konkurranseloven, som i visse jurisdiksjoner til og med kan medføre individuelt straffeansvar. Et selskap som tidligere har blitt funnet å ha brutt konkurranseloven, kan også bli utestengt fra fremtidige offentlige anbudsprosesser i enkelte land.

Det finnes også regler som begrenser når det er hensiktsmessig å gi felles tilbud (for eksempel som en del av et konsortium) og/eller inngå underleverandøraftaler i en standard (åpen) anskaffelsesprosess. Generelt sett:

- Felles anbud er greit mellom ikke-konkurrenter;
- Felles anbud mellom konkurrenter er høyrisiko når begge parter er i stand til å gi tilbud separat; og

- Å bli enig med en konkurrent om å akseptere en underentreprise fra dem i retur for å ikke legge inn bud for å vinne kontrakten er høyere risiko.

Rådfør deg alltid med juridisk avdeling før du samarbeider med en konkurrent i et felles bud eller en underentreprise (konsortiebud).

## 2.5 Praktiske rutiner for kontakt med konkurrenter

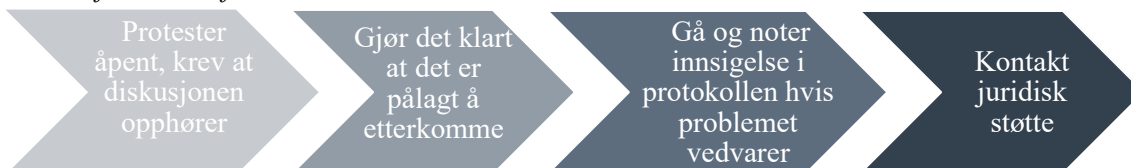
*Før møter:*



*Under møter:*



*Når det føles ukomfortabelt:*



## 3. Håndtere kontakt med verdikjeden

### 3.1 Generell oversikt

Kontakter med verdikjeden – som distributører, leverandører og kunder – må håndteres med forsiktighet. Merk at [sanne agenter<sup>2</sup>] (som tar liten eller minimal risiko) ikke anses som uavhengige av NCG Group AB og dermed generelt ikke omfattes av disse reglene. Der NCG Group AB også konkurrerer med en handelspartner, for eksempel en kunde, gjelder også reglene om kontakt med konkurrenter.

<sup>2</sup> En ekte agent er en agent som handler på vegne av oppdragsgiver uten å bære noen finansiell eller kommersiell risiko.

De viktigste ulovlige aktivitetene som kan oppstå i såkalte «vertikale» avtaler med konkurrenter er oppført nedenfor<sup>3</sup>:



Når NCG Group AB har markedsrett i verdikjedeavtalene sine, er det mindre fleksibilitet, for eksempel når det gjelder eksklusivitet (se punkt 4 nedenfor).

**Når det gjelder ikke-konkurrenter i enhver sammenheng, gjelder følgende regler:**

- Ikke begrens en kjøpers mulighet til å fastsette sin egen salgspris (eller andre kommersielle vilkår). I mange land er det ulovlig å pålegge fast eller minimum videresalgspris (ofte kjent som prisregulering ved viderefakturerings).
- Ikke begrens en kjøper fra å selge produkter utenfor et bestemt geografisk område, kundegruppe eller plattform/kanal (for eksempel nettsalg eller fysisk utsalg) uten først å innhente juridisk rådgivning. Aktivt salg (etterspurt ordre) kan noen ganger begrenses når visse betingelser er oppfylt.
- Ikke pålegg en konkurransebegrensningsklausul som forbyr en kjøper å kjøpe fra en annen leverandør uten først å innhente juridisk godkjenning av dens omfang.
- Ikke bruk leverandørkjeden som en kanal for å informere konkurrenter. På samme måte, ikke fungerer som mellommann mellom konkurrerende leverandører eller kjøpere.
- Ikke glem å respektere vernetiltakene mot upassende utveksling av sensitiv informasjon dersom NCG Group AB selger i samme marked i konkurranse med en utnevnt distributør eller kunde (dvs. via en dobbel distribusjonsmodell).
- Ikke bruk tilgang til reservedeler, vedlikeholdstjenester, programvareoppdateringer eller lignende til å (i) utnytte eller øke styrke i et primærmarked; eller (ii) indirekte begrense salg utenfor et tildelt territorium (dvs. holde tilbake forsyninger for å tvinge frem et bestemt utfall).
- Unngå restriktive lisensieringspraksiser for immaterielle rettigheter (IP) som er utformet for å begrense motpartens muligheter til å konkurrere med NCG Group AB uten først å innhente juridisk godkjenning, for eksempel tilbake-overføringer, tilgang til og bruk av underliggende IP.
- Søk forhåndsgodkjenning fra konkurranselovgivningen for alle typer for kommersielle avtaler som brukes, for eksempel distribusjonsavtaler, agentavtaler, andre salgsrepresentantordninger, for eksempel for å sikre riktig omfang av konkurranseklausuler, enerett og eventuelle territoriale eller andre restriksjoner som pålegges distributører.

<sup>3</sup> «Forhindre at distributøren effektivt bruker internett» betyr at NCG Group AB ikke kan forby distributøren å bruke internett (f.eks. gjennom en nettbutikk) til å selge produkter eller tjenester.

## **4. Håndtere markedskrefter**

### **4.1 Generell oversikt**

I markeder der NCG Group AB har markedsmakt, kan forbudet mot misbruk av en dominerende stilling gjelde NCG Group ABs atferd i markedet.

En vanlig indikator for å avgjøre om et selskap har markedsmakt, er å se på dets markedsandel i det relevante produktområdet og geografiske markedet. Under EU-konkurranselov indikerer en markedsandel over omtrent 40 prosent dominans. Resultatet av vurderingen avhenger til syvende og sist av omstendighetene i den enkelte sak, herunder konkurrentenes stilling, enkelheten ved markedsadgang og kjøpermakt.

Dersom du er usikker på NCG Group ABs markedsposisjon eller ansvar i henhold til reglene om misbruk av dominerende stilling, spør landssjefen/konsernsjefen om råd.

Når du har en viktig stilling, kan denne oppførselen være ulovlig:

**Hvis NCG Group AB har eller kan ha markedsrett (+ 40 % markedsandeler), gjelder følgende regler:**

- Ikke bruk forskjellige priser (eller andre kommersielle betingelser) til lignende kunder eller de samme prisene til ulike kundetyper uten objektiv begrunnelse for slike forskjellsbehandlinger («diskriminerende prising»).
- Ikke krev priser som er uforholdsmessig høye, til det punktet at de ikke er rimelig i forhold til den økonomiske verdien av det som leveres («overprising»).
- Ikke sett priser som er under kostnad over en lengre periode uten å innhente juridisk rådgivning («rovprising»).
- Ikke engasjer deg med «margin-press». Dette kan skje hvis/når et selskap er vertikalt integrert på en eller annen måte og utnytter markedsrett i et oppstrømsmarked ved å overprise nedstrømskonkurrenter for en innsats, og bruker disse gevinstene til deretter å senke sine egne nedstrømspriser og presse ut konkurrenter.
- Ikke pålegg kundene eksklusive (eller kvasi-) kjøpsforpliktelser.
- Ikke fastsett priser (eller rabatter) basert på kundenes lojalitet, for eksempel for å oppnå hele eller en større andel av kundens forretninger («lojalitetsrabatter»).
- Ikke nekt å gi en konkurrent tilgang til en essensiell fasilitet uten objektiv begrunnelse, for eksempel en viktig input, ressurs eller fasilitet som ikke kan skaffes andre steder.
- Ikke nekt å levere produkter eller tjenester med mindre det foreligger en klar objektiv begrunnelse (som manglende reell kredittverdighet, utilstrekkelig kapasitet osv.). Dette inkluderer konstruktiv avvisning ved å innføre urimelige vilkår.
- Ikke knytt kjøp av forskjellige produkter (enten gjennom kontrakt eller prisinsentiver) til å forplikte en kunde til å kjøpe begge for å få tilgang til ett.



## 4.2 Fusjonskontroll

Selv om fusjonskontrollreglene ikke diskuteres i detalj i disse retningslinjene for konkurranse, bør det bemerkes at konkurransemyndighetene også har som oppgave å undersøke fusjoner og oppkjøp som, på grunn av sin størrelse eller art, har potensial til å begrense konkurransen. Når NCG Group AB ønsker å kjøpe eller selge en virksomhet, eller til og med inngå en joint venture-avtale eller visse typer outsourcing-avtaler med et annet selskap, kan det være nødvendig å innhente godkjenning fra én eller flere konkurransemyndigheter før avtalen kan gjennomføres. Det er derfor viktig å få juridisk rådgivning når en slik transaksjon vurderes.



Juridisk rådgivning vil, for eksempel, være nødvendig i forbindelse med (i) analyse av om og hvor en transaksjon må meldes, (ii) tidspunktet og sannsynligheten for godkjenning av fusjonen; (iii) utarbeidelse av eventuelle påkrevde meldinger; og (iv) sikre at transaksjonen ikke settes i verk før godkjenning (ved bruk av reglene for «gun jumping»)

## 5. Retningslinjer for kommunikasjon

### 5.1 Generell oversikt

Måten ansatte i NCG Group AB kommuniserer skriftlig på er svært viktig da dette materialet kan brukes som bevis ved en eventuell etterforskning. Når ulovlig atferd mistenkes, har konkurransemyndighetene betydelige etterforskningsbeføyelser, for eksempel:

- Uanmeldte inspeksjoner (razziaer) hos NCG Group AB. Under en razzia kopieres alle relevante fysiske og elektroniske data, inkludert e-poster, direktemeldinger, tekstmeldinger osv.; og
- Bredspektrede informasjonsforespørsler.

Ofte finnes det også insentiver (for eksempel reduserte bøter) for selskaper til å rapportere lovbrudd til konkurransemyndighetene. Slike «leniency»-søknader fører til at aktører i markedet sender inn mye data om seg selv og konkurrentene sine.

NCG Group AB samhandler også med konkurransemyndighetene under prosesser for fusjonskontroll. I stadig større grad må store mengder intern markedsdata leveres inn sammen med en fusjonsmelding. Kommunikasjon som fungerer for å «selge» en strategi eller avtale kan på andre måter fullstendig undergrave NCG Group ABs posisjon, for eksempel med hensyn til markedsdefinisjon, rasjonale for avtalen, synergier, konkurranseintensitet, inngangsbarrierer osv. Forsiktighet i både intern og ekstern kommunikasjon er nøkkelen for å unngå misforståelser.

#### **Eksempler på hva som bør gjøres og hva som bør unngås ved kommunikasjon på vegne av NCG Group AB:**

- Ikke bruk fritt språk om markedsdefinisjoner, adgangsbarrierer osv.
- Ikke hevd å ha en dominerende stilling eller lignende.
- Ikke spekulere i om noe er lovlig.
- Ikke bruk humor eller sarkasme ute av kontekst, noe som kan føre til misforståelser.
- Unngå å opprette unøyaktige registreringer om markeder og strategier.
- Vurder nøye potensialet for at et dokument eller en melding kan misforstås – rediger!
- Ta vare på dokumentasjon som bevis på legitime årsaker for kontakt med konkurrenter.
- Ta vare på rettslig privilegium.
- Hold deg til fakta for å unngå tvetydighet – klarhet er avgjørende!
- Vis disiplin også i muntlig/uformell kommunikasjon.

## 6. Implementering

### 6.1 Ansvarsområder og organisasjon

Hver ansatt, leder, administrerende direktør og styremedlem må forstå og etterleve disse retningslinjene for konkurranse. Ledere må sørge for at teamet deres fullt ut forstår og forventes å etterleve standardene og kravene som er fastsatt i disse retningslinjene for konkurranse.

Dersom det oppstår spørsmål angående innholdet i disse retningslinjene for konkurranse, eller hvordan den skal påvirke det daglige arbeidet eller en spesifikk sak, kan du kontakte landssjefen eller konsernsjefen.

## 7. Rapportering av bekymringer og konsekvenser av brudd

Dersom du blir oppmerksom på eller mistenker et mulig brudd på lov, regler eller forskrifter, er du forpliktet til å kontakte landssjefen eller konsernsjefen umiddelbart.

Dersom du blir oppmerksom på brudd på disse retningslinjene for konkurranse eller noen av NCG Group ABs andre retningslinjer, skal du kontakte landssjefen eller konsernsjefen.

Du kan også melde bekymringer anonymt via NCG Group ABs varslingssystem som er tilgjengelig på [WhistleB, Whistleblowing Centre](#). NCG Group AB vil ikke tolerere noen forsøk på å iverksette negative tiltak mot en ansatt som rapporterer en reell bekymring angående mistenkelig uredelighet. Gjengjeldelse mot noen som sier ifra er et brudd på disse retningslinjene, og vil ikke bli tolerert.

NCG Group AB tolererer ikke ulovlig eller uetisk adferd. Brudd på disse retningslinjene for konkurranse vil sannsynligvis skade NCG Group ABs merkevare og omdømme. Manglende overholdelse av disse retningslinjene for konkurranse blir tatt på alvor og kan resultere i disiplinære tiltak som er passende for bruddet, inkludert, men ikke begrenset til, oppsigelse av ansettelsesforholdet.

## 8. Gjennomgang og oppfølging

Overholdelse av disse retningslinjene for konkurranse for alle ansatte hos NCG Group AB vil bli overvåket gjennom interne og eksterne revisjoner, samt rutinemessige oppfølginger av alle rapporterte saker.

---

| Ikrafttredelsesdato | Versjon | Endre beskrivelse |
|---------------------|---------|-------------------|
| 01.09.2023          | Ver 1.0 |                   |
|                     |         |                   |