

Konkurrencepolitik

Indholdsfortegnelse

1.	Indledning.....	2
2.	Håndtering af kontakt med konkurrenter	2
3.	Håndtering af kontakt med værdikæden	5
4.	Håndtering af en stærk markedsposition.....	7
5.	Retningslinjer for kommunikation.....	9
6.	Implementering	10
7.	Rapportering af bekymringer og konsekvenser ved overtrædelse	10
8.	Revision og opfølgning.....	10

1. Indledning

NCG Group AB tror på fair handel og ærlig konkurrence baseret på integritet, produktkvalitet, pris og kundeservice. Det er NCG Group AB's politik at sikre, at selskabets forretningspraksis fuldt ud overholder konkurrencelovgivningen i hvert eneste land, hvor det opererer.

Brud på konkurrencereglerne kan føre til alvorlige konsekvenser for de involverede virksomheder såsom høje bøder og private erstatningssøgsmål. I visse lande kan enkeltpersoner blive pålagt sanktioner, herunder frakendelse af retten til at være direktør, strafferetlige bøder og fængsel. I henhold til doktrinen om moderselskabsansvar kan et moderselskab holdes ansvarligt for et datterselskabs konkurrencebegrænsende adfærd, når moderselskabet udøver en afgørende indflydelse over sit datterselskab.

Denne konkurrencepolitik giver generelle retningslinjer, som – hvis de følges – vil støtte NCG Group AB's indsats for at overholde konkurrencelovgivningen i Den Europæiske Union og i jurisdiktioner med konkurrenceregler baseret på lignende principper.

Denne konkurrencepolitik fokuserer på:

- Håndtering af kontakt med konkurrenter ("horisontale" aftaler)
- Håndtering af kontakt med værdikæden ("vertikale" aftaler)
- Håndtering af en stærk markedsposition (risikoen for misbrug af dominerende stilling)
- Retningslinjer for kommunikation.

Denne konkurrencepolitik gælder for alle medarbejdere og andre kontrahenter i NCG Group AB samt selskabets bestyrelse, når de handler i deres egenskab af bestyrelsesmedlemmer for NCG Group AB.

2. Håndtering af kontakt med konkurrenter

2.1 Generel oversigt

Kontakt med konkurrenter (herunder potentielle konkurrenter) er meget følsom ud fra et konkurrenceretligt perspektiv. Samarbejde mellem uafhængige virksomheder, der kan forvride den normale konkurrenceproces, er ulovligt. Dette dækker over skriftlig, mundtlig, formel og uformel kontakt.

Ulovlig adfærd inkluderer aftaler med en konkurrent om at deltage i:

Pris- fastsættelse	Markeds- deling	Tilbuds- manipulation	Begrænsning af produktion eller output	Kollektiv boykot	Udveksling af følsomme oplysninger
-----------------------	--------------------	--------------------------	--	---------------------	--

Når du har med konkurrenter at gøre i enhver sammenhæng, gælder følgende regler:

- Diskuter eller indgå ikke aftaler om prisfastsættelse eller andre kommercielle vilkår med konkurrenter. Dette inkluderer timing, rabatter, bonusser eller andre prisaspekter.
- Diskuter ikke deling af kunder, mængder, leverancer eller opdeling af geografiske markeder med konkurrenter.
- Diskuter, aftal eller udveksl ikke oplysninger om udbudsstrategier med konkurrenter. Udarbejdelse af tilbud skal være en uafhængig proces.
- Diskuter ikke begrænsning af produktion, distribution eller mængder med konkurrenter.
- Samarbejd ikke med konkurrenter om at udelukke en anden teknologi, konkurrent eller organisation fra markedet, en brancheforening, standardiseringsorganisation eller lignende (kollektiv boykot).
- Del ikke kommercielt følsomme oplysninger med konkurrenter (se afsnit 2.2 nedenfor).
- Hav ikke repræsentanter i bestyrelser hos flere konkurrenter (overlappende bestyrelsesposter).
- Reager på konkurrencebegrænsende adfærd fra konkurrenter for at gøre NCG Group AB's indsigelser helt klare. Afslut diskussionen eller kontakten, og sørg for, at dine svar opbevares i sagsakterne. Passiv involvering kan stadig være ulovlig!
- Søg vejledning, hvis du er usikker på dit ansvar i forhold til konkurrencelovgivningen, herunder når du overvejer et joint venture eller en anden form for alliance eller samarbejde med en konkurrent. Kontakt i første omgang landechefen/koncernens adm. direktør.

2.2 Hvad er kommercielt følsomme oplysninger?

Når man interagerer direkte eller indirekte med konkurrenter, er specifikke og detaljerede (nuværende eller fremtidige) udvekslinger/diskussioner om følgende ulovlige¹:

¹ Det er ikke konkurrencebegrænsende at udveksle oplysninger, der allerede er offentligt tilgængelige eller ikke har nogen strategisk værdi, herunder love og regler, aggregerede og historiske data eller generelle markedsundersøgelser. Den vigtigste faktor ved vurderingen af, om en bestemt udveksling af information er acceptabel eller ej, er, om informationsudvekslingen kan føre til en reduktion af den strategiske usikkerhed på markedet.

Priser og prispolitik	Rabatter, forhøjelser og nedslag	Overskud og marginer	Kunder	Strategi
Omkostninger	Kapacitet og salgsmængder	Markedsandele	Udbuds- og indkøbsdata	HR-oplysninger (såsom personalegoder og kompensation)

2.3 Brancheforeninger og messer

Involvering i brancheforeninger eller lignende (f.eks. til networking eller fastsættelse af standarder) skal overvåges nøje, da deltagelse i sin natur indebærer kontakt med konkurrenter. Det er normalt acceptabelt at have generelle diskussioner om:

Offentlig politik/ny lovgivning	Uddannelses- mæssig/videnska- belig udvikling	Lovgivningsanli- ggender af generel interesse	Demografisk udvikling
Branchetendenser	Offentlige/historiske oplysninger	Lovlige benchmarking- initiativer	Lovlig standardisering

Det er dog ikke tilladt at diskutere, hvordan og hvornår NCG Group AB og andre planlægger at reagere på den generelle udvikling – pas på, at generelle diskussioner ikke bliver en genvej til detaljeret planlægning!

Deltagelse i standardiseringsarbejde eller benchmarking – indsamling og cirkulation af visse statistiske data – kan være tilladt, men kun hvis specifikke betingelser overholdes, og der er indhentet forudgående juridisk godkendelse.

Det er nødvendigt at søge godkendelse hos landechefen/koncernes adm. direktør til medlemskab af brancheforeninger og lignende. Der skal gives specifik vejledning til deltagere om, hvordan man opfører sig i denne sammenhæng.

2.4 Deltagelse i udbud

Når der afgives bud på kontrakter, er det vigtigt at gøre dette uafhængigt af konkurrenter. Det kan udgøre tilbudsmanipulation at indgå aftaler med konkurrenter i en udbudsproces. Dette er en alvorlig overtrædelse af konkurrencelovgivningen, som i visse jurisdiktioner endda kan medføre individuelt strafansvar. En virksomhed, der tidligere er fundet skyldig i at have overtrådt konkurrenceloven, kan i visse lande også blive udelukket fra fremtidige offentlige udbudsprocesser.

Der findes også regler for, hvornår det er passende at afgive fællesbud (f.eks. som en del af et konsortium) og/eller indgå aftaler om underleverandører i en standard (åben) indkøbsproces. Generelt gælder følgende:

- Fælles udbud er i orden mellem parter, der ikke er konkurrenter.
- Fælles udbud mellem konkurrenter indebærer en høj risiko, hvis begge parter er i stand til at byde hver for sig.

- Det er forbundet med højere risiko at aftale med en konkurrent, at man accepterer en underleverandøraftale fra dem mod til gengæld ikke selv at byde på opgaven.

Søg altid juridisk godkendelse, før du samarbejder med en konkurrent om et fælles bud eller en underleverandøraftale (konsortiebud).

2.5 Praktiske rutiner for kontakt med konkurrenter

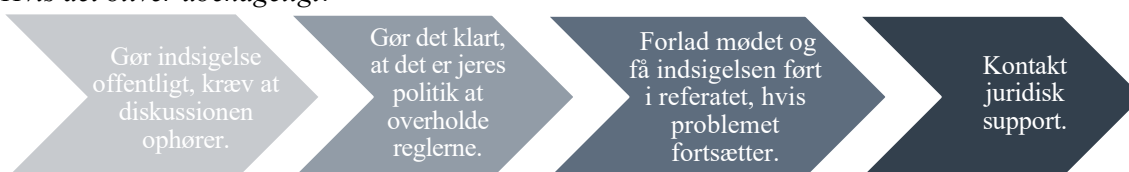
Før mødet:



Under mødet:



Hvis det bliver ubehageligt:



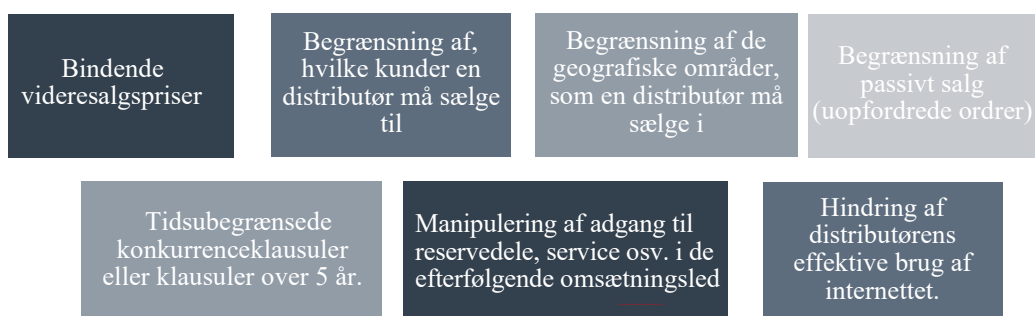
3. Håndtering af kontakt med værdikæden

3.1 Generel oversigt

Kontakt med værdikæden – såsom distributører, leverandører og kunder – skal håndteres med forsigtighed. Bemærk, at [ægte agenter²] (der ikke bærer nogen eller kun minimal risiko) ikke anses for at være uafhængige af NCG Group AB og er derfor generelt ikke omfattet af disse regler. Hvor NCG Group AB også konkurrerer med en handelspartner, for eksempel en kunde, gælder reglerne for kontakt med konkurrenter også.

² En ægte agent er en agent, der handler på vegne af agenturgiveren uden at bære nogen økonomiske eller kommercielle risici.

De vigtigste ulovlige aktiviteter, der kan opstå i såkaldte "vertikale" aftaler med ikke-konkurrenter, er vist nedenfor³:



Når NCG Group AB har en stærk markedsposition i sine transaktioner i værdikæden, er der mindre fleksibilitet, f.eks. hvad angår eksklusivitet (se afsnit 4 nedenfor).

Når du har med ikke-konkurrenter at gøre i enhver sammenhæng, gælder følgende regler:

- Begræns ikke en købers mulighed for selv at fastsætte sin salgspris (eller andre kommercielle vilkår). I mange lande er det ulovligt at pålægge faste priser eller mindstepriser ved videresalg (ofte kendt som bindende videresalgspriser).
- Begræns ikke en køber i at sælge produkter uden for et bestemt geografisk område, en kundegruppe eller en platform/kanal (f.eks. online eller fysisk butik) uden først at indhente juridisk rådgivning. Aktivt salg (opfordrede ordrer) kan undertiden begrænses, når visse betingelser er opfyldt.
- Pålæg ikke en konkurrenceklausul, der forbyder en køber at købe fra en anden leverandør, uden først at søge juridisk godkendelse af dens omfang.
- Brug ikke forsyningskæden som en måde at kanalisere information videre til konkurrenter på. Du må ligeledes ikke fungere som bindeled mellem konkurrerende leverandører eller købere.
- Glem ikke at overholde sikkerhedsforanstaltningerne mod upassende udveksling af følsomme oplysninger, hvis NCG Group AB sælger på det samme marked i konkurrence med en udpeget distributør eller kunde (dvs. via en dobbelt distributionsmodel).
- Brug ikke adgang til reservedele, vedligeholdelsestjenester, softwareopdateringer eller lignende til at: (i) udnytte eller øge styrken på et primært marked (ii) indirekte begrænse salg uden for et tildelt område (f.eks. ved at tilbageholde leverancer for at fremtvinge et bestemt resultat).
- Deltag ikke i restriktiv licenspraksis for intellektuel ejendomsret (IP), der er designet til at begrænse modpartens mulighed for at konkurrere med NCG Group AB, uden først at søge juridisk godkendelse (f.eks. vedrørende grant-back-forpligtelser samt adgang til og brug af underliggende IP).
- Søg forudgående konkurrenceretlig godkendelse for alle anvendte skabeloner til kommercielle aftaler såsom distributionsaftaler, agentaftaler og andre ordninger for salgsrepræsentanter, f.eks. for at sikre det korrekte omfang af konkurrenceklausuler, eksklusivitet og eventuelle geografiske eller andre restriktioner pålagt distributører.

³ "At hindre distributørens effektive brug af internettet" betyder, at NCG Group AB ikke må forbyde distributøren at bruge internettet (f.eks. via en webshop) til salg af produkter eller tjenester.

4. Håndtering af en stærk markedsposition

4.1 Generel oversigt

På markeder, hvor NCG Group AB har en stærk markedsposition, kan forbuddet mod misbrug af en dominerende stilling finde anvendelse på NCG Group AB's adfærd på markedet.

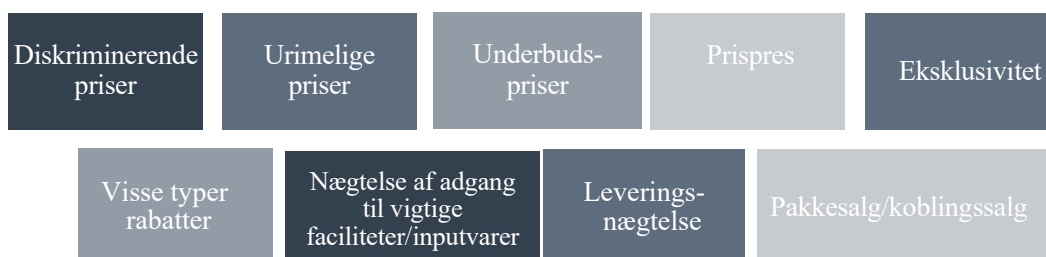
En almindelig indikator for, om en virksomhed har en stærk markedsposition, er dens markedsandel på det relevante produktmæssige og geografiske marked. Under EU's konkurrenceret indikerer en markedsandel på over ca. 40 procent dominans. Resultatet af vurderingen afhænger i sidste ende af omstændighederne i den enkelte sag, herunder konkurrenternes position, adgangsbarrierer til markedet og køberstyrke.

Hvis du er usikker på NCG Group AB's markedsposition eller ansvar i henhold til reglerne om misbrug af dominerende stilling, skal du søge rådgivning hos landechefen/koncernens adm. direktør.

I tilfælde af en dominerende position kan denne adfærd være ulovlig:

Hvis NCG Group AB har eller kan have en stærk markedsposition (markedsandel på over 40 %), gælder følgende regler:

- Anvend ikke forskellige priser (eller andre kommercielle vilkår) over for sammenlignelige kunder eller de samme priser over for forskellige typer kunder uden en objektiv begrundelse for en sådan forskelsbehandling ("diskriminerende priser").
- Opkræv ikke priser, der er så urimeligt høje, at de ikke står i rimeligt forhold til den økonomiske værdi af det, der leveres ("urimelige priser").
- Sæt ikke priser under omkostningerne i en længere periode uden at søge juridisk rådgivning ("underbudspriser").
- Deltag ikke i "prispres". Dette kan ske, hvis en virksomhed er vertikalt integreret på en eller anden måde og udnytter en stærk markedsposition på et forudgående omsætningsled ved at overfakturere konkurrenter i de efterfølgende led for en inputvare og derefter bruger gevinsten til at sænke sine egne priser på efterfølgende led for at presse konkurrenter ud.
- Pålæg ikke kunder eksklusive (eller næsten eksklusive) købsforpligtelser.
- Fastsæt ikke priser (eller rabatter) baseret på en kundes loyalitet, f.eks. for at opnå hele eller en større del af kundens forretning ("loyalitätsrabatter").
- Nægt ikke en konkurrent adgang til en væsentlig facilitet uden objektiv begrundelse, f.eks. vigtige input, ressourcer eller faciliteter, som ikke kan anskaffes andre steder.
- Nægt ikke at levere produkter eller tjenester, medmindre der er en klar objektiv begrundelse (såsom reel mangel på kreditværdighed, utilstrækkelig kapacitet osv.). Dette inkluderer konstruktiv nægtelse ved at stille urimelige vilkår.
- Forbind ikke køb af særskilte produkter (hverken gennem kontrakt eller prismæssige incitament) for at tvinge en kunde til at købe begge for at få adgang til det ene produkt.



4.2 Fusionskontrol

Selvom reglerne om fusionskontrol ikke gennemgås nærmere i denne konkurrencepolitik, skal det bemærkes, at konkurrencemyndighederne også har til opgave at undersøge fusioner og virksomhedsovertagelser, som på grund af deres størrelse eller karakter har potentiale til at begrænse konkurrencen. Hvor NCG Group AB ønsker at købe eller sælge en virksomhed, eller endda indgå en joint venture-aftale eller visse typer outsourcingaftaler med en anden virksomhed, kan det være nødvendigt at indhente godkendelse fra en eller flere konkurrencemyndigheder, før handlen kan gennemføres. Det er derfor vigtigt at søge juridisk rådgivning, hver gang en sådan transaktion overvejes.

Juridisk bistand vil f.eks. være påkrævet i forhold til: (i) at analysere, om og hvor en transaktion skal anmeldes, (ii) tidsplanen og sandsynligheden for en fusionsgodkendelse, (iii) udarbejdelse af eventuelle påkrævede anmeldelser, (iv) at sikre, at transaktionen ikke gennemføres før godkendelsen foreligger (overholdelse af reglerne om gun-jumping).

5. Retningslinjer for kommunikation

5.1 Generel oversigt

Måden, hvorpå NCG Group AB's medarbejdere kommunikerer skriftligt, er meget vigtig, da dette materiale kan bruges som bevis i tilfælde af en undersøgelse. Ved mistanke om ulovlig adfærd har konkurrencemyndighederne betydelige efterforskningsbeføjelser, herunder:

- Uanmeldte kontrolbesøg (razzia) på NCG Group AB's lokalteter. Under en razzia kopieres alle relevante fysiske og elektroniske data, herunder e-mails, chatbeskeder, sms'er osv.
- Omfattende anmodninger om oplysninger.

Ofte er der også incitamenter (f.eks. bødenedsættelse) for virksomheder til at indberette overtrædelser til konkurrencemyndighederne. Sådanne ansøgninger om bødefritagelse eller nedsættelse fører til, at markedsdeltagere indsender store mængder data om sig selv og deres konkurrenter.

NCG Group AB interagerer også med konkurrencemyndigheder i forbindelse med fusionskontrolprocesser. I stigende grad skal store mængder interne markedsdata indsendes sammen med en fusionsanmeldelse. Formuleringer, der har til formål at "sælge" en strategi eller en handel, kan fuldstændig underminere NCG Group AB's position på andre områder, for eksempel hvad angår markedsdefinition, rationale for handlen, synergier, konkurrencemæssig nærhed, indgangsbarrierer osv. Forsigtighed i både intern og ekstern kommunikation er afgørende for at undgå at skabe misforståelser.

Eksempler på hvad man skal gøre, og hvad man skal undgå, når man kommunikerer på vegne af NCG Group AB:

- Brug ikke upræcist sprog om markedsdefinitioner, adgangsbarrierer osv.
- Påstå ikke, at I har en dominerende stilling eller lignende.
- Spekuler ikke i, om noget er lovligt.
- Brug ikke humor eller sarkasme ude af kontekst, da det kan føre til misforståelser.
- Undgå at skabe unøjagtige optegnelser om markeder og strategier.
- Overvej, om et dokument eller en besked kan misfortolkes – rediger, hvis det er tilfældet!
- Før optegnelser for at dokumentere legitime årsager til kontakt med konkurrenter.
- Beskyt retten til fortrolighed.
- Hold dig til fakta for at undgå tvetydighed – klarhed er afgørende!
- Oprethold også disciplin i mundtlig/uformel kommunikation.

6. Implementering

6.1 Ansvar og organisation

Alle medarbejdere, ledere, direktører og bestyrelsesmedlemmer skal forstå og overholde denne konkurrencepolitik. Ledere bør sikre, at deres teams fuldt ud forstår og forventes at overholde de standarder og krav, der er fastsat i konkurrencepolitikken.

Hvis der opstår spørgsmål om indholdet af denne konkurrencepolitik, eller hvordan det påvirker dit daglige arbejde eller et bestemt forhold, bedes du kontakte landechefen/koncernens adm. direktør.

7. Rapportering af bekymringer og konsekvenser ved overtrædelse

Hvis du bliver opmærksom på eller har mistanke om en mulig overtrædelse af lovgivning, regler eller bestemmelser, er du forpligtet til straks at kontakte landechefen/koncernens adm. direktør.

Hvis du bliver opmærksom på en overtrædelse af denne konkurrencepolitik eller andre af NCG Group AB's politikker, skal du kontakte landechefen/koncernens adm. direktør.

Du kan også indberette bekymringer anonymt via NCG Group AB's whistleblowersystem hos [WhistleB, Whistleblowing Centre](#). NCG vil ikke tolerere nogen forsøg på at iværksætte sanktioner over for en medarbejder for at indberette en oprigtig bekymring vedrørende formodede uregelmæssigheder. Gengældelse mod enhver, der vælger at give sin mening til kende, vil blive betragtet som en overtrædelse af adfærdskodekset og vil ikke blive tolereret.

NCG Group AB tolererer ingen form for ulovlig eller uetisk adfærd. Overtrædelse af denne konkurrencepolitik vil sandsynligvis skade NCG Group AB's brand og omdømme. Manglende overholdelse af denne konkurrencepolitik tages alvorligt og kan medføre disciplinære sanktioner svarende til overtrædelsen, herunder, men ikke begrænset til, opsigelse af ansættelsesforholdet.

8. Revision og opfølgning

Overholdelse af denne konkurrencepolitik vil blive overvåget gennem interne og eksterne revisioner samt løbende opfølgning på alle rapporterede forhold.

Ikrafttrædelsesdato	Version	Beskrivelse af ændring
1.9.2023	V1.0	