

KONKURRENSPOLICY

1 Inledning

I Retta tror vi på rättvisa affärsvillkor och ärlig konkurrens baserad på integritet, servicekvalitet, pris och kundservice. Det är Rettas policy att säkerställa att dess affärspraxis helt överensstämmer med antitrustlagarna i varje land som den är verksam i.

Brott mot konkurrensreglerna kan leda till allvarliga konsekvenser för de inblandade företagen, såsom höga böter och privata skadeståndskrav. Enligt utvärdering av solidariskt skadeståndsansvar kan ett moderbolag bli ansvarigt för sitt dotterbolags konkurrensbegränsande beteende när moderbolaget utövar ett avgörande inflytande över sitt dotterbolag.

Uppförandekoden är Rettas främsta policy, som samlar alla andra policyer. Olika policyer beskrivs kort i vår uppförandekod och hänvisar till varje specifik policy.

Denna konkurrenspolicy ger allmänna riktlinjer som, om de följs, kommer att stödja Rettas ansträngningar att följa nationella konkurrenslagar i länder där vi är verksamma och lagar i Europeiska unionen.

Denna konkurrenspolicy fokuserar på:

- Hantera kontakter med konkurrenter ("horisontella" arrangemang)
- Definition och riktlinjer för hantering av marknadsakt (risken för missbruk av dominans); och
- Kommunikationsriktlinjer.

Denna konkurrenspolicy gäller för alla anställda och högsta ledningar i alla företag som tillhör Retta Group ("Retta") och styrelsen för Retta-företag.

Utöver denna policy har Retta interna anvisningar för sina anställda. I händelse av avvikelser mellan policyn och anvisningarna ska denna policy ha företräde.

2 Hantera kontakter med konkurrenter

2.1 Generell översikt

Kontakter med konkurrenter (inklusive potentiella konkurrenter) är mycket känsliga sett ur ett konkurrensperspektiv. Samarbete mellan oberoende företag som kan snedvrیدا den normala konkurrensprocessen är olagligt. Detta gäller skriftliga, muntliga, formella och informella avtal.

Olagligt beteende inkluderar att komma överens med en konkurrent om att delta i:



2.2 Vad är kommersiellt känslig information?

När du har att göra med konkurrenter direkt eller indirekt, specifikt och detaljerat (nuvarande eller framtida)

Utbyten/diskussioner om följande är olagliga¹ :

När man har att göra med konkurrenter i alla sammanhang gäller följande regler:

- Diskutera eller kom inte överens om prissättning eller andra kommersiella villkor med konkurrenter. Detta inkluderar timing, erbjudanden, rabatter eller andra aspekter som är relaterade till priser.
- Diskutera inte att dela kunder, volymer, leveranser eller dela geografiska marknader med konkurrenter.
- Diskutera, kom överens eller utbyt inte information om budgivningsstrategier med konkurrenter. Anbudsberedningen bör vara en självständig process.
- Diskutera inte begränsning av produktion, distribution eller volymer med konkurrenter.
- Arbeta inte med konkurrenter för att utesluta någon teknik, konkurrent eller organisation från marknaden, en branschorganisation, standardförening eller liknande (kollektiv bojkott).
- Dela inte kommersiellt känslig information med konkurrenter (se avsnitt 2.2 nedan).
- Ha inte representanter i styrelser för flera konkurrenter (sammankopplade direktorat).
- Reagera på konkurrensbegränsande beteende från konkurrenter för att göra Rettas invändningar mycket tydliga. Avsluta diskussionen eller kontakten och se till att dina svar arkiveras. Passivt engagemang kan fortfarande vara olagligt!
- Sök vägledning om du är osäker på ditt konkurrensrättsliga ansvar, inklusive när du överväger ett samriskföretag eller annan form av allians eller samarbete med en konkurrent. Kontakta i första hand Rettas juridiska chef.



¹Det är inte konkurrensbegränsande att utbyta information som redan är allmän egendom eller som inte har något strategiskt värde, inklusive lagar och förordningar, aggregerade och historiska data eller allmänna marknadsstudier. Den viktigaste aspekten vid bedömningen av om ett visst informationsutbyte är acceptabelt eller inte är om informationsutbytet kan leda till att den strategiska osäkerheten på marknaden minskar.

2.3 Branschföreningar och mässor

Engagemang i branschorganisationer eller liknande (till exempel för nätverkande eller standardisering) måste övervakas noggrant eftersom deltagandet till sin natur innebär kontakter med konkurrenter. Det är vanligtvis acceptabelt att ha allmänna diskussioner om:



Det är dock inte tillåtet att diskutera hur och när Retta och andra planerar att reagera på den allmänna utvecklingen – se upp med att allmänna diskussioner blir en inkörsport till en diskussion om detaljrik planering!

Deltagande i standardiseringsövningar eller benchmarking – sammanställning och spridning av vissa statistiska uppgifter – kan tillåtas men endast om särskilda villkor respekteras och förhandsgodkännande av juridiska skäl säkerställs.

För medlemskap i branschorganisationer och liknande krävs godkännande från VD eller Rettas chefsjurist. Specifik vägledning måste ges till deltagarna om hur de ska bete sig i den här miljön.

2.4 Svara på anbud

När man lägger bud på kontrakt är det viktigt att göra det oberoende av konkurrenter. Att konspirera med konkurrenter i en anbudsprocess kan innebära att man deltar i anbudsriggning. Detta är ett allvarligt konkurrensbrott, som till och med kan dra till sig individuellt straffrättsligt ansvar i vissa jurisdiktioner. Ett företag som tidigare konstaterats ha brutit mot konkurrenslagstiftningen kan också uteslutas från framtida offentliga anbudsförfaranden i vissa länder.

Det finns också regler som begränsar när det är lämpligt att lämna gemensamma anbud (till exempel som en del av ett konsortium) och/eller göra underleverantörsarrangemang i en vanlig (öppen) upphandlingsprocess. Allmänt:

- Gemensamma anbud är ok mellan icke-konkurrenter;
- Gemensamma anbud mellan konkurrenter löper hög risk att vara olagliga om båda parter kan lägga anbud separat; och
- Att komma överens med en konkurrent om att acceptera ett underkontrakt från dem i utbyte mot att han inte lägger bud för att vinna kontraktet är tillhör denna riskkategori.

Sök alltid juridiskt godkännande innan du samarbetar med en konkurrent/potentiell konkurrent i ett gemensamt bud eller underleverantörsarrangemang (konsortiebudgivning). Kontakta Rettas chefsjurist eller en juridisk rådgivare innan du påbörjar en sådan process.

2.5 Praktiska rutiner för konkurrentkontakter



3 Definition och riktlinjer för hantering av marknadsakt

3.1 Generell översikt

En vanlig proxy för att avgöra om ett företag har marknadsinflytande är att beakta dess marknadsandel på den relevanta produkt- och geografiska marknaden. Enligt EU:s konkurrenslagstiftning indikerar en marknadsandel över cirka 40 procent dominans. Resultatet av bedömningen är ytterst beroende av omständigheterna i enskilda fall, inklusive konkurrenternas ställning, lätthet att träda in på marknaden och köparstyrka.

Om du är osäker på vår marknadsposition eller vårt ansvar enligt reglerna om missbruk av en dominerande ställning, sök råd från Rettas chefsjurist.

För närvarande har Retta inte marknadsakt på någon marknad. Om det finns en marknadsinflytande kan förbudet mot missbruk av en dominerande ställning gälla vårt beteende på marknaden.

När du har en dominerande ställning kan följande vara olagligt:

3.2 Kontroll av sammanslagningar

Om ett företag har eller kan ha marknadsinflytande (40 %+) marknadsandelar gäller följande regler:

- Tillämpa inte olika priser (eller andra kommersiella villkor) på liknande kunder eller samma priser på olika typer av kunder utan objektiv motivering för sådana skillnader i behandling ("diskriminerande prissättning").
- Ta inte ut priser som är överdrivet höga till den grad att de inte står i rimlig relation till det ekonomiska värdet av det som levereras ("överprissättning").
- Prissätt inte under självkostnadspriset under en längre period utan att söka juridisk rådgivning ("underprissättning").
- Delta inte i "marginalpress". Detta kan inträffa om/när ett företag är vertikalt integrerat på något sätt och utnyttjar marknadsinflytande på en uppströmsmarknad genom att överdebitera nedströmskonkurrenter för en insatsvara och använda dessa vinster för att sedan sänka sina egna nedströmspriser och pressa ut konkurrenter.
- Påtvinga inte kunder exklusiva (eller kvasi-) köpskyldigheter.
- Sätt inte priser (eller rabatter) på grundval av en kunds lojalitet till exempel för att få hela eller en större del av kundens verksamhet ("trohetsrabatter").
- Vägra inte att ge en konkurrent tillgång till en viktig anläggning utan objektiv motivering, till exempel en viktig insatsvara, resurs eller anläggning som inte kan köpas någon annanstans.
- Vägra inte att tillhandahålla produkter eller tjänster om det inte finns en tydlig objektiv motivering (såsom verklig brist på kreditvärdighet, otillräcklig kapacitet, etc.). Detta inkluderar konstruktiv vägran genom att införa orimliga villkor.
- Koppla inte köp av olika produkter (varken genom avtal eller prissättning) för att tvinga en kund att köpa båda för att få tillgång till en.



Även om reglerna för kontroll av sammanslagningar inte diskuteras i detalj i denna konkurrenspolicy, bör det noteras att konkurrensmyndigheterna också har i uppdrag att utreda sammanslagningar och förvärv som på grund av sin storlek eller karaktär har potential att begränsa konkurrensen. Om vi vill förvärva eller sälja en verksamhet, eller till och med ingå ett samriskavtal eller vissa typer av utkontrakteringsarrangemang med ett annat företag, kan det vara nödvändigt att inhämta godkännande från en eller flera konkurrensmyndigheter innan affären kan fortsätta. Det är därför viktigt att söka juridisk rådgivning närhelst en sådan transaktion övervägs.

Till exempel krävs det juridisk input i samband med (i) en analys om och var en transaktion ska noteras, (ii) tidpunkten och sannolikheten för godkännande av sammanslagningen; (iii) förberedelse av eventuella underrättelser som krävs; och (iv) säkerställning att transaktionen inte genomförs före godkännande av sammanslagningen.

4 Kommunikationsriktlinjer

4.1 Generell översikt

Det sätt på vilket Rettas anställda kommunicerar skriftligt är mycket viktigt då detta material kan användas som bevismaterial i samband med en utredning. När olagligt beteende misstänks har konkurrensmyndigheter betydande utredningsbefogenheter, till exempel:

- Oanmälda inspektioner (gryningsräder) av Rettas lokaler. Under en gryningsråd kopieras all relevant fysisk och elektronisk data, inklusive e-post, snabbmeddelanden, textmeddelanden etc; och
- Omfattande krav på information.

Ofta finns det också incitament (till exempel bötesänkningar) för företag att överlåta felaktiga uppgifter till konkurrensmyndigheter. Sådana ansökningar om förmånlig behandling leder till att marknadsaktörer lämnar in massor av data om sig själva och sina konkurrenter.

Retta kan också interagera med konkurrensmyndigheter under kontrollprocesser för sammanslagningar. Det krävs i allt högre grad att stora volymer av inre marknadsdata lämnas in i samband med en anmälan om sammanslagning. En formulering som fungerar för att "sälja" en strategi eller affär kan helt undergräva

Exempel på vad man ska göra och vad man ska undvika när man kommunicerar för Rettas räkning:

- Använd inte löst språk om marknadsdefinitioner, inträdesbarriärer etc.
- Gör inte anspråk på att ha en dominerande ställning eller liknande.
- Spekulera inte om något är lagligt.
- Använd inte humor eller sarkasm ur sitt sammanhang, vilket leder till missuppfattningar.
- Undvik att skapa felaktiga uppgifter om marknader och strategier.
- Fundera över omfattningen av att ett dokument eller meddelande kan misstolkas – redigera!
- För register i syfte att bevisa legitima skäl för konkurrentkontakter.
- Skydda juridiska privilegier.
- Håll dig till fakta för att undvika oklarheter – tydlighet är nyckeln!
- Upprätthåll disciplin i muntlig / informell kommunikation också.

Rettas position på andra sätt, till exempel om marknadsdefinition, affärens logik, synergier, närhet till konkurrens, inträdeshinder etc. Försiktighet i skrift både internt och i extern kommunikation är nyckeln för att undvika att skapa missuppfattningar.

5 Implementering

5.1 Ansvar och organisation

Varje anställd, chef och styrelseledamot måste förstå och följa denna konkurrenspolicy. Chefer bör se till att deras team till fullo förstår och förväntas följa de standarder och krav som anges i konkurrenspolicyen.

Om några frågor uppstår om innehållet i denna konkurrenspolicy, eller hur det bör påverka det dagliga arbetet eller en specifik fråga, vänligen kontakta Rettas chefsjurist.

5.2 Utbildning

Retta tillhandahåller allmän utbildning till sina anställda och styrelseledamöter om efterlevnad av konkurrens enligt vårt efterlevnadsprogram. Utbildningen upprepas med jämna mellanrum.

6 Rapportera misstankar och konsekvenser av överträdelse

Om du blir medveten om, eller misstänker, ett eventuellt brott mot lag, regel, förordning måste du omedelbart kontakta Rettas chefsjurist.

Om du blir medveten om brott mot denna policy eller någon annan av Rettas policyer, ska du kontakta Rettas Chief Compliance Officer, VD, chef för affärsenheten eller din närmaste chef.

Du kan också rapportera misstankar genom Rettas system för visseblåsning, som finns tillgängligt på Rettas webbplats. Hämndåtgärder mot en person som rapporterar en oro eller misstanke är ett brott mot uppförandekoden och kommer inte att tolereras.

Retta tolererar inte olagligt eller oetiskt beteende. Brott mot denna policy kommer sannolikt att skada Rettas varumärke och rykte. Underlåtenhet att följa denna policy tas på allvar och kan resultera i disciplinära åtgärder som är lämpliga för överträdelsen, inklusive, men inte begränsat till, uppsägning av anställningen.

7 Granskning och uppföljning

Efterlevnaden av denna konkurrenspolicy av alla Rettas enheter och anställda kommer att övervakas genom interna och externa revisioner och rutinemässiga uppföljningar av alla rapporterade ärenden.

Ikraftträdande datum	Version	Ändra beskrivning
20 december 2023	v1	original