

Antitrust- og antikorrupsjonsretningslinjer

Rettferdig konkurranse

Hvem

Alle ansatte i KAPH Entreprenør.

Hva

Retningslinjene dekker relasjoner med konkurrenter og kunder.

Hvordan

Konkurranseloven (Antitrust) kan reduseres til tre grunnleggende regler:

- Ikke samordne markedsadferd med (potensielle) konkurrenter
- Ikke begrenset kommersielt frihet for kunder eller leverandører i salgs- eller leveringsavtaler
- Ikke misbruk markedsstyrke for å ekskludere andre konkurrenter og/eller hindre eller manipulerer på annen måte.

Antikorrupsjon

Hvem

Alle ansatte i KAPH Entreprenør

Hva

Retningslinjene dekker gaver til / fra forretningspartnere.

Hvordan

- Aldri i kontanter
- Aldri i forbindelse med forhandlinger.

Akseptable grenser for gaver:

- Sportsbegivenheter, forretningsmat, andre gaver - koster mindre 1000 NOK / person
- Leverandørrabatter - hvis alle KAPH Entreprenør ansatte kan bruke.

Overordnet ansvarsområde:

Daglig leder må godkjenne deltagelse i idrettsarrangement og dyre gaver.

1. Innledning

I KAPH Entreprenør tar vi fullt ansvar for våre handlinger. Verdierne Etikk, Drift, HMS og Kvalitet er hjørnesteiner i forretningsfilosofien vår. De veileder oss i det daglige arbeidet og er en rettesnor for ærlig og etisk virksomhet. Vi er en organisasjon som forplikter seg fullt ut til å drive virksomhet med sterkt fokus på god styring, helse, sikkerhet og miljø. Dette er vårt ansvar.

Vi har innført disse retningslinjene for å formidle dette budskapet og for å hjelpe alle ansatte med å opprettholde det.

2. Slik bruker du retningslinjene

Disse retningslinjene er en referanse for deg som ansatt i KAPH Entreprenør for hvordan du skal handle og opptre i ulike situasjoner. Vi kan ikke dekke alle situasjoner du kan havne i, så hvis du er i tvil, spør alltid om råd.

Med "tredjeparter" mener vi agenter, eksterne salgsrepresentanter, underleverandører og leverandører

3. Compliance i KAPH Entreprenør

Et av grunnprinsippene i KAPH Entreprenør er streng overholdelse av all nasjonal lovgivning som gjelder korrupsjon og antitrust. Å følge antikorrupsjonslover er ytterst viktig for KAPH Entreprenørs omdømme som et selskap som har forpliktet seg til rettferdig konkurranse. Der relevante antikorrupsjons- og antitrustlover er strengere enn retningslinjene, skal relevant lovgivning være gjeldende. Tredjeparter som representerer KAPH Entreprenør må samtykke i å representere KAPH Entreprenør på en måte som er i samsvar med retningslinjene, i tillegg til alle andre gjeldende lover.

Alle ansatte i KAPH Entreprenør er personlig ansvarlige for å følge reglene i disse retningslinjene og relevante antikorrupsjons- og antitrustlover. Brudd på dette vil tas alvorlig av ledelsen i KAPH Entreprenør og vil få personlige konsekvenser for vedkommende ansatte (inkludert disiplinærtiltak og i ytterste konsekvens oppsigelse).

3.1 Compliance-organisasjonen

Compliance-ansvarlig har det overordnede ansvaret for compliance i KAPH Entreprenør. Herunder ansvaret for å støtte ledere og ansatte i compliance-spørsmål, holde retningslinjer oppdatert og at compliance-rapporter behandles på profesjonelt vis, og for at opplæring gjennomføres regelmessig. Compliance-ansvarlig i Kaph er HR-leder.

3.2 Etiske retningslinjer

Grunnprinsippene for hvordan vi som KAPH Entreprenør-ansatte og -representanter forventes å opptre, er beskrevet i KAPH Entreprenørs etiske retningslinjer.

3.3 Integritetslinjen

Bekymringer skal først og fremst tas opp med nærmeste leder eller andre medlemmer av lederteamet. Interne bekymringer kan som regel løses raskt og tilfredsstillende når de tas opp og behandles gjennom interne kanaler, som ledelsen eller HR.

Dersom du føler deg ubekvem med å gjøre dette, eller dersom du har tatt opp bekymringen og føler at den ikke blir behandlet på tilfredsstillende vis, kan du kontakte tillitsmannsapparatet. Du kan da ha anonym dialog med Kaph-entreprenørs compliance-ansvarlig og vi forsikrer deg om at du vil bli behandlet på en fortrolig måte.

4. Gaver til og bevertning av samarbeidspartnere og mottak av gaver og bevertning.

Det å tilby gaver og bevertning til samarbeidspartnere og kunder regnes ofte som vanlig høflighet og forekommer hyppig i den daglige virksomheten. Imidlertid forbyr antikorrupsjonslover tilbud om eller overrekking av noe av verdi dersom formålet er å skaffe seg upassende fordeler.

I det følgende finner du retningslinjer for hva KAPH Entreprenør anbefaler når vi gir ulike slags goder til samarbeidspartnere og kunder. Disse retningslinjene vil være til hjelp for å fatte den riktige beslutningen. Det er imidlertid den enkelte KAPH Entreprenør-representants eget ansvar å påse at han/hun forstår retningslinjene, og alltid kontakter den compliance-ansvarlige ved eventuell tvil.

For goder og tilbud om gaver gjelder alltid følgende obligatoriske kriterier:

- Må være i henhold til lokal lovgivning
- Må være klart i tråd med vanlig høflighet og lokale skikker, samt være sosialt akseptabelt
- Må aldri være et tilbud om penger eller andre betalingsmidler eller tilbud om seksuelle eller umoralske tjenester
- Må ikke gi inntrykk av å gis for å oppfordre til eller belønne upassende opptreden fra mottakers side eller for å skaffe seg et urettferdig forretningsfortrinn
- Bør aldri tilbys i forbindelse med forhandlinger med eksisterende eller potensielle samarbeidspartnere eller kunder (måltider er unntatt fra dette).

4.1 Gaver og tjenester

Å gi små gaver er vanlig praksis i forretningskulturen. Det er viktig at alle gaver har lav pengeverdi og ikke gis regelmessig. Å tilby eller gi en gave kan gjøres dersom:

- de obligatoriske kravene er oppfylt
- de ikke gis for ofte
- gaven ikke gis til en tredjepart som opptrer som mellommann.
- Du kan ha grunn til å tro at hele eller deler av gaven vil brukes av vedkommende for å skaffe seg goder eller belønninger (dette vil være upassende opptreden).
- Det er aldri tilrådelig å gi gaver til offentlige tjenestemenn.

4.2 Måltider

Å gjøre forretninger over et måltid er svært vanlig praksis og det bidrar til å skape gode relasjoner med samarbeidspartnere og kunder. Invitasjoner til vanlige forretningsmåltider er tillatt, gitt at:

Hvem som deltok, hvilken bedrift de representerte, sted og kostnader skal alltid registreres i henhold til regnskapsreglene

Dersom familiemedlemmer av gjesten også inviteres, skal verdien av arrangementet beregnes som totalpris for familien og ikke per person.

- de obligatoriske kravene er oppfylt
- måltidet har et klart forretningsformål, som er veldokumentert i utleggsrapporten
- måltidet er av rimelig kostnad (en tommelfingerregel er at det ikke bør overstige NOK 500 per person) Ved spesielle tilfeller kan kostnaden for et forretningsmåltid overstige NOK 500 per person.
- invitasjonene ikke er urimelig hyppige
- invitasjonen er i tråd med lokale skikker og sosialt akseptabel, især at det aktuelle stedet ikke gir muligheter for seksuell kontakt.

4.3. Reiser og overnatting

Reise- og overnattingskostnader for en (potensiell) samarbeidspartner eller kunde skal dekkes av den aktuelle samarbeidspartneren, ikke av KAPH Entreprenør. Å betale eller refundere slike kostnader kan lett anses som et forsøk fra KAPH Entreprenørs side på å skaffe seg en urettferdig forretningsfordel. Unntak kan forekomme, men krever alltid forhåndsgodkjenning Daglig leder.

4.4 Idretts- eller kulturarrangementer

Invitasjoner til underholdningsarrangementer (f.eks. teaterstykker, konserter eller idrettsarrangementer) har som regel begrenset relevans for forretningene og kan derfor gi inntrykk av å være upassende. Derfor krever invitasjoner til underholdningsarrangementer, annet enn visse KAPH Entreprenør-arrangementer, forhåndsgodkjenning fra Daglig leder. Godkjenning vil vanligvis gis dersom følgende kriterier er oppfylt:

- De obligatoriske kravene er oppfylt
- Totalprisen per person ikke overstiger NOK 2000
- En kunde ikke inviteres mer enn to ganger årlig
- Arrangementet ikke er av eksklusiv karakter
- Arrangementet er i tråd med lokale skikker og er sosialt akseptabelt
- Det gir ikke andre et inntrykk av at KAPH Entreprenør vil få urettferdige forretningsfordeler.

Selv om arrangementet godkjennes av Daglig leder, er du som den inviterende KAPH Entreprenør-representanten ansvarlig for at kravene ovenfor er oppfylt. Unntak fra ovenstående kan godtas, men da kreves godkjenning fra Daglig leder / compliance ansvarlig

4.5 Politiske bidrag

Politiske bidrag betyr alle bidrag av verdi til politiske formål. Politiske bidrag fra bedrifter er ulovlig. Derfor krever ethvert politisk bidrag fra eller på vegne av KAPH Entreprenør uttrykkelig forhåndsgodkjenning fra Daglig leder.

Det er forbudt å presse ansatte, direkte eller indirekte, til å gi personlige politiske bidrag eller opptre til støtte for politiske partier eller enkeltpersoners politiske kandidaturer. Den ansatte må imidlertid påse at han/hun representerer seg selv og ikke opptrer som representant for KAPH Entreprenør i forbindelse med slike personlige aktiviteter.

4.6 Donasjoner og sponing

Donasjoner og sponing er frivillige bidrag i form av penger, gaver eller tjenester som gis, uten forventning om å få noe til gjengjeld, til tredjeparter til utdanningsmessige, vitenskapelige, miljømessige, kulturelle eller sosiale formål. Ved beslutninger om å gi donasjoner må alle krav være oppfylt:

- Donasjoner må ikke gis for å sikre KAPH Entreprenør upassende konkurransemessige fordeler eller til upassende formål.
- Alle donasjoner må være tydelige og synlige. Dette betyr især at mottakerens identitet og planlagte bruk av bidraget må være tydelig og troverdig, og at formålet må være berettiget. Mottakerens identitet og donasjonens planlagte bruk og formål må være dokumentert.

5. Hovedreglene i antitrustlovgivningen

Konkurranselover er lover som skal fremme eller ivareta konkurranse i markedet ved å regulere konkurranseskadelig opptreden fra bedrifter.

Antitrustlover kan sammenfattes i tre grunnregler:

- Man skal ikke koordinere sin adferd i markedet med (potensielle) konkurrenter.
- Man skal ikke i urimelig grad begrense kunders eller leverandørers kommersielle frihet i salgs- eller leverandøravtaler.
- Man skal ikke misbruke markedsrett til å utestenge andre konkurrenter fra markedet eller hindre dem uten god grunn, eller manipulere markedet på annen måte.

I det følgende finner du retningslinjer for ulike typer antitrust-situasjoner. Disse retningslinjene vil være til hjelp for å fatte den riktige beslutningen dersom du skulle støte på dem. Det er imidlertid den enkelte KAPH Entreprenør-representants ansvar å påse at han/hun forstår retningslinjene. Ved eventuell tvil skal du alltid rådføre deg med den compliance-ansvarlige.

5.1 Avtaler, samkjørt praksis; beslutninger og anbefalinger

Antitrustlover forbyr ikke bare avtaler som har konkurranseskadelige formål eller virkninger, men også samkjøring av praksis, beslutninger og anbefalinger fra bransjeorganisasjoner, eller virksomhet som har lignende virkning.

Det er et brudd på antitrustlovgivningen i det øyeblikket man inngår en konkurransehindrende avtale, selv om man aldri implementerer den i markedet. Konkurransbegrensninger er også forbudt dersom de ikke når «avtalestadiet», men finner sted i form av samkjørt praksis. Samkjørt praksis vil si at to eller flere foretak utveksler syn på eller informasjon om tidligere eller planlagt opptreden

i markedet, eller der en part forsøker å påvirke den andre parten til å handle på en bestemt måte. Derfor bør prisøkninger eller andre markedsinitiativ aldri diskuteres med konkurrenter eller kunngjøres for konkurrenter.

Det er derimot ikke samkjørt praksis dersom konkurrenters markedsadferd kun observeres og analyseres, og det trekkes en konklusjon basert på dette for å avgjøre hvordan KAPH Entreprenør bør reagere på konkurrentenes markedstiltak. Forbudet mot konkurransebegrensninger omfatter også beslutninger, regler eller anbefalinger fra bransjeorganisasjoner.

Bøtene for prissamarbeid i EU kan være opptil NOK 500 millioner.

5.2 Prissamarbeid

Det er forbudt å diskutere (eller bli enig om) priser eller priselementer med konkurrenter. Prissamarbeid (eksplisitt eller implisitt, inkludert samkjørt praksis) anses som det mest alvorlige bruddet på antitrustlover og er upassende under alle omstendigheter. Dette omfatter avtaler om minstepriser, målpriser, prisinitiativer, prisøkninger samt tilleggsavgifter og andre individuelle priselementer, avslag og rabatter.

- Man må ikke informere konkurrenter om egne priser eller om planlagte prisøkninger eller -reduksjoner. Du kan naturligvis informere nåværende og potensielle kunder gjennom den vanlige forretningsvirksomheten.
- Du kan ikke diskutere eller bli enig med konkurrenter om innkjøpspriser.
- Du kan ikke utveksle kommersielt sensitive opplysninger (inkludert informasjon om prissetting, salg og markedsandeler) med konkurrenter.

5.3 Samarbeid knyttet til markedsdeling, kapasitet og salgsvolum

- Du kan ikke diskutere med konkurrenter muligheten for å begrense tjenester, fastsette tjenesteandeler eller på annen måte begrense tjenestelevering.
- Du kan ikke diskutere med konkurrenter muligheten for å dele opp et marked, for eksempel etter områder, kunder, produkt eller bransje.
- Du kan ikke diskutere med konkurrenter muligheten for å gå ut av et marked eller stenge et depot. Avtaler med konkurrenter som har som mål å stenge depoter eller begrense tjenestekapasiteten er ulovlige.

5.4 Bransjeorganisasjoner

- Du må være spesielt påpasselig ved deltakelse på møter i bransjeorganisasjoner. Alle temaer som ikke kan diskuteres blant konkurrenter, kan heller ikke diskuteres på møter i bransjeorganisasjoner, og kan heller ikke gjøres til gjenstand for beslutninger eller anbefalinger fra bransjeorganisasjoner.
- Du kan ikke delta på møter der det diskuteres temaer som er forbudt mellom konkurrenter. Selv om du ikke sier noe, bryter du likevel antitrustreglene. Du må forlate rommet og registrere fraværet ditt i møterefateret.
- Du kan ikke diskutere noen form for kollektiv boikott av bestemte kunder eller leverandører.

5.5 Misbruk av markedsrett

Bedrifter som har en «dominerende posisjon» (en tommelfingerregel er en markedsandel på over 40 %) i et bestemt marked har ikke lov til å «misbruke» markedsretten. Dersom KAPH Entreprenør er aktiv i et slikt marked og har en slik dominerende posisjon:

- Ikke bruk urettferdige metoder eller utnytt markedsposisjonen til å utestenge konkurrenter fra markedet (for eksempel ved å true konkurrenter, gjennom lovprising under variable kostnader eller gjennom prisdiskriminering).
- Baser beslutninger om ikke å gjøre forretninger med en bestemt leverandør, distributør eller andre kunder på legitime forretningsårsaker.

Dersom du får kjennskap til avtaler eller praksis du mistenker kan være knyttet til deling av markeder, boikotter, prismisligheter eller annen adferd du tror kan være ulovlig, skal du informere lederen din og/eller den lokale compliance-ansvarlige så raskt som mulig.