

KILPAILUOIKEUSPOLITIikka

1 Johdanto

Uskomme rehelliseen kilpailuun ja noudatamme voimassa olevia kilpailulakeja.

Kilpailusääntöjen rikkominen voi aiheuttaa asianosaisille yrityksille vakavia seurauksia, kuten sakkoja ja vahingonkorvauksia. Emoyhtiö voi tytäryhtiön ohella olla seuraamusten kohteena.

Code of Conduct -politiikka on Rettan ylin politiikka, joka kattaa kaikki muut politiikat. Eri politiikat on kuvattu lyhyesti Rettan Code of Conduct -politiikassa.

Tässä kilpailuoikeuspolitiikassa on kuvattu yleiset menettelyohjeet, joiden mukainen toiminta tukee pyrkimyksiämme noudattaa EU:n ja toimintamaidemme kansallisia kilpailulakeja.

Kilpailuoikeuspolitiikassa keskitytään seuraaviin aiheisiin:

- yhteydenpito kilpailijoihin (horisontaaliset järjestelyt)
- määräävää markkina-asemaa koskevat määritelmät ja ohjeet (määräävän aseman väärinkäytön riski) ja
- viestintää koskevat ohjeet.

Tämä kilpailuoikeuspolitiikka koskee kaikkia Retta Groupiin ("Retta") kuuluvien yritysten työntekijöitä, yhtiön johtoa sekä Retta-yhtiöiden hallitusten jäseniä.

Tämän politiikan lisäksi Rettalla on erilaisia sisäisiä ohjeita työntekijöilleen. Jos tämä politiikka on ristiriidassa muiden ohjeiden kanssa, tämä politiikka on ensisijainen muihin ohjeisiin nähden.

2 Yhteydenpito kilpailijoihin

2.1 Yleiskatsaus

Yhteydenpidossa kilpailijoihin ja potentiaalsiin kilpailijoihin on oltava hyvin varovainen. Suomen kilpailulain mukaan elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, päätökset ja yhdenmukaistetut menettelytavat, joiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua tai joista seuraa, että kilpailu merkittävästi estyy, rajoittuu tai vääristyy, ovat kiellettyjä. Kiellettyä on yhtä lailla kirjallinen ja suullinen, virallinen ja epävirallinen yhteydenpito.

Kiellettyä on esimerkiksi sopia kilpailijan kanssa osallistumisesta seuraaviin:



2.2 Mikä on kaupallisesti arkaluonteista tietoa?

Seuraavia sääntöjä sovelletaan kaikkeen toimintaan kilpailijoiden ja potentiaalisten kilpailijoiden kanssa:

- Älä keskustele tai sovi hinnoista tai muista kaupallisista ehdoista. Tämä koskee ajoituksia, alennuksia, tarjouksia ja muita hintoihin liittyviä asioita.
- Älä keskustele asiakkaiden, volyymien, tarvikkeiden tai maantieteellisten markkinoiden jakamisesta.
- Älä keskustele tai sovi hintatarjousstrategioista tai vaihda niihin liittyviä tietoja. Tarjousten valmistelun tulee olla riippumaton ja itsenäinen prosessi.
- Älä keskustele tuotannon, jakelun tai volyymien rajoittamisesta.
- Älä tee yhteistyötä sulkeaksesi markkinoilta jotain muuta teknologiaa, kilpailijaa tai organisaatiota, kauppaliittoa, standardijärjestöä tai vastaavaa (yhteisboikotti).
- Älä jaa kaupallisesti arkaluonteisia tietoja.
- Älä pidä edustajia kilpailijoiden toimitelmissä.
- Reagoi mahdolliseen havaitsemaasi kilpailunvastaiseen toimintaan tilanteissa, joissa olet osallinen ja huolehdi siitä, että Rettan vastalauseet tulee kirjattua. Lopeta keskustelu tai sopimus ja varmista, että vastauksesi kirjataan ylös. Passiivinen mukana oleminen voi myös olla laitonta!
- Kysy aina neuvoa, jos olet epävarma. Tämä koskee esimerkiksi tilannetta, jossa harkitaan yhteisyritystä tai muuta liittoutumaa tai yhteistyötä kilpailijan kanssa. Ole matalalla kynnyksellä yhteydessä Rettan päälakimieheen tai lakiyksikköön.

Kun olet suoraan tai välillisesti yhteydessä kilpailijoihin

Seuraavista asioista keskusteleminen ja niihin liittyvä tiedonvaihto on kiellettyä¹:

Hinnat ja hinnoittelu-käytäntö	Tarjoukset sekä hinnankorotukset ja alennukset	Voitot ja katteet	Asiakkaat	Strategia
Kustannukset	Kapasiteetti ja myyntivolyymit	Markkina-osuudet	Tarjous- ja hankintatiedot	HR-tiedot (kuten edut ja korvaukset)

2.3 Toimialajärjestöt ja messut

Osallistuminen toimialajärjestöihin tai vastaaviin (esimerkiksi verkostoitumistarkoituksin) edellyttää yhteydenpitoa kilpailijoihin. Yleensä on hyväksyttävää käydä yleisiä keskusteluja seuraavista aiheista:

Julkiset politiikat ja uusi lainsäädäntö	Koulutuksen/tieteen kehitys	Yleistä etua koskevat sääntely-kysymykset	Väestörakenteen kehitys	Toimialan trendit
Julkiset/historialliset tiedot	Vaatimuksen-mukaisuuden vertailuarvojen asettaminen	Vaatimuksen-mukaisuus-standardien asettaminen		

Ei ole kuitenkaan sallittua keskustella siitä, miten ja milloin Retta ja muut aikovat reagoida yleiseen kehitykseen. Varmistu siitä, ettei yleinen keskustelu johda yksityiskohtaisempaan suunnitteluun ja keskeytä tarvittaessa keskustelu.

Aina jos olet epävarma jonkin menettelyn sallittavuudesta, ole yhteydessä Rettan päälakimieheen tai lakiyksikköön.

Toimialajärjestöjäsenyyksille pitää hakea etukäteishyväksyntä Rettan toimitusjohtajalta tai päälakimieheltä. Toimintaan osallistuville voidaan antaa erityisiä ohjeita sen varmistamiseksi, että lakeja varmasti noudatetaan kaikissa tilanteissa.

2.4 Tarjouksiin vastaaminen

Tarjoukset on tehtävä itsenäisesti ja kilpailijoista riippumattomasti. Tarjousten väärentäminen on vakava kilpailurikkomus, joka voi johtaa myös lainvastaiseen toimintaan osallistuvien osalta johtaa myös henkilökohtaiseen vastuuseen. Jos jonkin yrityksen on aiemmin todettu rikkoneen kilpailulakia, se voidaan joissain maissa sulkea myös tulevien julkisten tarjouskilpailujen ulkopuolelle.

¹Ei ole kilpailulakien vastaista vaihtaa tietoja, jotka ovat jo julkisia tai joilla ei ole strategista arvoa. Tämä koskee esimerkiksi lakeja ja säädöksiä, historiallista tietoa ja yleisiä markkinatutkimuksia. Tärkeintä tietyn tiedonvaihdon hyväksyttävyyden arvioinnissa on selvittää, voiko tiedonvaihto vähentää markkinoiden strategista epävarmuutta.

Yhteistarjousten tekemiseen ja tiettyihin alihankintajärjestelyihin liittyy rajoituksia. Seuraavat periaatteet pätevät pääsääntöisesti:

- Yhteistarjoukset ovat sallittuja, jos osapuolet eivät ole kilpailijoita tai potentiaalisia kilpailijoita.
- Kilpailijoiden ja potentiaalisten kilpailijoiden väliset yhteistarjoukset ovat riskialttiita, jos kumpikin osapuoli voisi tehdä tarjouksen myös itsenäisesti.
- Kilpailijan tai potentiaalisen kilpailijan kanssa ei tule sopia alihankintasopimuksen hyväksymisestä vastineeksi sille, ettei kilpailija/potentiaalinen kilpailija jätä tarjouta.

Konsultoi aina lakiosastoa ennen kuin teet tarjouksessa tai alihankintajärjestelyssä yhteistyötä kilpailijan tai potentiaalisen kilpailijan kanssa. Varmista oikea menettely Rettan päälakimieheltä ennen tällaisen prosessin aloittamista.

2.5 Käytännön neuvoja yhteydenpitoon kilpailijoiden kanssa

Ennen kokousta:



Kokouksen aikana:



Jos jokin tuntuu epämuikavalta, tee näin:



3 Määräävää markkina-asemaa koskevat määritelmät ja ohjeet

3.1 Yleiskatsaus

Yrityksen markkina-aseman selvittämisessä keskeistä on relevantin markkinan määrittäminen (toimiala: myytävät tuotteet ja/tai palvelut ja maantieteellinen markkina) ja yrityksen markkinaosuus relevantilla markkinalla. EU:n kilpailulainsäädännön mukaan yli 40 prosentin markkinaosuus tarkoittaa määräävää asemaa. Arvioinnin tulos riippuu viime kädessä aina tarkasteltavan tilanteen olosuhteista, myös kilpailijoiden asemasta, markkinoille pääsyn helppoudesta ja ostovoimasta. Jo huomattavasti alempien prosenttiosuuksien kohdalla tulee tarkistuttaa, että relevantti markkina on oikein ymmärretty ja käsitys markkinaosuudesta ja määräävästä markkina-asemasta on oikea.

Suomen kilpailulain mukaan *määrävällä markkina-asemalla* tarkoitetaan yhdellä tai useammalla elinkeinonharjoittajalla taikka elinkeinonharjoittajien yhteenliittymällä olevaa koko maan tai tietyn alueen kattavaa yksinoikeutta tai muuta sellaista määrävää asemaa tietyillä hyödykemarkkinoilla, joka merkittävästi ohjaa hyödykkeen hintatasoa tai toimitusehtoja taikka vastaavalla muulla tavalla vaikuttaa kilpailuolosuhteisiin tietyllä tuotanto- tai jakeluportaalla.

Jos olet epävarma Rettan markkina-asemasta tai määrävän aseman väärinkäyttöä koskevien sääntöjen mukaisista vastuistamme, olethan yhteydessä Rettan päälakimieheen.

Alla kuvattu toiminta voi olla laitonta määrävssä asemassa:

Jos yrityksellä on tai voi olla määrävä markkina-asema, sovelletaan seuraavia sääntöjä:

- Älä sovelle eri hintoja (tai muita erilaisia kaupallisia ehtoja) samanlaisille asiakkaille tai samoja hintoja erityyppisille asiakkaille ilman objektiivista perustetta ("syrjivä hinnoittelu").
- Älä veloita hintaa, jolla ei ole kohtuullista yhteyttä tarjotun hyödykkeen taloudelliseen arvoon ("liiallinen hinnoittelu").
- Älä veloita merkittävää alihintaa ("saalistushinnoittelu") ilman että tarkastat menettelyn juridisen sallittavuuden.
- Älä osallistu "hintapainostukseen". Näin voi tapahtua, jos jollakin yrityksellä on vertikaalinen asema ja se hyödyntää markkinavoimaansa tuotantoketjun yläpäässä veloittamalla ylihintaa markkinoille pääsystä yrityksiltä, joiden kanssa se kilpailee tuotantoketjun loppupäässä. Tämän jälkeen se laskee omia hintojaan tuotantoketjun loppupäässä ja painostaa kilpailijoita.
- Älä aseta asiakkaille yksinomaisia (tai lähes yksinomaisia) ostovelvoitteita.
- Älä aseta hintoja (tai alennuksia) asiakkaan uskollisuuden perusteella esimerkiksi saadaksesi koko asiakkaan liiketoiminnan itsellesi tai suuremman osuuden siitä ("uskollisuusalennukset").
- Älä kieltäydy antamasta kilpailijalle pääsyä olennaiseen toimitilaan ilman objektiivista perustetta. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi avainsyötettä, resurssia tai toimitilaa, jota ei voi hankkia muualta.
- Älä kieltäydy toimittamasta tuotteita tai palveluita, ellei sille ole selkeää objektiivista perustetta (kuten todellinen luottokelpoisuuden puute, riittämätön kapasiteetti jne.). Tähän sisältyy rakentava kieltäytyminen asettamalla kohtuuttomia ehtoja.
- Älä yhdistä erillisten tuotteiden ostamista toisiinsa (joko sopimuksen tai hinnoittelukannustimien kautta), jotta velvoittaisit asiakasta ostamaan molemmat saadakseen yhden.



3.2 Yrityskauppavalvonta

Kilpailulaissa on yrityskauppavalvontaa koskevat säännöt, Niitä ei tässä kilpailuoikeuspolitiikassa käsitellä yksityiskohtaisesti. Huomaathan kuitenkin, että kilpailuviranomaisten tehtävänä on myös tutkia sellaisia fuusioita ja yrityskauppoja, jotka kokonsa tai luonteensa vuoksi voivat rajoittaa kilpailua. Ostettaessa tai myytäessä yritys tai perustettaessa yhteisyritys tai tietyn tyyppisen ulkoistusjärjestely toisen yrityksen kanssa, kilpailuviranomaisen hyväksyntä saattaa olla tarpeen ennen kuin sopimus voidaan edetä.

Oikea menettely on aina selvitettävä edellä kuvattuja toimia harkittaessa eikä tällaisiin toimiin saa ryhtyä ennen juridista konsultointia. Saatuja menettelyohjeita tulee noudattaa.

4 Viestintäohjeet

4.1 Yleiskatsaus

Oikea ja selkeä viestiminen on tärkeää. Erityisesti kirjallisessa viestinnässä on oltava huolellinen, sillä epäselvää tai väärää viestintää voidaan tulkita ja käyttää tutkinnan yhteydessä viestijää vastaan. Kilpailuviranomaisilla on merkittävät tutkintavaltuudet, mm.:

- Rettan toimitiloihin voidaan tehdä yllätystarkastuksia. Yllätystarkastuksen yhteydessä kaikki aiheeseen liittyvät fyysiset ja sähköiset tiedot voidaan kopioida. Tämä koskee myös sähköposteja, pikaviestejä ja tekstiviestejä.
- Laaja-alaisia tietopyyntöjä voidaan tehdä.

Yrityksille voidaan suunnata kannustimia (esimerkiksi sakkojen alennuksia), jotta ne ilmoittaisivat väärinkäytöksistä kilpailuviranomaisille.

Kilpailuviranomainen voi pyytää Rettalta tietoja aiottuihin toimialalla tapahtuviin fuusioihin tai yrityskauppoihin liittyen. Näissä yhteyksissä voidaan pyytää toimittamaan yrityksen sisäisiä markkinatietoja. Väärinkäsitysten välttämiseksi on tärkeää kirjoittaa selkeästi sekä sisäisessä että ulkoisessa viestinnässä ja huolehtia siitä, ettei epäselviä tai väärää ilmauksia käytetä (vaikka jokin sanamuoto voisi toimia jonkin strategian tai tarjouksen ”myymisessä” toiselle taholle, se saatetaan ymmärtää väärin).

Esimerkkejä siitä, mihin asioihin pitää kiinnittää huomiota ja mitä ei saa tehdä Rettan puolesta viestiessä:

- Älä käytä löyhää kieltä markkinoiden määritelmässä tai markkinoille pääsyn esteiden kuvaamisessa.
- Älä esitä väitteitä määräävästä tai vastaavasta asemasta.
- Älä spekuloi, onko jokin laillista.
- Älä käytä huumoria tai sarkasmia irrallaan kontekstista väärinkäsityksiä synnyttävällä tavalla.
- Älä esitä epätarkkoja tietoja markkinoista ja strategioista.
- Mieti, missä määrin dokumentin tai viestin voi tulkita väärin ja tee muutoksia.
- Pidä kirjaa asioista, jotta voit käyttää niitä todisteena perustelluista syistä olla yhteydessä kilpailijaan.
- Pidä kiinni tosiasioista epäselvyyksien välttämiseksi – ole selkeä.
- Viesti kurinalaisesti myös suullisessa tai epävirallisessa viestinnässä.

5 Soveltaminen

5.1 Vastuut ja organisaatio

Jokaisen työntekijän, yhtiön johdon ja hallitusten jäsenten on tunnettava tämä kilpailuoikeuspolitiikka, sitouduttava siihen ja toimittava sen mukaisesti. Esihenkilöiden tulee varmistua siitä, että heidän alaisensa tutustuvat tähän politiikkaan ja noudattavat sitä.

Jos sinulla on kysyttävää tästä kilpailuoikeuspolitiikasta, olethan yhteydessä Rettan päälakimieheen tai lakiyksikköön.

5.2 Koulutus

Tarjoamme työntekijöillemme, johdolle ja Retta- yhtiöiden hallitusten jäsenille kilpailuoikeudellista koulutusta osana Rettan Compliance- koulutusohjelmaa. Koulutukset on suoritettava säännöllisesti Rettan kulloistenkin ohjeiden mukaan.

6 Huolenaiheista ilmoittaminen ja rikkomusten seuraukset

Jos havaitset tai epäilet lakia tai viranomais määräystä rikutun, ilmoita siitä viipymättä Rettan päälakimiehelle.

Jos havaitset tai epäilet tätä politiikkaa tai jotain muuta Rettan politiikkaa rikutun, ilmoita siitä Rettan Chief Compliance Officerille, toimitusjohtajalle, liiketoimintayksikön johtajalle tai esihenkilöllesi.

Ulkoiset tahot (ja Rettan työntekijät vaihtoehtona edellä kuvatuille ilmoitustavoille) voivat ilmoittaa väärinkäytöksiä koskevat havaintonsa Rettan verkkosivuilla olevan ilmoituskanavan kautta. Retta ei

hyväksy mitään yrityksiä ryhtyä vastatoimiin ilmoittajaa kohtaan vilpittömässä mielessä tehdyn väärinkäytösilmoituksen vuoksi.

Retta ei hyväksy mitään laitonta tai epäeettistä toimintaa. Tämän politiikan vastainen toiminta voi vahingoittaa Rettan brändiä ja mainetta ja suhtaudumme asiaan vakavasti. Seuraamuksena voi olla kurinpitotoimia, esimerkiksi työsuhteen päättäminen.

7 Tarkastus ja seuranta

Rettan sisäinen tarkastus valvoo tämän politiikan noudattamista. Poliitiikan noudattamista seurataan myös osana raportoitujen asioiden rutiiniseurantaa.

Voimaantulopäivä	Versio	Muutoksen kuvaus
20. joulukuuta 2023	v1	alkuperäinen