VANA A/S' eksterne konkurrenceretlige retningslinjer

Version 2.0

Formål

VANA ønsker at sikre fair konkurrence og accepterer ikke nogen form for konkurrenceforvridende aktivitet. Det er afgørende, at VANA fuldt ud overholder gældende konkurrencelovgivning og sikrer rammerne for efterlevelse.

VANAs konkurrenceretlige retningslinjer er en del af VANAs samlede governancemodel og forefindes også i en engelsksproget version. Opstår der tvivl om forståelsen af konkurrencereglerne og anvendelsen af VANAs konkurrenceretlige retningslinjer, skal VANAs direktion kontaktes.

For at sikre efterlevelse har VANA implementeret en intern konkurrenceretlig politik, der fastlægger rammerne for:

- VANAs adfærd på markedet, herunder i situationer hvor VANA måtte have en dominerende stilling
- håndtering og deling af oplysninger med medlemmer, virksomheder og myndigheder
- informationsdeling mellem medarbejdere og bestyrelse
- vejledning om konkurrenceretlige regler i forbindelse med møder og aktiviteter.

Konkurrenceretlig mødepolitik

VANAs konkurrenceretlige mødepolitik gælder for møder med deltagelse af personer, som repræsenterer eksterne markedsdeltagere, fx medlemsvirksomheder eller bestyrelsesmedlemmer.

1. VANA oplyser forud for afholdelse af møder i VANA-regi deltagerne om VANAs konkurrenceretlige mødepolitik.
2. Møder følger en på forhånd udsendt dagsorden.
3. Enhver mødedeltager gennemgår dagsordenen og overvejer, om egne ønsker til drøftelser under dagsordenspunkterne kan være konkurrencebegrænsende. Der henvises til konkurrenceretlige retningslinjer på de kommende sider. Hvis det er tilfældet, kontaktes mødeleder fra VANA forud for mødet med henblik på afklaring.

4. VANA tager referater fra møder, der dokumenterer mødets indhold og forløb. Dette gælder dog ikke for webinarer, der optages.
5. Oplever en deltager på et møde, at der drøftes emner, som kan være i strid med konkurrencereglerne, skal deltageren øjeblikkeligt:
   a) protestere og
   b) rapportere drøftelsen til mødelederen fra VANA, der straks afbryder drøftelsen, hvis mødelederen vurderer, at drøftelsen er i strid med konkurrencereglerne.
   c) Mødelederen fra VANA orienterer VANAs bestyrelsesformand og administrerende direktør, hvis den pågældende drøftelse kan være i strid med konkurrencereglerne.
6. Enhver mødedeltager har ansvaret for, at konkurrencereglerne overholdes ved sin deltagelse i møder i VANA- regi.

Konkurrenceretlige retningslinjer

Medlemsvirksomheder må under ingen omstændigheder indgå aftaler om, drøfte eller på anden måde bidrage til aftaler eller samordnet praksis, der kan begrænse konkurrencen på møder eller andre aktiviteter i regi af VANA.

Medlemsvirksomhederne må under ingen omstændigheder drøfte, videregive, modtage eller i øvrigt udveksle oplysninger om fortrolige eller konkurrencefølsomme forretningsforhold på møder eller andre aktiviteter i regi af VANA.

Konkurrencefølsomme oplysninger er:

Oplysninger om forhold, som en anden virksomhed kan bruge til deres fordel i konkurrencen om kunder, særligt oplysninger om priser, produktion, omkostninger og salg samt andre oplysninger om forretningsforhold og -vilkår eller virksomhedsstrategier.

Følgende emner må aldrig drøftes:

a) Købs- og salgspriser: Fx individuelle priser, prisniveauer, prisforskelle, prisændringer, avancer, rabatter, tilbudskampagner og bonusser.
b) Enkeltvirksomheders ordrebeholdning, kapacitet, markedsandele, salgsvolumener, lagerstatus, teknisk udvikling eller kommende investeringer.

c) Opdeling af markedet, kunder eller forsyningskilder: Fx hvilke varer, kunder eller kundegrupper virksomheden fokuserer på i sin forretning.
d) Tilbud på opgaver: Fx om virksomheden vil byde på en opgave, og/eller hvad virksomheden vil tilbyde en kunde.
e) Erfaringer om bestemte kunder, som kan give indtryk af eller føre til en fælles holdning til kunden: Fx en tanke om at overføre en ny omkostning til kunderne.
f) Kontraktbetingelser og individuelle aftaleforhandlinger: Fx antal kreditdage, leveringsbetingelser, konkrete krav ved forsinkelser og garantistillelse i kontrakter.
g) Omkostninger: Fx priser og vilkår ved indkøb af varer og services fra egne leverandører.
h) Strategiske oplysninger: Fx konkrete forretningsplaner, markedsføringsinitiativer eller anden information om individuelle kommercielle planer.
i) Andre oplysninger, som kan fjerne usikkerheden om, hvordan konkurrenter og potentielle konkurrenter handler i markedet.

VANA A/S' eksterne konkurrenceretlige retningslinjer

Version 2.0

VANA A/S
Vesterbrogade 6D, 2. sal
1620 København V
Danmark

Tel +45 53 53 32 44
info@vana.dk
www.vana.dk
CVR: 44710870