

Dessa riktlinjer syftar till att stödja befattningshavare i organisationen vid tillfällen där de kan exponeras för olika gåvoerbjudanden av företagets leverantörer, samarbetspartners mfl.

De syftar också till att förklara hur vi hanterar olika typer av erbjudanden, donationer eller gåvor i relationer med kunder och leverantörer.

OMFATTNING

Instruktionen tar upp problematik kring sponsring, bidrag, donationer och mutor för vår marknad samt regler för hur vi gör med representation i kund- och leverantörsrelationer.

MÅLGRUPPER/ANSVAR

Direkt berörda av detta är VD, inköpare, marknadsansvariga och kundansvariga.

GENOMFÖRANDE

Representation

Vi vill alltid agera och uppfattas som professionella aktörer i vår bransch. En gåva får aldrig medföra outtalade förväntningar på motprestationer därför ger vi inte, eller tar emot andra gåvor än företagsartiklar eller mindre tjänsteprover.

Mutor

Vi får inte, direkt eller indirekt, erbjuda, utlova, be om, kräva eller acceptera mutor eller andra otillbörliga förmåner för att behålla en kund eller säkra en affär. Som muta räknas otillbörlig förmån som syftar till att få mottagaren i sin tjänsteutövning att handla på ett visst sätt. Det finns inga ekonomiska beloppsgränser för vad en muta är utan det är enbart omständigheterna som avgör.

Otillbörliga samarbeten

Nobina verkar för transparens i alla affärssammanhang och tar avstånd från kartellbildningar och samarbeten i syfte att gynna någon part i en affär.

Stöd till politiska aktörer

Då vår bransch har politiska intressen är det viktigt att vi agerar korrekt. Därför tar vi avstånd från att ge bidrag till kandiderande politiker, donera pengar till politiska makthavare eller politiska partier.

Leverantörsrelationer

I samband med kontakter med leverantörer tar vi inte emot annat än förbättrade villkor i våra avtal med dem samt i särskilda fall även det som anges nedan.

FÖR VÅRA RELATIONER MED LEVERANTÖRER GÄLLER FÖLJANDE:

1. Vi tar inte emot varor eller tjänster för personligt eller privat bruk överstigande 1% av aktuellt prisbasbelopp, vilket motsvarar ca 400 SEK. (Koncernbolag omräknar till lokal valuta).

2. Vi köper inte varor eller tjänster för privat bruk av våra leverantörer till andra villkor än vad som erbjuds företaget.

3. Vi tar inte emot personliga inköpsrabatter, bonus, kickbacks eller pengar i form av lån.

4. Gåvor m m

4a. Gåvor som överlämnas vid möten eller sammankomster bör returneras tillsammans med förklaring.

4b. Varuprover, företagsartiklar eller reklammaterial som skickas till oss provas i verksamheten, kastas eller delas ut.

4c. Julklappar bör vara av samma ekonomiska värde som vårt företag skulle ge sina anställda. De delas ut godtyckligt eller lottas ut till andra medarbetare.

4d. Presenter och andra gåvor till ett värde över ca 400 kr lämnas alltid tillbaka.

Det är ibland svårt/omöjligt att lämna tillbaka något man fått vid något speciellt tillfälle utan att förolämpa givaren. Spar i sådana fall saken på arbetet, den tillhör din funktion samt informera din chef om händelsen.

5. Resor och Representation

5a. Vi accepterar lunch om den har ett syfte, under förutsättning att det är en innevarande leverantör som bjuder.

5b. Vi accepterar middag, evenemang, t ex idrottstillställning, företagsevenemang eller konsert under förutsättning att det föregåtts av en affärsdiskussion med en innevarande leverantör. Evenemang får aldrig inkräkta på ordinarie arbetstid, såvida inte annat överenskommit med närmaste chef.

5c. Besök hos leverantörer ska ha ett arbetssyfte, t ex möte, revision eller tillsyn av tillverkning, process, funktion.

5d. Vi kan acceptera att innevarande leverantör betalar våra reseomkostnader, förutsatt att den tillhörande aktiviteten stödjer vår utveckling och har godkänts av närmaste chef.

5e. Vid möten med potentiella leverantörer står vi alltid för vår egen kostnad, t ex för lunch eller resa. Middag, evenemang, produkter eller tjänster ska inte förekomma.

6. Allt leverantörerna vill ge bort bemöter vi med argument såsom, ”förbättra villkoren för vårt företag istället.”

7. Informera alltid din chef om någon leverantör vill ”bjuda” dig på något.

FÖR VÅR RELATION MED KUNDER GÄLLER:

1. Vi ger inte bort våra varor eller tjänster för personligt/privat bruk överstigande 1 % av aktuellt prisbasbelopp, vilket motsvarar ca 400 SEK. (Koncernbolag omräknar till lokal valuta).

2. Vi erbjuder inte tjänster för privat bruk till våra kunder till andra villkor än vad som erbjuds på marknaden.

3. Gåvor och bidrag

3a. Vi kan ge gåvor till våra kunder till ett värde på max den avdragsgilla gränsen enligt svensk lagstiftning. Riktlinje är att det ekonomiska värdet ej överstiger 400SEK

3b. Vi kan ge julklappar till kunden som inte överstiger värdet av julklappar som ges anställda inom vårt företag.

3c. Vi ger varken gåvor eller bidrag till politiska partier eller enskilda politiker

4. Resor och representation

4a. Vi kan erbjuda lunch under förutsättning att den har ett syfte samt att det är en innevarande kund som deltar.

4b. Vi kan erbjuda middag, evenemang eller liknande med kunder under förutsättning att det sker i faser när kontrakt/avtal är undertecknat och ska gälla framöver. Dessa aktiviteter får aldrig inkräkta på ordinarie arbetstid, såvida inte annat överenskommit med närmaste chef.

4c. Vi kan betala kunds reseomkostnader under förutsättning att det är en befintlig kund samt att tillhörande aktivitet stödjer vår utveckling och att närmaste chef har godkänt det.

4d. Vid möten med potentiella kunder kan vi erbjuda lunch, middag om de föregås av ett affärsmöte.

5. Vi ger aldrig bort något till kund utan väljer att förhandla villkoren i avtal istället.

6. Informera alltid din chef om du vill ”bjuda” en kund på något.