



Kodeks postępowania (Code of Conduct)



**HAIDER BROTHERS & CO
HOCH- UND TIEFBAU GMBH**
Industriestraße-Ost 3
8605 Kapfenberg
Austria

oraz oddziały w następujących lokalizacjach:
Eggersdorf
Seiersberg
Wiener Neustadt

T: +43 3862 32612
F: +43 3862 32613
M: office@haider-co.at

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



Spis treści

1.	FILOZOFIA KORPORACYJNA.....	3
2.	ZAKRES I PODSTAWOWE ZASADY	3
3.	OGÓLNE ZASADY NASZEGO POSTĘPOWANIA W BIZNESIE	4
4.	KONFLIKTY INTERESÓW.....	4
5.	ODPOWIEDZIALNE OBCHODZENIE SIĘ Z WŁASNOŚCIĄ PRZEDSIĘBIORSTWA	5
6.	ZWALCZANIE ŁAPÓWKARSTWA I KORUPCJI.....	5
6.1	Zakaz łapówkarstwa	5
6.2	Zakaz przekupstwa	5
6.3	Zakaz przekupstwa przez osoby trzecie	6
6.4	Prezenty, rozrywki, gościnność, podróże, wydatki.....	6
6.5	Sponsoring i darowizny	7
7.	PŁATNOŚCI GOTÓWKOWE	7
8.	PRAWO ANTYMONOPOLOWE I UCZCIWA KONKURENCJA	7
8.1	Podstawowe zasady postępowania z konkurentami	9
8.2	Ryzyko związane ze spotkaniami stowarzyszeń i inną wymianą informacji z konkurentami	11
8.3	Postępowanie z klientami i dostawcami	12
8.4	Sankcje - konsekwencje/koszty naruszenia prawa.....	14
9.	KOMUNIKACJA.....	15
10.	OCHRONA DANYCH I BEZPIECZEŃSTWO INFORMACJI.....	15
11.	BEZPIECZEŃSTWO PRACY, OCHRONA ZDROWIA I ŚRODOWISKA.....	16
12.	ZACHOWANIE W MIEJSCU PRACY I PRZESTRZEGANIE NORM SPOŁECZNYCH	16
13.	ZAPOBIEGANIE NIEUCZCIWYM TRANSAKCIOM	17
14.	WDROŻENIE KODEKSU POSTĘPOWANIA, W TYM JEGO EGZEKWOWANIE I KONTROLA	17
15.	NARUSZENIA.....	18
16.	SYSTEM INFORMOWANIA O NIEPRAWIDŁOWOŚCIACH	18

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



1. FILOZOFIA KORPORACYJNA

Spółka Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH (zwana w dalszej części tekstu „**Gebrüder Haider & Co**”, „**przedsiębiorstwem**” lub w skrócie „**my**”) zobowiązuje się do prowadzenia działalności gospodarczej wyłącznie zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi oraz z zachowaniem wszystkich wewnętrznych i zewnętrznych zasad i regulacji. Zobowiązujemy się nie tylko do przestrzegania prawa, ale także do postępowania zgodnie z naszą filozofią korporacyjną. Celem naszej filozofii korporacyjnej jest kultywowanie kultury organizacyjnej, która promuje i wspiera etyczne zachowania i przestrzeganie prawa, zapewniając jednocześnie wykrywanie zachowań przestępczych i wszelkich naruszeń naszego Kodeksu postępowania oraz zapobieganie takim zachowaniom.

Nasz Kodeks postępowania opiera się na następujących podstawowych wartościach naszej filozofii korporacyjnej:

- **Jakość handshake**
- **Współpraca**
- **Know-how**
- **Środowisko**
- **Jakość**
- **Bezpieczeństwo**

2. ZAKRES I PODSTAWOWE ZASADY

- Niniejszy Kodeks postępowania obowiązuje wszystkich pracowników (niezależnie od rodzaju zatrudnienia i szczebla hierarchii) spółki **Gebrüder Haider & Co** oraz wszystkie inne osoby pracujące dla lub w imieniu naszego **przedsiębiorstwa** (łącznie „**pracownicy**”).
- W przypadku wątpliwości, czy planowany sposób działania jest zgodny z naszym Kodeksem postępowania, należy zawsze zwrócić się o poradę do inspektora ds. zgodności z przepisami (CPO) (pewności nigdy za wiele, lepiej się zabezpieczyć niż żałować!).
- Zachęcamy wszystkich pracowników do informowania przełożonych lub inspektora ds. zgodności z przepisami (odpowiedzialność za zgodność z przepisami ponosi inspektor ds. zgodności z przepisami, który ma odpowiednie prawa dostępu i uprawnienia do prawidłowego i skutecznego wykonywania swoich obowiązków), jeśli podejrzewają naruszenie naszego Kodeksu postępowania, ponieważ może to pomóc w zapobieganiu większym szkodom dla **przedsiębiorstwa**.
- **Przedsiębiorstwo** nie będzie tolerować działań odwetowych wobec żadnego pracownika, który w dobrej wierze zgłosił poważne podejrzenie lub domniemane naruszenie naszego Kodeksu postępowania.

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



- Nieprzestrzeganie naszego Kodeksu postępowania może mieć konsekwencje wynikające z prawa pracy, a nawet może skutkować rozwiązaniem stosunku pracy. Jeżeli naruszenie niniejszego Kodeksu postępowania spowoduje szkodę dla **przedsiębiorstwa**, **przedsiębiorstwo** może dochodzić roszczeń odszkodowawczych wobec pracownika lub pracowników odpowiedzialnych za to naruszenie.
- Zobowiązanie do przestrzegania naszego Kodeksu postępowania zostaną również zawarte w naszych ogólnych warunkach handlowych oraz umowach z partnerami biznesowymi, jeśli będzie to konieczne lub właściwe dla zabezpieczenia interesów **przedsiębiorstwa**.
- Jeżeli naruszenie niniejszego Kodeksu postępowania spowoduje szkodę dla **przedsiębiorstwa**, **przedsiębiorstwo** może dochodzić roszczeń odszkodowawczych wobec pracownika lub pracowników odpowiedzialnych za to naruszenie.

3. OGÓLNE ZASADY NASZEGO POSTĘPOWANIA W BIZNESIE

Wszystkie formy niewłaściwego postępowania mogą spowodować poważne szkody dla interesów naszego **przedsiębiorstwa** i doprowadzić do tego, że **przedsiębiorstwo będzie musiało** ponieść ewentualne poważne konsekwencje prawne, ekonomiczne i społeczne. Dlatego też spółka **Gebrüder Haider & Co** zobowiązuje wszystkich pracowników do przestrzegania następujących zasad:

- Przestrzeganie przepisów prawa
- Uczciwe i nienaganne zachowanie wobec współpracowników, klientów, partnerów biznesowych i dostawców
- Ostrożne obchodzenie się z informacjami poufnymi
- Wdrożenie i przestrzeganie niniejszego Kodeksu postępowania

4. KONFLIKTY INTERESÓW

W codziennej działalności pracownicy spółki mogą stanąć w obliczu sytuacji decyzyjnych, w których interesy **przedsiębiorstwa** stoją w sprzeczności z ich osobistymi interesami, działalnością lub relacjami. Konflikty interesów mogą prowadzić do tego, że decyzje nie będą podejmowane bezstronnie i lojalnie w interesie **przedsiębiorstwa**.

Pracownicy, których dotyczy potencjalny lub rzeczywisty konflikt interesów, są zobowiązani do ujawnienia go przełożonym lub inspektorowi ds. zgodności z przepisami w celu doprowadzenia do szybkiego wyjaśnienia sprawy. Jeżeli ten sam konflikt interesów dotyczy również przełożonych lub inspektora ds. zgodności z przepisami, ujawnia się go innej osobie z kierownictwa, która sama nie jest dotknięta konfliktem interesów.

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



5. ODPOWIEDZIALNE OBCHODZENIE SIĘ Z WŁASNOŚCIĄ PRZEDSIĘBIORSTWA

Nasi pracownicy muszą wyraźnie odróżniać swoje własne finanse od finansów **przedsiębiorstwa**.

Majątek **przedsiębiorstwa** może być wykorzystywany wyłącznie do zamierzonych celów gospodarczych. Zabronione jest wykorzystywanie zasobów **przedsiębiorstwa** do innych celów, w szczególności niewłaściwych celów osobistych, nielegalnych lub innych nieuprawnionych celów. Pracownicy traktują zasoby **przedsiębiorstwa** z należytą starannością i są zobowiązani do ochrony mienia **przedsiębiorstwa** przed niewłaściwym wykorzystaniem lub utratą.

6. ZWALCZANIE ŁAPÓWKARSTWA I KORUPCJI

Korupcja prowadzi do poważnych problemów społecznych, moralnych, gospodarczych i politycznych, podważa dobry ład korporacyjny, utrudnia rozwój gospodarczy i zakłóca konkurencję. Reputacja spółki **Gebrüder Haider & Co** zależy w dużej mierze od tego, jak **my** zachowujemy się wobec naszych partnerów biznesowych. Pracownicy **przedsiębiorstwa** zobowiązani są do przestrzegania odpowiednich wymogów prawnych w zakresie przeciwdziałania korupcji i łapówkarstwu. W ten sposób przy podejmowaniu decyzji biznesowych nie można kierować się prywatnymi interesami ani korzyściami osobistymi, ani też nie można na nie wpływać.

6.1 Zakaz łapówkarstwa

W kontaktach z partnerami biznesowymi, klientami i dostawcami, a także władzami publicznymi, wszystkim pracownikom bez wyjątku zabrania się bezpośredniego lub pośredniego oferowania, obiecywania lub przyznawania korzyści finansowych lub innych, a także wyrażania zgody na takie korzyści, jeśli ma to na celu skłonienie odbiorcy do działania lub powstrzymania się od działania wbrew obowiązkowi. Takie oferty, obietnice, gratyfikacje, prezenty i zaproszenia nie mogą być również składane, jeśli mogłyby być interpretowane jako próba niewłaściwego wpłynięcia na urzędnika lub partnera biznesowego. Należy bezwzględnie unikać wszelkich przejawów niestosowności lub nieuczciwości.

6.2 Zakaz przekupstwa

Pracownicy podejmują decyzje służbowe wyłącznie w interesie **przedsiębiorstwa**, odkładając na bok interesy prywatne i inne. Niedozwolone jest oferowanie lub obiecywanie nieuczciwych korzyści przez dostawców lub innych partnerów biznesowych oraz przyjmowanie takich korzyści.

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



6.3 Zakaz przekupstwa przez osoby trzecie

Pracownikom **przedsiębiorstwa** zabrania się udzielania lub zezwalania na udzielanie jakichkolwiek korzyści finansowych lub innych partnerowi biznesowemu, konsultantowi, agentowi, pośrednikowi lub innej osobie trzeciej, jeżeli okoliczności wskazują, że taka korzyść zostanie wykorzystana, w całości lub w części, bezpośrednio lub pośrednio, w celu uzyskania działania lub zaniechania ze strony odbiorcy z naruszeniem jego obowiązków lub w celu wywarcia w inny sposób bezprawnego wpływu.

Przy wyborze naszych partnerów biznesowych przeprowadzana jest oparta na ryzyku i udokumentowana kontrola uczciwości. W szczególności, przy wyborze niezbędnych podwykonawców należy w odpowiednim czasie uzyskać świadectwa kwalifikacji wymagane w procedurze udzielania zamówienia, aby w razie potrzeby można było je przedłożyć.

6.4 Prezenty, rozrywki, gościnność, podróże, wydatki

W wielu krajach i kulturach prezenty, rozrywki, catering, opłacanie podróży lub pokrycie innych kosztów partnerów biznesowych są częścią normalnego trybu biznesowego. Nasi pracownicy muszą przestrzegać następujących zasad:

- **Przedsiębiorstwo** zabrania przyjmowania prezentów, rozrywek, zaproszeń do restauracji, podróży lub innych zaproszeń rekreacyjnych, a także innych korzyści, które mogłyby faktycznie niewłaściwie wpłynąć lub sprawiać wrażenie niewłaściwego wpływu na wynik zamówienia lub innej transakcji biznesowej, chyba że takie korzyści stanowią wydatek uzasadniony lub dokonany w dobrej wierze.
- **Przedsiębiorstwo** zezwala na przyjmowanie lub przekazywanie osobom trzecim zwyczajowych, adekwatnych i rozsądnych (zwyczajowo przyjętych w danym miejscu) prezentów, rozrywek, zaproszeń do restauracji, podróży lub innych wydatków. Prezenty i zaproszenia dla pracowników ze strony kierownictwa są dozwolone przy specjalnych oficjalnych okazjach lub w trakcie kolacji służbowej.
- **Przedsiębiorstwo** akceptuje pokrycie kosztów prezentów, rozrywek, cateringu, podróży lub innych wydatków tylko wtedy, gdy ich wartość jest rozsądna. W razie wątpliwości wydatki muszą być zatwierdzone przez zarząd.
- Wszystkie prezenty, rozrywki, catering, podróże i inne wydatki oferowane lub przyjmowane muszą być w sposób przejrzysty i dokładny odnotowane w księgach **przedsiębiorstwa**.

Przedsiębiorstwo ustala limit dopuszczalności dozwolonych, zwykłych, adekwatnych i właściwych (zwyczajowych) wydatków lub świadczeń w wysokości maksymalnie **150 EUR na jeden przypadek biznesowy**. Wydatki przekraczające ten limit są niedopuszczalne i stanowią naruszenie niniejszego Kodeksu postępowania, chyba że w indywidualnych przypadkach uzyskano zgodę inspektora ds. zgodności z przepisami lub kierownictwa. Napiwki za posiłki służbowe lub posiłki dla pracowników są akceptowane maksymalnie do 5% kwoty faktury.

Przestrzeganie powyższych podstawowych zasad jest dla **przedsiębiorstwa** najwyższym priorytetem, ponieważ wszelkie próby niewłaściwego wpływania na proces decyzyjny

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



zamawiającego lub uzyskania informacji poufnych i tym samym uzyskania nienależnych korzyści w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego mogą prowadzić do wykluczenia **przedsiębiorstwa** z postępowania o udzielenie zamówienia.

6.5 Sponsoring i darowizny

Działania związane ze sponsoringiem i darowiznami są prowadzone wyłącznie w porozumieniu z zarządem i nie mogą negatywnie wpływać na interesy i reputację przedsiębiorstwa. Nie zezwala się na przekazywanie darowizn pieniężnych lub rzeczowych na rzecz partii politycznych lub organizacji ściśle powiązanych z partiami politycznymi.

7. PŁATNOŚCI GOTÓWKOWE

W ramach wykonywania czynności służbowych na rzecz **przedsiębiorstwa**, pracownikom zabrania się dokonywania jakichkolwiek płatności gotówkowych. W przypadku wszystkich transakcji bezgotówkowych na kwotę **15 000 EUR** lub więcej (jednorazowych lub podzielonych na kilka płatności) **przedsiębiorstwo** jest zobowiązane do przestrzegania obowiązków wynikających z przepisów dotyczących prania brudnych pieniędzy zawartych w § 365m-365z GewO [ustawa o działalności gospodarczej]. Dotyczy to również wszystkich nowo nawiązanych relacji biznesowych.

8. PRAWO ANTYMONOPOLOWE I UCZCIWA KONKURENCJA

Zobowiązujemy się do uczciwej i sprawiedliwej konkurencji oraz przestrzegania przepisów dotyczących konkurencji i przepisów antymonopolowych obowiązujących we wszystkich krajach i na wszystkich rynkach, na których działa nasze **przedsiębiorstwo**. Przestrzeganie przepisów dotyczących konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym jest ważne dla sukcesu naszej działalności, ponieważ promuje prawidłowo funkcjonujące, uczciwe i otwarte rynki oraz zapewnia, że kontrakty są przyznawane na podstawie jakości i wyników, a nie niewłaściwego postępowania. Naruszenie przepisów o ochronie konkurencji i przepisów antymonopolowych może skutkować sankcjami karnymi dla osób zaangażowanych i **przedsiębiorstwa** jako związku tych osób, wysokimi grzywnami dla **przedsiębiorstwa** oraz zablokowaniem procedur zamówień publicznych. Ponadto naruszenia mogą prowadzić do ogromnych zobowiązań do zapłaty odszkodowania, za które osoby zaangażowane mogą być również pociągnięte do osobistej odpowiedzialności w drodze regresu. **Podstawowym elementem** Kodeksu postępowania jest więc zagwarantowanie, aby nasze **praktyki biznesowe** we wszystkich krajach, w których **prowadzimy** działalność, były w **pełni zgodne** z obowiązującymi przepisami dotyczącymi konkurencji oraz **przepisami antymonopolowymi**. Dlatego też należy zawsze przestrzegać zasad, które zostały opisane bardziej szczegółowo w punktach 8.1 - 8.3:

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



a) Nasi konkurenci:

Poniższe zasady mają zastosowanie do wszelkiej komunikacji z naszymi konkurentami:

- Nie angażujemy się w kontakty lub inne interakcje z naszymi konkurentami, które obejmują wymianę cen, składników cenowych lub kosztorysowych lub innych informacji związanych z cenami, klientami lub dostawcami, rynkami/obszarami, strategiami biznesowymi, kosztami produkcji, wielkością produkcji lub innymi informacjami, które mogą zmniejszyć niepewność na rynku.
- Zapewniamy, że wszystkie spotkania z konkurentami odbywają się wyłącznie w uzasadnionych celach, np. w ramach działalności stowarzyszeniowej, ustrukturyzowanej i prowadzonej w oparciu o odpowiednie doradztwo antymonopolowe (patrz punkt 5.). Nigdy nie wykorzystujemy naszych uzasadnionych kontaktów z konkurencją do działań, które mogłyby ograniczyć konkurencję.
- Podczas gromadzenia i ustalania informacji rynkowych korzystamy wyłącznie z uzasadnionych środków (patrz punkty 8.1 - 8.3). Na podstawie tych informacji samodzielnie określamy naszą strategię biznesową. Poza rynkami oligopolu ścisłego (tylko czterech lub mniej niż czterech uczestników rynku), możemy uczestniczyć w wymianie zagregowanych danych rynkowych/branżowych, jeśli nie ujawnia to informacji specyficznych dla przedsiębiorstwa, a dane są gromadzone przez niezależną stronę trzecią w celu zapewnienia ich poufnego traktowania.
- Jeśli w poszczególnych przypadkach sprzedajemy produkty lub usługi konkurentowi lub kupujemy je od niego, wymiana informacji w tym kontekście ma być ograniczona do zakresu absolutnie niezbędnego do realizacji danej transakcji kupna/sprzedaży. Dotyczy to również świadczenia usług na rzecz konkurentów jako podwykonawca. Wspólne składanie ofert z konkurentami w ramach konsorcjów przetargowych oraz współpraca z konkurentami w ramach konsorcjów roboczych ogranicza się do przypadków, w których sami nie posiadamy niezbędnych kwalifikacji lub utworzenie konsorcjum przetargowego jest konieczne, aby móc złożyć obiecującą ofertę.

Do naszych konkurentów zaliczamy zarówno naszych rzeczywistych, jak i potencjalnych konkurentów. **Przedsiębiorstwo** jest uważane za konkurenta, jeśli działa na tym samym rynku produktowym i geograficznym co spółka **Gebrüder Haider & Co**. Dotyczy to zarówno konkurentów na poziomie usług (podwykonawcy), jak i na poziomie zakupów (materiały).

b) Nasi klienci:

W naszych kontaktach z klientami obowiązują następujące zasady:

- Wszystkich klientów traktujemy szczerze i uczciwie oraz szanujemy ich niezależność
- Pragniemy zapewnić naszym klientom jak najlepsze usługi, które najlepiej spełnią ich indywidualne wymagania.
- Przestrzegamy przepisów prawa zamówień publicznych obowiązujących w danym kraju.

c) Nasze produkty i usługi:

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



- Zobowiązujemy się do konkurowania na zasadach merytorycznych w oparciu o korzyści płynące z naszych produktów i usług. W ten sposób zapewniamy, że nasze materiały sprzedażowe, reklamy i inne komunikaty są dokładne i nie wprowadzają w błąd oraz odpowiednio opisują nasze produkty i usługi.

8.1 Podstawowe zasady postępowania z konkurentami

Podstawowa zasada przewodnia prawa antymonopolowego wymaga, aby wszystkie **przedsiębiorstwa** na rynku prowadziły działania niezależnie od swoich konkurentów (autonomicznie). Dlatego **jesteśmy** zobowiązani do samodzielnego określania strategii, które chcemy realizować na rynku przez cały czas. O ile ten postulat autonomii nie pozbawia nas możliwości inteligentnego dostosowania się do zaobserwowanych lub oczekiwanych zachowań naszych konkurentów, o tyle zakazuje nam **wszelkich** bezpośrednich lub pośrednich kontaktów lub **wymiany z naszymi konkurentami, które** mogłyby **wpłynąć na nasze zachowanie na rynku** lub poprzez które informujemy naszych konkurentów o naszych decyzjach lub zamiarach dotyczących naszych działań na rynku.

Najpoważniejsze naruszenia prawa antymonopolowego mają miejsce pomiędzy konkurentami: obejmują one w szczególności (horyzontalne) porozumienia cenowe, porozumienia ofertowe (zmowy dotyczące zamówień publicznych), podział klientów/rynków/obszarów lub ograniczenia zdolności produkcyjnych.

Samo istnienie takich porozumień jest uznawane za tzw. naruszenie „twarde” (kardynalne), nawet jeśli zaangażowane przedsiębiorstwa nie wprowadzą następnie takich porozumień na rynek.

Dlatego w kontaktach z konkurentami spółki **Gebrüder Haider & Co** należy za wszelką cenę przestrzegać następujących podstawowych zasad:

W odniesieniu do poniższych obszarów, nigdy nie **będziemy** (i) uczestniczyć w porozumieniach lub uzgodnionych praktykach z naszymi konkurentami (niezależnie od ich formy; obejmuje to także „umowy dżentelmeńskie” i wszelkie inne formy nieformalnego lub milczącego porozumienia), (ii) wymieniać informacji lub (iii) komunikować się:

- ceny (w tym wszelkie składniki cen lub informacje związane z cenami), przyszłe ceny, dopłaty, rabaty, premie lub zniżki (horyzontalne **uzgadnianie cen** jest zabronione zarówno w przypadku cen sprzedaży, jak i zakupu)
- warunki zakupu lub sprzedaży/Ogólne warunki handlowe
- koszty (w tym składniki kosztów) lub zasady przekazywania kosztów lub składników kosztów
- **ryniki, klienci, dostawcy lub obszary zakupów i sprzedaży**
- **moce przerobowe lub produkcja/wydajność** (w szczególności ograniczenie lub zwiększenie mocy przerobowych lub produkcji)
- przyszłe strategie biznesowe (np. plany marketingowe, własne badania i rozwój, działalność rozwojowa, wprowadzenie lub wstrzymanie produkcji)

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



- marże
- warunki zatrudnienia
- wykluczanie osób trzecich z rynku (np. bojkot lub inne formy odmowy transakcji) lub zmowa w celu wyeliminowania lub ograniczenia innych konkurentów.

Należy pamiętać, że nawet jednostronne ujawnienie informacji dotyczących wyżej wymienionych kwestii może być szkodliwe także dla odbiorcy informacji, jeśli ten nie złoży niezwłocznie wyraźnego oświadczenia, że nie chce otrzymywać takich informacji.

- Nigdy też nie należy wykorzystywać klientów ani innych osób (np. przedstawicieli handlowych lub dystrybutorów) jako pośredników do przekazywania konkurentom wrażliwych informacji handlowych **przedsiębiorstwa**. Jeśli istnieją jakiegokolwiek przesłanki, że klient lub inna osoba przekazuje konkurentowi wrażliwe informacje handlowe dotyczące **przedsiębiorstwa**, należy to zgłosić do inspektora ds. zgodności z przepisami. Stosując odpowiednie prawne środki ostrożności/zabezpieczenia (np. umowy o poufności i nieujawnianiu informacji), można spowodować, że partnerzy biznesowi nie będą mogli ujawniać konkurentom informacji wrażliwych o naszym **przedsiębiorstwie**.
- Zbieranie i identyfikowanie informacji wrażliwych z punktu widzenia konkurencji (np. o zamierzonym zachowaniu konkurentów na rynku, takich jak ceny ofertowe) odbywać się może wyłącznie z wykorzystaniem niezależnych źródeł (np. poprzez publicznie dostępne źródła informacji: gazety, Internet, odczytywanie ofert w przetargach publicznych) lub za pośrednictwem niezależnych od naszej konkurencji dostawców informacji/firm zajmujących się badaniem rynku. Należy udokumentować, w jaki sposób uzyskano te informacje. Nie należy wykorzystywać również tych źródeł jako sposobu na wymianę (wrażliwych) informacji z konkurencją.

Czasami zdarza się, że nasi konkurenci są również naszymi klientami lub dostawcami: W takich przypadkach należy ograniczyć komunikację o cenach i innych tematach wrażliwych z punktu widzenia konkurencji (patrz wyżej) do zakresu absolutnie niezbędnego do realizacji planowanej transakcji kupna/sprzedaży. Dotyczy to również świadczenia usług na rzecz konkurencji (np. jako podwykonawca).

Powyższe zasady obowiązują również w szczególności w przypadku udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. **Nigdy** nie będziemy (i) zawierać umów ani koordynować naszego postępowania z oferentami w ramach procedury przetargowej (niezależnie od ich formy; obejmuje to również umowy dżentelmeńskie i wszelkie inne formy nieformalnego lub milczącego porozumienia), (ii) wymieniać informacji z oferentami ani (iii) komunikować się z oferentami.

Sporadycznie uczestniczymy w postępowaniu o udzielenie zamówienia z naszymi konkurentami w ramach konsorcjów przetargowych. **Wchodzimy w** takie konsorcjum ofertowe tylko wtedy, gdy my i nasz konkurent, rozpatrywani indywidualnie, nie posiadamy niezbędnej zdolności do realizacji zamierzonego zamówienia lub tylko współpraca umożliwia nam złożenie obiecującej oferty. W takich przypadkach należy ograniczyć komunikację na temat cen i innych kwestii wrażliwych z punktu widzenia konkurencji (zob. powyżej) do tego, co jest

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



absolutnie niezbędne do przygotowania oferty, a następnie, w przypadku wygrania przetargu, do realizacji zamówienia.

8.2 Ryzyko związane ze spotkaniami stowarzyszeń i inną wymianą informacji z konkurentami

Naruszenia przepisów dot. konkurencji i prawa antymonopolowego często mają miejsce w kontekście działalności stowarzyszeń biznesowych (w szczególności stowarzyszeń branżowych lub spotkań branżowych/konferencji/spotkań branżowych). Choć takie wydarzenia odbywają się zazwyczaj w ramach realizacji celów zgodnych z prawem, istnieje naturalna tendencja między konkurentami do wymiany poglądów również na temat innych kwestii leżących w ich wspólnym interesie w tym kontekście. W ten sposób rozmowa może bardzo łatwo zejść na tematy, które nie mogą być omawiane między konkurentami (takie jak sprawy opisane powyżej w punkcie 8.1).

Uczestnicząc w spotkaniach stowarzyszeń, spotkaniach grup branżowych lub konferencjach/spotkaniach branżowych, w których (ewentualnie) bierze udział nasza konkurencja, należy bezwzględnie przestrzegać następujących podstawowych zasad:

- Należy unikać wszelkich dyskusji lub wymiany informacji z konkurentami na temat cen, składników cen lub innych informacji związanych z cenami, klientami lub dostawcami, rynkami/obszarami, kosztami produkcji, wielkością produkcji i wszelkich innych informacji, które zmniejszają niepewność na rynku.
- Jeśli konkurenci kiedykolwiek poruszą takie kwestie, nie wolno przysłuchiwać się bezczynnie i nie reagować, gdy rozmowa się toczy. Sama już obecność podczas dyskusji na takie tematy może już być wystarczającym powodem do obciążenia pracownika, a tym samym również firmy **Gebrüder Haider & Co**.
- Jeśli takie kwestie pojawią się lub zostaną poruszone w obecności konkurentów w trakcie spotkania lub poza nim, należy natychmiast oświadczyć, że dyskusja na ten temat jest niewłaściwa i być może niedopuszczalna i dlatego powinna być natychmiast przerwana. Jeśli to nie nastąpi, należy natychmiast opuścić spotkanie. W każdym przypadku należy dopilnować, aby nasze oświadczenie, że nie chcemy omawiać tej kwestii, zostało odnotowane na piśmie w protokole lub w inny sposób. W przypadku opuszczenia spotkania, z powodu trwania dyskusji, należy dopilnować, aby opuszczenie spotkania również zostało odpowiednio udokumentowane w protokole lub w inny sposób.
- Należy niezwłocznie poinformować o takim zdarzeniu inspektora ds. zgodności z przepisami. Należy poprosić o dalszą pomoc, jeśli pojawią się jakiegokolwiek pytania dotyczące postępowania w tej sytuacji.

W przypadku otrzymania od konkurenta wiadomości, drogą mailową lub innym kanałem informacyjnym, dotyczącej kwestii zmniejszającej niepewność na rynku (takich jak w szczególności kwestie opisane powyżej):

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



- należy odpowiedzieć, że komunikacja na taki temat jest nieodpowiednia i dać jasno do zrozumienia, że nie życzymy sobie takich informacji w przyszłości i że komunikacja zostanie natychmiast zaprzestana.
- należy natychmiast poinformować o takim zdarzeniu inspektora ds. zgodności z przepisami lub kierownictwo. Należy poprosić o dalszą pomoc, jeśli mamy pytania dotyczące postępowania w danej sytuacji (zwłaszcza w odniesieniu do sposobu sformułowania odpowiedzi).

Podczas uczestnictwa w spotkaniach stowarzyszeń i branż, na których obecna jest (ewentualnie) również nasza konkurencja, muszą być spełnione następujące wymagania:

- Spotkanie służy prawnie dopuszczalnemu celowi biznesowemu, a nasza obecność w imieniu Spółki leży w jej interesie
- Program spotkania został wcześniej ustalony (powinniśmy wiedzieć, jakie tematy będą poruszane). Nie wolno uczestniczyć w spotkaniach, w których w porządku obrad znajdują się niewłaściwe/ewentualnie niedopuszczalne tematy (chyba że tematy te zostaną usunięte z porządku obrad przed spotkaniem, a zmiana ta zostanie również odpowiednio udokumentowana).
- Należy upewnić się, że protokół został sporządzony i wysłany do kontroli i zatwierdzenia po spotkaniu. Należy również robić własne notatki (w miarę możliwości).

8.3 Postępowanie z klientami i dostawcami

Umowy z klientami i dostawcami są niezbędne do działalności spółki **Gebrüder Haider & Co** (np. stosunek dostawczy z dostawcą betonu) i w większości przypadków są również całkowicie neutralne z punktu widzenia prawa konkurencji i prawa antymonopolowego. Niektóre umowy z klientami i dostawcami mogą jednak ograniczać konkurencję. Poniżej przedstawiono kilka przykładów ilustrujących, które zachowania w relacjach biznesowych z klientami lub dostawcami są (i) niezgodne z prawem z punktu widzenia prawa konkurencji i prawa antymonopolowego, (ii) powinny podlegać ściślejszej kontroli prawnej lub (iii) są zazwyczaj dopuszczalne:

(i) Postępowanie, które jest niezgodne z prawem konkurencji i przepisami antymonopolowymi większości krajów:

- Ustalanie cen odsprzedaży / pionowe utrzymywanie cen: niedopuszczalne jest samodzielne ustalanie przez dostawców cen odsprzedaży, ceny sprzedaży przez niezależnych dystrybutorów. **Przedsiębiorstwo** nie może wpływać na ceny odsprzedaży ustalone przez jej niezależnych dystrybutorów. Zakaz narzucania cen odsprzedaży (ustalania cen odsprzedaży przez dostawcę) ma zastosowanie niezależnie od tego, czy ustalanie cen odbywa się w sposób bezpośredni czy pośredni (np. poprzez przyznawanie premii lub innych korzyści w przypadku przestrzegania określonej „zalecanej” ceny odsprzedaży lub poprzez groźby lub sankcje w przypadku nieprzestrzegania określonej minimalnej ceny sprzedaży).

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



- **Hub-and-spoke:** Nie należy prosić klientów o aktywne podawanie cen lub informacji o cenach konkurencji. Nie wolno wykorzystywać klientów jako sposobu na dzielenie się z konkurentami informacjami wrażliwymi z punktu widzenia konkurencyjności.
- (ii) **Przypadki, które mogą być nielegalne w pewnych okolicznościach lub w pewnych krajach i dlatego powinny być wcześniej zbadane przez specjalistę ds. przeciwdziałania praktykom monopolistycznym w danej jurysdykcji:**
- **Klauzule wyłączności: klauzule wyłączności** z klientami (lub dostawcami) mogą być niedopuszczalne w szczególności, jeśli są zawierane na długi okres (np. pięć lat lub dłużej) lub na czas nieokreślony. W tym kontekście automatyczne przedłużenie umowy jest często traktowane podobnie jak umowa na czas nieokreślony. Przykłady umów o wyłączności: Jeśli (iii) dostawca ma być zobowiązany do dostarczania tylko nam;
 - **Klauzula największego uprzywilejowania:** Np. postanowienia zobowiązujące klientów do informowania nas, jeśli nasi konkurenci oferują im niższe ceny, aby umożliwić nam „dopasowanie” tej ceny i przeprowadzenie transakcji zamiast konkurenta na takich samych lub lepszych warunkach;
 - **Sprzedaż wiązana:** Gdy sprzedaż produktu/usługi jest uzależniona od jednoczesnego zakupu innego produktu/usługi.
- (iii) **Przypadki, które są dopuszczalne co do zasady:**
- **Niezobowiązujące rekomendacje cen sprzedaży** naszych produktów: należy jednak zawsze zapewnić, że takie zalecane ceny sprzedaży są niewiążące i musi to również wyraźnie i jednoznacznie wynikać z oznaczenia. Nasi klienci muszą zawsze mieć swobodę niezależnego ustalania własnych cen sprzedaży (należy używać określeń takich jak „niewiążąca zalecana cena detaliczna” lub „niewiążąca rekomendowana cena detaliczna”). Nie wolno oferować zachęt do przestrzegania zalecanych cen detalicznych i grozić sankcjami, jeśli klient stosuje inne ceny detaliczne, ponieważ mogłoby to być postrzegane jako nielegalne pionowe utrzymywanie cen.
 - **Otrzymanie** od klienta **informacji** o konkurencie, które klient przekazuje/udostępnia dobrowolnie i bez żądania z naszej strony;
 - **Odmowa zawarcia umowy:** dopuszczalna jest niezależna decyzja, podjęta na podstawie obiektywnych powodów (np. obawy o zdolność kredytową klienta), dotycząca niezawierania umowy z potencjalnym klientem lub dostawcą.

8.4 Sankcje - konsekwencje/koszty naruszenia prawa

Naruszenie przepisów o ochronie konkurencji i prawa antymonopolowego może mieć poważne konsekwencje dla naszego przedsiębiorstwa i osób zaangażowanych w naruszenie. Typowe kary za naruszenie prawa konkurencji i prawa antymonopolowego to:

- **Grzywny:** firmy, które naruszają przepisy antymonopolowe, narażone są na znaczne grzywny:
 - Naruszenie przepisów antymonopolowych w UE lub w Austrii może skutkować karami w wysokości do 10% naszego całkowitego obrotu w ostatnim roku obrotowym.
- **Kara pozbawienia wolności:** w niektórych krajach osoby fizyczne podlegają również odpowiedzialności karnej za naruszenie przepisów dotyczących konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym.

W Austrii osoby fizyczne podlegają również odpowiedzialności karnej (do 3 lat pozbawienia wolności, patrz § 168b StGB [kodeks karny]) w przypadku porozumień ograniczających konkurencję w procedurach zamówień publicznych lub w przypadku naruszenia prawa ochrony konkurencji, kwalifikowanego jako oszustwo.

- **Odszkodowania:** każdy, kto poniósł szkodę w wyniku popełnionego przez nas naruszenia przepisów o ochronie konkurencji i antymonopolowych, może wystąpić z roszczeniem o odszkodowanie przeciwko naszej firmie. Zakres roszczeń o odszkodowanie z tytułu naruszenia przepisów antymonopolowych często przekracza wysokość kar pieniężnych nakładanych za naruszenie przepisów o ochronie konkurencji i przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym (które często są bardzo wysokie). Strony naruszenia przepisów antymonopolowych ponoszą co do zasady odpowiedzialność solidarną za wszystkie szkody wynikające z naruszenia (np. w przypadku naruszenia przepisów firma **Gebrüder Haider & Co** może być również narażona na roszczenia odszkodowawcze ze strony klientów innych przedsiębiorstw uczestniczących w naruszeniu lub zostać pozwana przez klientów przedsiębiorstw nie uczestniczących w naruszeniu). W niektórych przypadkach roszczenia o odszkodowanie z tytułu naruszenia przepisów antymonopolowych mogą być również kierowane przeciwko osobom zaangażowanym w naruszenie przepisów. Wiele firm coraz częściej dochodzi również roszczeń (odszkodowawczych) wobec pracowników lub innych osób działających w ich imieniu, jeśli naruszyli oni przepisy prawa konkurencji i prawa antymonopolowego, wyrządzając tym samym szkodę swojemu pracodawcy.
- **Nieważność:** klauzule umowne, a nawet całe umowy, które naruszają obowiązujące przepisy prawa konkurencji i prawa antymonopolowego są w większości krajów nieważne.
- **Koszty doradztwa prawnego i obrony:** koszty obrony w postępowaniu sądowym dotyczącym ochrony konkurencji lub w postępowaniu wyjaśniającym prowadzonym przez organy ochrony konkurencji mogą być znaczne. Ponadto takie postępowania mogą znacząco wpłynąć na normalną działalność gospodarczą, ponieważ pracownicy

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



i kierownictwo muszą poświęcić znaczne zasoby (czas, uwagę itp.) na (wewnętrzne) dochodzenia i przygotowanie obrony.

- Naruszenia prawa konkurencji i prawa antymonopolowego często stają się publicznie znane i mogą w ten sposób zaszkodzić **reputacji** naszego **przedsiębiorstwa**. Naruszenie prawa konkurencji i prawa antymonopolowego może również prowadzić do **wykluczenia firmy Gebrüder Haider & Co z udziału w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych/przetargach**, jeśli zamawiający posiada wystarczająco wiarygodne przesłanki, że przedsiębiorstwo zawarło z innymi wykonawcami niekorzystne dla zamawiającego porozumienie, które mają na celu zakłócenie konkurencji lub są sprzeczne z dobrymi obyczajami.

Naruszenie przez pracowników prawa konkurencji i prawa antymonopolowego może mieć konsekwencje na gruncie prawa pracy, a nawet skutkować rozwiązaniem stosunku pracy. Ponadto przedsiębiorstwo może dochodzić odszkodowania, jeśli pracownicy lub osoby działające w imieniu firmy wyrządzą mu szkodę poprzez naruszenie przepisów.

Aby zapewnić, że wszyscy pracownicy ściśle przestrzegają przepisów dotyczących konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym, firma **Gebrüder Haider & Co** przeprowadza regularne szkolenia dotyczące przestrzegania przepisów antymonopolowych.

9. KOMUNIKACJA

Gebrüder Haider & Co promuje otwartą i pełną szacunku komunikację. Wszyscy pracownicy powinni mieć możliwość zasięgnięcia porady lub wyrażenia merytorycznych wątpliwości bez obawy o jakiegokolwiek negatywne konsekwencje. Jeśli pracownicy mają wątpliwości lub nie są pewni, jak zachować się w konkretnej sytuacji, mogą w każdej chwili skontaktować się z przełożonymi lub inspektorem ds. zgodności z przepisami. Wszystkie pytania i wątpliwości są traktowane poważnie, poufnie i szybko badane.

10. OCHRONA DANYCH I BEZPIECZEŃSTWO INFORMACJI

Gebrüder Haider & Co respektuje prawa swoich pracowników oraz prawa osób trzecich w zakresie ich danych osobowych. Przedsiębiorstwo podejmuje niezbędne środki ostrożności, aby zapewnić, że dane osobowe są gromadzone, przetwarzane lub wykorzystywane tylko w zakresie, w jakim odbywa się to w ścisłej zgodności z obowiązującymi przepisami i jest niezbędne do określonych, jasnych i zgodnych z prawem celów.

Wykorzystując dane przedsiębiorstwo zapewnia, że ich wykorzystanie jest przejrzyste dla osób, których dane dotyczą, a ich prawa do informacji i korekty oraz, w stosownych przypadkach, do sprzeciwu lub usunięcia są zabezpieczone.

Przedsiębiorstwo zobowiązuje się do zapewnienia odpowiedniego standardu w zabezpieczeniu przetwarzania danych, tak aby zapewnić poufność, integralność

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



i sprawdzalność informacji godnych ochrony oraz uniemożliwić ich nieuprawnione wykorzystanie.

11. BEZPIECZEŃSTWO PRACY, OCHRONA ZDROWIA I ŚRODOWISKA

Każdy pracownik powinien znać i przestrzegać obowiązujących przepisów, regulacji i polityki firmy w zakresie bezpieczeństwa pracy, zdrowia i ochrony środowiska. Wszyscy pracownicy są zobowiązani do stałej czujności, aby w interesie własnym i swoich kolegów być świadomym możliwych zagrożeń związanych z ich działalnością i środowiskiem pracy.

Bezpieczeństwo pracy jest dla firmy **Gebrüder Haider & Co** najwyższym priorytetem. Zapewniamy bezpieczne warunki pracy, zgodne z obowiązującymi przepisami BHP. Przestrzegamy zasad bezpieczeństwa pracy i regularnie dokonujemy przeglądu standardów bezpieczeństwa, aby umożliwić bezpieczną pracę i uniknąć zagrożeń zarówno dla zdrowia, jak i środowiska. Nasi pracownicy są informowani o odpowiednich przepisach i instruowani w zakresie ich przestrzegania.

Przestrzeganie ustaw i przepisów obowiązujących w zakresie ochrony środowiska jest dla nas zadaniem i obowiązkiem. Dlatego zwracamy szczególną uwagę na odpowiedzialne wykorzystanie energii, wody, materiałów i surowców.

Zrównoważony rozwój, który zapewnia ochronę środowiska, zachowanie jego zasobów naturalnych, a tym samym poszanowanie warunków życia przyszłych pokoleń, jest dla spółki **Gebrüder Haider & Co** wysokim priorytetem.

12. ZACHOWANIE W MIEJSCU PRACY I PRZESTRZEGANIE NORM SPOŁECZNYCH

Gebrüder Haider & Co wspiera cele Deklaracji Zasad Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO). Należą do nich wolność zrzeszania się, prawo do rokowań zbiorowych, eliminacja pracy przymusowej i pracy dzieci oraz zakaz dyskryminacji w zatrudnieniu i wykonywaniu zawodu. Spółka zobowiązuje się, w ramach odpowiednich przepisów prawa, do przestrzegania zasad równości szans w rekrutacji i awansie pracowników. Ponadto respektujemy prawo pracowników do równego traktowania, niezależnie od pochodzenia i narodowości, religii i światopoglądu, płci i orientacji seksualnej, działalności politycznej lub związkowej, wieku, choroby lub niepełnosprawności oraz innych cech osobistych. W spółce **Gebrüder Haider & Co** nie tolerujemy dyskryminacji.

Ponadto przedsiębiorstwo zobowiązuje się do przestrzegania przepisów dotyczących zatrudniania cudzoziemców, jak również przepisów dotyczących wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych obowiązujących w państwie, w którym prowadzona jest działalność.

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



Nieprzestrzeganie tych przepisów może prowadzić do wykluczenia **przedsiębiorstwa** z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia, gdyż zamawiający wyklucza przedsiębiorstwo z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia, jeżeli:

- przedsiębiorstwo dopuściło się poważnych uchybień w trakcie wykonywania czynności zawodowych, w szczególności przeciwko przepisom prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych i prawa ochrony środowiska, które to uchybienia zostały udowodnione przez klienta w odpowiedni sposób;
- przedsiębiorstwo nie wypełnia obowiązku płacenia składek na ubezpieczenie społeczne lub podatków i ceł w Austrii lub zgodnie z przepisami kraju, w którym ma swoją siedzibę i zostało to albo udowodnione przez klienta w odpowiedni sposób, albo stwierdzone prawomocnym orzeczeniem sądowym lub administracyjnym.

13. ZAPOBIEGANIE NIEUCZCIWYM TRANSAKCJOM

Oszustwo to celowe wprowadzenie w błąd lub zniekształcenie informacji w celu uzyskania korzyści majątkowej. Firma **Gebrüder Haider & Co** w żadnym wypadku nie toleruje oszustw. Oszustwom można zazwyczaj zapobiec po prostu poprzez przestrzeganie systemów i kontroli, które firma posiada w celu zapewnienia, że żadna osoba nie ma wyłącznej kontroli nad finansami, dostawami lub dokumentacją. Jeśli członek zespołu dowie się o możliwym oszustwie, powinien to natychmiast zgłosić, aby umożliwić szybką interwencję. Nie należy podejmować prób zatuszowania lub zignorowania ewentualnego oszustwa. Zawsze lepiej dla firmy jest rozpoznać i naprawić problemy na wczesnym etapie, niż odkryć je w późniejszym czasie. Ma to ogromne znaczenie dla przedsiębiorstwa, zwłaszcza w kontekście ewentualnego wykluczenia z postępowania o udzielenie zamówienia. Wynika to z faktu, że zamawiający muszą wykluczyć firmę z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia na podstawie oszustwa, w szczególności oszukania zamawiającego poprzez podanie nieprawdziwych, wprowadzających w błąd lub niepełnych informacji. Z tych powodów oszustwa i porównywalne czyny przestępcze są bez wyjątku zgłaszane właściwym organom.

14. WDROŻENIE KODEKSU POSTĘPOWANIA, W TYM JEGO EGZEKWOWANIE I KONTROLA

Podstawą realizacji niniejszego Kodeksu postępowania jest bezwarunkowe zobowiązanie kierownictwa i szefów działów do przestrzegania tego Kodeksu postępowania. Każdy kierownik działu jest odpowiedzialny za postępowanie swoich pracowników. W przypadku wątpliwości pracownicy powinni skontaktować się z odpowiednim przełożonym w celu uzyskania wskazówek dotyczących właściwego postępowania. Wzajemne informacje zwrotne przekazywane są w ramach rozmów na temat rozwoju osobistego.

Kodeks postępowania

Gebrüder Haider & Co Hoch- und Tiefbau GmbH



15. NARUSZENIA

Wszyscy pracownicy muszą zapewnić, że rozumieją niniejszy Kodeks Postępowania i że ich postępowanie oraz postępowanie ich podwładnych jest zawsze zgodne z niniejszym Kodeksem Postępowania oraz innymi zasadami i polityką obowiązującą w naszej firmie. Naruszenie Kodeksu Postępowania lub innych zasad i przepisów obowiązujących w naszym **przedsiębiorstwie** może mieć poważny wpływ na jego reputację, relacje biznesowe i pozycję finansową. W przypadku naruszenia przepisów firma **Gebrüder Haider & Co** może czuć się zmuszona do wszczęcia postępowania cywilnego lub karnego oraz do zastosowania sankcji wynikających ze stosunku zatrudnienia, aż do rozwiązania stosunku pracy włącznie.

16. SYSTEM INFORMOWANIA O NIEPRAWIDŁOWOŚCIACH

Co do zasady zgłoszeń do inspektora ds. zgodności z przepisami można dokonywać także anonimowo, np. w liście bez nadawcy. Anonimowe zgłoszenia są również traktowane poważnie i dokładnie analizowane. Należy zaznaczyć, że zgodnie z punktem 9, żadna osoba dokonująca zgłoszenia nie może doznać uszczerbku w wyniku dokonania zgłoszenia.

****KONIEC****