

VERHALTENSKODEX

GEBRÜDER HAIDER BAUNTERNEHMUNG GMBH

Großraming, 19.12.2018

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Unternehmensphilosophie.....	3
2.	Anwendungsbereich und Grundregeln.....	3
3.	Allgemeine Grundsätze unseres Geschäftsverhaltens.....	4
4.	Interessenkonflikte.....	4
5.	Verantwortungsvoller Umgang mit Unternehmenseigentum	4
6.	Bestechungs- und Korruptionsbekämpfung.....	5
7.	Bargeldzahlungen	6
8.	Kartellrecht und fairer Wettbewerb	6
9.	Kommunikation	14
10.	Datenschutz und Informationssicherheit.....	14
11.	Arbeitssicherheit, Gesundheit und Umweltschutz	15
12.	Verhalten am Arbeitsplatz und Einhaltung sozialer Standards.....	15
13.	Verhindern von betrügerischem Handeln	16
14.	Umsetzung des Verhaltenskodex, einschliesslich Durchsetzung und Überprüfung	16
15.	Verstösse	16
16.	Whistleblowersystem.....	17

1. UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

Die Firma Gebrüder Haider¹ („**Gebr. Haider**“, das „**Unternehmen**“ oder „**wir**“) verpflichtet sich, Geschäfte ausschließlich in Übereinstimmung mit den anwendbaren rechtlichen Bestimmungen sowie unter Einhaltung aller internen und externen Regeln und Vorschriften durchzuführen. Wir verpflichten uns nicht nur zur Einhaltung von Gesetzen, sondern auch zur Wahrung unserer Unternehmensgrundsätze. Unsere Unternehmensphilosophie soll dabei eine Organisationskultur pflegen, die ethisches Verhalten und die Einhaltung von Gesetzen fördert und unterstützt und gleichzeitig sicherstellt, dass kriminelles Verhalten und jegliche Verstöße gegen unseren Verhaltenskodex aufgedeckt und verhindert werden.

Die Basis unseres Verhaltenskodex bilden dabei die folgenden Grundwerte unserer Unternehmensphilosophie:

- Verlässlichkeit;
- Offenheit;
- Fairness.

2. ANWENDUNGSBEREICH UND GRUNDREGELN

- Dieser Verhaltenskodex gilt für sämtliche Mitarbeiter² der Firma Gebr. Haider sowie für alle sonstigen Personen, die für oder im Namen unseres Unternehmens tätig sind (gemeinsam die „**Mitarbeiter**“).
- Fragen Sie immer Ihren Compliance-Officer³ um Rat, wenn Sie unsicher sind, ob eine geplante Vorgangsweise mit unserem Verhaltenskodex vereinbar ist (sicher ist sicher; *better safe than sorry!*).
- Alle Mitarbeiter werden von uns ermutigt, Vorgesetzte oder den Compliance-Officer bei Verdacht eines Verstoßes gegen unseren Verhaltenskodex zu informieren, weil dies dazu beitragen kann, größeren Schaden vom Unternehmen abzuwenden.
- Das Unternehmen wird keine Vergeltungsmaßnahmen gegen Mitarbeiter tolerieren, die in gutem Glauben einen ernsthaft vermuteten, vermeintlichen Verstoß gegen unseren Verhaltenskodex gemeldet haben.
- Die Nichtbeachtung unseres Verhaltenskodex kann arbeitsrechtliche Konsequenzen haben und gegebenenfalls sogar die Beendigung des Arbeitsverhältnisses nach sich ziehen.
- Die Verpflichtung, unseren Verhaltenskodex einzuhalten, sollte auch in unsere Verträge mit Geschäftspartnern aufgenommen werden, sofern dies zur Wahrung der Interessen des Unternehmens notwendig oder angemessen ist.

¹ Siehe: <https://www.gebr-haider.at/de>.

² Unabhängig von der Art des Beschäftigungsverhältnisses und von der Hierarchieebene („vom Praktikanten bis zu den Mitgliedern von Geschäfts- und Aufsichtsgremien“).

³ Die koordinierende Verantwortung für Compliance trägt ein Compliance-Officer, der über entsprechende Einsichtsrechte und Anordnungsrechte verfügt, um seinen Aufgaben ordnungsgemäß und effizient nachkommen zu können.

- Wenn ein Verstoß gegen diesen Verhaltenskodex dem Unternehmen Schaden zufügt, kann das Unternehmen Schadenersatzansprüche gegen den oder die dafür verantwortlichen Mitarbeiter geltend machen.

3. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE UNSERES GESCHÄFTSVERHALTENS

Alle Formen von Fehlverhalten können den Interessen unseres Unternehmens schweren Schaden zufügen und dazu führen, dass das Unternehmen eventuell schwerwiegende rechtliche, wirtschaftliche und soziale Konsequenzen zu tragen hat.

Die Firma Gebr. Haider verpflichtet daher alle Mitarbeiter zur Einhaltung der nachfolgenden Grundsätze:

- Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen
- Faires und angemessenes Verhalten gegenüber Kunden, Lieferanten und Kollegen
- Sorgfältiger Umgang mit vertraulichen Informationen
- Umsetzung und Einhaltung des vorliegenden Verhaltenskodex

Zudem erwartet die Firma Gebr. Haider von allen Mitarbeitern:

- Exzellenz, hervorragende Leistungen und bestmögliche Ergebnisse für unsere Kunden und unser Unternehmen
- Förderung persönlicher Fähigkeiten und Weiterentwicklung.

4. INTERESSENKONFLIKTE

Im Geschäftsalltag können Unternehmensmitarbeiter vor Entscheidungssituationen gestellt werden, in denen die Interessen des Unternehmens im Widerspruch zu ihren persönlichen Interessen, Aktivitäten oder Beziehungen stehen. Interessenkonflikte können dazu führen, dass Entscheidungen nicht mehr unbefangen und loyal im Sinne des Unternehmens getroffen werden.

Mitarbeiter, die von einem möglichen oder tatsächlichen Interessenkonflikt betroffen sind, sind verpflichtet, diesen Interessenskonflikt gegenüber Vorgesetzten oder dem Compliance-Officer offen zu legen, um eine schnelle Klärung herbeizuführen.⁴

5. VERANTWORTUNGSVOLLER UMGANG MIT UNTERNEHMENSEIGENTUM

Unsere Mitarbeiter müssen eine klare Trennung zwischen ihren eigenen Finanzen und jenen des Unternehmens vornehmen.

Das Vermögen des Unternehmens darf ausschließlich für die vorgesehenen Geschäftszwecke benutzt werden. Eine missbräuchliche Nutzung der Ressourcen des Unternehmens für andere, insbesondere unangemessene persönliche, illegale oder sonstige unbefugte Zwecke ist untersagt. Mitarbeiter haben die Res-

⁴ Wenn Vorgesetzte oder der Compliance-Officer auch von demselben Interessenkonflikt betroffen sind, so ist dieser gegenüber einer anderen nicht selbst vom Interessenkonflikt betroffenen Person der Unternehmensleitung offenzulegen.

sourcen des Unternehmens pfleglich zu behandeln und sind verpflichtet, das Eigentum des Unternehmens vor Missbrauch oder Verlust zu schützen.

6. BESTECHUNGS- UND KORRUPTIONSBEKÄMPFUNG

Korruption führt zu ernsthaften sozialen, moralischen, wirtschaftlichen und politischen Problemen, untergräbt gute Unternehmensführung, behindert die wirtschaftliche Entwicklung und verzerrt den Wettbewerb. Der Ruf der Firma Gebr. Haider hängt wesentlich davon ab, wie wir uns gegenüber unseren Geschäftspartnern verhalten. Die Mitarbeiter des Unternehmens sind verpflichtet, die einschlägigen gesetzlichen Vorgaben im Bereich Antikorruption und Bestechung zu befolgen. Dabei dürfen Geschäftsentscheidungen nicht durch private Interessen oder persönliche Vorteile geleitet oder beeinflusst werden.

6.1 Verbot der Bestechung

Im Umgang mit Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten sowie Behörden ist es allen Mitarbeitern ausnahmslos untersagt, finanzielle oder sonstige Vorteile direkt oder indirekt anzubieten, zu versprechen, zu gewähren oder solche Vorteile zu genehmigen, sofern hierdurch eine pflichtwidrige Handlung oder Unterlassung des Empfängers bewirkt werden soll. Solche Angebote, Versprechen, Zuwendungen, Geschenke und Einladungen dürfen auch nicht gemacht werden, wenn sie als Versuch verstanden werden könnten, einen Amtsträger oder Geschäftspartner unlauter zu beeinflussen. Jeglicher Anschein von Unangemessenheit und Unredlichkeit ist strikt zu vermeiden.

6.2 Verbot der Bestechlichkeit

Mitarbeiter treffen ihre geschäftlichen Entscheidungen ausschließlich im Interesse des Unternehmens und stellen private und sonstige Interessen hierbei zurück. Es ist unzulässig, sich von Lieferanten oder anderen Geschäftspartnern unlautere Vorteile anbieten oder versprechen zu lassen oder solche Vorteile annehmen.

6.3 Verbot der Bestechung durch Dritte

Mitarbeitern des Unternehmens ist es untersagt, einem Geschäftspartner, Berater, Agenten, Vermittler oder sonstigen Dritten finanzielle oder sonstige Vorteile zu gewähren oder einen solchen Vorteil zu genehmigen, wenn Umstände darauf hindeuten, dass diese Vorteile ganz oder zum Teil, direkt oder indirekt zur Erlangung einer pflichtwidrigen Handlung oder Unterlassung des Empfängers oder zu einer sonstigen unerlaubten Beeinflussung verwendet werden.

Bei der Auswahl unserer Geschäftspartner erfolgt eine risikobasierte und dokumentierte Integritätsprüfung. Insbesondere bei der Auswahl notwendiger Subunternehmer sind die im Vergabeverfahren geforderten Eignungsnachweise zeitgerecht einzuholen, um sie bei Bedarf vorlegen zu können.

6.4 Geschenke, Unterhaltung, Gastgewerbe, Reisen, Kosten

In vielen Ländern und Kulturen gehören Geschenke, Unterhaltungs-, Gastronomie-, Reiseeinladungen oder die Übernahme sonstiger Kosten von Geschäftspartnern zum normalen Geschäftsleben. Dabei sind von unseren Mitarbeitern die folgenden Grundsätze zu beachten:

- Das Unternehmen verbietet die Annahme von Geschenken, Unterhaltungs-, Gastronomie-, Reise- oder sonstigen Freizeiteinladungen oder anderer Vorteile, welche das Ergebnis einer Beschaffungsmaßnahme oder eine andere geschäftliche Transaktion tatsächlich unsachlich beein-

flussen oder den Anschein einer unsachlichen Beeinflussung erwecken könnten, soweit diese Vorteile keinen angemessenen oder redlichen Aufwand darstellen.

- Das Unternehmen erlaubt, gewöhnliche, adäquate und angemessene (ortsübliche) Geschenke, Unterhaltungsveranstaltungen, Gastronomie-, Reise- oder sonstige Aufwendungen von Dritten anzunehmen oder an Dritte zur Verfügung zu stellen.
- Das Unternehmen bezahlt und akzeptiert nur Geschenke, Unterhaltungsveranstaltungen, Gastronomie-, Reise- oder sonstige Aufwendungen, sofern sie von ihrem Wert her angemessen sind. Im Zweifelsfall müssen die Aufwendungen von der Geschäftsführung genehmigt werden.
- Alle angebotenen oder angenommenen Geschenke, Unterhaltungsveranstaltungen, Gastronomie-, Reise- oder sonstigen Aufwendungen müssen transparent und genau in den Büchern des Unternehmens aufgezeichnet werden.

Das Unternehmen setzt die Zulässigkeitsgrenze für erlaubte, gewöhnliche, adäquate und angemessene (ortsübliche) Aufwendungen bzw. Zuwendungen mit maximal **EUR 100,-** fest. Aufwendungen, die diese Grenze übersteigen sind grundsätzlich unzulässig und stellen einen Verstoß gegen diesen Verhaltenskodex dar, sofern nicht im Einzelfall die Zustimmung des Compliance-Officers eingeholt wurde.

Mitarbeiter sind nicht dazu berechtigt, einem ausländischen Regierungsbeamten im Auftrag des Unternehmens direkt oder indirekt geldwerte Mittel zu zahlen, zu versprechen, zu autorisieren oder anzubieten – jegliche solche Tätigkeit muss mit der Geschäftsführung vorab besprochen und von dieser freigegeben werden.

Die Einhaltung dieser Grundregeln hat für das Unternehmen höchste Priorität, da jeder Versuch einer unzulässigen Beeinflussung der Entscheidungsfindung eines öffentlichen Auftraggebers oder der Versuch vertrauliche Informationen zu erhalten und dadurch unzulässige Vorteile in einem Vergabeverfahren erlangen zu können, zum Ausschluss des Unternehmens von dem Vergabeverfahren führen kann.

7. BARGELDZAHLUNGEN

Im Rahmen ihrer geschäftlichen Tätigkeit für das Unternehmen sind Mitarbeitern Bargeldzahlungen jeglicher Art untersagt. Ausgenommen davon sind lediglich Zahlungen in Höhe von maximal EUR 200⁵ pro Transaktion beziehungsweise insgesamt maximal EUR 3.000 bei wiederkehrenden oder miteinander verbundenen Transaktionen bei bestehenden Geschäftsbeziehungen.

8. KARTELLRECHT UND FAIRER WETTBEWERB

Wir bekennen uns zu ehrlichem und fairem Wettbewerb und befolgen die wettbewerbs- und kartellrechtlichen Vorschriften sämtlicher Länder und auf allen Märkten, in denen unser Unternehmen tätig ist. Die Einhaltung dieser wettbewerbs- und kartellrechtlichen Vorschriften ist wichtig für unseren geschäftlichen Erfolg, da dies korrekt funktionierende, faire und offene Märkte fördert und sicherstellt, dass Aufträge aufgrund von Qualität und Leistung und nicht aufgrund eines inkorrekten Verhaltens vergeben werden. Ein Verstoß gegen wettbewerbs- und kartellrechtliche Vorschriften kann strafrechtliche Folgen für die

⁵ Bei allen Transaktionen ab EUR 15.000 (einmalig oder aufgeteilt in mehrere Zahlungen) ist das Unternehmen verpflichtet, die Geldwäschefaltspflichten der §§ 365m ff GewO einzuhalten. Dies gilt auch für alle neu begründeten Geschäftsbeziehungen.

handelnden Personen und das Unternehmen als Verband, hohe Geldbußen für das Unternehmen und die Sperre von öffentlichen Vergabeverfahren nach sich ziehen. Zudem können Verstöße zu immensen Schadenersatzverpflichtungen führen, für die im Regresswege auch die handelnden Personen persönlich zur Haftung herangezogen werden können. Ein **Grundbestandteil** unserer **Unternehmenspolitik** ist es deshalb sicherzustellen, dass unsere **Geschäftspraktiken** in sämtlichen Ländern, in denen wir geschäftlich tätig sind, **vollständig im Einklang mit** den anwendbaren wettbewerbs- und **kartellrechtlichen Vorschriften** erfolgen. Deshalb sind die nachfolgenden und in Punkt 8.1. – 8.3. näher beschriebenen Grundsätze stets einzuhalten:

a) Unsere Wettbewerber:

Die folgenden Grundsätze gelten für jegliche Kommunikation mit unseren Wettbewerbern:

- Wir pflegen keine Kontakte oder sonstige Interaktionen mit unseren Wettbewerbern, die den Austausch von Preisen, Preis- oder Kalkulationsbestandteilen oder sonstige preisbezogenen Informationen, Kunden oder Lieferanten, Märkte/Gebiete, Geschäftsstrategien, Produktionskosten, Produktionsmengen oder andere Informationen, die die Unsicherheit am Markt verringern können, zum Gegenstand haben.
- Wir stellen sicher, dass sämtliche Treffen mit Wettbewerbern nur zu rechtmäßigen Zwecken erfolgen, z.B. im Rahmen von Verbandsaktivitäten, die auf Basis einer entsprechenden kartellrechtlichen Beratung strukturiert und durchgeführt werden (siehe Punkt 5.). Wir nutzen unsere rechtmäßigen Kontakte mit unseren Wettbewerbern niemals für irgendwelche Aktivitäten, die den Wettbewerb beschränken könnten.
- Wir bedienen uns ausschließlich rechtmäßiger Mittel, wenn wir Marktinformationen sammeln und ermitteln (siehe Punkte 8.1 – 8.3). Wir legen unsere Geschäftsstrategie selbständig und unabhängig auf Basis dieser Informationen fest. Außerhalb von engen Oligopolmärkten (nur vier oder weniger als vier Marktteilnehmer) können wir an einem Austausch von aggregierten Markt-/Industriedaten teilnehmen, wenn dadurch keine unternehmensspezifischen Informationen offengelegt werden und die Daten zur Sicherstellung ihrer vertraulichen Behandlung von einem unabhängigen Dritten gesammelt werden.
- Wenn wir fallweise Produkte oder Leistungen an einen Wettbewerber verkaufen oder von diesem kaufen, ist der Informationsaustausch in diesem Zusammenhang auf das für die Durchführung der jeweiligen Kauf-/Verkaufstransaktion unbedingt notwendige Ausmaß zu beschränken. Dies gilt auch für die Erbringung von Dienstleistungen für Wettbewerber als Subunternehmer. Die gemeinsame Angebotslegung mit Wettbewerbern im Rahmen von Bietergemeinschaften und die Zusammenarbeit mit Wettbewerbern im Rahmen von Arbeitsgemeinschaften ist auf Fälle beschränkt, in denen wir selbst nicht über die erforderliche Eignung verfügen oder die Bildung einer Bietergemeinschaft erforderlich ist, um ein erfolgversprechendes Angebot legen zu können.

Zu unseren Wettbewerbern zählen dabei sowohl unsere tatsächlichen als auch unsere potenziellen Wettbewerber.⁶ Dies gilt sowohl für Wettbewerber auf der Absatzstufe (z.B. Abnahme von Asphalt durch Wettbewerber) als auch auf der Einkaufsstufe (z.B. andere Unternehmen, mit denen wir bei der Beschaffung von Asphalt oder anderen Baustoffen, die für die Bautätigkeiten des Unternehmens benötigt werden, im Wettbewerb stehen).

b) Unsere Kunden:

Die folgenden Grundsätze gelten für jeden Umgang mit unseren Kunden:

- Wir behandeln sämtliche Kunden aufrichtig und ehrlich und respektieren ihre Unabhängigkeit.
- Wir wollen sicherstellen, dass unsere Kunden die bestmöglichen Leistungen erhalten, die deren individuellen Anforderungen am besten entsprechen.
- Wir halten die im jeweiligen Staat anwendbaren vergaberechtlichen Bestimmungen ein.

c) Unsere Produkte und Leistungen:

- Wir bekennen uns zum Leistungswettbewerb auf Basis der Vorteile unserer Produkte und Dienstleistungen. Dabei stellen wir sicher, dass unser Verkaufsmaterial, unsere Werbungen und andere Kommunikationen richtig und nicht irreführend sind und unsere Produkte und Leistungen angemessen beschreiben.

8.1 Grundregeln für den Umgang mit Wettbewerbern

Ein grundlegendes kartellrechtliches Leitmotiv verlangt, dass alle Unternehmen am Markt ihr Verhalten unabhängig von ihren Wettbewerbern (autonom) ausrichten. Wir sind deshalb verpflichtet, die Strategien, die wir am Markt verfolgen möchten, zu jeder Zeit selbständig festzulegen. Während uns dieses Selbständigkeitspostulat nicht die Möglichkeit nimmt, uns auf intelligente Weise dem festgestellten oder erwarteten Verhalten unserer Wettbewerber anzupassen, verbietet es uns **jegliche** direkte oder indirekte Fühlungnahme bzw. **Austausch mit unseren Wettbewerbern**, die geeignet ist, **unser Verhalten am Markt zu beeinflussen** oder durch die wir unsere Wettbewerber über unsere Entscheidungen oder Absichten bezüglich unseres eigenen Verhaltens am Markt informieren.

Die schwerwiegendsten Verstöße gegen das Kartellrecht erfolgen zwischen Wettbewerbern: darunter fallen insbesondere (horizontale) Preisabsprachen, Bieterabsprachen (Submissionkartelle), Kunden-/Markt-/Gebietsaufteilungen oder Kapazitätsbeschränkungen. Bereits die bloße Existenz solcher Vereinbarungen gilt als sogenannter „hard core“-/Kernverstoß, selbst wenn die beteiligten Unternehmen diesbezügliche Vereinbarungen in weiterer Folge am Markt nicht umsetzen.

Wenn Sie mit Wettbewerbern von Gebr. Haider zu tun haben, müssen deshalb die folgenden Grundregeln unbedingt eingehalten werden:

⁶ Ein Unternehmen gilt als ein tatsächlicher Wettbewerber, wenn es am selben sachlichen und geografischen Markt wie die Firma Gebr. Haider tätig ist. Ein Unternehmen ist ein potenzieller Wettbewerber, wenn es im Falle eines geringfügigen, aber dauerhaften Anstiegs der relativen Preise innerhalb kurzer Zeit wahrscheinlich ist, dass dieses Unternehmen die notwendigen Zusatzinvestitionen durchführen bzw. die notwendigen Umstellungskosten tragen würde, um in den jeweiligen relevanten Markt, in dem wir tätig sind, einzutreten. Die Einschätzung als potentieller Wettbewerber muss dabei auf realistischen Annahmen basieren. Die rein theoretische Möglichkeit eines Markteintritts reicht dafür nicht aus.

- In Bezug auf die nachfolgenden Themen werden wir **niemals** mit unseren Wettbewerbern (i) an Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen teilnehmen (unabhängig von ihrer Form; dies schließt auch "Gentlemen's Agreements" und jede andere Art einer informellen oder stillschweigenden Verständigung ein), (ii) Informationen austauschen oder (iii) kommunizieren:
 - Preise (einschließlich jeglicher Preisbestandteile oder preisbezogener Informationen), zukünftige Preisgestaltung, Zuschläge, Rabatte, Boni oder Preisnachlässe (horizontale **Preisabsprachen** sind sowohl bei Verkaufs- als auch Einkaufspreisen verboten);
 - Einkaufs- oder Verkaufsbedingungen/AGBs;
 - Kosten (einschließlich Kostenbestandteile) oder die Modalitäten einer Überwälzung/Weitergabe von Kosten oder Kostenbestandteilen;
 - **Märkte, Kunden, Lieferanten** oder **Einkaufs- und Absatzgebiete**;
 - **Kapazitäten** oder **Produktion/Output** (insbesondere Einschränkung oder Ausweitung der Kapazität oder Produktion);
 - zukünftige Geschäftsstrategien (z.B. Marketingpläne, eigene Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten, Einführung oder Einstellungen von Produkten);
 - Gewinnspannen;
 - Beschäftigungsbedingungen/-konditionen;
 - Ausschluss Dritter vom Markt (z.B. Boykott oder andere Formen der Geschäftsverweigerung) oder Absprachen über die Eliminierung oder Beschränkung anderer Wettbewerber.

Bitte beachten Sie, dass bereits **eine einseitige Informationsweitergabe** bezüglich der oben genannten Themen auch für den Empfänger der Informationen schädlich sein kann, wenn der Empfänger der Informationen nicht umgehend ausdrücklich erklärt, diese Informationen nicht erhalten zu wollen.

- Setzen Sie auch **niemals** Kunden oder eine andere Person (z.B. Handelsvertreter oder Vertriebshändler) als Mittler ein, um wirtschaftlich sensible Informationen des Unternehmens mit Wettbewerbern auszutauschen. Falls Sie Anhaltspunkte dafür haben, dass ein Kunde oder eine andere Person einem Wettbewerber wirtschaftlich sensible Informationen betreffend das Unternehmen übermittelt, melden Sie dies dem Compliance-Officer. Durch Einsatz angemessener rechtlicher Vorsichts-/Sicherheitsmaßnahmen (z.B. durch Verschwiegenheits- und Geheimhaltungsvereinbarungen) können Sie sicherstellen, dass Geschäftspartner keine wirtschaftlich sensiblen Informationen über unser Unternehmen Wettbewerbern gegenüber offenlegen dürfen.
- Sammeln und ermitteln Sie wettbewerbsrelevante sensible Informationen (beispielsweise über das von Wettbewerbern beabsichtigte Verhalten am Markt wie etwa Angebotspreise) ausschließlich durch Nutzung unabhängiger Quellen (z.B. über öffentlich zugängliche Informationsquellen: Zeitungen, Internet, Angebotsverlesungen bei öffentlichen Ausschreibungen) oder durch Informationsanbieter/Marktforschungsunternehmen, die unabhängig von unseren Wettbewerbern sind. Dokumentieren Sie, wie die Informationen erlangt wurden. Nutzen Sie diese Quellen auch nicht als Mittel, um mit ihren Wettbewerbern (sensible) Informationen auszutauschen (*hub-and-spoke*).

- Es kommt gelegentlich vor, dass unsere Wettbewerber gleichzeitig auch unsere Kunden oder Lieferanten sind: Beschränken Sie in solchen Fällen die Kommunikation über Preise und über andere wettbewerblich sensible Themenbereiche (siehe oben) auf das Maß, das für die Durchführung der geplanten Kauf-/Verkaufstransaktion unbedingt erforderlich ist. Dies gilt auch für die Erbringung von Dienstleistungen für Wettbewerber (zB als Subunternehmer).
- Die oben genannten Grundsätze gelten insbesondere auch bei der Teilnahme in einem Vergabeverfahren. Wir werden **niemals** mit Bietern in einem Vergabeverfahren (i) Vereinbarungen abschließen oder unsere Verhaltensweisen abstimmen (unabhängig von ihrer Form; dies schließt auch Gentlemen's Agreements und jede andere Art einer informellen oder stillschweigenden Verständigung ein), (ii) Informationen mit Bietern austauschen oder (iii) an Bieter kommunizieren.
- Es kommt gelegentlich vor, dass wir mit unseren Wettbewerbern im Rahmen von Bietergemeinschaften an einem Vergabeverfahren teilnehmen. Wir gehen eine solche Bietergemeinschaft nur ein, wenn wir und unser Wettbewerber einzeln für sich betrachtet, nicht die erforderliche Kapazität zur Durchführung des angestrebten Auftrags verfügen bzw nur eine Zusammenarbeit uns in die Lage versetzt, ein Erfolg versprechendes Angebot zu legen. Beschränken Sie in solchen Fällen die Kommunikation über Preise und über andere wettbewerblich sensible Themenbereiche (siehe oben) auf jenes Maß, das für die Angebotserstellung und anschließend bei erfolgreicher Angebotslegung für die Durchführung des Auftrags unbedingt erforderlich ist.

8.2 Risiken im Zusammenhang mit Verbandstreffen und sonstigem Informationsaustausch mit Wettbewerbern

Wettbewerbs- und Kartellrechtsverstöße finden oft im Rahmen von Aktivitäten von Unternehmensvereinigungen (insbesondere Industrieverbänden oder Fachtagungen/Branchenkonferenzen/-treffen) statt. Obwohl solche Veranstaltungen typischerweise zur Verfolgung rechtmäßiger Ziele abgehalten werden, besteht zwischen Wettbewerbern eine natürliche Tendenz, sich in diesem Rahmen auch über andere Fragen im gemeinsamen Interesse auszutauschen. Dabei kann das Gespräch sehr leicht auch zu Themen gelangen, die zwischen Wettbewerbern nicht besprochen werden dürfen (wie die oben unter Punkt 8.1 beschriebenen Bereiche).

Wenn Sie an Verbandstreffen, Meetings von Industriegruppen oder Fachtagungen/Branchenkonferenzen/-treffen teilnehmen, an denen (eventuell) auch unsere Wettbewerber teilnehmen, müssen unbedingt die folgenden Grundregeln eingehalten werden:

- Vermeiden Sie jegliche Diskussion und jeglichen Informationsaustausch mit Wettbewerbern über Preise, Preisbestandteile oder andere preisbezogenen Informationen, Kunden oder Lieferanten, Märkte/Gebiete, Produktionskosten, Produktionsmengen und jede andere Information, die die Unsicherheit am Markt verringert;
- Wenn von Wettbewerber solche Themen jemals angesprochen werden, dürfen Sie nicht tatenlos zusehen und still daneben sitzen/stehen, während das Gespräch fortschreitet. Ihre bloße Anwesenheit bei der Erörterung solcher Themen kann bereits ausreichen, um Sie und damit auch die Firma Gebr. Haider zu belasten.
- Wenn solche Themen im Beisein von Wettbewerbern im Rahmen einer Sitzung oder außerhalb aufkommen oder angesprochen werden:

- Erklären Sie umgehend, dass eine **Erörterung** dieses Themas unangebracht und möglicherweise unzulässig ist und deshalb sofort **beendet** werden soll;
 - wenn **dies nicht geschieht, verlassen** Sie umgehend das Treffen;
 - stellen Sie jedenfalls sicher, dass Ihre Erklärung, dieses Thema nicht erörtern zu wollen, im Protokoll oder auf andere Weise schriftlich **festgehalten wird**; falls Sie das Treffen verlassen, weil die Erörterung fortgeführt wird, stellen Sie sicher, dass Ihr Verlassen des Treffens ebenfalls im Protokoll oder auf andere Weise ausreichend dokumentiert ist;
 - Informieren Sie umgehend den Compliance-Officer über einen solchen Vorfall. Fordern Sie weitere Unterstützung an, wenn Sie irgendwelche Fragen haben, wie Sie mit der Situation umgehen sollen.
- Wenn Sie von einem Wettbewerber eine E-Mail oder eine andere Kommunikation erhalten, die ein Thema betrifft, das die Unsicherheit am Markt reduziert (wie insbesondere die oben beschriebenen Bereiche):
 - antworten Sie, dass eine Kommunikation über ein solches Thema unangebracht ist, und stellen Sie klar, dass Sie solche Informationen in Zukunft nicht erhalten und die Kommunikation sofort eingestellt wird;
 - informieren Sie unverzüglich den Compliance-Officer über einen solchen Vorfall. Fordern Sie weitere Unterstützung an, wenn Sie weitere Fragen haben, wie Sie mit der Situation umgehen sollen (insbesondere im Hinblick darauf, wie Sie Ihre Antwort formulieren sollen).

Bei einer Teilnahme an Verbands- und Branchentreffen, bei denen (eventuell) auch unsere Wettbewerber anwesend sind, sollten die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- Das Treffen dient einem rechtlich zulässigen geschäftlichen Zweck und Ihre Anwesenheit im Namen des Unternehmens liegt im Interesse des Unternehmens;
- Die Tagesordnung/Agenda des Treffens wurde vorab festgelegt (Sie sollten wissen, welche Themen erörtert werden). Nehmen Sie nicht an Treffen teil, bei denen unangebrachte/möglicherweise unzulässige Themen auf der Tagesordnung enthalten sind (es sei denn, diese Themen werden vor dem Treffen wieder von der Tagesordnung/Agenda entfernt und diese Änderung wird auch entsprechend dokumentiert).
- Vergewissern Sie sich, dass ein Protokoll geführt wird und dieses nach dem Treffen zur Prüfung und Genehmigung übermittelt wird. Machen Sie sich (soweit möglich) auch eigene Notizen.

8.3 Umgang mit Kunden und Lieferanten

Vereinbarungen mit Kunden und Lieferanten sind für das Geschäft der Firma Gebr. Haider notwendig (zB Lieferbeziehung zu einem Asphaltmischwerk) und in den meisten Fällen aus wettbewerbs- und kartellrechtlicher Sicht auch völlig unkritisch. Allerdings können einige Vereinbarungen mit Kunden und Lieferanten den Wettbewerb beschränken. Nachstehend sind einige Beispiele angeführt, die veranschaulichen sollen, welche Verhaltensweisen in Geschäftsbeziehungen mit Kunden oder Lieferanten aus wettbewerbs- und kartellrechtlicher Sicht (i) unzulässig sind, (ii) einer genaueren rechtlichen Prüfung unterworfen werden sollten, oder (iii) typischerweise zulässig sind:

(i) Verhaltensweisen, die nach den wettbewerbs- und kartellrechtlichen Bestimmungen der meisten Länder unzulässig sind:

- **Festsetzung der Wiederverkaufspreise / Vertikale Preisbindung:** Es ist unzulässig, wenn Anbieter die selbständige Festlegung der (Wieder-)Verkaufspreise durch ihre unabhängigen Vertriebshändler beschränken. Das Unternehmen darf keinen Einfluss auf die von seinen unabhängigen Vertriebshändlern festgelegten Wiederverkaufspreise nehmen. Das Verbot der Preisbindung der zweiten Hand (Festsetzung der Wiederverkaufspreise durch den Anbieter) gilt unabhängig davon, ob die Preisbindung auf direktem oder indirektem Weg erfolgt (z.B. durch die Gewährung von Boni oder anderen Vorteilen, wenn ein bestimmter „empfohlener“ Wiederverkaufspreis eingehalten wird, oder durch Drohungen oder Sanktionen im Falle der Nichteinhaltung eines bestimmten Mindestverkaufspreises).
- **Absolute Gebiets- oder Kundenbeschränkungen:** (Absolute) Beschränkungen der Gebiete oder der Kunden, in die bzw. an die ein unabhängiger Vertriebshändler unsere Produkte verkaufen darf, sind typischerweise verboten. Kontaktieren Sie die Rechtsabteilung, um prüfen zu lassen, in welchem Umfang Gebiets- oder Kundenbeschränkungen im Einzelfall zulässig sind.
- **Hub-and-spoke:** Verlangen Sie nicht von Kunden, Ihnen aktiv Preise oder preisbezogene Informationen unserer Wettbewerber mitzuteilen. Verwenden Sie Kunden nicht als Mittel, um mit Wettbewerbern wettbewerbsmäßig sensible Informationen auszutauschen.

(ii) Fälle, die unter bestimmten Umständen und/oder in bestimmten Ländern unzulässig sein können und daher vorab von einem Kartellrechtsspezialisten für die davon betroffene(n) Jurisdiktion(en) geprüft werden sollten:

- **Ausschließlichkeits-/Exklusivitätsklauseln:** Exklusivitäts- und Ausschließlichkeitsklauseln mit Kunden (oder Lieferanten) können insbesondere dann unzulässig sein, wenn sie auf lange Zeit (z.B. fünf Jahre oder länger) oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossen werden. Eine automatische Vertragsverlängerung wird dabei häufig ähnlich wie ein Vertrag auf unbestimmte Dauer behandelt. Beispiele für Exklusivitäts-/Ausschließlichkeitsvereinbarungen: Wenn (i) ein Kunde verpflichtet werden soll, ausschließlich von uns und nicht von Wettbewerbern Produkte zu beziehen; (ii) ein Kunde verpflichtet werden soll, fast seinen gesamten Bedarf (z.B. 80%) bei uns abzudecken, oder (iii) ein Lieferant verpflichtet werden soll, nur uns zu beliefern;
- **Meistbegünstigungsklausel:** Z.B. Bestimmungen, wonach Kunden verpflichtet sind, uns zu informieren, wenn ihnen unsere Wettbewerber niedrigere Preise anbieten um uns zu ermöglichen, diesen Preis zu „matchen“ und die Transaktion anstelle des Wettbewerbers zu denselben oder verbesserten Bedingungen durchzuführen;
- **Koppelung:** Wenn der Verkauf eines Produktes / einer Leistung vom gleichzeitigen Kauf eines anderen Produktes / einer anderen Leistung abhängig gemacht wird.

(iii) Fälle, die grundsätzlich zulässig sind:

- **Unverbindliche Verkaufspreisempfehlungen** für unsere Produkte: Dabei ist allerdings immer sicherzustellen, dass solche Verkaufspreisempfehlungen unverbindlich sind und dies auch aus der Bezeichnung klar und unmissverständlich hervorgeht. Unsere Kunden müssen immer die Freiheit

haben, ihre eigenen Verkaufspreise unabhängig festzulegen (verwenden Sie Begriffe wie „unverbindlich empfohlener Verkaufspreis“ oder „unverbindliche Verkaufspreisempfehlung“). Bieten Sie keine Anreize für die Einhaltung von unverbindlichen Verkaufspreisempfehlungen und drohen Sie nie mit Sanktionen, falls ein Kunde andere Verkaufspreise verwendet, weil dies eine illegale vertikale Preisbindung darstellen könnte;

- Der Erhalt von Informationen über einen Wettbewerber von einem Kunden, die der Kunde ihnen freiwillig und ungefragt übermittelt/kommuniziert;
- Geschäftsverweigerung: Es ist regelmäßig zulässig, selbständig und auf Basis objektiver Gründe (z.B. Bedenken hinsichtlich der Kreditwürdigkeit eines Kunden) zu entscheiden, mit einem potentiellen Kunden oder Lieferanten keinen Vertrag abzuschließen.

8.4 Sanktionen – Die Folgen/Kosten von Gesetzesverstößen

Ein Verstoß gegen wettbewerbs- und kartellrechtliche Vorschriften kann ernsthafte Konsequenzen für unser Unternehmen und die am Verstoß beteiligten Personen haben. Typische Strafen für Verstöße gegen wettbewerbs- und kartellrechtliche Vorschriften sind:

- **Geldbußen:** Unternehmen, die gegen kartellrechtliche Vorschriften verstoßen, drohen erhebliche Geldbußen:
 - Ein Verstoß gegen die kartellrechtlichen Bestimmungen in der EU oder in Österreich kann Geldbußen in Höhe von bis zu 10 % unseres gesamten weltweiten konsolidierten Gruppenumsatzes im letzten Geschäftsjahr zur Folge haben. Da die maximal zulässige Obergrenze einer Geldbuße auf Basis des Umsatzes der „wirtschaftlichen Einheit“ ermittelt wird, könnten dabei unter Umständen die Umsatzerlöse aller Unternehmen der Firma Gebr. Haider (ab einer Beteiligung von 25%) zu 100% berücksichtigt werden. Vergleichbare Vorschriften gelten auch in vielen anderen Ländern.
 - In einigen Ländern sind (bestimmte) Verstöße gegen kartellrechtliche Vorschriften auch gerichtlich strafbar.
- **Gefängnisstrafen:** In manchen Ländern unterliegen Einzelpersonen auch einer strafrechtlichen Verantwortlichkeit bei Verstößen gegen wettbewerbs- und kartellrechtliche Vorschriften. In **Österreich unterliegen Einzelpersonen bei wettbewerbsbeschränkenden Absprachen in Vergabeverfahren oder bei einem Kartellverstoß, der auch als Betrug zu qualifizieren ist, auch einer strafrechtlichen Verantwortlichkeit (bis zu 3 Jahren Freiheitsstrafe, siehe § 168b StGB)**. Strafbar ist auch der jeweilige Verband (das Unternehmen selbst).
- **Schadenersatz:** Jeder, der durch einen von uns begangenen Verstoß gegen wettbewerbs- und kartellrechtliche Vorschriften einen Schaden erlitten hat, kann gegen unser Unternehmen Schadenersatzforderungen erheben. Das Ausmaß kartellrechtlicher Schadenersatzforderungen übersteigt oft die für Verstöße gegen wettbewerbs- und kartellrechtlichen Vorschriften verhängten (regelmäßig auch sehr hohen) Geldbußen. Beteiligte an einem kartellrechtlichen Verstoß haften regelmäßig als Gesamtschuldner für alle aus dem Verstoß resultierenden Schäden (z.B. könnte die Firma Gebr. Haider im Falle eines Verstoßes auch Schadenersatzansprüchen von Kunden anderer am Verstoß beteiligter Unternehmen ausgesetzt sein oder von Kunden von nicht am Kartell beteiligten Unternehmen verklagt werden). In manchen Fällen können kartellrechtliche Schadenersatzan-

sprüche auch gegen die am Verstoß beteiligten Einzelpersonen erhoben werden. Viele Unternehmen machen auch verstärkt (Schadenersatz-)Ansprüche gegen Mitarbeiter oder andere für sie handelnde Personen geltend, wenn diese wettbewerbs- und kartellrechtliche Bestimmungen verletzt und dadurch ihrem Arbeitgeber einen Schaden verursacht haben.

- **Nichtigkeit:** Vertragsklauseln und gegebenenfalls sogar ganze Vereinbarungen, die gegen anwendbare wettbewerbs- und kartellrechtliche Bestimmungen verstoßen, sind in den meisten Ländern nichtig.
- **Rechtsberatungs- und -verteidigungskosten:** Die Verteidigungskosten in Kartellrechtsprozessen oder in Untersuchungsverfahren von Kartell- und Wettbewerbsbehörden können erheblich sein. Darüber hinaus können derartige Verfahren die normalen geschäftlichen Aktivitäten wesentlich beeinträchtigen, da erhebliche Ressourcen (Zeit, Aufmerksamkeit, etc) von Mitarbeitern und Management für (interne) Ermittlungen und die Verteidigungsvorbereitung aufgewendet werden müssen.
- Wettbewerbs- und Kartellrechtsverstöße werden häufig öffentlich bekannt und können dadurch den **Ruf** unseres Unternehmens schädigen.
- Wettbewerbs- und Kartellrechtsverstöße könnten auch zum **Ausschluss** von Gebr. Haider von der **Teilnahme an Vergabeverfahren/Ausschreibungen** führen, wenn der Auftraggeber über hinreichend plausible Anhaltspunkte verfügt, dass das Unternehmen mit anderen Unternehmern für den Auftraggeber nachteilige Absprachen getroffen hat, die auf eine Verzerrung des Wettbewerbs abzielen oder gegen die guten Sitten verstoßen.

Wettbewerbs- und Kartellrechtsverstöße durch Mitarbeiter können arbeitsrechtliche Konsequenzen haben und gegebenenfalls sogar die Beendigung des Arbeitsverhältnisses nach sich ziehen. Darüber hinaus kann das Unternehmen Schadenersatzansprüche geltend machen, wenn Mitarbeiter oder Personen, die im Namen des Unternehmen tätig sind, durch einen Verstoß dem Unternehmen einen Schaden verursachen.

Um sicherzustellen, dass sich alle Teammitglieder streng an die wettbewerbs- und kartellrechtlichen Vorschriften halten, wird die Firma Gebr. Haider regelmäßig Schulungen zu Kartellrechtscompliance durchführen.

9. KOMMUNIKATION

Gebr. Haider fördert eine offene und respektvolle Kommunikation. Alle Mitarbeiter sollen Rat suchen oder sachliche Bedenken äußern können, ohne irgendwelche negativen Folgen befürchten zu müssen. Wenn Mitarbeiter Bedenken haben oder sich nicht sicher sind, wie sie sich in einer bestimmten Situation verhalten sollen, können sie sich jederzeit an Vorgesetzte oder den Compliance-Officer wenden. Alle Fragen und Anliegen werden ernst genommen, vertraulich behandelt und rasch untersucht.

10. DATENSCHUTZ UND INFORMATIONSSICHERHEIT

Die Firma Gebr. Haider beachtet die Rechte ihrer Mitarbeiter und die Rechte Dritter bezüglich ihrer persönlichen Daten. Das Unternehmen trifft die notwendigen Vorkehrungen, dass personenbezogene Daten nur erhoben, verarbeitet oder genutzt werden, soweit dies unter genauer Einhaltung der jeweils gültigen Bestimmungen erfolgt und für festgelegte, eindeutige und rechtmäßige Zwecke erforderlich ist.

Das Unternehmen trägt bei der Verwendung von Daten dafür Sorge, dass die Verwendung für die Betroffenen transparent ist und ihre Rechte auf Auskunft und Berichtigung und gegebenenfalls auf Widerspruch oder Löschung gewahrt bleiben.

Das Unternehmen verpflichtet sich, einen angemessenen Standard bei der Absicherung der Informationsverarbeitung zu gewährleisten, so dass die Vertraulichkeit, Integrität und Nachweisbarkeit der schützenswerten Informationen sichergestellt und eine unbefugte Nutzung verhindert wird.

11. ARBEITSSICHERHEIT, GESUNDHEIT UND UMWELTSCHUTZ

Jeder Mitarbeiter sollte die geltenden Gesetze, Vorschriften und unternehmensinternen Richtlinien zur Arbeitssicherheit, zu Gesundheit und Umweltschutz kennen und einhalten. Alle Mitarbeiter sind zu ständiger Wachsamkeit aufgerufen, um sich mögliche Gefahren ihrer Tätigkeit und Arbeitsumgebung im eigenen Interesse und im Interesse der Kollegen bewusst zu machen.

Sicherheit am Arbeitsplatz hat höchste Priorität für die Firma Haider. Wir sorgen für sichere Arbeitsbedingungen, die den geltenden Vorschriften für den Arbeitsschutz und die Arbeitssicherheit entsprechen. Wir halten die Regeln der Arbeitssicherheit ein und überprüfen die Sicherheitsstandards regelmäßig, um ein sicheres Arbeiten zu ermöglichen und Gesundheits- sowie Umweltrisiken zu vermeiden. Unsere Mitarbeiter werden über die einschlägigen Regelungen informiert und in deren Beachtung unterwiesen.

Die Einhaltung der für den Umweltschutz geltenden Gesetze und Verordnungen ist für uns alle Aufgabe und Verpflichtung. Wir achten deshalb insbesondere auf einen verantwortungsvollen Umgang mit Energie, Wasser, Werk- und Rohstoffen.

Ein nachhaltiges Wachstum, welches den Schutz der Umwelt, die Schonung ihrer natürlichen Ressourcen und damit die Achtung der Lebensbedingungen nachfolgender Generation gewährleistet, hat für die Firma Gebr. Haider hohe Priorität.

12. VERHALTEN AM ARBEITSPLATZ UND EINHALTUNG SOZIALER STANDARDS

Die Firma Gebr. Haider unterstützt die Ziele der Grundsatzerklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organisation / ILO). Dazu gehören die Vereinigungsfreiheit, das Recht auf Kollektivverhandlungen, die Beseitigung von Zwangs- und Kinderarbeit und das Verbot der Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf. Das Unternehmen verpflichtet sich im Rahmen der jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen, die Prinzipien der Chancengleichheit bei der Einstellung und Beförderung von Mitarbeitern zu wahren. Darüber hinaus respektieren wir die Rechte der Mitarbeiter auf Gleichbehandlung, ungeachtet von Abstammung und Nationalität, Religion und Weltanschauung, Geschlecht und sexueller Orientierung, politischer oder gewerkschaftlicher Bestätigung, Alter, Krankheit oder Behinderung oder anderer persönlicher Merkmale, Diskriminierungen werden in der Firma Gebr. Haider nicht geduldet.

Das Unternehmen verpflichtet sich darüber hinaus, die im jeweiligen Staat der Tätigkeit anwendbaren Bestimmungen über die Beschäftigung von Ausländern sowie lohn- und sozialversicherungsrechtlichen Regelungen einzuhalten.

Die Nichteinhaltung dieser Bestimmungen kann zum Ausschluss des Unternehmens von der Teilnahme an Vergabeverfahren führen, da Auftraggeber ein Unternehmen von der Teilnahme an dem Vergabeverfahren auszuschließen haben, wenn:

- Das Unternehmen im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit eine schwere Verfehlung, insbesondere gegen Bestimmungen des Arbeits- Sozial- und Umweltrechts, begangen hat, welche vom Auftraggeber auf eine geeignete Weise nachgewiesen wurden;
- Das Unternehmen seiner Verpflichtung zur Entrichtung der Sozialversicherungsbeiträge oder der Steuern und Abgaben in Österreich, oder nach den Vorschriften des Landes, in dem es seinen Sitz hat, nicht erfüllt und dies entweder durch den Auftraggeber auf geeignete Weise nachgewiesen wurde oder durch eine rechtskräftige Gerichts- oder Verwaltungsentscheidung festgestellt wurde.

13. VERHINDERN VON BETRÜGERISCHEM HANDELN

Bei Betrug handelt es sich um eine vorsätzliche Täuschung oder falsche Darstellung von Informationen zur Erlangung eines Vermögensvorteils. Die Firma Gebr. Haider toleriert unter keinen Umständen betrügerische Handlungen.

Betrügerische Handlungen können meist schon durch die Einhaltung der Systeme und Kontrollen, die die Firma Gebr. Haider eingeführt hat, damit keine Person alleine die Kontrolle über Gelder, Lieferungen oder Aufzeichnungen hat, vermieden werden. Sollte ein Teammitglied von einem möglichen Betrugsfall erfahren, muss dieser sofort gemeldet werden, um ein rasches Einschreiten zu ermöglichen. Es sollte keinesfalls versucht werden, mögliche Betrugsfälle zu vertuschen oder zu ignorieren. Für das Unternehmen ist ein frühzeitiges Erkennen und Beheben diesbezüglicher Probleme immer besser als die Entdeckung zu einem späteren Zeitpunkt.

Dies ist für das Unternehmen insbesondere auch im Hinblick auf einen möglichen Ausschluss von einem Vergabeverfahren von höchster Bedeutung. Denn Auftraggeber haben ein Unternehmen aufgrund betrügerischer Handlungen, insbesondere der Täuschung des Auftraggebers durch falsche, irreführende oder unvollständige Informationen von der Teilnahme an dem Vergabeverfahren auszuschließen.

Aus diesen Gründen werden Betrug und vergleichbare strafbare Handlungen ausnahmslos bei den zuständigen Behörden angezeigt.

14. UMSETZUNG DES VERHALTENSKODEX, EINSCHLIESSLICH DURCHSETZUNG UND ÜBERPRÜFUNG

Grundlage der Umsetzung dieses Verhaltenskodexes ist das uneingeschränkte Bekenntnis des Managements und der Abteilungsleiter⁷ zu diesem Verhaltenskodex.

Jeder Abteilungsleiter ist für das Verhalten seiner jeweiligen Mitarbeiter verantwortlich. Im Zweifelsfall haben sich die Mitarbeiter zwecks Hinweisen zum korrekten Verhalten an ihren jeweiligen Vorgesetzten zu wenden. Gegenseitiges Feedback soll im Rahmen der Gespräche zur persönlichen Weiterentwicklung gegeben werden.

15. VERSTÖSSE

Alle Mitarbeiter müssen sicherstellen, dass sie diesen Verhaltenskodex verstehen, und dafür sorgen, dass ihr Verhalten und jenes der ihnen unterstellten Mitarbeiter stets im Einklang mit diesem Verhaltenskodex

und den sonstigen in unserem Unternehmen geltenden Vorschriften und Richtlinien erfolgt. Verstöße gegen den Verhaltenskodex oder die sonstigen in unserem Unternehmen geltenden Vorschriften und Richtlinien können schwerwiegende Auswirkungen auf die Reputation, Geschäftsbeziehungen und die finanzielle Lage unseres Unternehmens haben. Wenn es die Umstände rechtfertigen, kann sich die Firma Gebr. Haider bei Verstößen veranlasst sehen, eine zivil- oder strafrechtliche Verfolgung einzuleiten und arbeitsrechtliche Maßnahmen bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu treffen.

16. WHISTLEBLOWERSYSTEM

Grundsätzlich können Meldungen an den Compliance Officer auch anonym erfolgen, etwa durch ein Schreiben ohne Absender. Auch anonyme Hinweise werden ernst genommen und sorgsam geprüft. Hin- gewiesen wird darauf, dass gemäß Punkt 9 kein Meldungsleger aus dem Grund der Meldungslegung Nachteile erfahren darf.
