

Richtlinie Kartellrecht und fairer Wettbewerb

Experts in perimeter protection



Die Heras-Gruppe handelt in ihrer Geschäftstätigkeit stets mit Fairness und Integrität und überzeugt durch Zuverlässigkeit, Engagement und Kompetenz. Um dies zu gewährleisten, ist Heras darauf angewiesen, dass seine Mitarbeiter¹ durch ihr eigenes Verhalten die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze unter Beweis stellen.

In dieser Richtlinie werden die Grundsätze dargelegt, die Heras für die Gewährleistung eines ehrlichen und fairen Wettbewerbs für unabdinglich hält. Sie enthält praktisches Wissen, um die Einhaltung des Wettbewerbsrechts in der täglichen Arbeit zu ermöglichen. Sie gilt für alle Personen, die in unserem Namen handeln (unabhängig von der Ebene), in allen Geschäftsbereichen und Ländern, die direkt oder indirekt an kommerziellen Aktivitäten beteiligt sind, sowie für jeden Kontakt mit Kunden, Lieferanten und Wettbewerbern.

Alle Mitarbeiter sind verpflichtet, diese Richtlinie zu lesen und zu befolgen. Verstöße gegen diese Richtlinie werden nicht geduldet. Die Nichteinhaltung kann zu disziplinarischen Maßnahmen bis hin zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses führen.

Diese Richtlinie beschreibt nicht alle möglichen Situationen, in denen kartellrechtliche Probleme auftreten können. Sie ist auch kein Ersatz für eine maßgeschneiderte Rechtsberatung. Wenn Sie Bedenken oder Fragen haben, wenden Sie sich bitte an die Geschäftsführung.

Ihr klares und absolutes Verständnis ist entscheidend, um Risikosituationen zu erkennen und angemessen damit umzugehen. Wir erinnern Sie daran, dass Unkenntnis des Kartellrechts niemals einen Verteidigungsgrund darstellen kann. Es ist die Verantwortung des Unternehmens, alle relevanten Mitarbeiter zum Thema „Kartellrecht“ zu schulen.

Zweck dieser Richtlinie

Das Wettbewerbsrecht soll einen gesunden Wettbewerb auf einem freien Markt gewährleisten, indem es den Missbrauch von Monopolmacht einschränkt. Fehlender Wettbewerb bedroht das Funktionieren unseres Wirtschaftssystems. Ein fairer Wettbewerb steigert die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und fördert die Innovationsfähigkeit und Produktivität der Unternehmen. Vor allem aber sorgt er dafür, dass die Kunden mehr Auswahl haben und bei der Preisgestaltung und Produktauswahl fair behandelt werden.

In allen Ländern, in denen Heras tätig ist, gibt es Wettbewerbsgesetze. Die Nichteinhaltung der Wettbewerbsgesetze, -vorschriften und der vorliegenden Richtlinie durch die Heras-Gruppe

(einschließlich des Verhaltens ihrer Mitarbeiter) kann schwerwiegende Folgen für die Heras-Gruppe und die an wettbewerbswidrigen Aktivitäten beteiligten Mitarbeiter haben.

Bitte beachten Sie:

Die Wettbewerbsbehörden können Geldbußen in Höhe von bis zu 10 % des Gesamtumsatzes der Gruppe verhängen (auch wenn der Verstoß nur von einer Tochtergesellschaft oder sogar nur einer Person begangen wurde). Die Höhe der Geldbußen richtet sich nach dem Wert des Umsatzes, der ab dem Zeitpunkt des Verstoßes erzielt wurde, und nach der Schwere und Dauer des Verstoßes.

Die Heras-Gruppe kann mit Klagen von Kunden oder anderen Unternehmen konfrontiert werden, die nachweisen können, dass ihnen durch wettbewerbswidrige Praktiken Nachteile entstanden sind.

Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht könnten ein rechtlicher Grund für die Kündigung von Verträgen sein und unsere Einnahmen gefährden. Vertragsklauseln, die gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen, werden als ungültig angesehen.

Der Ruf der Heras-Gruppe könnte durch wettbewerbsfeindliche Aktivitäten geschädigt werden.

Das Problem betrifft nicht nur das Unternehmen als Ganzes. Auch einzelne Mitarbeiter, die gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen, können in einigen Ländern strafrechtlich verfolgt werden, wobei persönliche Strafen (einschließlich Geldstrafen) und sogar Gefängnisstrafen drohen.

Wie geht man mit Wettbewerbern um? (Horizontale Vereinbarungen)

„Horizontale Vereinbarungen“ sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen auf derselben Ebene der Lieferkette (d. h. Vereinbarungen zwischen Heras und unseren tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern).

Das Kartellrecht verbietet Absprachen zwischen Wettbewerbern, die den Wettbewerb einschränken könnten. Der Begriff „Vereinbarung“ umfasst alle Arten von Absprachen, Informationsaustausch, abgestimmten Handlungen und Übereinkünften, die den Wettbewerb beeinflussen oder auch nur zu beeinflussen versuchen. Dies gilt unabhängig von der Form der Vereinbarung (mündlich oder schriftlich, formell oder unausgesprochen, unterzeichnet oder nicht unterzeichnet, angewandt oder nicht). Dazu gehört auch ein Augenzwinkern oder ein „Daumen hoch“ während eines „Geschäftsgesprächs“. Sie muss nicht in einem normalen geschäftlichen Rahmen stattfinden, sondern kann auch außerhalb des Arbeitsbereiches stattfinden.

Das Vorhandensein illegaler Absprachen kann auch ohne direkte Beweise vermutet werden. Schon ein Minimum an Indizien kann für eine Verurteilung ausreichen. So kann beispielsweise eine abgestimmte Preiserhöhung vermutet werden, wenn mehrere Wettbewerber ihre Preise

¹Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Richtlinie das generische Maskulinum verwendet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich - sofern nicht anders kenntlich gemacht - auf alle Geschlechter.

gleichzeitig auf denselben Märkten erhöhen, ohne dass es dafür eine plausible Erklärung gibt, wie z. B. eine Erhöhung der Stahlpreise.

Nicht jede Vereinbarung zwischen Wettbewerbern ist illegal. Einige Vereinbarungen sind zulässig, z. B. wenn sie den Verbrauchern Vorteile bringen. Dazu gehören beispielsweise gemeinsame Forschungs-, Entwicklungs- und Umweltinitiativen.

Bitte beachten Sie, dass die am häufigsten verfolgten Kartellrechtsverstöße auf horizontalen Preisabsprachen, Marktaufteilungen oder Boykotten beruhen.

Um jedes Risiko auszuschließen, empfiehlt es sich, den Kontakt zu Wettbewerbern auf ein Minimum zu beschränken.

Preisbildung

Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, den Preis, zu dem sie ihre Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, zu erhöhen, festzulegen oder auf andere Weise beizubehalten, werden als „horizontale Preisfestsetzung“ bezeichnet. Die horizontale Preisfestsetzung ist die schlimmste Form wettbewerbswidrigen Verhaltens und wird mit den schwersten Strafen geahndet, darunter lange Gefängnisstrafen, hohe Geldstrafen und Schadensersatz. Der Begriff „Preis“ ist im weitesten Sinne zu verstehen und umfasst die Verkaufsbedingungen einschließlich Kredit- und Garantiebestimmungen, Lieferbedingungen, Preisnachlässe, Rabatte, Transportkosten, Gebühren für zusätzliche Dienstleistungen, Gewinnspannen usw.

Mit anderen Worten: Es dürfen keinerlei Preisbestandteile mit Wettbewerbern abgesprochen werden.

Bitte beachten Sie, dass eine öffentliche Ankündigung von Preisänderungen zulässig ist.

Produktion/Einführung

Jede Vereinbarung zwischen Wettbewerbern, die die Produktion oder Einführung einschränkt, ist rechtswidrig, da eine Verringerung des Angebots oder die beschränkte Einführung eines Produkts eine wettbewerbswidrige Wirkung hat und entweder die Preise erhöht oder aufrechterhält.

Besprechen Sie mit Wettbewerbern keine Quoten, Kapazitätsniveaus, Produktions- und Feldinvestitionen oder Pläne für den industriellen Fußabdruck.

Die Belieferung von Wettbewerbern ist nicht illegal, aber der Wettbewerber muss dies selbst entscheiden und seine Entscheidung auf qualifizierte Daten stützen, z. B. Investitionsbedarf, Produktionskosten usw.

Ausschreibungen (Angebotsmanipulation)

Abgesprochene und vereinbarte Angebote zwischen Wettbewerbern untergraben das Ausschreibungsverfahren und sind illegal. Sie können verschiedene Formen annehmen, wie z. B. Mengenkontingente, Gebotsrotationen oder den vollständigen Verzicht auf ein Angebot.

Heras vereinbart beispielsweise mit einem Mitbewerber, dass er sein Angebot für eine bestimmte Ausschreibung künstlich aufbläht oder nicht abgibt, und zwar in der Erwartung, dass der Mitbewerber bei einer folgenden Ausschreibung das Gleiche tun wird.




Es gibt keinen Grund, mit Wettbewerbern über die Abgabe von Angeboten zu kommunizieren.

Marktaufteilung und Boykott

Marktaufteilung oder Marktzuweisung sind rechtswidrige Vereinbarungen, mit denen Wettbewerber Märkte untereinander aufteilen, indem sie bestimmte Kunden oder Kundenkategorien, Produkte, Absatzquoten oder Gebiete untereinander aufteilen.

Ein Boykott liegt vor, wenn Wettbewerber vereinbaren, mit einem bestimmten Lieferanten oder Kunden keine Geschäfte zu machen, oder nur zu bestimmten Bedingungen. Ein Boykott kann auch darauf abzielen, einen Wettbewerber daran zu hindern, in einen Markt einzutreten. Die Entscheidung, nicht an einen Kunden zu verkaufen oder Geschäfte mit einem Lieferanten abzuwickeln, muss unabhängig und objektiv begründet sein (z. B. schlechte Zahlungsmoral).

Treffen Sie keine Vereinbarungen mit Wettbewerbern in Bezug auf Verkauf, Marketing oder Einkauf.

|  |  |  |
|---|---|---|
| Preise direkt oder indirekt festsetzen | Die Teilnahme an einem Handelsverband oder Übermittlung von Informationen an diesen | Starker Wettbewerb |
| Zuteilung oder Aufteilung von Kunden oder Märkten | Annahme von Einladungen von Konkurrenten oder Angebot von Einladungen an Konkurrenten außerhalb normaler Geschäftskontakte, die in irgendeine Form des Informationsaustauschs eintreten | Diskutieren Sie ggf. allgemeine branchenweite Angelegenheiten und stellen Sie sicher, dass keine sensiblen Unternehmens-/Kundeninformationen offengelegt werden |
| Besprechen von allen Aspekten der Preisgestaltung (Kreditbedingungen, Preisnachlässe, Gewinnspannen, Rabatte) | Kontrolle oder Begrenzung der Produktion | Informieren Sie sich so weit wie möglich über Ihre Wettbewerber aus öffentlichen oder unabhängigen dritten Quellen (geben Sie immer die Quelle an) |
| Besprechung von Ausschreibungen oder Kundenangeboten | Besprechung von Ausschreibungen oder Kundenangeboten | |
| Vereinbarung mit einem Wettbewerber, bestimmte Kunden nicht zu beliefern | Vereinbarung mit einem Wettbewerber, bestimmte Kunden nicht zu beliefern | |
| Eine „Übereinkunft“ in Bezug auf einen der oben genannten Punkte treffen | Eine „Übereinkunft“ in Bezug auf einen der oben genannten Punkte treffen | |

Marktinformationen

Sie dürfen keine Informationen über die in dieser Richtlinie genannten sensiblen Themen an Wettbewerber weitergeben, von ihnen einholen oder mit ihnen austauschen. Natürlich können Marktinformationen über die Preise unserer Konkurrenten nützlich sein, damit wir unsere Preise festlegen können. Es ist nicht rechtswidrig, Preisinformationen von Wettbewerbern bei der Preisgestaltung zu verwenden, sofern uns diese freiwillig und unaufgefordert von Dritten zur Verfügung gestellt wurden. Beachten Sie, dass der Austausch von wirtschaftlich sensiblen Informationen mit einem Wettbewerber illegal ist, unabhängig davon, ob die Offenlegung direkt oder indirekt erfolgt. Auch die Beauftragung eines Kunden als Vermittler ist eine illegale Handlung.

Die Weitergabe von Informationen über Dritte, wie z. B. Handelsverbände, ist zulässig, wenn die gelieferten Informationen „historisch“ sind. Ein historischer Zeitraum liegt zwischen 3 und 12 Monaten, je nachdem, wie detailliert die Informationen sind. Die Informationen sollten nicht in regelmäßigen Abständen eingeholt werden, da dies die Aufmerksamkeit der Wettbewerbsbehörden auf sich ziehen würde.

Vermerken Sie immer auf dem Dokument selbst, wie Sie Ihre Marktforschungsinformationen erhalten haben.

Handelsverbände

Die Mitgliedschaft in einem Industrie- oder Handelsverband stellt kein Problem dar. Allerdings lässt es sich in diesem Fall nicht vermeiden, mit unseren Wettbewerbern zu kommunizieren. Alle Regeln für die Kommunikation mit Wettbewerbern gelten auch hier.

Darüber hinaus sollte der Handelsverband ein detailliertes und genaues Protokoll der Diskussion führen und sicherstellen, dass die Tagesordnung mit den Wettbewerbsregeln übereinstimmt. Wenn die Diskussion offensichtlich in einen Bereich des Wettbewerbsrechts mündet, müssen Sie Ihre Ablehnung deutlich zum Ausdruck bringen und dies zu Protokoll geben, bevor Sie die Zusammenkunft verlassen. Nichts zu sagen oder zu behaupten, dass jemand anders damit angefangen hat, entbindet Sie nicht vom Vorwurf der Konspiration.

Machen Sie keine persönlichen Notizen, sondern beziehen Sie sich ausschließlich auf das offizielle Protokoll. Nach der Sitzung muss das Protokoll allen Mitgliedern zur Genehmigung vorgelegt werden, um sicherzustellen, dass darin der Verlauf der Sitzung wiedergegeben wird.

Denken Sie auch daran, dass eine Absprache nicht in einem formellen geschäftlichen Rahmen stattfinden muss, um illegal zu sein. Ihr Telefongespräch kann aufgezeichnet werden, oder ein Telefon kann dazu verwendet werden, ein Gespräch während einer Sitzung aufzuzeichnen.

In einem Handelsverband oder bei einer Branchenveranstaltung gelten die gleichen Regeln wie bei einem persönlichen Gespräch.



Besprechung aktueller oder zukünftiger Preise mit anderen Verbandsmitgliedern (Vorsicht bei vergangenen Preisen, insbesondere aus jüngster Zeit)

Diskussion mit anderen Verbandsmitgliedern über die Standardisierung oder Stabilisierung von Preisen, Preisgestaltungsverfahren, Rabatte, Kreditbedingungen, die Kontrolle von Verkäufen oder die Aufteilung von Märkten

Diskussion mit anderen Mitgliedern des Handelsverbands, um mit einem Unternehmen aufgrund seiner Preis- oder Vertriebspraktiken Geschäfte zu machen

Teilnahme an informellen Sitzungen, in denen eines der oben genannten Themen erörtert wird



Teilnahme an Handelsverbänden, wo dies angebracht ist

Geben Sie gegebenenfalls allgemeine und historische Informationen weiter und stellen Sie sicher, dass keine sensiblen Unternehmens-/Kundeninformationen offengelegt werden

Stellen Sie sicher, dass die Sitzungen von Handelsverbänden eine Tagesordnung haben und protokolliert werden

Verlassen Sie eine Verbandssitzung, wenn die Diskussion einen wettbewerbsfeindlichen Charakter erhält, und lassen Sie Ihren Abbruch und den entsprechenden Grund dafür protokollieren

Seien Sie vorsichtig, wenn Sie das Unternehmen als „Marktführer“ oder mit anderen aggressiven Begriffen bezeichnen

Wie geht man mit Lieferanten und Kunden um?

Vertikale Vereinbarungen sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen auf verschiedenen Ebenen der Lieferkette, beispielsweise zwischen einem Kunden und einem Lieferanten. Diese Vereinbarungen können rechtswidrig sein, wenn sie den Wettbewerb einschränken.

Alleinvertrieb oder Weiterverkauf an Kunden (Händler)

Es ist zulässig, Vereinbarungen mit einem Händler zu treffen, z. B. die Einräumung von Exklusivgebieten, die Beschränkung der Verkäufe des Kunden auf ein bestimmtes Gebiet oder das Verbot für den Händler, konkurrierende Produkte zu verkaufen. Es muss jedoch immer ein legitimer geschäftlicher Grund für die Vereinbarung vorliegen, beispielsweise gemeinsame Marketingaktivitäten oder die Bereitstellung von Vorführgeräten. Diese Exklusivität kann niemals als Ergebnis von Gesprächen zwischen Ihnen und unseren Wettbewerbern entstehen.

Zwei Punkte sind zu beachten.

Heras darf nicht über den Verkaufspreis des Händlers entscheiden. Wir können einen Verkaufspreis vorschlagen und einen Höchstpreis festlegen, aber wir können weder einen Verkaufspreis noch einen Mindestverkaufspreis durchsetzen und auch die Gewinnspanne nicht vorgeben. Der Händler kann zu jedem beliebigen Preis unterhalb des Höchstpreises verkaufen.

Wir sind außerdem gehalten, alle Händler gleich zu behandeln. Wir müssen demnach allen die gleichen mengenabhängigen Konditionen anbieten. So kann ein Kunde mit einem größeren Volumen günstigere Konditionen erhalten, aber wenn zwei Kunden das gleiche Volumen haben, sollten sie auch die gleichen Konditionen erhalten.

Boycott

Ein Boykott liegt vor, wenn zwei Wettbewerber vereinbaren, einen Händler nicht zu beliefern oder den Markt für einen anderen Wettbewerber zu blockieren. Ein solches Verhalten ist illegal. Ein Boykott kann auch vorliegen, wenn sich ein Unternehmen alleine weigert, an einen Händler zu verkaufen, um den Wettbewerb einzuschränken.

Heras hat das Recht, die Parteien auszuwählen, mit denen Heras Geschäfte machen will oder nicht. Dies muss aus objektiven Gründen geschehen, wie z. B. schlechte Zahlungsmoral oder mangelnde Pflege des Markenimages von Heras bei einem Ausschluss einer bestimmten Partei. Wenn wir beschließen, mit einem Händler, der eine Zusammenarbeit mit uns wünscht, keine Geschäfte zu machen, müssen unsere objektiven Gründe für die Ablehnung des Verkaufs mit den Vorgesetzten abgestimmt und im ERP System hinterlegt werden.

Wenn wir uns weigern, an einen Händler oder eine andere dritte Partei zu verkaufen, müssen wir immer den objektiven Grund dokumentieren.

Kopplungsverkäufe

Von Kopplungsgeschäften spricht man, wenn ein Lieferant als Bedingung für die Lieferung eines Produkts vom Kunden verlangt oder ihn dazu veranlasst, ein zweites Produkt zu kaufen. Durch die Bündelung von Produkten ist das Unternehmen in der Lage, diese zu einem niedrigeren Gesamtpreis anzubieten, als wenn der Kunde jedes Produkt einzeln kaufen würde. Der Kopplungsverkauf ist nur dann zulässig, wenn der Kunde die Möglichkeit hat, die Produkte sowohl einzeln als auch zusammen zu kaufen. Ein Kopplungsgeschäft liegt auch dann vor, wenn ein Unternehmen ein Produkt verkauft und den Verbraucher dann zwingt, als Bedingung für die Gültigkeit der Garantie weitere Produkte zu kaufen.

Beispiel für ein Kopplungsprodukt: Delta-Tor und Connect. Wir können die Standardgarantie für das Tor nicht einschränken, wenn der Kunde Connect nicht kauft.

In der Regel wird ein Kopplungsverkauf nur dann akzeptiert, wenn er aus guten technischen oder qualitativen Gründen gerechtfertigt ist. Eine Ausnahme besteht nur dann, wenn das garantierte Produkt ohne die Kopplung nicht ordnungsgemäß funktioniert.

Beispiel für eine Ausnahme: Der Heras-Motorantrieb wird zusammen mit dem Schiebeter verkauft, da er für einen sicheren und zuverlässigen Betrieb erforderlich ist.

Stellen Sie die Produkte separat zur Verfügung. Wenn das Produkt gekoppelt werden muss, stellen Sie sicher, dass es wirklich benötigt wird und im besten Interesse des Kunden ist.




Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung

Eine marktbeherrschende Stellung ist eine Position wirtschaftlicher Stärke, die ein Unternehmen auf einem relevanten Markt einnimmt und die es ihm ermöglicht, ohne Rücksicht auf die Aktionen und Reaktionen seiner Wettbewerber und Kunden zu handeln. Dies wird häufig auch als „Monopol“ bezeichnet. Der Einfachheit halber definieren wir „marktbeherrschend“ für eine Situation, bei der ein Unternehmen über einen längeren Zeitraum einen Marktanteil von mehr als 40 % hält.

Das Verhalten von Unternehmen in einer marktbeherrschenden Stellung unterliegt strengeren kartellrechtlichen Kontrollen, um den fehlenden Wettbewerb zu kompensieren. Heras muss vorsichtiger handeln, wenn es eine beherrschende Stellung auf einem relevanten Markt innehat. Eine marktbeherrschende Stellung ist an sich nicht rechtswidrig, wohl aber der Missbrauch dieser beherrschenden Stellung.

Die beherrschende Stellung darf nicht in einer Weise ausgenutzt werden, die andere Unternehmen davon abhält oder es ihnen unmöglich macht, in den Markt einzutreten. Dies geschieht durch die zuvor beschriebenen Praktiken: Preisabsprachen, Lieferbeschränkungen, Boykott und Produktkopplung.

Wenn Sie eine marktbeherrschende Stellung innehaben, befolgen Sie die oben genannten Regeln und sorgen Sie für eine sorgfältige Dokumentation.

|  |  |  |
|---|---|---|
| Versuchen, Kunden daran zu hindern, Waren außerhalb ihres Gebiets zu importieren oder zu exportieren | Abschluss einer exklusiven Liefervereinbarung | Intensive Werbung für Ihre Produkte und Dienstleistungen |
| Auf einem Wiederverkaufspreis beharren (in den USA können Sie einen Mindestwiederverkaufspreis festlegen, solange dieser den Wettbewerb nicht unangemessen einschränkt) | Anwendung abweichender Bedingungen ohne objektive, legitime und kommerzielle Rechtfertigung | Einen Wiederverkaufspreis empfehlen (aber nicht darauf bestehen) |
| Kunden daran hindern, alternative Produkte auf Lager zu haben | Weigerung, einen Kunden zu beliefern oder Kündigung einer bestehenden Vereinbarung. | Kunden dazu verpflichten, ein Produkt unter einer bestimmten Marke zu verkaufen |
| | Einen Kunden verpflichten, ein Produkt zu kaufen, bevor er ein anderes liefert (diese „Kopplungsvereinbarungen“ können illegal sein, wenn sie den freien Wettbewerb einschränken) | |

Fusionen, Übernahmen und Joint Ventures

Der Zusammenschluss von Unternehmen auf dem Wege von Fusionen, Übernahmen oder Joint Ventures kann die Zahl der Wettbewerber auf dem Markt verringern und damit die Fähigkeit des neuen integrierten Unternehmens erhöhen, die Preise anzuheben oder für die Verbraucher nachteilige Bedingungen zu schaffen.



Das Wettbewerbsrecht schreibt vor, dass solche Transaktionen von den Wettbewerbsbehörden vorab genehmigt werden müssen, wenn das Volumen der Transaktion einen bestimmten Schwellenwert erreicht.

Kontakt mit den Wettbewerbsbehörden

Wie man sich bei einer Hausdurchsuchung verhält

Die Wettbewerbsbehörden können unangekündigte Prüfungen, so genannte „Dawn Raids“, durchführen. Die Ermittler haben weitreichende Befugnisse und können Dokumente, Daten am Arbeitsplatz, Computer, Wohnungen und Autos beschlagnahmen und Mitarbeiter befragen.

Negatives Verhalten während einer solchen Aktion (z. B. Verweigerung der Zusammenarbeit oder Vernichtung von Unterlagen) kann sowohl für die Mitarbeiter als auch für Heras schwerwiegende Folgen haben, selbst wenn die Ermittler letztlich zu dem Schluss kommen, dass das Unternehmen nicht gegen Wettbewerbsvorschriften verstoßen hat. So können beispielsweise im Falle einer Behinderung Geldbußen in Höhe von 1 % des Gesamtumsatzes der Gruppe im vorangegangenen Geschäftsjahr verhängt werden. Es ist daher wichtig, dass die Mitarbeiter von Heras im Falle einer Hausdurchsuchung entsprechend handeln.

|  |  |
|---|---|
| In Panik geraten oder aggressiv reagieren | Bleiben Sie ruhig, höflich, kooperativ und entschlossen |
| Ermittlungsbeamten den Zutritt verweigern | Überprüfen Sie die Unbescholtenheit der Beamten |
| Vorenthalten, Verbergen, Vernichten oder Ändern von Unterlagen | Informieren Sie die Geschäftsführung |
| Falsche oder irreführende Angaben machen | Machen Sie Kopien von allen Dokumenten, die gesichtet, kopiert oder beschlagnahmt wurden |
| Freiwillig zusätzliche Informationen bereitstellen | Holen Sie sich Rat von der Geschäftsleitung ein, wenn Sie sich Ihrer bzw. der Rechte des Inspektors nicht sicher sind |
| Spekulationen oder Ansichten oder Meinungen äußern | Machen Sie sich Notizen zu allen gestellten Fragen und gegebenen Antworten |
| Sich zur Beantwortung schwieriger oder belastender Fragen drängen lassen | Behalten Sie die Beamten zu jeder Zeit im Auge |
| Unternehmensexterne Personen über die Untersuchung informieren | Lesen Sie die vollständigen Richtlinien für die Durchsuchung vor Ort |
| | Bei allen Befragungen wird die Geschäftsleitung einen Anwalt hinzuziehen |

Nachstehend finden Sie eine Zusammenfassung der zu beachtenden Grundsätze.
Die Ermittler können die Gebäude, das IT-System, Mobiltelefone, Aktenkoffer und Handtaschen durchsuchen und auch alle auf unseren Grundstücken abgestellten Fahrzeuge, sofern ein gültiger Durchsuchungsbeschluss vorliegt. Wenn sie den begründeten Verdacht haben, dass sich dort auch sensible Dokumente befinden könnten, dürfen die Ermittler auch am Wohnsitz bestimmter Mitarbeiter ähnliche Maßnahmen vornehmen, was jedoch in der Regel von einem Richter genehmigt werden muss.

Die Ermittler können alle Dokumente beschlagnahmen, kopieren oder prüfen, sofern sie mit der Untersuchung in Zusammenhang stehen: elektronische oder Papierakten, Dokumente, Korrespondenz, Post-its, SMS, Rechnungen, Konten, Telefonrechnungen usw., sogar privates Material wie Notizbücher oder Kalender. Wenn ein Tag nicht ausreicht, können die Ermittler Büros oder Dokumente für die Dauer der Untersuchung versiegeln. Das Brechen oder Verändern dieser Siegel kann ebenfalls hohe Geldstrafen nach sich ziehen.

Die Ermittler dürfen keine Originaldokumente mitnehmen und keine „elektronischen Dokumente“ (E-Mails und Festplatten) vollständig kopieren, sondern nur die relevanten Dokumente auswählen und ausdrucken. Die Ermittler können die Mitarbeiter befragen, dürfen aber keine Fragen stellen, mit denen diese sich selbst belasten würden.

Sorgen Sie immer dafür, dass der Geschäftsführer des Standorts so schnell wie möglich informiert wird.

HERAS