

H2APEX Group SCA

CODE OF CONDUCT

Antikorrruption

UNSERE AUSSENWIRKUNG

Unser Handeln im Geschäftsumfeld soll nie den Eindruck erwecken, dass wir durch persönliche Vorteile beeinflusst wurden oder diese gesucht haben. Geschäftliche Höflichkeiten oder Vorteile, die über das angemessene und übliche Maß hinausgehen, werden weder gewährt noch angenommen. Dies betrifft Geschenke, Einladungen und andere Vorteile von Personen oder Unternehmen, mit denen wir geschäftliche Beziehungen haben oder aufbauen könnten.

Die Beurteilung der Angemessenheit eines Geschenks liegt in der Verantwortung der Person, die das Geschenk anbietet oder annimmt.

Unabhängig vom Wert der jeweiligen Zuwendung, dürfen persönliche Vorteile, wie zum Beispiel Einladungen oder Geschenke, nicht an Amtsträger vergeben werden. Selbst wenn diese im Normalfall als angemessen gelten würden.

Die nachfolgenden Seiten dienen dazu, uns sicher und verantwortungsvoll durch den Geschäftsalltag zu navigieren, ohne unhöflich gegenüber Geschäftspartnern zu sein. Bei jeglichen Unsicherheiten wenden wir uns unkompliziert an Compliance.



GRUNDLAGEN DER ANTI-KORRUPTION

Korruption, Bestechung und Bestechlichkeit

Korruption umfasst den Missbrauch von Befugnissen in öffentlichen Ämtern, Behörden oder Geschäftspositionen durch das Anbieten oder Annehmen von Vorteilen, Geschenken oder Bestechungen, um Entscheidungen im geschäftlichen oder behördlichen Bereich zu beeinflussen. Dies beinhaltet auch Vorteile oder Geschenke, die Familienmitgliedern oder Freunden der betroffenen Person angeboten werden, mit der Absicht, deren Entscheidungsvermögen zu beeinflussen. Bestechlichkeit zeigt sich, wenn solche Angebote angenommen werden, während Bestechung das Anbieten solcher Vorteile darstellt.

Wie verhalten wir uns richtig?

Korruptes Verhalten wird von uns in keiner Weise toleriert, unabhängig davon, in welchem Land die H2APEX aktiv ist. Selbst wenn in bestimmten Regionen oder Ländern Korruption als "normal" oder „moralisch unbedenklich“ angesehen wird, bleibt unsere Haltung unverändert. Bei jeglicher Beteiligung oder Tolerierung von Bestechung oder anderen korrupten Handlungen wird die H2APEX alle angemessenen straf- und arbeitsrechtlichen Schritte einleiten. Es ist zu beachten, dass auch Handlungen, die lediglich den Eindruck von Korruption erwecken, zu vermeiden sind. Daher sind alle Mitarbeitenden angehalten, Entscheidungen zu vermeiden, die solch einen Eindruck erzeugen könnten. Bei Unsicherheiten sollten sie sich informieren und Compliance konsultieren.

Wir überprüfen regelmäßig, ob es innerhalb unseres Unternehmens Schwachstellen gibt, die korruptes Verhalten begünstigen könnten (Risikoanalyse). Bei Feststellung solcher Schwachstellen werden geeignete Abhilfemaßnahmen ergriffen. Zudem sind alle Mitarbeitenden und Führungskräfte dazu aufgerufen, Korruption im Geschäftsbereich von H2APEX zu verhindern, indem sie sich konsequent an diese Richtlinie halten und solche Verhaltensweisen aufzeigen.

Wir wählen unsere Geschäftspartner nach fairen Wettbewerbskriterien aus. Dabei basiert unsere Auswahl auf Preis, Qualität und Eignung. Jegliche Angebote oder Versprechungen von persönlichen Vorteilen seitens der Geschäftspartner, um unsere Entscheidung zu beeinflussen, werden konsequent abgelehnt. Bei der Vergabe von Aufträgen sorgen wir dafür, dass kein Geschäftspartner ungerechtfertigt bevorzugt oder benachteiligt wird.

Unsere Überzeugungskraft gegenüber Kunden basiert auf der Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen, unserer Kundenorientierung und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Es widerspricht unserer Ethik, Kaufentscheidungen durch Angebote oder Versprechungen von persönlichen Vorteilen zu beeinflussen.

EINLADUNGEN & GESCHENKE

Wir erkennen an, dass kleine Präsente, Bewirtungen und geschäftliche Essen oft Bestandteil des Geschäftsalltags sind. Dennoch müssen wir sicherstellen, dass solche Aufmerksamkeiten stets im Rahmen gesellschaftlicher Normen gegeben und empfangen werden und niemals mit unredlichen Absichten verbunden sind. Sie dürfen weder geschäftliche Entscheidungen beeinflussen noch den Eindruck erwecken, dies zu tun. Geschenke sollten immer an die Geschäftsadresse des Empfängers gesendet oder dort entgegengenommen werden, keinesfalls privat.

Wenn H2APEX-Mitarbeiter wissen, dass Geschäftspartner aufgrund von Gesetzen oder internen Richtlinien keine Geschenke oder bestimmte Arten von Geschenken annehmen dürfen, sollten sie solche Angebote vermeiden. Es ist uns generell untersagt, Geld oder geldähnliche Geschenke (z.B. Gutscheine) von Geschäftspartnern anzunehmen oder zu bieten. Auch dürfen wir keine Geschenke, Einladungen oder Gefälligkeiten von Geschäftspartnern für uns oder andere fordern.

Ob ein Geschenk den gesellschaftlichen Normen entspricht, hängt von seiner Art, dem Anlass und der Häufigkeit seiner Vergabe ab. Einmalige Sachgeschenke (z. B. Werbeartikel) gelten oft als akzeptabel. Alle anderen Geschenke oder häufige Angebote innerhalb eines Jahres müssen der Compliance-Abteilung gemeldet und dürfen nur mit ihrer Genehmigung angenommen werden.

Einladungen zu Mahlzeiten oder Events können im Einklang mit gesellschaftlichen Normen gegeben oder angenommen werden, solange sie einen klaren geschäftlichen Hintergrund haben und im üblichen Geschäftskontext stehen (z. B. Mittagessen während eines ganztägigen Meetings, Essen nach einem Event oder Abendessen bei mehrtägigen Treffen). Einladungen, die darüber hinausgehen, benötigen die Zustimmung von Compliance.

Mitarbeiter der H2APEX sollten nicht an von Dritten finanzierten Veranstaltungen oder Reisen teilnehmen, ohne vorher die Zustimmung von Compliance eingeholt zu haben.



BEISPIELE FÜR KORRUPTES VERHALTEN



Beispiel 1: Bestechung

Herr Muster, ein Vertriebsmitarbeiter von Unternehmen X, nimmt an einer Branchenkonferenz teil. Dort trifft er Frau Retsum, eine Einkaufsleiterin von Unternehmen Y. Nach einigen Gesprächen lädt Herr Muster Frau Retsum zu einem privaten Abendessen in einem exklusiven Restaurant ein. Während des Essens präsentiert er ihr heimlich einen Gutschein für einen einwöchigen Urlaub in einem Luxusresort und deutet an, dass dieser Gutschein für sie ist, wenn sie sicherstellt, dass Unternehmen Y einen Großauftrag an Unternehmen X vergibt.

Dieses Verhalten stellt eine klare Bestechung dar und gefährdet die Reputation beider Unternehmen.

Beispiel 2: Kick-Back Zahlung

In Unternehmen A gibt es die Regelung, dass für jedes neue Projekt drei unabhängige Bauunternehmen Angebote einreichen müssen. Herr Muster, der Projektmanager des Unternehmens, wird von einem der Bauunternehmen kontaktiert.

Der Geschäftsführer des Bauunternehmens schlägt vor, dass, wenn er den Zuschlag für das nächste Großprojekt erhält, er 3% des Vertragswertes an Herrn Muster "zurückzahlen" würde. Dies soll als "Dankeschön" für die bevorzugte Behandlung und die Sicherstellung, dass sein Unternehmen den Auftrag erhält, dienen.

Herr Muster manipuliert den Auswahlprozess und erhält nach Abschluss des Vertrags die vereinbarten 3% auf sein Offshore-Konto.

Beispiel 3: Erpressung

Unternehmen A produziert medizinische Geräte und ist stark von Lieferant B abhängig, da dieser ein spezielles Bauteil liefert, das für die Produktion essentiell ist. Eines Tages informiert Lieferant B Unternehmen A, dass er die Preise für das Bauteil drastisch erhöhen wird, es sei denn, Unternehmen A zahlt einen "Sonderzuschlag", der nicht im ursprünglichen Vertrag festgelegt wurde. Lieferant B weiß um die Abhängigkeit von Unternehmen A und nutzt diese aus.

Dieses Verhalten von Lieferant B stellt eine Erpressung dar und bringt Unternehmen A in eine schwierige Lage, da es die Produktion und Lieferung an Kunden gefährdet.

BEISPIELE FÜR ANGEMESSENES VERHALTEN



Beispiel 1: Abendessen

Nach einem intensiven und mehrstündigen Workshop, schlägt der Mitarbeiter eines Kunden vor, den Tag mit einem gemeinsamen Abendessen abzurunden.

Herr A. Pecks reserviert einen Tisch in einem Restaurant, das für seine gute Küche und seinen erstklassigen Service bekannt ist.

Während des Essens tauschen sich beide Teams über berufliche und auch persönliche Themen aus, wodurch sie sich besser kennenlernen und eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen. Das Essen dient nicht nur als Dankeschön für den produktiven Workshop, sondern auch als Plattform, um Bedenken oder Fragen in einem entspannten Umfeld zu klären.

Die Rechnung übernimmt Herr Pecks. Beide Parteien verabschieden sich mit dem Gefühl, dass ihre Geschäftsbeziehung durch dieses gemeinsame Erlebnis gestärkt wurde.

Beispiel 2: Geschenk

Herr A. Pecks, ein engagierter Mitarbeiter der H2APEX, hat im Laufe des Jahres eng mit Frau Muster, einer Mitarbeiterin eines wichtigen Kundenunternehmens, zusammengearbeitet. Die beiden haben sich während mehrerer Projekte gut verstanden und eine professionelle Arbeitsbeziehung aufgebaut.

Mit den Feiertagen vor der Tür und in Anerkennung ihrer erfolgreichen Zusammenarbeit beschließt Herr Pecks, Frau Muster eine Flasche Wein im Wert von 20 Euro als kleine Aufmerksamkeit zukommen zu lassen.

Herr Pecks schickt den Wein direkt an die Geschäftsadresse von Frau Muster. Einige Tage später erhält Herr Pecks eine Dankeskarte von Frau Muster, in der sie sich für die nette Geste bedankt und die Hoffnung äußert, dass ihre erfolgreiche Zusammenarbeit im kommenden Jahr fortgesetzt wird.

Beispiel 3: Kundenmesse

Frau R. Large, eine erstklassige Vertriebsmitarbeiterin der H2APEX, hat in den letzten Monaten intensiv mit einem großen Kunden zusammengearbeitet.

Die Projektleiterin des Kunden lädt sie zu einer hausinternen Messe in der Zentrale des Kunden ein, bei der verschiedene Abteilungen des Kunden ihre neuesten Projekte und Innovationen vorstellen.

Die Projektleiterin betont, wie wichtig es wäre, dass Frau Large anwesend ist, da sie direktes Feedback zum Produkt erhalten und die Gelegenheit haben würde, es einem breiteren Publikum innerhalb des Unternehmens vorzustellen. Sie fügt hinzu, dass ihr Unternehmen die Reise- und Übernachtungskosten übernehmen würde.

Frau Large sieht in der Einladung eine hervorragende Gelegenheit, die Beziehung zum Kunden zu vertiefen. Nach Rücksprache mit Compliance, nimmt sie die Einladung an.

POLITISCHE AMTSTRÄGER

Es ist strikt untersagt, Amtsträgern im In- oder Ausland und Personen in ähnlichen Positionen Geld- oder Sachgeschenke oder andere Bewirtungen zu bieten oder von ihnen anzunehmen. Dies gilt unabhängig vom Wert des Geschenks und auch dann, wenn solche Geschenke in einem privaten Unternehmenskontext als akzeptabel gelten würden.

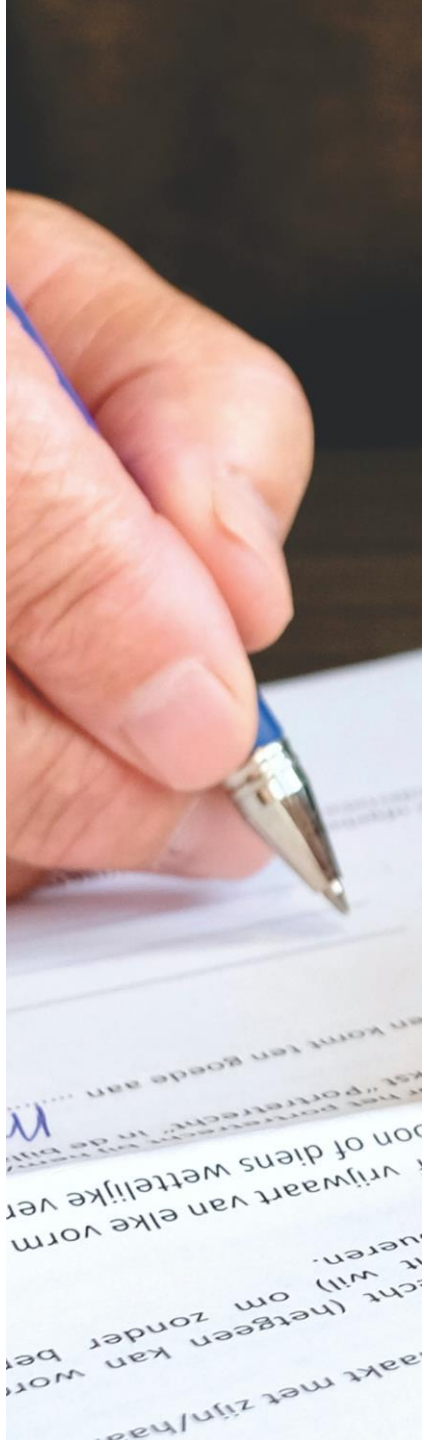
Davon ausgenommen sind geringwertige Bewirtungsleistungen wie Getränke (z. B. Kaffee oder Wasser) oder die Teilnahme an einem Essen in der Mitarbeiterkantine.

Bei Unsicherheiten ist die Compliance-Abteilung der richtige Ansprechpartner.

Was ist ein Amtsträger?

Amtsträger sind nicht nur Beamte oder Angestellte im öffentlichen Dienst, sondern auch Mitarbeiter in Unternehmen, wenn das Unternehmen vollständig oder überwiegend in öffentlicher Hand ist und öffentliche Aufgaben wahrgenommen werden.

Beispiel: Energieversorgung, Krankenhäuser, Bahnverkehrswesen



VERMITTLER & PROVISIONEN

Honorare für Vermittler oder ähnliche Dienstleister könnten den Anschein von Korruption erwecken. Daher sollten Verträge mit Vermittlern nur nach Abstimmung mit Compliance und der Rechtsabteilung unterzeichnet werden.

Bevor eine solche Geschäftsbeziehung eingegangen wird, sollten wir sicherstellen, dass wir über fundierte Informationen bezüglich des Rufs und der Qualität des Vermittlers verfügen. Auffälligkeiten, wie Unternehmensstandort, Bezeichnungen oder bisherige Geschäftsethik, die Anlass zur Sorge geben könnten, sollten gründlich geprüft werden.

Es ist zwingend erforderlich, dass alle Dienstleistungen, die von einem Vermittler erbracht werden, detailliert festgehalten werden. Zudem müssen wir durch vertragliche Vereinbarungen und regelmäßige Überprüfungen sicherstellen, dass Vermittler das von der H2APEX erhaltene Geld nicht für unredliche Zwecke nutzen.

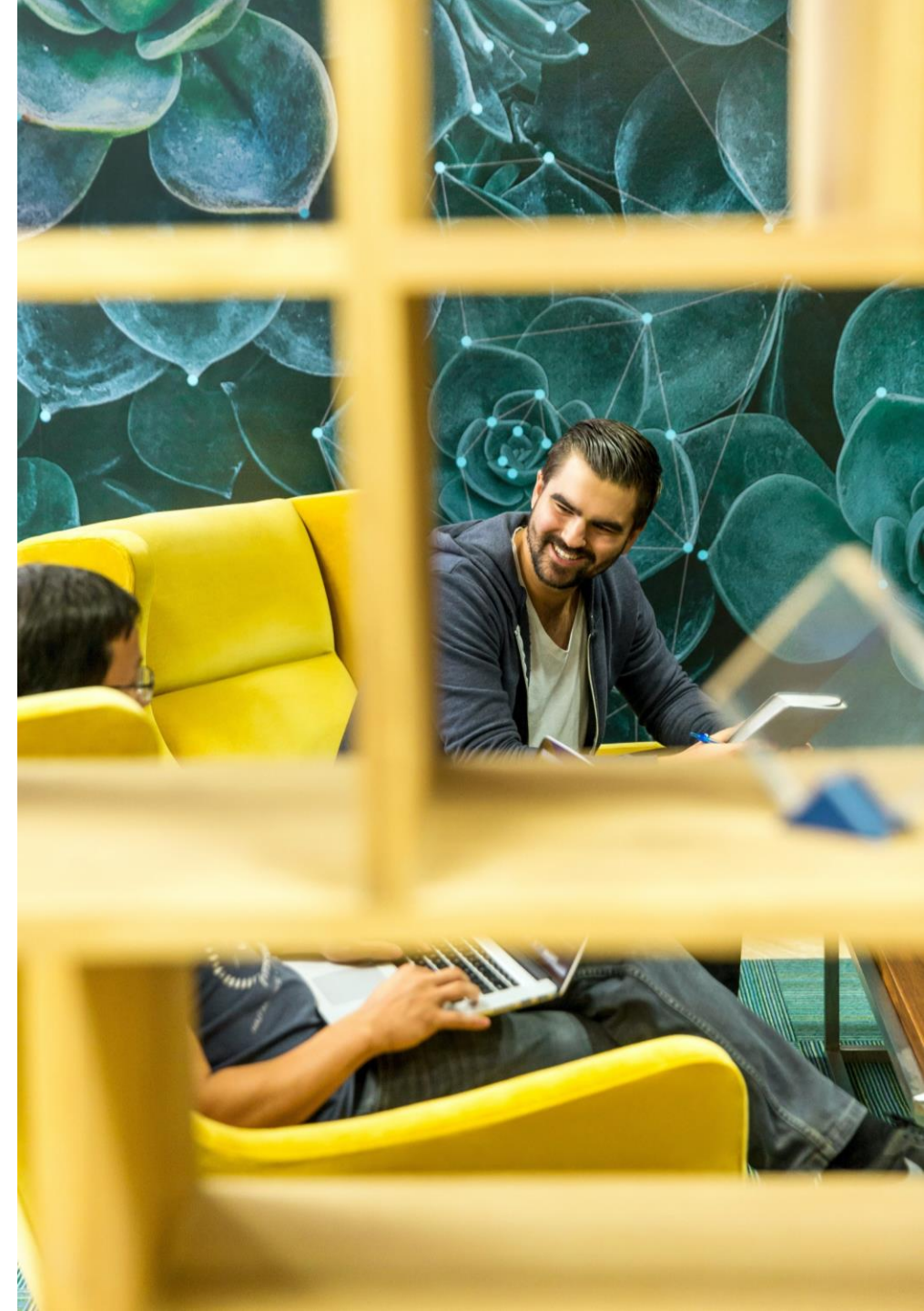
Beispiel:

Die H2APEX sucht nach einem neuen Lieferanten für ein spezielles Bauteil. Da der Markt für diese Teile sehr spezifisch und komplex ist, beauftragt H2APEX einen Vermittler, um den besten Lieferanten zu finden.

Der Vermittler tritt in Kontakt mit verschiedenen Lieferanten und erhält von Firma A ein "besonderes" Angebot: Für jeden Vertrag, den er zwischen H2APEX und Firma A vermittelt, würde er eine "zusätzliche Provision" von 10% des Vertragswertes erhalten, die über die übliche Vermittlungsgebühr hinausgeht.

Verleitet durch die Aussicht auf einen erheblichen finanziellen Gewinn, empfiehlt der Vermittler die Firma A als den besten Lieferanten, obwohl andere Lieferanten qualitativ bessere Produkte zu günstigeren Preisen anbieten.

In diesem Szenario nutzt der Vermittler seine Position aus, um persönlichen Gewinn auf Kosten der H2APEX zu erzielen, was ein klares Beispiel für korruptes Verhalten ist.



VERANTWORTUNG BEDEUTET HANDELN

Sollten potenzielle Verstöße gegen diesen Code of Conduct, Gesetze oder interne Richtlinien bemerkt werden, bitten wir darum, diese der Führungskraft, der Geschäftsleitung oder der Compliance-Abteilung mitzuteilen. Sollte es unangenehm sein, diese Themen direkt anzusprechen, besteht die Möglichkeit, den Hinweis anonym über das [Hinweisgebersystem](#) einzureichen.

Jeder Hinweis wird vertraulich und gemäß den gesetzlichen Bestimmungen behandelt. Es wird garantiert, dass keine Nachteile für diejenigen entstehen, die einen Hinweis geben.

compliance@apex-energy.de

www.apex-group.de/compliance

