GRUPA FUCHS

Regulamin Postępowania Antymonopolowego

LUBRICANTS. TECHNOLOGY. PEOPLE. FUCHS

SPIS TREŚCI:

Preambuła **3**

1. Ustawowe przepisy w Niemczech **4**

1.1 Zakaz umów handlowych ograniczających konkurencję 4
1.2 Zakaz nadużywania dominującej pozycji na rynku 4
1.3 Kontrola fuzji przedsiębiorstwa 5

2. Zakaz karteli **6**

2.1 Zasady 6
2.2 Poziome ograniczenia konkurencji 7
2.3 Dopuszczalna współpraca z konkurencją 7
2.4 Wertykalne ograniczenia konkurencji 7

3. Konsekwencje naruszeń zakazu karteli **9**

4. Kompetencje dochodzeniowe władz kartelowych i programy łagodzenia sankcji **10**

4.1 Kompetencje dochodzeniowe 10
4.2 Programy łagodzenia kar 10

5. Reguły postępowania **11**

5.1 Podstawowe zasady 11
5.2 Transakcje handlowe z konkurencją 11
5.3 Kontakty z dystrybutorami/ pośrednikami 11
5.4 Uczestnictwo w spotkaniach stowarzyszeniowych, targach handlowych lub innych wydarzeniach 12
5.5 Korespondencja handlowa i komunikacja wewnętrzna (włączając wiadomości e-mail) 12

6. Postępowanie w czasie dochodzeń korporacyjnych prowadzonych przez władze kartelowe **13**

7. Główny Koordynator ds. Zachowania Zasad Zgodności, system sygnalizowania przypadków i gorąca linia „hotline”. **14**

PREAMBUŁA

Drodzy Pracownicy,

Zgodność z obowiązującym prawem i regulacjami prawnymi jest częścią tożsamości korporacyjnej FUCHS, która znajduje także odzwierciedlenie w Kodeksie Etycznym FUCHS.

Legislacja antymonopolowa ma istotne znaczenie, ponieważ każde naruszenie jej często bardzo złożonych postanowień może doprowadzić do wysokich kar grzywny, obowiązku zapłaty odszkodowania, a nawet do postępowania karnego.
Ponadto może trwale zaszkodzić publicznemu wizerunkowi FUCHS.

Celem tej polityki jest skupienie się na rdzeniu postanowień antymonopolowych, które muszą być przestrzegane na rynku niemieckim, tak aby zapewnić pracownikom FUCHS zajmującym się zagadnieniami powiązanymi lepsze zrozumienie potencjalnych problemów mogących się pojawić oraz przekazać im określone zalecenia jak zachować się w takich przypadkach. Tak dalece jak to jest możliwe spróbowaliśmy opracować wytyczne, które nie zawierają wykazu poszczególnych paragrafów czy też nie wchodzą w drobne szczegóły prawne. We wszystkich przypadkach, w których legislacja antymonopolowa ma znaczenie, odpowiedzialny dział prawny powinien być na najwcześniejszym etapie zaangażowany.

Oczywiście niniejsza polityka nie może obejmować każdego możliwego scenariusza. Jeśli macie Państwo pytania lub potrzebujecie dalszych informacji, proszę skontaktować się z Głównym Koordynatorem ds. Zachowania Zasad Zgodności Grupy Fuchs Petrolub.

Dodatkowo uruchomiliśmy “gorąca linię”, za pośrednictwem której można kontaktować się ze specjalistami prawa antymonopolowego naszej spółki prawniczej. Korzystając z tej gorącej linii i internetowego systemu sygnalizowania naruszeń zasad zgodności „FUCHS Compliance Communication” można – nawet anonimowo - podać wskazówki i wyrazić swoje podejrzenia o naruszeniach prawa antymonopolowego w Waszej spółce. Na końcu niniejszej polityki zamieściliśmy dalsze informacje oraz dane kontaktowe Głównego Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności oraz dane dotyczące spółki prawniczej.

Prosimy o poświęcenie pełnej uwagi niniejszej polityce i dołożenie wszelkich starań, aby postępować zawsze w zgodzie z tymi przepisami.

Mannheim, GRUDZIEŃ 2016

FUCHS PETROLUB SE

Dagmar Steinert
Member of the Executive Board, CFO

Claudio F. Becker
Chief Compliance Officer

1. USTAWOWE PRZEPISY W NIEMCZECH

Celem prawa antymonopolowego jest utrzymanie swobody konkurencji i zapobieganie potędze gospodarczej tam, gdzie utrudnia ona skuteczność konkurencji. W tym kontekście prawo antymonopolowe często odnosi się do prawa konkurencji. Jednakże prawo konkurencji jest pojęciem bardziej ogólnym, ponieważ, oprócz prawa antymonopolowego obejmuje również zasady nieuczciwości, które zostały skodyfikowane w Prawie Niemieckim przeciwko Nieuczciwej Konkurencji (UWG). Celem prawa UWG jest ochrona jednostki przed nieuczciwą konkurencją, podczas gdy podstawowym celem prawa antymonopolowego, które jest skodyfikowane w Prawie Niemieckim przeciwko Ograniczeniu Konkurencji (GWB), jest utrzymanie lub ochrona samej konkurencji.

Każda organizacja, która jest w Niemczech aktywna musi działać zgodnie z niemieckim prawem antymonopolowym, które ma zastosowanie wobec każdego ograniczenia konkurencji, ze skutkiem w Niemczech, bez względu na jego faktyczne pochodzenie.
Dodatkowo musi być przestrzegane europejskie prawo antymonopolowe, które w dużym stopniu jest identyczne z prawem niemieckim.

Zasadniczo, prawo antymonopolowe obejmuje trzy obszary:

1.1 Zakaz umów handlowych ograniczających konkurencję

Jeśli chodzi o codzienne kontakty z klientami, dostawcami i konkurencją, ważne są przede wszystkim zakaz wprowadzenia kartelu i jego wyjątki. Bardziej szczegółowe informacje na ten temat zawarte są w dalszej części (p. rozdział 2).

1.2 Zakaz nadużywania dominującej pozycji na rynku

Jeśli, konkretnie FUCHS zajmowałby dominującą pozycję na rynku**,** pozycja ta nie może być nadużywana. Na nadużycie może składać się obciążanie zbyt wysokimi cenami lub stosowanie dyskryminujących warunków, które mogą być jedynie narzucone z powodu dominującej pozycji na rynku i z powodu braku efektywnej konkurencji. O nadużyciu mówimy także w przypadku nierównego traktowania klientów lub dostawców bez jakiegokolwiek rzeczowego uzasadnienia lub jeśli występuje nieuczciwe blokowanie konkurencji. Typowymi przykładami są odmowa dostarczenia towarów, zakaz sprzedaży wiązanej, jak również dyskryminujące systemy rabatowe lub bonusowe.

Firma, która na swoim rynku nie jest narażona na istotną konkurencję lub która posiada najważniejszą pozycję na rynku nazwana jest firmą, która dominuje na rynku. Kontrola rynku zależy m.in. od udziału rynkowego spółki, jej siły finansowej lub dostępu do rynków zaopatrzenia i zbytu. Twierdzi się, że firma jest dominująca na rynku, gdy posiada udział rynkowy w wys. co najmniej 40%.
Nawet, jeśli tak nie jest, może występować wspólna dominująca pozycja rynkowa. Grupa spółek jest uważana za dominującą na rynku, jeśli składa się z trzech lub mniej firm, które wspólnie posiadają udział rynkowy w wysokości 50 % lub jeśli grupa składa się z pięciu lub mniej spółek, które wspólnie posiadają udział rynkowy w wys. dwóch trzecich.

Zastosowanie odpowiednich zasad i przepisów prawnych w indywidualnych przypadkach jest trudne nie tylko ze względu na konieczność dokładnego określenia danego rynku i

udziałów rynkowych. Jeśli obawiacie się możliwej dominującej pozycji na rynku lub silnej pozycji rynkowej proszę skontaktować się z działem prawnym.

Przykłady:

(1) Podczas gdy decyzja spółki o tym, aby nie dostarczać do jakiegoś klienta nie jest nadużyciem jako takim, sytuacja taka jest rozważana jako nadużycie, jeśli z powodu dominacji na rynku dostawcy ma to skutki, które są szkodliwe dla konkurencji.

(2) Firma lotnicza dominująca na rynku w zakresie lotów pomiędzy Berlinem a Frankfurtem ustala znacznie wyższe ceny na te loty, które cieszą się większym popytem, niż na loty pomiędzy Berlinem a Monachium, chociaż odległość pomiędzy miastami w drugim przypadku jest odrobinę większa. O ile nie istnieją uzasadnione powody, takie działanie jest zabronione przez niemieckie prawo antymonopolowe.

(3) Z powodu nieprzewidzianego wydarzenia występuje duży popyt na specyficzne produkty, które są wyłącznie produkowane i sprzedawane przez dostawcę P. Zatem dostawca P sprzedaje produkty w tym okresie tylko wraz z umową serwisową, która cieszy się mniejszym popytem. Z powodu tej sprzedaży wiązanej P nadużywa swojej dominującej pozycji rynkowej w świetle prawa antymonopolowego, ponieważ nie istnieją oczywiste rzeczowe powody do naciskania klientów do akceptacji umowy serwisowej, która ogólnie rzecz biorąc nie jest pożądana. To w prosty sposób prezentuje nadmierny wzrost cen produktów.

1.3 Kontrola fuzji przedsiębiorstwa

Celem kontroli fuzji jest przeciwdziałanie fuzjom korporacyjnym, które są niebezpieczne dla konkurencji i zakładają fuzję pomiędzy dwiema lub więcej spółkami. Zatem od pewnej wielkości wzwyż, fuzje mogą być jedynie przeprowadzone, jeśli uprzednio właściwe władze kartelowe wydały na to pozwolenie. Pod uwagę musi być tu wzięty fakt, że zgodnie z prawem niemieckim, nabycie nawet 25% udziałów lub praw głosu w innej firmie podlega procedurom kontroli fuzji. Nawet nabycie znacznej części majątku innej spółki może stanowić fuzję, a zatem uzasadnia potrzebę rejestracji przez władze kartelowe. Jednakże zasady statutowe nie mają zastosowania do fuzji pomiędzy spółkami, które były jednostką gospodarczą zanim nastąpiła faktyczna fuzja, co oznacza w szczególności grupy korporacyjne.

Jeśli chodzi o materialne oszacowanie fuzji należy ustalić, czy połączenie może stanowić znaczną przeszkodę w skutecznej konkurencji. Może się tak zdarzyć, gdy połączenie prowadzi lub umacnia pozycję dominującą na rynku.

2. ZAKAZ KARTELI

2.1 Zasady

Zgodnie z paragrafem 1 prawa niemieckiego dotyczącego ograniczenia konkurencji (GWB) i art. 101 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFEU), **zabrania się**:

- Zawierania umów pomiędzy spółkami i podejmowania decyzji dot. stowarzyszeń korporacyjnych jak i niepokojące praktyki
- które mają na celu lub skutkują
- zapobieganiem, ograniczeniem lub zakłóceniem konkurencji.

Powyższe dotyczy nie tylko wzajemnego zachowania konkurentów (kartele poziome), ale także spółek, które działają na różnych poziomach ekonomicznych, tj. producenci i partnerzy dystrybucyjni (kartele pionowe).

Umowa oznacza każde pisemne lub ustne porozumienie. Dla stron jest wystarczającym, aby wyraziły wspólną wolę postępowania w określony sposób na rynku. Możliwość zgodnego z prawem wprowadzenia tego wspólnego porozumienia nie ma znaczenia.
Zatem nawet "umowa dżentelmeńska" zgodnie z definicją prawa jest umową. Zabronione jest proste zawarcie umowy, nie jej zastosowanie w praktyce.

Decyzje podejmowane przez stowarzyszenia korporacyjne różnią się od umów tym, że nie są one wynikiem jednomyślnej zgody wszystkich zaangażowanych stron, lecz w rzeczywistości mogą być osiągnięte decyzją większości. Także tutaj zobowiązanie prawne jest nieistotne. Decyzja podjęta przez członków musi być także przypisana temu członkowi, który głosował przeciwko niej, o ile ostatecznie zastosował się do niej.

Przykłady: zakaz członkostwa w innych stowarzyszeniach, ustalanie minimalnych cen sprzedaży przez członków.

Niepokojącą praktyką jest każde skoordynowane przedsięwzięcie, które zamiast doprowadzić do zawarcia umowy, celowo stawia praktyczną współpracę przed konkurencją obciążą ryzykiem. Podczas gdy samo naśladownictwo (równoległe zachowanie) nie może być łatwo skategoryzowane jako niepokojąca praktyka (np. niemal jednoczesne podwyżki cen benzyny przez kilku producentów), w specyficznych przypadkach mogą z pewnością być zaliczane jako dowód. Próg od legalnych autonomicznych działań prowadzonych przez poszczególne spółki do skoordynowanego zachowania jest przekroczony tylko wówczas, jeśli naśladownictwo oparte jest na wzajemnym kontakcie np. wymiana informacji z konkurentem.

Typowym przykładem skoordynowanych praktyk jest wymiana konkurencyjnych parametrów podczas konferencji stowarzyszeniowej.

Charakterystyka posiadania przez nie celu lub skutku oznacza po prostu, że ograniczenie konkurencji nie musiało zostać pomyślnie osiągnięte.
Prosty zamiar ograniczenia konkurencji jest wystarczający. Z drugiej strony, nawet środki, które nie są rozumiane jako ograniczające konkurencję, lecz które odnoszą taki skutek, są objęte zakazem.

2.2 Poziome ograniczenia konkurencji

Poziome ograniczenia konkurencji dotyczą wzajemnych stosunków pomiędzy konkurentami. Istotnymi przypadkami oczywistych środków ograniczających konkurencję pomiędzy konkurentami są:

- umowy o ustalaniu cen, podwyżkach cen lub składników cen (np. rabaty, upusty gotówkowe, odsetki) lub inne istotne warunki biznesu
- podział rynków według produktu, obszaru lub klientów
- porozumienia o ograniczeniu produkcji lub likwidacja zdolności produkcyjnych
- wymiana innych poufnych informacji o sprawach, które są istotne dla konkurencji (chyba, że, w indywidualnych przypadkach, jest to realizowane przy dotrzymywaniu szczególnych warunków)
- umowy dot. przetargów złożonych w ramach konkursu ofert, które przekroczyły limity dopuszczalnych umów o współpracy (np. grupy robocze lub konsorcjum)

2.3 Dopuszczalna współpraca z konkurencją

Zakaz karteli nie obowiązuje bezwzględnie. Umowy o współpracy między konkurentami mogą być dozwolone tylko w pewnych okolicznościach. Nie wymagają one zgody ze strony władz antymonopolowych. FUCHS musi sam zdecydować, czy ze względu na wyjątkowe okoliczności, taka współpraca jest wyłączona.

Zgodnie z podstawową zasadą, takie rodzaje postępowania mogą być wyłączone, jeżeli prowadzą do podwyższonej efektywności, z której przeciwna strona rynku tj. klient firmy FUCHS odniesie korzyści, np. w postaci niższych cen lub lepszej jakości.

Przykładami sposobów działania, które w indywidualnych przypadkach mogą być dozwolone są wspólne przedsięwzięcia w zakresie zakupów, jak i współpracy w ramach badań i rozwoju oraz procedur informacji rynkowej.

Ponieważ zwolnienia zależą od pewnych, ściśle określonych warunków i ponieważ, co do zasady, ogólne warunki rynkowe, jak np. udział w rynku spółek zaangażowanych są istotne dla każdej oceny antymonopolowej, wcześniejsza ocena dokonana przez władze antymonopolowe jest niezbędna dla każdej współpracy z konkurencją.

2.4 Wertykalne ograniczenia konkurencji

Wertykalne ograniczenia konkurencji dotyczą środków powziętych przez spółki jako część stosunków opartych na wymianie, gdzie spółki należą do różnych poziomów ekonomicznych jak np. producenci i dystrybutorzy. Nawet w odniesieniu do stosunków opartych na wymianie, występują zakazane lub problematyczne środki ograniczające konkurencję, które wymagają sprawdzenia pod względem merytorycznym zgodnie z przepisami prawa antymonopolowego.

Obejmują np.:

- zakaz ustalania cen z drugiej ręki (np. dostawca nie może narzucić swojemu dystrybutorowi cen, który on ma stosować wobec innych kupujących)
- ustalanie maksymalnych cen
- zalecenia cenowe
- stałe zakupy (Fixed Purchasing)
- zakaz konkurencji
- regionalna ochrona/wyłączność
- porozumienia ograniczające obszar na którym lub rodzaj klientów do których dystrybutor może sprzedać otrzymane towary
- umowy, które tworzą wyłączne, długoterminowe relacje pomiędzy dystrybutorem i dostawcą.

W żadnym wypadku system dystrybucji nie może być wykorzystany do blokowania lub zamiaru blokowania eksportu lub reimportu towarów. Zatem takie środki jak zakaz eksportu narzucony na dystrybutora i wszystkie porównywalne restrykcje (np. dyskryminujące skonto lub systemy premiowe), które służą lub są przeznaczone do wykorzystania w celu odcięcia dostępu do rynku nie są dozwolone.

Jeżeli w/w umowy ograniczające konkurencję wchodzą w skład wertykalnych relacji umownych, muszą one bez wyjątku zostać sprawdzone przez dział prawny, który zdecyduje, w jakim zakresie są one dopuszczalne zgodnie z zasadami prawa antymonopolowego.

3. KONSEKWENCJE NARUSZEŃ ZAKAZU KARTELI

Naruszenia prawa antymonopolowego jest związane ze znacznym ryzykiem. Zasadniczo chodzi o:

- wysokie kary grzywny nakładane na osoby lub zaangażowaną spółkę,
- roszczenia odszkodowawcze za szkody poniesione przez strony poszkodowane tj. klienci i konkurenci
- nieskuteczność umów za naruszenie zakazu
- konsekwencje karne
- konsekwencje wynikające z prawa pracy
- utrata reputacji dla firmy

Kary grzywny nałożone w ostatnich czasach przez władze antymonopolowe osiągają dziesiątki, jeśli nie setki milionów. Górna granica dla kar grzywny nakładanych z uwagi na naruszenie przepisów antymonopolowych wynosi 10 procent całej światowej sprzedaży danej spółki. Na przykład w ostatniej, dobrze nagłośnionej sprawie niemiecki 'Bundeskartellamt' [Federalne Biuro Kartelowe] nałożyło kary grzywny w wysokości setek milionów na spółki zaangażowane w kartele wędliniarskie i piwowarskie. Często grzywny nałożone przez Komisję Europejską są nawet bardziej drastyczne i w większości przypadków osiągnęły kwoty bliskie biliona.

4. KOMPETENCJE DOCHODZENIOWE WŁADZ KARTELOWYCH I PROGRAMY ŁAGODZENIA SANKCJI

4.1 Kompetencje dochodzeniowe władz kartelowych

Przy podejrzeniu przestępstwa niemieckie i europejskie władze kartelowe mogą w każdym czasie rozpocząć dochodzenie w celu wykrycia naruszenia prawa antymonopolowego. Może to prowadzić do formalnych żądań o przekazanie informacji jak również do rewizji i konfiskat. Kompetencje dochodzeniowe władz kartelowych obejmują np.:

- rewizje siedziby służbowej i prywatnej
- inspekcję dokumentów i plików elektronicznych
- konfiskatę dokumentów i elektronicznych nośników danych
- przesłuchiwanie podejrzanych i świadków
- przesłuchiwanie pracowników
- pisemne nakazy o udzielenie informacji

4.2 Programy łagodzenia sankcji

Osoby uczestniczące w zakazanych kartelach mogą być całkowicie lub częściowo zwolnione z zapłaty grzywny, jeśli stając się świadkami koronnymi pomagają w ujawnieniu kartelu. Stanowi to szczególny bodziec do ujawniania naruszenia prawa antymonopolowego i przez ostatnie kilka lat doprowadziło do znaczącego wzrostu wykrywalności w postępowaniach dot. grzywien pieniężnych przed europejskimi i krajowymi władzami kartelowymi. Jeśli spółka, która wyraziła skruchę obawia się, że (także) inni uwikłani w kartel zamierzają skorzystać
z programu łagodzenia sankcji, musi ona przede wszystkim szybko skontaktować się z odpowiednimi władzami kartelowymi, tak aby być pierwszą spółką, która dostarczy istotne informacje i dowody (zasada „kto pierwszy ten lepszy").

Jeśli otrzymaliście informację o sprawach, które mogą być istotne w świetle prawa antymonopolowego, dział prawny/Koordynator ds. Zachowania Zasad Zgodności muszą być niezwłocznie poinformowani w celu zapewnienia, aby FUCHS, jeśli zajdzie potrzeba, mógł zainicjować niezbędne kroki.

5. REGUŁY POSTĘPOWANIA

5.1 Podstawowe zasady

Umów o współpracy ekonomiczne uzasadnionych i dopuszczalnych nie powinno się unikać z powodu nieuzasadnionych obaw o naruszenie przepisów antymonopolowych, ani też nie powinno się nierozważnie zawierać porozumień o współpracy ograniczających konkurencję.
Najistotniejsze jest, aby problematyczne umowy lub zachowania budzące obawy zostały rozpoznane i poddane krytycznej ocenie.
W tym celu niezbędne jest, aby pracownicy FUCHS zajmujący się takimi sprawami znali zasady niemieckiego prawa antymonopolowego, a dział prawny we wczesnym stadium był zaangażowany w w/w sprawy. Dotyczy to szczególnie wszystkich umów z konkurencją, jak i zawierania ważnych i/lub długoterminowych umów dostawy lub zakupu z klientami lub dostawcami, ale także umów z partnerami w odniesieniu np. do połączonych sił w celu przeprowadzenia prac badawczo-rozwojowych.

5.2 Transakcje handlowe z konkurencją

Pracownikom FUCHS zabrania się dyskutowania z konkurencją na temat zasad postępowania w sprawach związanych z konkurencją, chyba że informacje na ten temat mogą zostać uzyskane z ogólnie dostępnego źródła. Należy unikać dyskusji na następujące tematy:

- ceny i planowane zmiany cen, składniki cen
- ogólne warunki sprzedaży/zakupu (np. warunki lub okresy płatności)
- podział wg obszarów geograficznych, klienci lub źródła zaopatrzenia
- koszty, zdolność, otrzymane zamówienia
- rozwój techniczny i inwestycje
- składanie i treść ofert przetargowych
- specyficzne – w szczególności przyszłe – zachowania wobec klientów i dostawców.

Proszę wyraźnie i jasno wyrażać swój brak akceptacji co do jakichkolwiek umów i jakiejkolwiek formy skoordynowanych praktyk. W przypadku wątpliwości, proszę zacząć od wskazania konieczności oceny przez dział prawny. W żadnym wypadku nie możecie Państwo przyjąć postawę 'i tak nikt się nie dowie'. Ze względu na zasadę świadka koronnego władze nie mają już problemów z uzyskaniem wystarczających dowodów.

5.3 Kontakty z dystrybutorami/ pośrednikami

W odniesieniu do kontaktów pomiędzy firmą Fuchs, a jej dystrybutorami/ pośrednikami, obowiązują następujące zasady:

- brak zgody na minimalną lub stałą cenę na sprzedaż produktów do dystrybutora/ pośrednika
- brak zgody na jakiekolwiek premie / bonusy za uzgodnienie minimalnej lub stałej ceny
- przestrzeganie zasad ustalonych na podstawie paragrafu 2, jeśli poza współpracą z dystrybutorami/ pośrednikami, w tym samym czasie sprzedajecie Państwo produkty bezpośrednio.

5.4 Uczestnictwo w spotkaniach stowarzyszeniowych, targach handlowych lub innych wydarzeniach

Zaangażowanie w stowarzyszenia zawodowe jest konieczne i legalne. Jednakże jest to obszar, który przyciąga szczególną uwagę władz kartelowych, ponieważ często działania naruszające prawo antymonopolowe mają miejsce w kontekście pracy związanej ze stowarzyszeniami. Należy być zatem szczególnie ostrożnym, jeśli chodzi o jakiegokolwiek zaangażowanie lub udział w stowarzyszeniach zawodowych. W żadnym wypadku Państwa zaangażowanie w stowarzyszenie zawodowe tj. w komitety lub grupy robocze, nie może być wykorzystane do naruszenia przepisów prawa antymonopolowego.
Żaden pracownik zaangażowany w pracę związaną ze stowarzyszeniem nie może uczestniczyć w konferencjach, spotkaniach lub dyskusjach, które są istotne w rozumieniu przepisów prawa antymonopolowego. Ma to zastosowanie również wtedy, gdy pracownik zajmuje rolę pasywną.

Definitywnie musicie Państwo zareagować, jeśli odnosicie wrażenie, że granice postępowania akceptowane w świetle prawa antymonopolowego zostały przekroczone. Należy opuścić spotkanie stowarzyszeniowe, jeśli pomimo Państwa wskazówek, omawiano wrażliwe tematy wymienione w paragrafie 2 w odniesieniu do określonej konkurencji. W takim przypadku muszą Państwo domagać się sprzeciwu wobec omawiania takich tematów i odnotowania w protokole faktu wycofania się Państwa z tej dyskusji.
Oczywiście postępując w taki sposób zakłócicie Państwo przebieg spotkania, ale nie należy się tym przejmować.
Milczenie nie uchroni Państwa przed późniejszą karą. Jeśli brali Państwo udział w rozmowach, które mogą dać Wam powód do obaw, proszę niezwłocznie powiadomić o tym zarząd lub dział prawny lub Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności i dostarczyć informacje o terminach, uczestnikach i treści takiej rozmowy.

Te same zasady dotyczą wszystkich spotkań z konkurencją, które mogą przybrać formę grup roboczych, towarzyskich spotkań w barze lub innych nieformalnych spotkań.

5.5 Korespondencja handlowa i komunikacja wewnętrzna (włączając wiadomości e-mail)

Z uwagi na obowiązek przekazywania obszernych informacji i ze względu na daleko idące kompetencje władz kartelowych do konfiskaty, szczególnie ważne jest zachowanie szczególnej ostrożności w kwestii formułowania dokumentów będących częścią korespondencji handlowej wewnętrznej i zewnętrznej, która są poufna w rozumieniu przepisów prawa antymonopolowego. Przy przedstawieniu treści jak i doborze słów należy zawsze mieć na uwadze, że dany dokument, w pewnych warunkach, może być wykorzystany przeciwko spółce w dochodzeniu antymonopolowym. W przypadku sporządzania pisemnych notatek należy zawsze być świadomym, że Państwa zapiski, szczególnie te dotyczące kontaktów z konkurencją, mogą być błędnie zinterpretowane w taki sposób, iż może się wydawać, że zawarli Państwo zakazane umowy (porozumienia).

Nie trzeba wspominać, że taką samą ostrożność należy zachować w przypadku kontaktów z opinią publiczną, tj. w szczególności z mediami i prasą. Szczególnie ważne są wypowiedzi na temat przyszłego postępowania (np. podwyżek cen przez przemysł) głównie, jeśli odnoszą się one do konkurencji działającej w jednolity sposób.

6. POSTĘPOWANIE W CZASIE DOCHODZEŃ KORPORACYJNYCH PROWADZONYCH PRZEZ WŁADZE KARTELOWE

Komisja Europejska i krajowe władze kartelowe tj. Federalne Biuro Kartelowe (Federal Cartel Office), jak i regionalne władze kartelowe posiadają zróżnicowane kompetencje interwencji, których treść i zakres zależy jest od określonych warunków. Zasadniczo, najważniejszymi sprawami na poziomie narodowym są rewizje i konfiskaty z uwagi na podejrzenia niedopuszczalnych umów kartelowych.
W takich przypadkach, pracownicy urzędów kartelowych czasem w towarzystwie funkcjonariuszy policji, pojawiają się najczęściej bez zapowiedzi (lub w indywidualnych przypadkach również po uprzedniej zapowiedzi) w siedzibie służbowej lub prywatnej, przedstawiają się i żądają dostępu do określonych pomieszczeń lub osób.
W takich przypadkach muszą Państwo należy bezwzględnie:

- powiadomić niezwłocznie departament prawny/ Głównego Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności i poprosić urzędników, aby zaczekali na przyjazd lokalnego radcy prawnego i

- powiadomić niezwłocznie najwyższego rangą, obecnego w tym czasie przedstawiciela spółki (z reguły Członka Zarządu lub Dyrektora Zarządzającego).

Szczegółowe instrukcje dotyczące postępowania podczas dochodzeń przeprowadzanych przez władze kartelowe są dostępne w FUCHS-Intranet pod ’Legal & Insurance’.

7. GŁÓWNY KOORDYNATOR DS. ZACHOWANIA ZASAD ZGODNOŚCI, SYSTEM SYGNALIZOWANIA PRZYPADKÓW I GORĄCA LINIA „HOTLINE”

1. Jak zostało to już w niniejszej polityce przedstawione, przepisy antymonopolowe są bardzo złożone. Dlatego, w wielu przypadkach, w ramach prawa antymonopolowego, nie jest proste określenie dopuszczalności i niedopuszczalności pewnych czynów bez dokonania ich analizy i oceny ze strony ekspertów prawa. Mogą pojawić się również przypadki, gdzie wręcz przeciwnie, wystąpią wątpliwości, co do legalności pewnych form postępowania. Z tego względu FUCHS wyznaczył Głównego Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności, który ma służyć jako „port pośredni” dla wszystkich pracowników, z którym można nawiązać kontakt w przypadku pytań, komentarzy i uwag odnośnie spraw związanych z prawem antymonopolowym.

   Główny Koordynator ds. Zachowania Zasad Zgodności
   Claudio F. Becker
   Corporate Counsel & Chief Compliance Officer
   FUCHS PETROLUB SE
   Friesenheimer Straße 17
   68169 Mannheim, Germany
   Telefon: 0049 - (0)621-38021145
   Fax: 0049 - (0)621-38027145
   Tel. kom: 0049 - (0)172 - 6174505
   E-mail: claudio.becker@fuchs-oil.de

2. Apeluje się do pracowników FUCHS, którzy spotkali się z konkretnymi faktami i obciążającymi dowodami wskazującymi na naruszenie w/w zasad, aby zgłaszali tego typu przypadki. W takich wypadkach - jak i dotyczących innych powiązanych kwestii - należy powiadomić następujące osoby: odpowiedniego przełożonego, Lokalnego Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności, Głównego Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności lub właściwy zarząd.

3. Od 15 września 2014 firma Fuchs za pośrednictwem swojej strony internetowej oferuje dostęp do Systemu „FUCHS Compliance Communication”, jako portalu do sygnalizowania naruszeń na bazie internetu. Portal oferuje opcję przesyłania szczegółowego raportu obejmującego własne obserwacje naruszeń lub podejrzanych okoliczności i wejście w dialog z Głównym Koordynatorem ds. Zachowania Zasad Zgodności. Na żądanie, przez cały proces, użytkownik może pozostać anonimowy. System można znaleźć na stronie: www.fuchs-oil.de/compliance.html.

4. Ponadto ustanowiliśmy dla Państwa gorącą linię z SZA Schilling, Zutt & Anschütz Rechtsanwalts AG, firmą adwokacką w Mannheim. Wybierając poniższe numery, można w każdym czasie anonimowo skontaktować się z podanymi niżej osobami. Podczas gdy kancelaria zamierza przekazać odpowiednie informacje do Głównego Koordynatora ds. Zachowania Zasad Zgodności, nie wskaże ona osoby informującej, w celu zapewnienia poufności. Mogą Państwo skontaktować się z podanymi niżej osobami, niezależnie od kraju z którego jesteście i wyrazić swoje obawy w języku niemieckim lub angielskim, zależnie od preferencji.

Dane kontaktowe firmy prawniczej:

SZA Schilling, Zutt & Anschütz Rechtsanwalts AG
Otto-Beck-Str. 11
68165 Mannheim, Germany

Hans-Joachim Hellmann, LL.M.
Telefon: 0049 - (0)621 - 4257212
Kom.: 0049 - (0)172 - 6228952
Fax: 0049 - (0)621- 4257297
E-mail: hans-joachim.hellmann@sza.de

Dr. Christina Malz, LL.M.
Telefon: 0049 - (0)621 - 4257212
Kom.: 0049 - (0)173 - 6711141
Fax: 0049 - (0)621- 4257297
E-mail: christina.malz@sza.de

Mannheim, GRUDZIEŃ 2016

FUCHS PETROLUB SE