

Zasady uczciwej konkurencji

SPIS TREŚCI

1	Działania HHLA GROUP na rzecz walki z nieuczciwą konkurencją	3
2	Cele	3
3	Zakres stosowania	3
4	Zakazy i dopuszczalne zachowanie	4
4.1	Zachowanie względem konkurentów	5
4.1.1	Zakazane umowy dotyczące "przedmiotów tabu"	5
4.1.2	Wspólne działanie	6
4.1.3	Zakazana wymiana informacji	7
4.2	Zachowanie względem konkurentów w trakcie spotkań biznesowych lub spotkań zrzeczeń branżowych	8
4.3	Zachowanie względem podmiotów nie będących konkurentami	10
4.4	Zachowanie w przypadku dominującej pozycji na rynku	11
5	Postępowanie z korespondencją biznesową	11
6	Zachowanie w stosunku do urzędów ochrony konkurencji w przypadku kontroli/przeszukań	12
7	Postępowanie w przypadkach wątpliwości lub naruszeń	13
7.1	Przypadki wątpliwości	13
7.2	Zgłaszanie odkrytego lub możliwego naruszenia prawa dotyczącego konkurencji	13
7.3	Sankcje	13
8	Wejście w życie	14

1 DZIAŁANIA HHLA GROUP NA RZECZ WALKI Z NIEUCZCIWĄ KONKURENCJĄ

W ramach gospodarki rynkowej firmy konkurują ze sobą. Osiągnięcie sukcesu konkurencyjnego zależy w znacznej mierze od efektywnego wykorzystania zasobów. Tylko dzięki takim rozwiązaniom można zapewnić najlepsze ceny i usługi dostępne na rynku. Prawo dotyczące konkurencji ma na celu wspieranie konkurencji oraz jej ochronę przed ograniczeniami, w interesie firm i klientów. HHLA i firmy należące do jej grupy podejmują zatem działania na rzecz przestrzegania zasadny autonomicznego zachowania na rynku, swobodnej i uczciwej konkurencji oraz bezwzględnie odrzucają wszelkie formy szkodliwej, nieuczciwej konkurencji ze strony firm i stowarzyszeń handlowych.

2 CELE

Niniejsza wytyczna dotycząca zachowania w relacjach z konkurentami służy zapobieganiu naruszeń prawa antymonopolowego oraz zrachowaniom szkodliwym z punktu widzenia konkurencji w HHLA i firmach należących do jej grupy, w tym CL EUROPORT Sp. z o.o. Jej celem jest wyjaśnienie najważniejszych zakazów prawa dotyczącego konkurencji oraz wskazanie dopuszczalnego zachowania w celu uniknięcia naruszeń prawa. Zasady postępowania zalecane w niniejszych wytycznych są oparte na obowiązującym prawie.

Wytycznym towarzyszą szkolenia w zakresie prawa dotyczącego konkurencji oraz udziału kwalifikowanego doradztwa prawnego w przypadkach wszelkich wątpliwości dotyczących legalności określonego środka w ramach prawa dotyczącego konkurencji, stosowanego w pracy grupy HHLA.

Wytyczna nie może zapewnić jednak pełnego przeglądu różnych zagadnień związanych z przepisami prawnymi dotyczącymi konkurencji. Koncentruje się ona raczej na istotnych zakazach i przedstawia ogólne ramy prawa konkurencji dotyczące codziennej pracy. W przypadku dalszych pytań zapraszamy do kontaktu z Inspektorem ds. zgodności .

3 ZAKRES STOSOWANIA

Niniejsze wytyczne stosuje się do Holdingu HHLA oraz wszystkich firm grupy w których HHLA posiada bezpośredni lub pośredni udział w wysokości ponad 50% lub nad działalnością których sprawuje ona kontrolę.

Wytyczne te dotyczą również firm zagranicznych pod warunkiem, że nie stoi ona w sprzeczności z obowiązującym prawem krajowym. Jeżeli prawo krajowe zapewnia inne, wiążące

przepisy prawne, zastąpią one odpowiednie postanowienia wytycznych. Pozostałe przepisy zawarte w wytycznych nadal obowiązują. Korporacje firm zagranicznych będą odpowiedzialne za stosowanie i wdrażanie wytycznej.

W przypadku firmy w których HHLA posiada bezpośrednio lub pośrednio mniej niż 50% udziałów na nad działalnością których nie sprawuje ona kontroli, należy rozważyć wraz z pozostałymi udziałowcami w jaki sposób zagwarantować, że firmy te działają zgodnie z celami niniejszych wytycznych. Przyjęta zostanie albo te wytyczne albo podobne regulacje wydane przez innego udziałowca.

4 ZAKAZY I DOPUSZCZALNE ZACHOWANIE

Zakaz tworzenia karteli uniemożliwia konkurującym ze sobą firm koordynowanie i uzgadnianie ich zachowania na rynku. Zakazane są wszelkie wspólne praktyki mające na celu lub osiągające cel jakim jest zapobieganie, ograniczanie lub zakłócanie konkurencji. W celu uniknięcia naruszenia zakazu tworzenia karteli, pracownicy CL EUROPORT Sp. z o.o. muszą stosować następujące reguły postępowania w przypadku kontaktów z konkurencją, np. podczas negocjacji i obsługi umów o współpracy, w trakcie realizacji obowiązków członkowskich w radach nadzorczych, w trakcie pracy w ramach zrzeczeń branżowych, w trakcie zjazdów i konferencji, w trakcie spotkań na poziomie nieformalnym. Tym samym, wymiana informacji wrażliwych z punktu widzenia konkurencji może już stanowić naruszenie prawa antymonopolowego, nawet bez celowej koordynacji zachowania rynkowego.

Naruszenie zakazu antymonopolowego może mieć poważne konsekwencje dla CL EUROPORT Sp. z o.o. oraz firm należących do grupy HHLA, pracowników i zarządu:

- milionowe kary,
- wysokie roszczenia dotyczące odszkodowań ze strony poszkodowanych konkurentów i klientów,
- nieważne umowy,
- znaczne szkody dla reputacji firmy,
- dochodzenia ze strony urzędów zwalczających nieuczciwą konkurencję,
- wykluczenie z przetargów
- dodatkowe koszty badania naruszeń oraz dalsze wydatki proceduralne (np. zewnętrzni prawnicy) oraz,
- w przypadku skutków za granicą, również wyroki więzienia (np. USA, Wlk. Brytania).

4.1. ZACHOWANIE WZGLĘDEM KONKURENTÓW

4.1.1 ZAKAZANE UMOWY DOTYCZĄCE "PRZEDMIOTÓW TABU"

Prawo antymonopolowe zakazuje jakiegokolwiek formy umowy pisemnej lub ustnej, jawnej lub domniemanej - pomiędzy konkurentami, dotyczącej ich ofert oraz zachowania konkurencyjnego. Nie ma znaczenia czy faktycznie doszło do ograniczenia konkurencji, wystarczy, że zachowanie uczestniczących w niej firm było w stanie co najmniej ograniczyć konkurencyjność, nawet jeżeli do takiego ograniczenia nie doszło.

NIE WOLNO (zakazane zachowanie)

Nie wolno zawierać umów z konkurencji dotyczących następujących kwestii:

- ceny, elementy cen (np. dopłaty, metody obliczeniowe) oraz ramy cenowe;
- polityka cenowa: marże, zasady obliczeń, pozycje kosztów, planowane rabaty, przekazywanie wzrostów cen wynikających z wyższych cen zakupu lub cen surowców;
- warunki handlowe: warunki dostaw i płatności, gwarancje, rękojmie, inne usługi związane ze sprzedażą;
- normy terytorialne, produkcyjne lub rozwojowe, wydajności produkcji i jej rozwój, ograniczenia dystrybucji, przepisy związane z innowacyjnością produktów oraz ich wprowadzeniem na rynek, ograniczenia inwestycyjne;
- podział rynku pomiędzy konkurentów w zależności od terytoriów lub produktów/usług;

Przykład: Spotykają Państwo konkurenta w trakcie targów handlowych. Zgadza się, że nie ma sensu konkurować o kluczowe kraje oraz, że każdy powinien skupić się na własnych, istniejącym rynku regionalnym.

- podział rynku pomiędzy konkurentów w zależności od klientów lub dostawców;
- wspólne uzgodnienie wyjścia z rynku;
- przetargi;
- bojkoty;
- Nie wolno zawierać jakiegokolwiek "paktów o nieagresji" lub umów zapewniających ochronę "rynkom krajowym" czy klientom.

DOS (dopuszczalne zachowanie)

- W trakcie wyznaczania cen oraz warunków prowadzenia działalności należy działać niezależnie.
- Należy upewnić się, że na określanie Państwa polityki cenowej nie mają wpływu kontakty nieformalne ani wymiana informacji z konkurentami. Postanowienie to dotyczy również określania warunków prowadzenia działalności.
- Decyzje dotyczące zdobycia klientów/wsparcia klientów oraz decyzje o wyborze dostawcy należy podejmować bez konsultacji z konkurentami.
- Wszystkie decyzje dotyczące nowych produktów lub wszelkie plany wejścia na nowe rynki należy utrzymywać w tajemnicy przed konkurentami chyba, że decyzje takie ogłoszono publicznie.
- Klauzule umów zawartych z podwykonawcami, dotyczące ochrony klientów, mogą być dopuszczalne w niektórych okolicznościach. Wszelkie umowy o współpracę oraz umowy zawarte z podwykonawcami winny być zatem sprawdzane przez dział prawny przed ich podpisaniem.
- Należy określić poszczególne polityki sprzedaży, produktów i inwestycyjne bez konsultowania się z konkurentami oraz nie informując ich o treści takich polityk.
- Jeżeli planują Państwo umieszczenie w umowach klauzuli związanych z konkurencyjnością lub inna strona umowy podejmie takie kwestie, przed zawarciem umowy należy zawsze zasięgnąć porady działu prawnego.

4.1.2 WSPÓLNE DZIAŁANIE

Zakazane są nie tylko umowy dotyczące wymienionych kwestii, ale również wszelkie formy uzgodnionego działania.

Zachowanie niedozwolone

- Zakazane są wszelkie formy komunikacji (również pośrednie) dotyczące koordynacji zachowań rynkowych lub nawet wzajemnego porozumienia zgodnie z którymi każda ze stron działa w sposób skoordynowany z innymi stronami. Komunikacja pośrednia może odbywać się za pośrednictwem publikowanych wywiadów prasowych, gestów symbolicznych, ujawnieniem informacji specyficznych dla danej firmy lub ustalonych praktyk.

Zachowanie wskazane

- Równoległe działanie jest dopuszczalne zgodnie z prawem antymonopolowym w przypadku, gdy firmy obserwują rynek i reagują w wolny i niezależny sposób na zachowanie rynkowe konkurentów.

4.1.3 ZAKAZANA WYMIANA INFORMACJI

Konkurenci nie mogą wymieniać ani ujawniać informacji poufnych, specyficznych dla danej firmy które mogą uprościć lub prowadzić do zbędnego, skoordynowanego zachowania i zmniejszenia niepewności dotyczącej zachowania konkurentów na rynku.

Zachowanie niedozwolone

- Nie wolno (bezpośrednio oraz za pośrednictwem osób trzecich) wymieniać wszelkich informacji poufnych, wewnętrznych oraz istotnych z punktu widzenia rynku konkurencji, np. dotyczących cen, marż, klientów, możliwości oraz warunków.
- Nie wolno ujawniać konkurentom sposobu ustalania cen ani obliczania marż. Nie wolno, w żadnym wypadku, ujawniać informacji o historycznych, aktualnych lub planowanych cenach, dopłatach, rabatach czy metodach obliczeniowych.
- Niedopuszczalne jest wykorzystywanie informacji o konkurentach które nie są dostępne publicznie i które są przekazane przez osoby trzecie, jeżeli ujawnienie takich informacji stanowi naruszenie obowiązujących zobowiązań dotyczących dochowania poufności.
- Nie wolno ujawniać konkurentom warunków dotyczących zakupów i sprzedaży produktów, kosztów, ilości sprzedaży/wolumenów transportu, nazw i/lub szczegółowych danych klientów, wydajności, planów marketingowych czy inwestycyjnych. Dotyczy to również procesu analizy porównawczej.
- Na przykład, nie wolno informować konkurentów czy w przypadku określonych klientów i dostawców stosują się specjalne umowy, lub o warunkach takich umów (rabaty, warunki płatności). Dotyczy to również wszelkich informacji o wykorzystaniu mocy produkcyjnych/wolumenu.
- Nie wolno koordynować strategii biznesowej z konkurentami.
- Nie wolno informować konkurentów o jakichkolwiek planowanych zmianach cen czy zmianach w warunkach prowadzenia działalności.

Zachowanie wskazane

- W przypadku podejmowania decyzji dotyczących rynku i konkurencji mają Państwo swobodę wykorzystywania dostępnych publicznie informacji o konkurentach. Dozwolone jest również wykorzystanie informacji o klientach które otrzymano od podmiotów nie będących konkurentami. Należy pamiętać, iż mogą obowiązywać pewne ograniczenia dotyczące ujawniania informacji o konkurentach przez klientów i dostawców, w których to przypadkach taka wymiana informacji jest niedozwolona.

- Dla celów analizy porównawczej, dane dotyczące konkurencji mogą być składane i wykorzystywane, jeżeli podmioty gromadzące dane (np. instytuty badań rynku czy podmioty doradcze zarządu) agregują je i anonimizują w formie, która nie pozwala na identyfikację zaangażowanych przedsiębiorstw.
- W przypadku otrzymania niedozwolonych, handlowych informacji poufnych od klientów należy wyraźnie odrzucić przyjęcie takich informacji i podać na piśmie przyczyny takiego odrzucenia, jak również przekazać informację o wystąpieniu takiej sytuacji do działu prawnego.

Przykład: Znany Państwu od długiego czasu konkurent wysłał Państwu wiadomość e-mail w której informuje o zmodyfikowanych ogólnych warunkach prowadzenia działalności i ogłasza swoje plany podwyższenia cen o określoną stopę procentową. Kończy on wiadomość słowami "byłoby dobrze, gdyby wszyscy naśladowali nasz przykład, dzięki czemu w przyszłości wszyscy wciąż będą mogli uzyskiwać dochody. Odpowiadają Państwo niezwłocznie (przypuszczalnie po skonsultowaniu się z kancelarią prawną) na wiadomość, wskazując nadawcy że otrzymali Państwo tę informację w niedozwolony sposób oraz, że będą Państwo w dalszym ciągu określać ceny w sposób niezależny i tym samym proszą Państwo o nieprzesyłanie podobnych informacji w przyszłości.

- Należy utrzymywać własną strategię biznesową w tajemnicy, dotyczy to w szczególności wszelkich planów rozszerzenia działalności na inne sektory, regiony lub produkty chyba, że ogłosili ją Państwo publicznie.
- Należy powiadomić klientów lub opinię publiczną o planowanych zmianach warunków oraz regulacjach cen, bez uprzedniego informowania o nich konkurentów.

4.2 ZACHOWANIE WZGLĘDEM KONKURENTÓW W TRAKCIE SPOTKAŃ BIZNESOWYCH LUB SPOTKAŃ ZRZESZEŃ BRANŻOWYCH.

Każde spotkanie zrzeszeń biznesowych i grup interesów (łącznie z konferencjami, kongresami, seminariami, itd.) oferuje uczestnikom (potencjalnym konkurentom) możliwość wymiany informacji dotyczących kwestii wrażliwych z punktu widzenia konkurencji. Stwarza to zagrożenie naruszenia prawa antymonopolowego i zwiększa ryzyko, że w przyszłości urzędy zwalczające nieuczciwą konkurencję zinterpretują taki kontakt jako ograniczanie konkurencji.

Zachowanie niedozwolone

- Nie wolno brać udziału w "tajnych spotkaniach" konkurentów, gdy ich celem mogłaby być wymiana danych istotnych z rynkowego punktu widzenia lub zawieranie umów antykonkurencyjnych.
- Nie wolno tolerować zachowania naruszające prawo antymonopolowe w Państwa obecności. Jeżeli mają Państwo wątpliwości czy jakiegokolwiek propozycje omawiane na spotkaniach są dopuszczalne w ramach obowiązującego prawa antymonopolowego, należy wyraźnie przedstawić te wątpliwości.

Przykład: W trakcie spotkania zrzeszenia branżowego, jeden z członków występuje pod hasłem „Ogólna sytuacja ekonomiczna” i deklaruje, że najwyższy czas „skończyć tę rujną wojnę cen”. Niektórzy uczestnicy zaczynają kiwać głowami z aprobatą. Muszą Państwo poprosić o głos i wskazać, że tematy takie nie mogą być omawiane pomiędzy konkurentami, a następnie poprosić uczestników o powrót do porządku obrad. Jeżeli zachowanie nie ulegnie poprawie, opuszczają Państwo spotkanie upewniając się, że wypowiedzieli Państwo swoje wątpliwości, a przedwczesne opuszczenie spotkania zostało odnotowane, jak również informują Państwo o tym fakcie Inspektora ds. zgodności

Zachowanie wskazane

- Kontakty z konkurentami powinny mieć oczywistą przyczynę. Należy upewnić się, że cel spotkania został wyraźnie określony oraz, że jego agenda została przygotowana przed spotkaniem.
- Należy zapoznać się z agendą przed spotkaniem. Należy przekazać ją do działu prawnego w przypadku wątpliwości o zgodności punktów agendy z prawem antymonopolowym.
- W trakcie spotkania należy upewnić się, że omawiane tematy są zgodne z agendą.
- Należy sporządzić notatki ze spotkania i zachować dokumentację.
- Należy natychmiast opuścić spotkanie, jeżeli doszło do rozbieżności z agendą i omawiane są tematy wrażliwe z punktu widzenia konkurencyjności lub jeżeli zostali Państwo poproszeni o niesporządzanie notatek. Należy wskazać wątpliwości związane z konkurencyjnością, upewnić się, że fakt opuszczenia spotkania został odnotowany w protokole oraz przekazać incydent do sprawdzenia działowi prawnemu.

- Należy sprzeciwiać się rozmowom z konkurentami na tematy związane z konkurencją, również jeżeli mają one miejsce w trakcie rozmowy nieformalne, na przykład w trakcie posiłku lub przy barze.
- Należy w szczególności unikać dyskusji "przedmiotów tabu" z konkurentami (patrz powyżej, 4.1.1).
- Należy zdystansować się od zaproszenia lub sugestii konkurenta dotyczących udziału w zachowaniach antykonkurencyjnych. Należy zgłosić sprzeciw, jeżeli konkurent interpretuje Państwa zachowanie jako antykonkurencyjne. We wszystkich istotnych sytuacjach należy stwierdzić, że firma przestrzega przepisów obowiązującego prawa i tym samym nie uczestniczy w umowach naruszających zasady konkurencyjności.

4.3 ZACHOWANIE WZGLĘDEM PODMIOTÓW NIE BĘDĄCYCH KONKURENTAMI

Zakaz umów pomiędzy dostawcami i kupującymi dotyczy umów pomiędzy przedsiębiorstwami na różnych poziomach. Należy pamiętać: CL EUROPORT Sp. z o.o. może być dostawcą lub usługodawcą, w zależności od rodzaju danej umowy.

Zachowanie niedozwolone

- Nie wolno dyktować partnerom biznesowym w jakim zakresie lub jakim klientom powinni oni sprzedawać swoje produkty lub usługi.
 - Nie wolno uzależniać sprzedaży produktów od zakupu innych produktów lub usług (sprzedaż wiązana).
- Zasadniczo nie należy zawierać umów z klauzulami ograniczającymi swobodę kupujących lub dostawców w zakresie projektowania produktów i cen (np. klauzule największego uprzywilejowania, klauzule wyłączności). W takich przypadkach należy zawsze zasięgnąć porady działu prawnego.

Zachowanie wskazane

W każdym przypadku należy uprzednio zasięgnąć porady działu prawnego w celu stwierdzenia, czy dany przypadek jest dozwolony,

- w przypadku zgadzania się na wyłączność terytorialną lub ograniczenia klientów;
- w przypadku zawierania umów z dostawcą na wyłączność dostaw;
- w przypadku organizowania wyłącznego zakupu wraz z klientem.

4.4 ZACHOWANIE W PRZYPADKU DOMINUJĄCEJ POZYCJI NA RYNKU

Firmy posiadające dominującą pozycję na rynku podlegają pewnym dodatkowym regułom, ograniczającym nadużywanie tej pozycji. Faktyczne ograniczenie konkurencyjności bez odpowiedniego zamiaru jest tak samo niedozwolone. Nadużycie dominującej pozycji ma miejsce w szczególności wówczas, gdy konkurenci są ograniczani lub gdy dostawcy lub klienci nie są równo traktowani bez obiektywnych przyczyn lub gdy są oni wykorzystywani. Istnienie dominującej pozycji przyjmuje się w przypadku posiadania 40% udziału w rynku. W przypadku wątpliwości związanych z występowaniem dominacji, w szczególności dotyczącej konkretnego rynku, należy skontaktować się z kancelarią prawną.

Zachowanie niedozwolone

- Nie wolno naliczać partnerom biznesowym innych (nieuzasadnionych) cen za te same transakcje, jeżeli różnic cenowych nie można uzasadnić uwzględnieniem kosztów.
- Nie wolno naliczać partnerom biznesowym rażąco niskich cen (cen dumpingowych), które są korzystne wyłącznie wówczas, jeżeli zmuszają one faktycznych lub potencjalnych konkurentów do opuszczenia rynku.
- Nie wolno wymuszać nieodpowiednich warunków prowadzenia działalności względem partnerów biznesowych. Nie wolno oferować swoim klientom rabatów lojalnościowych lub rabatów związanych ze sprzedażą, których nie można uzasadnić oszczędnościami kosztów.
- Nie wolno zobowiązywać partnerów biznesowych do pracy wyłącznie lub głównie z CL EUROPORT Sp. z o.o. Nie wolno łączyć sprzedaży produktu z zakupem innego produktu (sprzedaż wiązana).

Zachowanie wskazane

- Należy zasięgnąć porady działu prawnego przed podjęciem zewnętrznych środków które mogą wzbudzić podejrzenie, że celowo działają Państwo na niekorzyść istniejącego lub potencjalnego konkurenta (nadużycie).

5 POSTĘPOWANIE Z KORESPONDENCJĄ BIZNESOWĄ

Wszelkie kontakty (osobiste, na piśmie, telefoniczne, drogą e-mail lub innymi elektronicznymi drogami komunikacji) z konkurentami muszą odbywać się oraz muszą być dokładnie dokumentowane w celu uniknięcia wrażenia nielegalnej działalności (niedopuszczalna umowa, ugoda lub wymiana informacji).

Zachowanie niedozwolone

- Należy zawsze zwracać uwagę na rodzaj znaczenia pisemnych zapisów oraz stwierdzeń ustnych z punktu widzenia prawa dotyczącego konkurencji. Nie należy stosować wieloznacznych sformułowań mogących stwarzać podejrzenia. Należy unikać wyrażen takich, jak "umowa przemysłowa"/"norma branżowa", "harmonizacja", "dostosowanie", "koordynacja", "umowa o ograniczeniu produkcji", "wyniki muszą być przekazane i uzgodnione z X", "Chcemy ograniczyć dostęp do rynku" "Chcemy wykończyć konkurencję", "Proszę zniszczyć po przeczytaniu" lub "Zgodnie z naszym stanem wiedzy, konkurent X wkrótce podniesie ceny o 5%". Dotyczy to korespondencji z konkurentami jak również korespondencji wewnętrznej dotyczącej kontaktów z konkurentami.
- Nie wolno opisywać pozycji na rynku. Należy unikać sformułowań takich, jak "środki mające na celu poprawę struktury rynkowej", "określenie uporządkowanych relacji rynkowych", "Osiągnęliśmy niemożliwą do osiągnięcia pozycję na rynku" lub "Dominujemy na tym rynku".
- Nie należy przechowywać zbędnej dokumentacji. Nie wolno przysyłać dalej wiadomości e-mail zawierających informacje wrażliwe z punktu widzenia konkurencyjności bez potrzeby.

Zachowanie wskazane

- Należy udokumentować (prawne) powodu kontaktu z konkurentem, w szczególności związanego ze współpracą i wspólnymi przedsięwzięciami.
- Należy zawsze wskazać (prawne) źródła informacji o konkurencie jakie otrzymują Państwo lub przekazują.

-

6 ZACHOWANIE W STOSUNKU DO URZĘDÓW OCHRONY KONKURENCJI W PRZYPADKU KONTROLI/PRZESZUKAŃ

Urzędy ochrony konkurencji posiadają formalne kompetencje kontrolne umożliwiające im realizację zadań oraz badania problemów związanych z konkurencją. Urzędy antymonopolowe mogą przeprowadzać wszelkie niezbędne kontrole w przypadku, gdy informacje otrzymane przezeń od firm lub z innych źródeł są niewystarczające. Obejmuje to władzę umożliwiającą przeszukanie pomieszczeń firmowych oraz sprawdzenie wszelkich znalezionych dokumentów.

Wszelkie zapytania od urzędów ochrony konkurencji należy niezwłocznie przekazać do działu prawnego celem zapoznania się z nimi i ich sprawdzenia.

7 POSTĘPOWANIE W PRZYPADKACH WĄTPLIWOŚCI LUB NARUSZEŃ

Naruszenia wyżej wymienionych reguł postępowania mogą mieć poważne konsekwencje. Oznacza to, że każde (zagrożające) naruszenie prawa dotyczącego konkurencji winno zostać wyeliminowane u źródła.

7.1 PRZYPADKI WĄTPLIWOŚCI

W przypadku wszelkich wątpliwości należy zawiesić dalsze prace nad daną kwestią (np. zaprzestać korespondencji z konkurentem lub klientem) i skonsultować się z kancelarią prawną w celu ustalenia dalszego postępowania. Kontakt za pośrednictwem Inspektora ds. zgodności.

Dane kontaktowe działu prawnego HHLA:

HHLA Recht und Versicherungen
Bei St. Annen 1
20547 Hamburg
Tel.: (040) 3088-3284
Fax: (040) 3088-3237
E-Mail: Rechtsabteilung@hlla.de

7.2 ZGŁASZANIE ODKRYTEGO LUB MOŻLIWEGO NARUSZENIA PRAWA DOTYCZĄCEGO KONKURENCJI

Wszyscy pracownicy CL EUROPORT Sp. z o.o. mają obowiązek natychmiastowego zgłaszania wszelkich możliwych, zagrożających lub już odkrytych naruszeń zakazów określonych w niniejszych wytycznych dotyczących uczciwej konkurencji do Inspektora ds. zgodności

Inspektor ds. zgodności:

Tel. +48 83 3061602

Email: compliance_cle@metrans.eu

lub przez box compliance umieszczony przy wejściu do siedziby Spółki

7.3 SANKCJE

Naruszenia postanowień niniejszych wytycznych dotyczących konkurencyjności mogą prowadzić do konsekwencji wynikających z Prawa Pracy i Kodeksu Cywilnego.

8 WEJŚCIE W ŻYCIE

Wytyczne wchodzą w życie zgodnie z decyzją Zarządu CL EUROPORT Sp. z o.o. z dniem 01.04.2025 r.