



Wettbewerbsrecht

Verhaltenskodex

Inhalt

1. Geltungsbereich des Verhaltenskodexes zum Wettbewerbsrecht	3
1.1. Erklärung.....	3
1.2. Ziele des Wettbewerbsrechts - Risiken für Linxens	3
1.3. Geltungsbereich des Kodex.....	3
2. Beziehungen zu Wettbewerbern	4
2.1. Verbotene Absprachen	4
2.2. Austausch von Informationen	5
2.3. Beziehungen zu Wettbewerbern im Rahmen von Wirtschaftsverbänden	5
2.4. Kooperations- und Partnerschaftsvereinbarungen mit Wettbewerbern	6
2.5. Ausschreibungen	6
3. Beziehungen zu Kunden, Distributoren und Lieferanten.....	8
3.1. Wiederverkauf von Produkten.....	8
3.2. Austausch von Informationen über Wettbewerber durch Kunden oder Lieferanten.....	8
3.3. Exklusivität und ähnliche.....	8
4. Preis- und Handelspolitik.....	9
5. Meldungen und Sanktionen	10
5.1. Meldungen	10
5.2. Sanktionen	10



1. Geltungsbereich des Verhaltenskodexes zum Wettbewerbsrecht

1.1. Erklärung

Dieser Verhaltenskodex zum fairen Wettbewerb/ Wettbewerbsrecht (der „Kodex“) legt die Mindeststandards fest, die jeder Mitarbeiter der Linxens-Gruppe, einschließlich der Unternehmen, die sie besitzt, und der Unternehmen, an denen sie eine Mehrheitsbeteiligung hält (nachstehend „Linxens“ oder die „Gruppe“) beim Umgang mit Wettbewerbern, Lieferanten, Kunden, Distributoren oder sonstigen Handelspartnern beachten muss. Sie soll diesen Mitarbeitern helfen, Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht zu vermeiden.

Die Befolgung des Wettbewerbsrechts ist für Linxens unerlässlich, da der Verstoß gegen diese Regeln unsere Gruppe und ihre Vertreter erheblichen rechtlichen und finanziellen Risiken aussetzt, die nachteilige Auswirkungen auf die Aktivitäten und den Ruf von Linxens haben könnten.

Jeder Mitarbeiter von Linxens muss Entscheidungen im besten Interesse der Gruppe, unabhängig von ihren Wettbewerbern, Kunden und Lieferanten sowie in Übereinstimmung mit dem Konzept eines fairen Wettbewerbs, treffen.

Jedes Unternehmen und jeder Mitarbeiter von Linxens darf Geschäfte ausschließlich unter Einhaltung der geltenden Gesetze und insbesondere dieses Kodex führen.

Dieser Kodex stellt keine ausführliche Zusammenfassung der einschlägigen geltenden Gesetze dar.

Bezugnahmen auf „Sie“ in diesem Kodex beziehen sich auf die jeweiligen leitenden Angestellten, Mitglieder des Vorstands, Mitarbeiter, Geschäftsführer sowie auf jegliches Personal, das von der Gruppe eingestellt wird, wobei sie alle verpflichtet sind, Verstöße und mutmaßliche Verstöße gegen diesen Kodex zu melden. Die Verfahrensweisen diesbezüglich sind in Abschnitt 5.1 unten dargelegt..

1.2. Ziele des Wettbewerbsrechts - Risiken für Linxens

Das Wettbewerbsrecht soll den freien und fairen Wettbewerb schützen, um sicherzustellen, dass Unternehmen den Verbrauchern Waren und Dienstleistungen zu den günstigsten Bedingungen anbieten. Um wirksam zu sein, setzt Wettbewerb voraus, dass Unternehmen voneinander unabhängig handeln und dem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind, der von den anderen ausgeübt wird.

Jeder Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht könnte erhebliche negative Folgen für LINXENS nach sich ziehen. Generell bestehen je nach Land folgende Hauptrisiken für die Gruppe im Falle einer Verletzung des Wettbewerbsrechts:

- Geldstrafen von bis zu 10 % des weltweiten Umsatzes der Gruppe;
- Schadenersatzklagen Dritter (z. B. Kunden, Wettbewerber usw.), die direkte und/oder indirekte Verluste infolge der Verletzung erlitten haben;
- Schädigung des Rufs der Gruppe;
- In bestimmten Ländern (einschließlich Frankreich), strafrechtliche Sanktionen gegen die Direktoren/Mitarbeiter des Unternehmens, die sich am verletzenden Verhalten beteiligt haben.

1.3. Geltungsbereich des Kodex

Dieser Kodex gibt einen Überblick über die grundlegenden Wettbewerbsregeln. Er bietet keine vollständige Erfassung der Wettbewerbsregeln, die in jedem Land gelten, in dem die Linxens-Gruppe tätig ist. Das Wettbewerbsrecht ist komplex und erfordert in der Regel eine eingehende Prüfung durch die Rechtsabteilung.

Das Ziel dieses Kodex ist es, Mitarbeitern von Linxens Leitlinien bereitzustellen, an denen diese sich orientieren sollen, wenn kommerzielle Aktivitäten durchgeführt werden bzw. im Zusammenhang mit Gesprächen mit Wettbewerbern, Lieferanten, Distributoren, Kunden oder anderen Handelspartnern, um den Mitarbeitern dabei zu helfen, die Situationen zu erkennen, die ein Problem hinsichtlich des Wettbewerbsrechts darstellen könnten.

Fast alle Länder der Welt haben Wettbewerbsgesetze erlassen und Linxens muss die Wettbewerbsgesetze, die in jedem Land gelten, in dem es tätig ist, einhalten. Bitte beachten Sie, dass das Wettbewerbsrecht eines bestimmten Landes selbst dann gelten kann, wenn die Verletzung dieses Land nicht direkt betrifft, vorausgesetzt, die Verletzung hat Auswirkungen auf den Inlandsmarkt dieses bestimmten Landes.

Obwohl die Einhaltung dieses Kodex unerlässlich ist, befreit es Sie nicht davon, die Rechtsabteilung auf bestimmte Situationen aufmerksam zu machen, um Handlungsempfehlungen zur Umsetzung der besten Lösung zu erhalten. Bei Zweifeln, ob eine Handlungsweise dem Wettbewerbsrecht entspricht, sollten Sie stets die Rechtsabteilung auf den Fall aufmerksam machen. Sie müssen sich ebenfalls an die Rechtsabteilung wenden, sobald Sie der Ansicht sind, dass Sie sich in einer Situation befinden, die Bedenken hinsichtlich des Wettbewerbsrechts aufkommen lässt.

2. Beziehungen zu Wettbewerbern

2.1. Verbotene Absprachen

Absprachen zwischen zwei oder mehreren unabhängigen Marktteilnehmern sind verboten, wenn sie den Zweck oder die Wirkung haben, den Wettbewerb zu beschränken. Solche Absprachen sind verboten, unabhängig davon, ob sie mündlich oder schriftlich erfolgen und unterzeichnet sind oder nicht.

Es ist daher streng verboten, zu beschließen, mit einem Wettbewerber gemeinsam zu handeln, um das Verhalten des Unternehmens abzustimmen, anstatt unabhängig Geschäftsstrategien zu entwickeln.

Unter bestimmten Umständen ist es nicht einfach, abzuwägen, ob eine bestimmte Absprache vermutlich wettbewerbswidrige Auswirkungen hätte. Bei den folgenden Absprachen geht man jedoch davon aus, dass diese immer diese Auswirkungen auf die Märkte, auf die sie sich beziehen, haben, wenn sie zwischen Wettbewerbern getroffen werden:

- Festsetzung von Preisen oder kommerzieller Bedingungen;
- Aufteilung der Märkte (Produkte, Kunden, geografische Gebiete) oder Bezugsquellen;
- Einschränkung der Produktion, Kapazitäten, Investitionen oder der technischen Entwicklung;
- Abgestimmte Verhaltensweisen bei Ausschreibungen;
- Boykott gegen einen Lieferanten, Kunden oder einen Handelspartner.

Für die Zwecke des Wettbewerbs bezeichnet der Begriff „**Absprache**“ nicht nur eine formelle Absprache (Vertrag, Absichtserklärung usw.), sondern auch eine unverbindliche Absichtserklärung, einen mündlichen Vertrag, Gentlemen's Agreements, ein ausdrückliches oder sogar stillschweigendes (z. B. Austausch von Meinungen oder Informationen) oder ein einheitliches oder schlüssiges Verhalten.

Insofern sollten Sie niemals eine Einladung zu einem Meeting oder einem Gespräch annehmen und nicht (auch nicht passiv) an einem Meeting oder an Gesprächen teilnehmen, das/die in die oben beschriebenen Kategorien fallen könnte(n). Sie müssen alle diese Einladungen, Meetings oder Gespräche ihrem direkten Vorgesetzten und der Rechtsabteilung melden.

Wenn Sie in eine solche Situation geraten, müssen Sie umgehend das Meeting verlassen und verlangen, dass ihr Verlassen im Protokoll des Meetings vermerkt wird.

2.2. Austausch von Informationen

Es ist nicht erlaubt, Wettbewerbern strategische Informationen zur Verfügung zu stellen, diese von ihnen zu erhalten oder diese mit ihnen zu besprechen.

Sensible Informationen, die niemals mit Wettbewerbern besprochen werden sollten, betreffen insbesondere:

- Preise (frühere, gegenwärtige und künftige Preise);
- Preisgestaltungen;
- Ermäßigungen, Preisnachlässe, Rabatte;
- Handelspolitik;
- Verkaufsbedingungen;
- Kundenlisten;
- Strategien für Kunden;
- Territoriale Märkte;
- Produktionskapazitäten, Mengen und Kosten;
- Alle sonstigen strategischen Informationen, die wahrscheinlich das Verhalten eines Unternehmens bestimmen oder beeinflussen werden (zum Beispiel: Umsatz, Absatz, Kapazitäten, Qualität, Marketingpläne, Risiken, Investitionen, Technologien und FuE-Projekte).

Ein einfacher Test, um zu beurteilen, ob eine Information „sensibel“ ist, ist sich folgende Fragen zu stellen: „Wäre ich bereit, zu zahlen, um diese Information von meinem Wettbewerber zu bekommen?“ oder „Wird diese Information wahrscheinlich mein Verhalten beeinflussen?“.

Sie dürfen eine Einladung zu einem Meeting / Gespräch, bei dem diese Themen besprochen werden, nicht annehmen bzw. dürfen nicht bei diesem Meeting / Gespräch bleiben. Wenn Sie in eine solche Situation geraten, müssen Sie umgehend das Meeting verlassen und verlangen, dass ihr Verlassen im Protokoll des Meetings vermerkt wird.



2.3. Beziehungen zu Wettbewerbern im Rahmen von Wirtschaftsverbänden

Vertreter von im Wettbewerb stehenden Unternehmen dürfen sich im Rahmen von Wirtschaftsverbänden treffen. Jedoch können Gespräche, die in diesem Rahmen gehalten werden, ein Risiko für die Verletzung des Wettbewerbsrechts darstellen, da Wirtschaftsverbände Wettbewerber zusammenbringen. Folglich muss die Beteiligung eines Unternehmens der Gruppe in einem Wirtschaftsverband streng kontrolliert werden und die Teilnehmer müssen sehr achtsam in Bezug auf die Themen sein, die während der Meetings des Verbands besprochen werden.

Jede Teilnahme in einem Wirtschaftsverband muss im Voraus von der Rechtsabteilung schriftlich genehmigt werden.

Es ist verboten, strategische Information, wie oben unter Abschnitt 2.2 aufgelistet, zu

besprechen und/oder diese an andere Mitglieder des Verbands zu senden. Beispielweise dürfen folgende Angelegenheiten niemals im Rahmen des Verbands besprochen werden:

- Preislisten und Preismethodik;
- Abgestimmte Verhaltensweisen zu kommerziellen Strategien;
- Koordinierung oder Verbreitung von Handlungsempfehlungen für den Markt;
- Umsetzung einer Preisbeobachtungsstelle;
- Organisieren von Boykott-Strategien.

Bitte beachten Sie, dass allein die Teilnahme an einem Meeting ausreichen kann, um bestraft zu werden (passive Rolle). Sie müssen umgehend das Meeting verlassen, wenn verbotene Gespräche beginnen, und verlangen, dass ihr Verlassen im Protokoll des Meetings vermerkt wird. Bitte beachten Sie, dass die bloße Anwesenheit bei einer Sitzung ausreichen kann, um bestraft zu werden (passive Rolle). Sie müssen die Sitzung sofort verlassen, wenn verbotene Diskussionen beginnen, und darum bitten, dass Ihr Verlassen schriftlich im Sitzungsprotokoll festgehalten wird.

2.4. Kooperations- und Partnerschaftsvereinbarungen mit Wettbewerbern

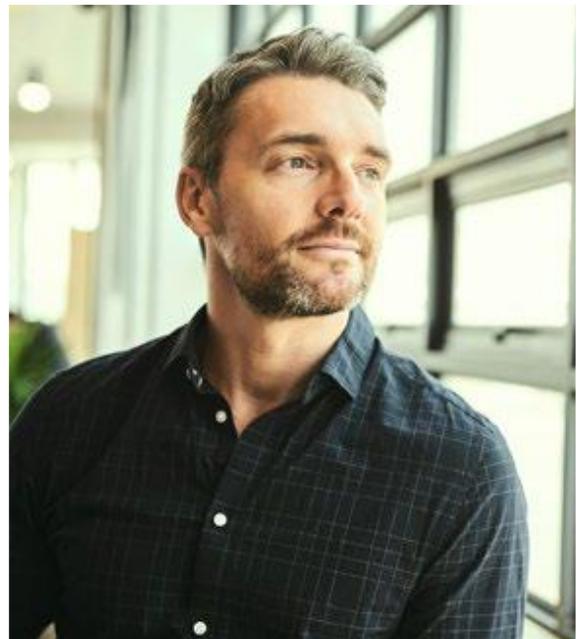
In der Regel sind Kooperations- und Partnerschaftsverträge mit Wettbewerbern zulässig sein. Jedoch ist Wachsamkeit geboten, wann immer eine der Vertragsparteien ein Wettbewerber ist.

Die häufigsten Arten von Kooperations- oder Partnerschaftsverträgen mit Wettbewerbern sind:

- Verträge über Ressourcenbündelung oder technische oder industrielle Kooperation;
- Verträge über gemeinsamen Einkauf oder gemeinsame Vermarktung;

- Technologietransferverträge (zum Beispiel: Lizenzvertrag oder Patentübertragungsverträge);
- Gemeinsame FuE-Verträge.

Solche Verträge können Kosteneinsparungen bewirken sowie die Qualität der Endprodukte verbessern, was einen positiven Einfluss auf den Wettbewerb zugunsten von Verbrauchern hat. Allerdings können solche Verträge auch Wettbewerbsprobleme entstehen lassen, insbesondere wenn sie Unternehmen betreffen, die eine beträchtliche Marktmacht haben.



Bevor Sie Verträge mit Wettbewerbern in Erwägung ziehen oder diese abschließen, müssen Sie sobald wie möglich die Rechtsabteilung in den Prozess einbeziehen.

2.5. Ausschreibungen

Im Rahmen der öffentlichen als auch der privaten Ausschreibungen können

Gespräche und abgestimmte Verhaltensweisen mit Wettbewerbern zu schwerwiegenden Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht führen.

Dies ist typischerweise der Fall, wenn die an der Ausschreibung teilnehmenden Unternehmen:

- Informationen über ihre Strategie vor der Angebotsabgabe austauschen;
- Einander konsultieren, um Teile des von der Ausschreibung betroffenen Auftrags untereinander aufzuteilen;
- Beschließen, Angebote abzugeben, die künstlich hoch sind, um den Eindruck zu erwecken, dass ein wirklicher Wettbewerb während der Ausschreibung stattgefunden hat.

Da die Bildung eines Konsortiums, um auf eine Ausschreibung zu antworten, Bedenken hinsichtlich des Wettbewerbsrechts aufkommen lassen kann, müssen Sie sich vor der Aufnahme irgendwelcher Gespräche mit den potenziellen Mitgliedern des Konsortiums an die Rechtsabteilung wenden. Die Rechtsabteilung wird prüfen, ob das Konsortium mit dem Wettbewerbsrecht im Einklang steht.

Beziehungen mit Wettbewerbern:

- Im Zusammenhang mit Beziehungen mit Wettbewerbern, dürfen Sie niemals:
 - Preise vereinbaren (Großhandels- und Wiederverkaufspreise);
 - Geschäftsbedingungen vereinbaren;
 - Märkte aufteilen (Produkte, Kunden, geografische Gebiete);
 - Vereinbaren, bestimmte Lieferanten, Kunden oder sonstige Handelspartner zu bevorzugen;
 - Strategische Informationen austauschen;
 - Leitlinien oder Empfehlungen zur Handlungsweise im Markt besprechen oder formulieren;
 - An einem Meeting mit Wettbewerbern teilnehmen, wenn dieses Meeting nicht in einem

offiziellen Rahmen stattfindet (z. B. Innerhalb eines von Linxens genehmigten Wirtschaftsverbands, von Linxens genehmigte Vertragsverhandlung).

- Bei Verhandlungen über Kooperationsverträge mit Wettbewerbern (z. B. gemeinsamer Einkauf, technische Kooperation usw.) müssen Sie vorher die Rechtsabteilung konsultieren.
- Im Zusammenhang mit einem Meeting mit Wettbewerbern innerhalb von Wirtschaftsverbänden oder einem anderen Meeting mit Wettbewerbern:
 - Müssen Sie sicherstellen, dass die Meetings nach einer Tagesordnung organisiert sind, die keine verbotenen Themen enthält, müssen Sie sich an die Tagesordnung halten und sicherstellen, dass ein Protokoll geführt und für jedes Meeting gesendet wird.
 - Wenn Sie bei einem solchen Meeting wettbewerbswidrige Praktiken feststellen:
 - Bitten Sie, die Gespräche abzubrechen;
 - Erklären Sie ausdrücklich Ihren Widerspruch;
 - Stellen Sie sicher, dass Ihr Widerspruch im Protokoll des Meetings vermerkt wird;
 - Verlassen Sie das Meeting, wenn die Gespräche nicht abgebrochen werden, und, in einem solchen Fall, stellen Sie sicher, dass Ihr Verlassen im Protokoll des Meetings vermerkt wird;
 - Informieren Sie die Rechtsabteilung.

3. Beziehungen zu Kunden, Distributoren und Lieferanten

3.1. Wiederverkauf von Produkten

Jede Einflussnahme, jeder Druck, jedes Gespräch oder jede Maßnahme, die sich auf die Wiederverkaufspreise oder die kommerziellen Bedingungen des Verkaufs an einen Kunden oder einen Distributor von Linxens bezieht, ist streng verboten. Die Kunden von Linxens müssen die Freiheit haben, ihre eigenen kommerziellen und preislichen Bedingungen des Verkaufs festzulegen, und zwar ohne Druck oder irgendwelche Aufforderungen seitens Linxens.

3.2. Austausch von Informationen über Wettbewerber durch Kunden oder Lieferanten

Es ist streng verboten, sensible Informationen über Wettbewerber von Kunden, Lieferanten oder sonstigen Handelspartnern anzufordern und/oder zu erhalten. Beispielsweise dürfen niemals Informationen über die Preise, die Promotionen, die Höhe der Werbeausgaben usw. eines Wettbewerbers erfragt und auch nicht von einem Kunden oder Lieferanten erhalten werden.

Es ist jedoch erlaubt, Berater für Marktanalysen, die auf öffentlichen Daten basieren, und für deren eigene Beurteilung der Marktbedingungen zu bezahlen..

3.3. Exklusivität und ähnliche, Handelspartnern auferlegte Beschränkungen

Exklusivverträge können mit Lieferanten, Kunden und sonstigen Handelspartnern geschlossen werden und sind nicht per se verboten. Allerdings können unter bestimmten Umständen Exklusivvereinbarungen Bedenken hinsichtlich des Wettbewerbsrechts aufkommen lassen, da sie künstlich die Marktmacht aufrechterhalten oder Wettbewerber dabei beschränken können, in den Markt einzutreten.

Die Kriterien, die normalerweise verwendet werden, um zu bestimmen, ob ein Exklusivvertrag möglicherweise eine beschränkende Auswirkung auf den Markt hat, hängen jeweils vom anwendbaren Recht ab und sind folgende:

- Die Marktanteile der Parteien:
 - Wenn der Marktanteil einer der Parteien 30 % übersteigt, ist es wahrscheinlicher, dass die Exklusivvereinbarung problematisch ist.
 - Wenn eine Partei bei dem betreffenden Produkt dominiert, werden Exklusivvereinbarungen die Partei mit einer höheren Wahrscheinlichkeit einem Risiko aussetzen. In einem solchen Fall dürfen Exklusivverträge nur mit besonderer Begründung geschlossen

werden und der Umfang und die Dauer der Exklusivvereinbarung muss deutlich beschränkt werden;

- Die Dauer der Exklusivvereinbarung (eine Dauer von mehr als 3-5 Jahren gilt in der Regel als potenziell problematisch);
- Der Umfang der Exklusivvereinbarung; und
- Das Vorhandensein technischer Begründungen oder von Begründungen, die mit der Investitionsrendite verbunden sind, wobei die Investitionen speziell für die von der Exklusivvereinbarung betroffenen Geschäftsbeziehung getätigt wurden.

Diese Kriterien erfordern eine Einzelfallbewertung und es ist, wann immer Linxens eine beträchtliche Marktmacht hat, der Rat der Rechtsabteilung erforderlich, bevor Verträge geschlossen werden, die Exklusivvereinbarungen enthalten.



4. Preis- und Handelspolitik

In Märkten, in denen ein Unternehmen dominiert, sind bestimmte Praktiken verboten, um das dominierende Unternehmen daran zu hindern, seine Marktmacht zum Nachteil seiner Kunden, Lieferanten oder Wettbewerber zu nutzen. Ein Unternehmen ist immer dann dominierend, wenn es eine Marktmacht von solcher Bedeutung hat, dass es auf dem Markt agieren kann, ohne das Verhalten seiner

Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und sonstigen Handelspartnern:

Im Zusammenhang mit Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und sonstigen Handelspartnern dürfen bzw. müssen Sie:

- Niemals Wiederverkaufspreise mit einem Kunden oder die Preise des Kunden besprechen oder beeinflussen;
- Niemals Unterlagen von Kunden, die sensible Informationen über die Wettbewerber von Linxens enthalten, erbitten, erhalten oder aufbewahren;
- Niemals mit einem Kunden oder Lieferanten die Preise oder andere kommerzielle Bedingungen, die von einem anderen Kunden oder Lieferanten vorgeschlagen wurden, besprechen;
- Niemals einem Kunden Informationen über Wettbewerber dieses Kunden oder Wettbewerber von Linxens bereitstellen;
- Die Rechtsabteilung konsultieren, bevor irgendwelche Exklusivvereinbarungen hinsichtlich des Produkts, bei dem Linxens eine beträchtliche Marktmacht hat, geschlossen werden;
- Niemals mit einem Kunden die Möglichkeit, die kommerziellen Aktivitäten eines anderen Herstellers oder Händlers zu begrenzen oder zu verhindern, besprechen.

Wettbewerber, Kunden und Lieferanten zu berücksichtigen.

Um der Vorsicht willen sollte zukünftig berücksichtigt werden, dass bei einem Marktanteil von mehr als 40 % besondere Achtsamkeit hinsichtlich des unten beschriebenen Verhaltens geboten sein sollte.

In den Märkten, in denen ein Unternehmen dominierend ist, muss es davon absehen, folgende Praktiken einzuführen:

- Überhöhte Preise anzusetzen (d. h. Preise die unverhältnismäßig höher als der Marktwert ähnlicher Produkte sind, die im gleichen geographischen Gebiet verkauft werden);

- Unfaire kommerzielle Bedingungen anzuwenden (z. B. Vorteile ohne gegenseitiges Zugeständnis verlangen);
- Gebundene / gekoppelte Verkäufe ohne Begründungen durchzusetzen (den Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung vom Kauf eines anderen Produkts oder einer anderen Dienstleistung, das bzw. die einzeln verkauft werden könnte, abhängig machen) und sich weigern, die Produkte / Dienstleistungen einzeln zu verkaufen;
- Preise unterhalb des Selbstkostenniveaus festzusetzen, um Wettbewerber aus dem Markt zu treiben;
- Verhandlungen und Transaktionen mit Handelspartnern ohne geschäftliche Begründungen zu verweigern;
- Lieferanten oder Kunden oder sonstige Handelspartner zu diskriminieren, z. B. durch Festsetzen unterschiedlicher Preise oder Verkaufsbedingungen ohne Begründungen;
- Wettbewerber zu verunglimpfen;
- Kunden Treuerabatte und sonstige Exklusivitäts- und Loyalitätsanreize anzubieten.

5. Meldungen und Sanktionen

5.1. Meldungen

Linxens befürwortet und sichert das Meldungen durch Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden und anderen Interessenvertretern

(der „Melder“), wenn diese der Ansicht sind, dass es zu einem Konflikt zwischen den Geschäften von Linxens und diesem Kodex kommt, durch ein Whistleblowing-System, das anonyme Meldungen gewährleistet und den Melder vor diskriminierenden Sanktionen schützt.

Aus Gründen der Klarheit sei erwähnt, dass alle Personen, für die dieser Kodex gilt, per Gesetz vor Vergeltungsmaßnahmen wegen der Meldungen von Verstößen, mutmaßlichen Verstößen oder anderer vermeintlicher Aktivitäten außerhalb des Kodex oder die mit diesem unvereinbar sind oder wegen der Beteiligung an einem Verfahren in Verbindung mit einer Untersuchung, einem Prozess oder Anhörung hinsichtlich solcher Beschwerden, welche durch Linxens oder eine Regierungsbehörde durchgeführt werden, geschützt sind.

Linxens ergreift Disziplinarmaßnahmen bis zu und einschließlich der sofortigen Kündigung jedes Mitarbeiters oder freien Mitarbeiters für Auftragsarbeit, der gegen einen anderen Mitarbeiter, freien Mitarbeiter für Auftragsarbeit oder Dritten wegen der Meldung eines Verstoßes, mutmaßlichen Verstoßes oder anderer vermeintlicher Aktivitäten außerhalb des Kodex oder die mit diesem unvereinbar sind, Vergeltungsmaßnahmen ergreift.

Weitere Informationen können Sie der Whistleblowing-Richtlinie von Linxens entnehmen.

5.2. Sanktionen

Die Nichteinhaltung einer Bestimmung dieses Kodex ist ein schwerwiegender Verstoß.

Zusätzlich zu allen rechtlichen Folgen, muss ein Mitarbeiter, der diesen Kodex nicht einhält, mit Disziplinarmaßnahmen rechnen.





www.linxens.com

**Besuchen Sie unsere Website und entdecken
Sie unsere Angebote und setzen Sie sich mit
uns in Verbindung!**

contact@linxens.com

Linxens Gruppe
122 Rue Edouard Vaillant
92300 Levallois Perret
Frankreich