

DER VERHALTENSKODEX VON KONECRANES FÜR VERTRIEBSPARTNER – AKTUALISIERUNG 2025

Zweck und Geltungsbereich des Kodex

Verantwortungsvolle Geschäftspraktiken sind für die Gewährleistung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität von wesentlicher Bedeutung. Konecranes ist um ein höchst ethisches Verhalten bestrebt. Mit den Grundsätzen seines Verhaltenskodex werden die rechtlichen und ethischen Standards beschrieben, die Konecranes gegenüber seinen Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und Mitarbeitern sowie gegenüber der Gesellschaft und den Finanzmärkten in allen Ländern, in denen Konecranes geschäftlich tätig ist, einhalten muss. Dieser Verhaltenskodex für Vertriebspartner ähnelt im Wesentlichen dem Verhaltenskodex von Konecranes unter Berücksichtigung der relevanten Aspekte des Vertriebsgeschäfts.

Konecranes erwartet von seinen Vertriebspartnern daher, dass sie ihre Geschäfte in Übereinstimmung mit den rechtlichen und ethischen Anforderungen, Standards und Grundsätzen führen, die Konecranes in diesem Verhaltenskodex für Vertriebspartner fordert. Diese Grundsätze sind für den Aufbau und die Führung von Geschäften mit Integrität von entscheidender Bedeutung. Konecranes bekennt sich darüber hinaus zu den zehn Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen und zu den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen und empfiehlt seinen Vertriebspartnern, dies ebenfalls zu tun.

Der Verhaltenskodex für Vertriebspartner von Konecranes („Kodex“) legt die gesetzlichen und ethischen Mindestanforderungen und Verhaltensgrundsätze fest, die Konecranes von seinen Vertriebspartnern verlangt. Der Kodex gilt für das Verhalten aller Vertriebspartner, die weltweit Geschäfte mit Konecranes tätigen, sowie für Personen, welche die Vertriebspartner unterstützen und / oder am Vertrieb und Verkauf von Produkten und Dienstleistungen von Konecranes beteiligt sind.

Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften

Der Vertriebspartner muss stets die geltenden Gesetze und Vorschriften vollumfänglich einhalten. Der Kodex soll die nationalen Gesetze nicht ersetzen oder außer Kraft setzen, die in ihm aufgeführten Vorgaben sollten jedoch immer als Mindestanforderungen und -erwartungen betrachtet werden.

Umwelt

Der Vertriebspartner ergreift Maßnahmen zur Reduzierung der Umweltauswirkungen seines Betriebs. Besonderes Augenmerk ist auf die Energie- und Ressourceneffizienz sowie auf das Abfall- und Chemikalienmanagement zu legen.

Der Vertriebspartner muss Umweltgenehmigungen, -lizenzen und -registrierungen einholen, aufrechterhalten und einhalten. Der Vertriebspartner behandelt Abwasser, Luft- und Lärmmissionen sowie feste Abfälle, die durch seinen Betrieb entstehen, auf angemessene Weise.

Datenschutz und Privatsphäre

Der Vertriebspartner verarbeitet personenbezogene Daten in Übereinstimmung mit geltenden Gesetzen und Vereinbarungen mit Konecranes. Personenbezogene Daten müssen in jedem Fall fair und sorgfältig verarbeitet werden. Der Vertriebspartner ergreift angemessene organisatorische und technische Maßnahmen, um die Sicherheit der personenbezogenen Daten zu gewährleisten, und verpflichtet sich gegebenenfalls zu rechtsverbindlichen Vereinbarungen wie angemessenen schriftlichen Vereinbarungen, um die Einhaltung und das Recht von Personen auf Datenschutz/Privatsphäre zu gewährleisten.

Korruptions- und Bestechungsbekämpfung

Der Vertriebspartner darf sich weltweit in keiner Form, in keinem Zusammenhang und mit niemandem an korrupten Geschäftspraktiken, einschließlich Erpressung, Unterschlagung und Bestechung oder an Geldwäscheaktivitäten beteiligen.

Der Vertriebspartner darf weder direkt noch über Dritte Bestechungsgelder, Schmiergelder oder andere unzulässige Zahlungen und Versprechen verlangen, annehmen, gewähren oder anbieten. Unzulässige Zahlungen beziehen sich auf alle Leistungen mit einem Wert, die mit der Absicht gewährt werden, einen unzulässigen geschäftlichen oder persönlichen Vorteil zu erlangen oder zu behalten.

Alle Geschenke und Bewirtungen, die der Vertriebspartner Konecranes-Mitarbeitenden oder anderen Geschäftspartnern anbietet, müssen angemessen und nach geltendem Recht akzeptabel sein. Besondere Vorsicht ist geboten, wenn Ausschreibungen oder Vertragsverhandlungen laufen oder voraussichtlich stattfinden oder wenn mit Amtsträgern zusammengearbeitet wird, da es strengere Regeln und Vorschriften für Amtsträger gibt.

Erleichterungszahlungen sind niemals akzeptabel. Erleichterungszahlungen sind Zahlungen an Amtsträger, um die Vornahme einer routinemäßigen oder notwendigen Handlung zu sichern oder zu beschleunigen, auf die der Leistende der Erleichterungszahlung einen rechtlichen oder anderen Anspruch hat.

Konecranes-Mitarbeitende und -Vertreter müssen beim Besuch eines Vertriebspartners oder bei Veranstaltungen des Vertriebspartners stets ihre eigenen Reise- und Unterkunftskosten tragen. Dies gilt nicht für lokale gemeinsame Reisekosten wie gemeinsame Taxi-, Bus- und ähnliche lokale Transportkosten.

Konecranes erwartet, dass der Vertriebspartner angemessene und verhältnismäßige Prozesse einführt und aufrechterhält, um Korruption innerhalb seiner Geschäftstätigkeit zu verhindern und die Einhaltung der geltenden Antikorruptionsgesetze sicherzustellen.

Kenne deinen Kunden und Lieferanten („KYC“)

Der Vertriebspartner muss ein KYC-Verfahren einführen, mit dem sichergestellt wird, dass der Vertriebspartner sich der Risiken, wie z. B. Compliance-Risiken, im Zusammenhang mit seinen Kunden bewusst ist. Der Vertriebspartner ergreift bei möglichen negativen Feststellungen geeignete Maßnahmen.

Der Vertriebspartner muss jegliche Geschäftsbeziehung mit Personen ablehnen und sich weigern, Personen in irgendeiner Weise zu unterstützen, die an illegalem Verhalten im Zusammenhang mit den Waren von Konecranes und/oder Waren des Vertriebspartners beteiligt sind, das KYC-Verfahren nicht bestanden haben oder Geschäfte unter Verstoß gegen diesen Kodex tätigen oder getätigten haben.

Fairer Wettbewerb

Konecranes erwartet von seinen Vertriebspartnern, dass sie den fairen Wettbewerb fördern und sich zur Einhaltung der geltenden Wettbewerbsgesetze verpflichten. Der Vertriebspartner muss alle Aktivitäten unterlassen, die den fairen Wettbewerb beschränken oder zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken führen könnten, z.B. den Austausch von Informationen zu Preisen oder Marktanteilen oder von anderen ähnlichen nichtöffentlichen Informationen mit seinen Wettbewerbern.

Interessenkonflikte

Der Vertriebspartner vermeidet Situationen, in denen ein Interessenkonflikt zwischen Konecranes und dem Vertriebspartner besteht oder die den Anschein eines Interessenkonflikts mit der Pflicht eines Konecranes-Mitarbeitenden, im besten Interesse von Konecranes zu handeln, verursachen könnten.

Der Vertriebspartner informiert Konecranes über alle potenziellen oder tatsächlichen Interessenkonfliktsituationen, von denen er Kenntnis erlangt. Dies umfasst Situationen, in denen ein derzeitiger oder ehemaliger Konecranes-Mitarbeiter oder ein Familienmitglied eines Konecranes-Mitarbeiters eine wesentliche direkte oder indirekte finanzielle Beteiligung am Vertriebspartner besitzt oder besessen hat, oder eine solche Person eine Führungsposition bei dem Vertriebspartner innehat oder innehatte oder für den Vertriebspartner arbeitet.

Buchhaltung und Finanzberichterstattung

Der Vertriebspartner muss seine finanziellen Aktivitäten in Übereinstimmung mit allen geltenden Gesetzen und Rechnungslegungspraktiken aufzeichnen. Hierzu gehört die Führung genauer, umfassender, überprüfbare und aktueller Bücher und Aufzeichnungen.

Aufbewahrung von Unterlagen

Der Vertriebspartner muss alle Aufzeichnungen mindestens oder höchstens für den Zeitraum aufbewahren, der durch die geltenden Gesetze und Vorschriften vorgesehen ist. Aufzeichnungen im Zusammenhang mit Geschäften und Zusammenarbeit mit Konecranes, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Produkthaftungsfragen und Lizenzen, müssen identifiziert und sicher an von Konecranes genehmigten Standorten und Systemen/Datenbanken gespeichert werden.

Internationaler Handel

Der Vertriebspartner muss alle nationalen und internationalen Handelssanktionen und -embargos, einschließlich, aber nicht beschränkt auf internationale Handelssanktionen, die von den Behörden der Vereinten Nationen, der EU oder der USA verhängt wurden, sowie alle geltenden Ausfuhr- und Einfuhrkontrollen und Zollgesetze und die Anweisungen von Konecranes, die von Zeit zu Zeit erteilt werden, einhalten.

Der Vertriebspartner darf keine Geschäfte mit Einzelpersonen und Unternehmen tätigen, die auf geltenden Sanktionslisten aufgeführt sind, oder in irgendeiner Weise gegen das handeln, was der Vertriebspartner und Konecranes in der Vertriebspartnervereinbarung vereinbart haben oder was Konecranes von Zeit zu Zeit angewiesen hat.

Cybersicherheit

Der Vertriebspartner muss die geltenden Gesetze und Vorschriften zur Cybersicherheit einhalten und proaktiv Maßnahmen ergreifen, um die Sicherheit von Konecranes und die Sicherheit der bereitgestellten Produkte, Systeme und Dienstleistungen zu gewährleisten.

Der Vertriebspartner informiert Konecranes unverzüglich unter supplier.cybersecurity@konecranes.com über Cybersicherheitsvorfälle, die Konecranes betreffen oder möglicherweise betreffen.

Vertraulichkeit und geistiges Eigentum

Der Vertriebspartner hat die vertraulichen Informationen von Konecranes und seinen Geschäftspartnern, auf die der Vertriebspartner im Rahmen seiner Geschäftsbeziehung mit Konecranes Zugriff hat oder von denen er anderweitig Kenntnis erlangt, vertraulich zu behandeln und vor unbefugtem Zugriff und unbefugter Nutzung zu schützen. Der Vertriebspartner verwendet diese Informationen ausschließlich im Zusammenhang mit seiner Arbeit im Rahmen des Vertriebspartnervertrags mit Konecranes.

Der Vertriebspartner legt besonderen Wert auf den Schutz der Vertraulichkeit der Geschäftsgeheimnisse von Konecranes. Geschäftsgeheimnisse umfassen beispielsweise wirtschaftlich sensible Informationen über Kunden, Vertriebspartner und Lieferanten von Konecranes sowie Informationen über Forschung und Entwicklung.

Der Vertriebspartner respektiert und schützt die geistigen Eigentumsrechte von Konecranes und Dritten.

Menschenrechte

Achtung der Menschenrechte

Der Vertriebspartner wird seine Mitarbeitenden fair und gerecht behandeln und dabei die Menschenrechte gemäß der Internationalen Menschenrechtscharta und der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit achten. Der Vertriebspartner muss negative Auswirkungen auf die Menschenrechte identifizieren, bewerten und verhindern oder mindern.

Freie Wahl der Beschäftigung

Jede Form der modernen Sklaverei, einschließlich Zwangarbeit, Pflichtarbeit, Schuldnechtschaft, Menschenhandel oder ähnliches, wird nicht geduldet. Sämtliche Arbeiten erfolgen freiwillig, und es steht den Arbeitnehmern frei, ihren Arbeitsplatz jederzeit zu verlassen oder ihr Arbeitsverhältnis ohne Vertragsstrafe zu beenden, wenn eine angemessene Kündigungsfrist gemäß dem Arbeitsvertrag eingehalten wird. Keine Mitarbeiterin/kein Mitarbeiter ist verpflichtet, während des Beschäftigungsverhältnisses ihre/seine

Ausweispapiere abzugeben, Geld zu hinterlegen oder Personalkosten zu zahlen.

Vereinigungsfreiheit

Der Vertriebspartner achtet die Vereinigungsfreiheit und erkennt das Recht auf Tarifverhandlungen an.

Jungarbeiter

Der Vertriebspartner stellt sicher, dass keine Kinderarbeit eingesetzt wird. Der Begriff „Kind“ bezieht sich auf Personen unter 15 Jahren oder unter dem Alter für den Abschluss der Schulpflicht oder unter dem Mindestalter für eine Beschäftigung im Land, je nachdem, welches Alter höher ist. Der Vertriebspartner hat das von seinen Mitarbeitenden angegebene Alter festzustellen und zu kontrollieren. Arbeitnehmer unter 18 Jahren (Jungarbeiter) dürfen keine Arbeiten ausführen, die ihre Gesundheit oder Sicherheit gefährden könnten, einschließlich Nachschichten und Überstunden.

Arbeitszeit

Die Arbeitszeiten müssen den lokalen Gesetzen und Tarifverträgen entsprechen und eingehalten und dokumentiert werden. Alle Überstunden sind freiwillig. Der Vertriebspartner gewährt seinen Mitarbeitenden regelmäßige Ruhetage, im Durchschnitt mindestens einen freien Tag in jedem Zeitraum von sieben Tagen.

Löhne und Lohnnebenleistungen

Die an die Mitarbeitenden zu zahlende Vergütung muss den geltenden Lohngesetzen und Tarifverträgen entsprechen, einschließlich derjenigen, die sich auf Mindestlöhne, Überstunden und obligatorische Leistungen beziehen.

Nichtdiskriminierung und Nichtbelästigung

Der Vertriebspartner duldet keinerlei Diskriminierung von Mitarbeitenden und Personen, die für ihn arbeiten (nachfolgend zusammen „unter seiner Leitung“), aufgrund von Gründen wie beispielsweise Rasse, Religion, Hautfarbe, Geschlecht, Geschlechtsidentität, sexueller Orientierung, Alter, Familienstand, nationaler Herkunft, Staatsangehörigkeit, politischer Anschauung, Gewerkschaftszugehörigkeit, Behinderung (sofern die sich bewerbende oder Mitarbeitende Person qualifiziert ist, die wesentlichen Funktionen der Stelle mit oder ohne angemessene Vorkehrungen wahrzunehmen) oder andere Formen der Diskriminierung, die in den einschlägigen Vorschriften und Gesetzen bei der Anwerbung, Einstellung, Vermittlung, Beförderung oder anderen Beschäftigungsbedingungen geregelt sind. Der Vertriebspartner stellt sicher, dass seine Mitarbeitenden Chancengleichheit und

Gleichbehandlung auf der Grundlage ihrer Leistungen erhalten.

Der Vertriebspartner duldet keinerlei physische, psychische, verbale oder sexuelle Belästigungen oder Misshandlungen gegenüber Personen unter seiner Leitung. Disziplinarische Richtlinien und Prozesse zur Unterstützung dieser Anforderungen müssen klar definiert und den Mitarbeitenden mitgeteilt werden.

Sicherheit und Gesundheit

Der Vertriebspartner stellt sicher, dass Personen unter seiner Leitung ein gesundes und sicheres Arbeitsumfeld haben. Der Vertriebspartner ergreift Maßnahmen zum angemessenen Schutz vor Arbeitsunfällen und -krankheiten und stellt sicher, dass Personen unter seiner Leitung in der sicheren und ordnungsgemäßen Ausführung ihrer Arbeit geschult sind.

Von dem Vertriebspartner wird erwartet, dass er transparent ist und kontinuierliche Verbesserungen durch die Festlegung klarer Ziele, definierter Rollenverantwortlichkeiten, Risikomanagement, Best-Practice-Prozesse, Berichtssysteme, Audits, Inspektionen und die Überwachung der Einhaltung von Vorschriften sicherstellt.

Melden von Compliance-Bedenken

Konecranes erwartet, dass der Vertriebspartner seinen Mitarbeitenden und anderen Interessengruppen die Möglichkeit bietet, Bedenken in Bezug auf unethisches oder rechtswidriges Verhalten zu äußern, ohne dass die Gefahr von Repressalien besteht, und stellt sicher, dass angemessene Prozesse vorhanden sind, um diese Bedenken anzugehen und bestätigte Fälle zu beheben.

Wenn der Vertriebspartner von Verstößen gegen diesen Kodex durch seine Mitarbeitenden oder Konecranes-Mitarbeitende Kenntnis erlangt, die sich auf die Geschäftsbeziehung mit Konecranes auswirken können, hat der Vertriebspartner das Recht und die Verantwortung, Konecranes so schnell wie möglich zu informieren, ohne Angst vor Vergeltungsmaßnahmen für Meldungen, die in gutem Glauben gemacht werden. Der Vertriebspartner und seine Mitarbeitenden können sich direkt an Konecranes wenden oder ihre Bedenken vertraulich über den [Whistleblowing-Kanal](#) von Konecranes melden.

E-Mail: compliance@konecranes.com

Überwachung und Prüfung

Der Vertriebspartner muss seine Einhaltung dieses Kodex und der geltenden Gesetze und Vorschriften kontinuierlich überwachen und dokumentieren und die Einhaltung der Anforderungen auf Anfrage nachweisen können. Wenn Konecranes Grund zu der Annahme hat, dass ein Verstoß gegen diesen Kodex vorliegt, oder wenn die zuständigen Behörden dies verlangen und die Angelegenheit nicht auf andere Weise zur angemessenen Zufriedenheit von Konecranes gelöst werden kann, kann der Vertriebspartner auditiert werden. Die Auditprüfung erfolgt durch einen neutralen Drittprüfer.

Nichteinhaltung und Korrekturmaßnahmen

Wenn der Vertriebspartner diesen Kodex nicht einhält, muss er rechtzeitig alle erforderlichen Korrekturmaßnahmen ergreifen. Wenn der Vertriebspartner diesen Kodex nicht einhält, kann Konecranes Maßnahmen gegen den Vertriebspartner ergreifen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Aussetzung von Aufträgen oder die Beendigung von Verträgen mit dem Vertriebspartner.

Gültig ab 16. Juni 2025

Rechtsfunktion