

1. GRUNDSATZERKLÄRUNG

Das Unternehmen wird nur in Übereinstimmung mit den globalen Kartell- und Wettbewerbsgesetzen in den Wettbewerb treten.

2. DEFINITIONEN

"Angebotsmanipulation": Eine Form des Betrugs, bei der konkurrierende Unternehmen zusammenarbeiten, damit eines der Unternehmen einen Vertrag über Waren oder Dienstleistungen zu einem vorher festgelegten Preis abschließen kann.

"Absprache": Eine Vereinbarung zwischen zwei oder mehr Personen, um den offenen Wettbewerb einzuschränken, indem sie andere um ihre Rechte betrügen, oder täuschen oder um ein Ziel zu erreichen, typischerweise durch Betrug oder Erlangung eines unlauteren Vorteils, das nach dem Gesetz verboten ist. Es kann sich um eine Vereinbarung zwischen den Unternehmen handeln, den Markt aufzuteilen, Preise festzulegen oder die Produktion zu begrenzen. Es kann Fixlöhne, Kickbacks oder eine falsche Darstellung über die Unabhängigkeit der Beziehung zwischen den beteiligten Parteien beinhalten.

"Unternehmen": Gleitsmann Security Inks GmbH.

"Mitarbeiter": Für die Zwecke dieser Richtlinie beinhaltet dies alle Personen, die auf allen Ebenen und in allen Entgeltgruppen tätig sind, einschließlich leitender Angestellter, Direktoren, Mitarbeiter (feste und befristete), Berater, Auftragnehmer, Auszubildende, entsandte Angestellte, Heimarbeiter, Gelegenheitsarbeiter und Leiharbeiter, Freiwillige, Praktikanten, Vertreter, Sponsoren oder jede andere mit uns verbundene Person, oder Mitarbeiter einer unserer Tochtergesellschaften oder Joint Ventures, unabhängig davon, wo sie sich befinden.

"Exklusiver Handel": Exklusiver Handel bezieht sich auf den Fall, dass ein Unternehmen an den Kauf von einem bestimmten Lieferanten gebunden ist, unter der Voraussetzung, dass kein anderer Händler in einem bestimmten Gebiet tätig werden kann oder Lieferungen erhält.

"Kickback": Ein Bestechungsgeld, um einen ungerechtfertigten Vorteil zu erlangen, wenn ein Teil des ungerechtfertigten Vorteils an die Person, die den ungerechtfertigten Vorteil gegeben hat oder geben soll, zurückgegeben wird.

"Marktmanipulation/-allokation": Vereinbarungen, in denen Wettbewerber die Märkte untereinander aufteilen. In solchen Systemen teilen konkurrierende Unternehmen bestimmte Kunden oder Arten von Kunden, Produkten oder Gebieten untereinander auf.

"Preisbindung": Eine Vereinbarung zwischen Marktteilnehmern auf der gleichen Seite eines Marktes, ein Produkt, eine Dienstleistung oder eine Ware zu einem festen Preis zu kaufen oder zu verkaufen oder den Markt so zu beeinflussen, dass der Preis durch Steuerung von Angebot und Nachfrage auf einem bestimmten Niveau gehalten wird.

"Öffentlicher Beamter": Beamte oder Angestellte einer Regierung oder einer anderen öffentlichen Einrichtung, Agentur oder Rechtsperson auf jeder Ebene, einschließlich Beamter oder Angestellter von staatlichen Unternehmen und Beamte oder Angestellte von Unternehmen, die von einer öffentlichen Einrichtung oder einem staatlichen Unternehmen mit der Verwaltung öffentlicher Aufgaben beauftragt sind.

"Dritte": Jede Person oder Organisation, mit der Sie im Laufe Ihrer Arbeit für uns in Kontakt kommen. Dazu gehören aktuelle und potenzielle Kunden, Lieferanten, Handelspartner, Vermittler, staatliche und öffentliche Einrichtungen, einschließlich ihrer Berater, Vertreter und Beamten, Politiker und politische Parteien.

"Verband": Ein Verband, auch bekannt als Industrieverband, Wirtschaftsverband oder Branchenverband, ist eine Organisation, die von Unternehmen gegründet und finanziert wird, die in einer bestimmten Branche tätig sind.

3. GELTUNGSBEREICH

Diese Richtlinie gilt für alle Mitarbeiter und Dritte des Unternehmens in allen Ländern oder Gebieten und wird ihnen zu Beginn unserer Geschäftsbeziehung und gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt mitgeteilt.

4. WAS BEDEUTET DAS?

4.1 Wir werden nicht:

- a) versuchen, mit Wettbewerbern zusammenzuarbeiten, um den Handel zu verzerren, z.B. durch Preisfestsetzung, Kundenzuteilung oder Angebotsabsprachen; oder
- b) eine große Marktmacht missbrauchen, indem wir mit Preisen unter den Selbstkosten verkaufen, um Wettbewerbern zu schaden.

4.2 Um Vorwürfe der Preisabsprache zu vermeiden:

- a) Besprechen Sie Preise, zu denen Sie an Ihre Kunden verkaufen, nicht mit ihren Wettbewerbern;
- b) Beschränken Sie die Gespräche mit Wettbewerbern auf Konditionen, zu denen Sie an diesen verkaufen werden, wenn er Kunden ist; trennen Sie gegebenenfalls strikt zwischen denjenigen Mitarbeitern, die mit Wettbewerbern und denen die mit anderen Kunden verhandeln.
- c) alle Angebote bei Ausschreibungen müssen unabhängig abgegeben werden;
- d) niemals Angebotsstrategien mit einem Wettbewerber absprechen;
- e) tauschen Sie niemals nicht-öffentliche Informationen aus, es sei denn, Sie haben die Genehmigung der Rechtsabteilung eingeholt.

4.3 Treffen von Verbänden können legitime Foren zur Diskussion von Gesetzgebung, Sicherheitsfragen, öffentlicher Ordnung usw. sein. Es ist wichtig, sich daran zu erinnern, dass es sich um Treffen mit Wettbewerbern handelt und daher gilt:

- a) bei Verbandssitzungen sollte vor der Sitzung eine kartellrechtliche Grundsatzklärung verlesen werden, und ein Anwalt sollte anwesend sein, um die Einhaltung dieser Grundsätze zu überwachen;
- b) Gespräche über Preise, Märkte, Kunden, Mengen, Strategie usw. sind verboten;
- c) wenn ein Gespräch sich in eine kartellrechtlich bedenkliche Richtung entwickelt, entschuldigen Sie sich so laut und einprägsam wie möglich und wenden Sie sich an den Compliance Officer für weitere Ratschläge.

4.4 Entscheidungen darüber, wann, wo und wie Sie Geschäfte tätigen, sollten intern getroffen werden. Es ist verboten, mit Wettbewerbern über die Aufteilung des Marktes zu verhandeln, um den Wettbewerb zu verringern. Jede kommerzielle Vereinbarung, die ein Wettbewerbsverbot oder Exklusivitätsklauseln beinhaltet, muss von der Rechtsabteilung überprüft und genehmigt werden.

4.5 Benutzen Sie Ihre Marktmacht nicht, um den Verkauf eines gewünschten Produkts vom Kauf eines nicht gewünschten Produkts abhängig zu machen.

4.6 In vielen Märkten sind Fusionen, Übernahmen und Joint Ventures von Kartellbehörden stark reguliert. Denken Sie daran:

- a) Wenn Sie an einer Due Diligence oder an Verhandlungen im Zusammenhang mit Fusionstransaktionen teilnehmen, können Sie mit sensiblen Informationen von Wettbewerbern in Kontakt kommen;
- b) stellen sie sicher, dass sie die Bedingungen aller Vertraulichkeitsvereinbarungen sowie das lokale Kartellrecht einhalten;
- c) Geben Sie keine Wettbewerbsinformationen weiter;
- d) Dokumente, die Sie im Zusammenhang mit einer Fusion, Übernahme oder einem Joint Venture erstellen (einschließlich handschriftlicher Notizen, E-Mails - auch wenn sie gelöscht wurden - und Entwürfen von Dokumenten, die im Büro oder in einem privaten Haus aufbewahrt werden), können von staatlichen Stellen zur Überprüfung angefordert werden.

4.7 Nehmen Sie nicht an gemeinsamen Boykottaktionen mit Wettbewerbern teil. Vereinbarungen mehrerer Unternehmen, nicht an Preisbrechende Mitantbieter zu verkaufen, die gemeinsame Weigerung, von bestimmten Lieferanten zu kaufen, oder Vereinbarungen, nicht an einen Kunden zu verkaufen, es sei denn, er stellt den Kauf von einem Wettbewerber ein, können gegen das Kartellrecht verstoßen. Jede Entscheidung, nicht mit einem möglichen Kunden zu verhandeln, sollte intern getroffen werden und auf legitimen geschäftlichen Gründen beruhen.

5. IHRE VERANTWORTUNG

- 5.1 Konsultieren Sie immer die Rechtsabteilung, bevor Sie geschäftliche Vereinbarungen treffen, die kartell- oder wettbewerbsrechtliche Fragen aufwerfen könnten. Dazu gehören:
- exklusive Verkaufs- oder Kaufvereinbarungen;
 - selektive Diskontierung;
 - Bündelung von Waren oder Dienstleistungen;
 - Beschränkungen für Wiederverkäufer;
 - Technologie-Lizenzvereinbarungen, die dem Lizenznehmer oder Lizenzgeber Beschränkungen auferlegen;
 - alle geschäftlichen Gespräche oder Vereinbarungen mit Wettbewerbern;
 - Tätigkeiten, die darauf abzielen, eine marktbeherrschende Stellung zu erlangen oder zu erhalten.
- 5.2 Denken Sie daran:
- a) jedes Land hat seine eigenen Kartellgesetze;
 - b) Die Durchsetzung des Kartellrechts erfolgt durch die Zusammenarbeit zwischen den Regierungen weltweit;
 - c) Die Geschäftsbeziehungen des Unternehmens können sich auf mehr als ein Land auswirken und unterliegen daher unterschiedlichen Kartellgesetzen. Daher müssen Sie zusätzlich zu dieser Unternehmensrichtlinie mit den für Sie geltenden lokalen Gesetzen vertraut sein. Dies gilt insbesondere für diejenigen, die in Marketing, Vertrieb und Einkauf tätig sind oder in regelmäßigem Kontakt mit Wettbewerbern stehen.
- 5.3 Alle Mitarbeiter sind dafür verantwortlich, diese Richtlinie zu lesen, zu verstehen und einzuhalten. Sie sollten jederzeit jede Aktivität vermeiden, die zu einem Verstoß gegen diese Richtlinie führt oder führen könnte.
- 5.4 Jeder Mitarbeiter, der gegen diese Richtlinie verstößt, wird mit Disziplinarmaßnahmen konfrontiert, die zu einer Kündigung wegen groben Fehlverhaltens führen können.
- 5.5 Diese Richtlinie sollte in Verbindung mit der Richtlinie gegen Bestechung und Korruption und der Richtlinie zu Interessenskonflikten des Unternehmens, sowie dem Verhaltenskodex der hubergroup gelesen werden.
- 5.6 Die Mitarbeiter werden ermutigt, Bedenken bezüglich eines Falles oder Verdachts auf Fehlverhalten so früh wie möglich über ihren Vorgesetzten oder andere verfügbare Berichtsmechanismen, die im Verhaltenskodex der hubergroup, Abschnitt 10, beschrieben sind, zu äußern.

6. VERANTWORTUNG DER LEITUNG

Die Geschäftsführung trägt die Gesamtverantwortung dafür, dass diese Richtlinie unseren rechtlichen und ethischen Verpflichtungen entspricht und dass alle unter unserer Kontrolle stehenden Personen sie einhalten.

7. ÜBERWACHUNG UND ÜBERPRÜFUNG

- 7.1 Das Unternehmen wird geeignete Leistungsindikatoren und Berichtssysteme einführen und einrichten, um die Leistung des Systems anhand von Kennzahlen und die Einhaltung der einschlägigen Richtlinien, Verfahren und Kontrollen zu überwachen.
- 7.2 Der Compliance Officer überwacht die Wirksamkeit und überprüft die Umsetzung dieser Richtlinie und prüft regelmäßig ihre Eignung, Angemessenheit und Wirksamkeit. Alle festgestellten Verbesserungen werden so schnell wie möglich vorgenommen.
- 7.3 Die internen Kontrollsysteme und -verfahren werden regelmäßig überprüft, um sicherzustellen, dass sie wirksam sind. Der Compliance Officer berichtet der Geschäftsführung mindestens einmal jährlich über die Anwendung dieser Richtlinie.