

Sumitomo Electric Group

GLOBALE KARTELL- UND WETTBEWERBS RICHTLINIEN

Die Begriffe „Kartell“ und „Wettbewerb“ werden im Allgemeinen austauschbar verwendet, wenn es um Gesetze geht, die unlauteres (wettbewerbswidriges) Verhalten verbieten. Im Allgemeinen wird jedoch in den Vereinigten Staaten (USA) der Begriff „Antitrust/Kartellrecht“ verwendet, und in den meisten anderen Rechtsordnungen der Begriff „Wettbewerb“. Der Einfachheit halber wird hier der Begriff „Wettbewerb“ verwendet, um sowohl „Antitrust/Kartellrecht“ als auch „Wettbewerb“ zu bezeichnen, es sei denn, es werden konkrete US-amerikanische Gesetze erwähnt.

SCHREIBEN DES PRÄSIDENTEN

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

In unserem Verhaltenskodex habe ich die stolze 120 Jahre lange Geschichte der Sumitomo Electric Group („SEG“) erläutert. Ich habe den „Sumitomo Spirit“ erwähnt, der unser Ziel des Strebens nach Exzellenz in unserer Arbeit und Integrität in unserem Geschäftsgebaren umfasst. In allen unseren geschäftlichen Angelegenheiten handeln wir nicht nur nach dem Buchstaben und dem Geist der Gesetze und Vorschriften, sondern auch nach den höchsten ethischen Standards.

Teil dieser Standards ist es, sicherzustellen, dass wir dort, wo wir ethisch korrekt arbeiten, auch stark konkurrieren. Ethisch „stark konkurrieren“ bedeutet, dass wir uns bemühen werden, Geschäftsabschlüsse und Aufträge zu gewinnen, aber wir müssen dies tun, ohne uns heimlich mit unseren Konkurrenten zu verständigen, uns mit ihnen zu verschwören oder mit ihnen illegale Absprachen zu treffen. Anders ausgedrückt: Wir müssen unsere Preisgestaltung und unsere Geschäftstätigkeit stets unabhängig bestimmen.

Diese globalen Kartell- und Wettbewerbsrichtlinien ergänzen unseren Verhaltenskodex. Sie sind dazu da, alle unsere Mitarbeiter unabhängig von ihrem Standort daran zu erinnern, die verschiedenen Wettbewerbsgesetze weltweit zu kennen und zu beachten. Die Leitung aller SEG-Unternehmen setzt diese Richtlinien um und stellt sicher, dass unsere Mitarbeiter sie einhalten.

Unsere Rechtsabteilung und unser Compliance & Risk Management Office haben diese Richtlinien ausgearbeitet, um die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, grundlegende Fragen zu verstehen und Situationen zu erkennen, die Bedenken aufwerfen könnten. Unsere regionalen Rechtsabteilungen stehen Ihnen weltweit zur Verfügung, um sicherzustellen, dass Sie diese Gesetze verstehen und beachten. SEG verfügt über ein umfassendes Compliance-Programm im Bereich Kartell- und Wettbewerbsrecht, und diese Richtlinien sind ein wichtiger Bestandteil dieses Programms. Es stehen auch Schulungen zur Verfügung - sowohl Präsenz- als auch Online-Schulungen. Sie sollten sich alle die Zeit nehmen, um an diesen Schulungen regelmäßig teilzunehmen. Darüber hinaus liegt es in Ihrer Verantwortung zu verstehen, wie sich Wettbewerbsgesetze auf unsere Geschäfte und auf Sie auswirken können.

Ich bitte jeden Einzelnen von Ihnen, sich persönlich zu verpflichten, Geschäfte im Einklang mit dem Sumitomo Spirit und diesen Richtlinien zu tätigen.

Osamu Inoue
Präsident & CEO
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

ERKLÄRUNG ZU DEN GLOBALEN KARTELL- UND WETTBEWERBSRICHTLINIEN

Das Wettbewerbsrecht soll den Wettbewerb zwischen Unternehmen fördern und Fairness und einen freien Markt gewährleisten.

SEG hat ein Compliance-Programm für Kartell- und Wettbewerbsrecht (eine Ergänzung zu unserem Verhaltenskodex) mit zwei Zielen eingeführt. Erstens die Festlegung und Mitteilung der Richtlinien von SEG bezüglich der Einhaltung der Wettbewerbsgesetze. Zweitens das Verhindern von Verletzungen dieser Wettbewerbsgesetze.

Dieses Compliance-Programm umfasst die folgenden Grundprinzipien:

- Es liegt in der individuellen Verantwortung aller Mitarbeiter, Führungskräfte, Vorstandsmitglieder und leitenden Angestellten von SEG, alle geltenden Wettbewerbsgesetze einzuhalten;
- SEG-Mitarbeiter dürfen sich nicht an einem Verhalten beteiligen, das gegen geltendes Wettbewerbsrecht oder die globalen Kartell- und Wettbewerbsrichtlinien von SEG verstößt bzw. es anderen Mitarbeitern erlauben, sich daran zu beteiligen, dies zuzulassen oder zu tolerieren;
- Mitarbeiter in Führungspositionen sind nicht nur für ihre eigenen Handlungen, sondern auch für das Verhalten ihrer Untergebenen persönlich rechenschaftspflichtig. Daher sollte jede Führungskraft besonders darauf achten, angemessene interne Kontrollen einzuführen, um das Risiko von Wettbewerbsrechtsverletzungen zu verringern;
- Jeder Mitarbeiter, der gegen die globalen Kartell- und Wettbewerbsrechtsrichtlinien von SEG verstößt, kann Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses erwarten; und
- SEG wird bei Bedarf Materialien und Schulungsprogramme zur Verfügung stellen, die auf praktische Weise erklären, was von Mitarbeitern erwartet wird, die im Zusammenhang mit ihrer täglichen Arbeit wahrscheinlich mit Wettbewerbsfragen konfrontiert werden.

SEG duldet kein Verhalten, das zu einem Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht führen könnte, und kein(e) Führungskraft oder Vorgesetzter darf eine gegenteilige Weisung erteilen.

A. ÜBERBLICK ÜBER DAS WETTBEWERBS- UND KARTELLRECHT

1. Einleitung

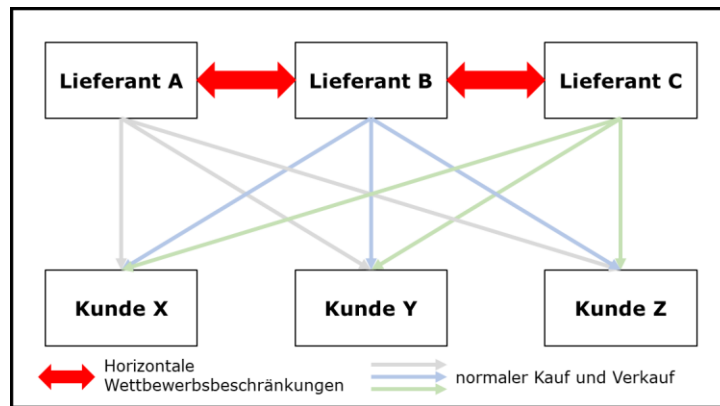
Über 120 Länder auf der ganzen Welt haben Wettbewerbsgesetze verabschiedet. Unter den verschiedenen Gesetzen dieser Länder gibt es einige gemeinsame Prinzipien. SEG muss sich an das Wettbewerbsrecht der Länder halten, in denen das Unternehmen tätig ist. In vielen Ländern wenden die Wettbewerbsbehörden ihre Vorschriften auf Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht an, die sich außerhalb ihres jeweiligen Zuständigkeitsbereichs ereignet haben, wenn sie der Ansicht sind, dass das Verhalten den Verbrauchern in ihrem Land schadet. In einigen Ländern, wie z. B. in den USA, werden bestimmte Handlungen, wie z. B. Preisabsprachen von Konkurrenten, stets als illegal angesehen, unabhängig vom Schaden für den Verbraucher. Wenden Sie sich stets an die regionale Rechtsabteilung, um festzustellen, welche Wettbewerbsgesetze Anwendung finden.

Wettbewerbsgesetze haben im Allgemeinen die gleichen Ziele:

- 1) Sicherstellen, dass die Märkte durch Unternehmen, die wettbewerbsfähige Preise, Produktauswahl und Innovation bieten, effizient funktionieren. Dies bedeutet zum Beispiel, dass die Käufer eine Reihe von unabhängigen, konkurrierenden Verkäufern haben sollten, die nicht gemeinsam gehandelt haben, um das Ausmaß ihres Wettbewerbs untereinander zu reduzieren. Ebenso sollte ein Verkäufer mit konkurrierenden Käufern in Berührung kommen, die in ihrem eigenen Interesse handeln, um die Kosten zu senken;
- 2) Sicherstellen, dass in Fällen, in denen ein Unternehmen einen Markt so beherrscht, dass das Unternehmen ohne große Rücksicht auf die Auswirkungen auf Konkurrenten und Kunden (z. B. ein Monopol oder ein Oligopol) arbeiten kann, dieses Unternehmen den Wettbewerb nicht durch wettbewerbswidriges Verhalten schädigt; und
- 3) Sicherstellen, dass Unternehmen Fusionen oder Übernahmen nicht abschließen dürfen, wenn solche Geschäfte den Wettbewerb erheblich beeinträchtigen und die Verbraucher benachteiligen würden.

2. Umgang mit Konkurrenten (Horizontale Wettbewerbsbeschränkungen)

Konkurrenten arbeiten auf der gleichen Ebene der Lieferkette – daher werden Vereinbarungen zwischen Konkurrenten als „horizontale Wettbewerbsbeschränkungen“ (die folgenden roten Pfeile) bezeichnet.



Die Grundprämisse der Wettbewerbsgesetze ist, dass jedes Unternehmen seine Geschäftsentscheidungen unabhängig von seinen Konkurrenten treffen muss. Vereinbarungen mit Konkurrenten wie Preisabsprachen, die Zuteilung von Kunden oder Märkten, Angebotsabsprachen oder der Boykott anderer Marktteilnehmer oder potenzieller neuer Marktteilnehmer werden als so schädlich für die Verbraucher angesehen, dass die Wettbewerbsbehörden sie automatisch als rechtswidrig betrachten.

2.1. Was stellt eine Absprache dar?

Eine Absprache zwischen Konkurrenten bei einem Verstoß gegen die Wettbewerbsgesetze umfasst nicht nur einen formalen Vertrag, sondern auch jede informelle Übereinkunft (ein Handschlag, eine mündliche oder sonstige Übereinkunft, ein Gespräch in der Bar, ein Gespräch beim Golfspielen usw., bei dem wettbewerbsrelevante Informationen ausgetauscht werden, um das Marktgeschehen abzustimmen). Eine solche Absprache kann aus dem Verhalten und anderen Umständen abgeleitet werden. Tatsächlich werden viele illegale Absprachen aus Indizienbeweisen (d. h. zwei Konkurrenten haben miteinander kommuniziert - und möglicherweise keine Handlungsweise vereinbart - und später ähnliche Geschäftspraktiken verfolgt) oder aus Verhaltensweisen (d. h. zwei Unternehmen erhöhen oder senken ständig die Preise zur gleichen Zeit oder kündigen solche Änderungen gleichzeitig an) abgeleitet. Der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen mag nicht wie eine Absprache aussehen, aber er kann von einer Wettbewerbsbehörde als Beweis für eine illegale Absprache angesehen werden. Und selbst wenn keine rechtswidrige Absprache getroffen wurde, kann die Kommunikation mit einem Konkurrenten den Verdacht erwecken, dass eine wettbewerbswidrige Absprache getroffen wurde, durch die wir Gegenstand einer Untersuchung oder eines Gerichtsverfahrens werden können. Darüber hinaus ist in einigen Ländern der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen selbst eine Verletzung des Wettbewerbsrechts.

2.2. Was macht einen Konkurrenten aus?

Ein anderes Unternehmen ist ein Konkurrent, wenn es mit uns auf unseren Absatzmärkten konkurriert (Stromkabel, Glasfaserkabel, Kabelbäume usw.), wenn es beim Kauf von Waren und Dienstleistungen konkurriert oder wenn es mit uns um Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt konkurriert. Häufig sind Kunden eines Teils unseres Unternehmens Konkurrenten für andere Teile unseres Unternehmens

2.3. Arten wettbewerbswidriger Vereinbarungen (oder Kartelle) zwischen Konkurrenten

- I) **Preisabsprachen** Absprachen mit Konkurrenten zur Festsetzung von Preisen oder Wettbewerbsbedingungen sind immer rechtswidrig. In vielen Ländern — darunter Japan, die USA und das Vereinigte Königreich — drohen Personen, die an Preisabsprachen beteiligt sind, eine Haftstrafe. Preisabsprachen betreffen nicht nur die Preise, sondern auch andere Bedingungen, die die Preise beeinflussen, wie z. B. Versandkosten, Rabatte, Finanzierungsraten oder Dienstleistungen. Darüber hinaus ist in vielen Ländern eine Vereinbarung mit einem Konkurrenten, die die Beschäftigungsbedingungen für derzeitige oder potenzielle Mitarbeiter einschränkt oder anderweitig festlegt, ebenfalls rechtswidrig. Bitte wenden Sie sich in dieser Situation an Ihre regionale Rechtsabteilung.
- II) **Absprachen über das Aufteilen von Märkten oder Kunden** Es ist immer rechtswidrig, mit einem (oder mehreren) Konkurrent(en) eine Absprache zur Aufteilung von Märkten zu treffen. Bei derartigen Absprachen teilen die Konkurrenten bestimmte Kunden oder Arten von Kunden, Produkten oder Gebieten untereinander auf. Ein Lieferant kann unabhängig entscheiden, mit einem bestimmten Kunden nicht zusammenzuarbeiten, aber Lieferanten können keine Absprache treffen, welche Kunden Sie beliefern bzw. anvisieren möchten.
- III) **Angebotsabsprache.** Es ist immer unrechtmäßig, mit einem Konkurrenten eine Absprache über den Wert (einschließlich des ungefähren Wertes), die Konditionen einer Ausschreibung oder die Methode, nach der die Angebote eingereicht oder bestimmt werden, zu treffen. Zu den illegalen Angebotsabsprachen gehören auch Absprachen oder Übereinkünfte zwischen Konkurrenten: (i) Projekte/Jobs oder Angebote zwischen Konkurrenten abzuwechseln; (ii) zu bestimmen, wer ein Angebot abgibt und wer nicht, oder wer bei welchem Kunden ein Angebot abgibt oder nicht oder wer ein hohes oder ein niedriges Angebot abgibt; oder (iii) die Höhe der Angebote der einzelnen Konkurrenten festzulegen. In einigen Fällen kann sogar der Austausch von Informationen im Zusammenhang mit Ausschreibungsangeboten oder darüber, wer ein Angebot abgeben wird, als illegal angesehen werden. Bitte wenden Sie sich in dieser Situation an Ihre regionale Rechtsabteilung.
- IV) **Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen zwischen Konkurrenten** In vielen Gerichtsbarkeiten wird der Austausch bestimmter Arten von wettbewerbsrelevanten Informationen (z. B. Informationen über zukünftige Preise oder Geschäftsstrategien, die nicht öffentlich zugänglich sind) als Kartell bestraft. Sogar das direkte Versenden von öffentlichen Informationen an einen Konkurrenten könnte bestraft werden, da dies als Versuch angesehen würde, die Strategie des Konkurrenten zu beeinflussen (Parallelität).
- V) **Boycott.** Ein Boykott ist eine Absprache zwischen zwei oder mehr Konkurrenten, um Geschäfte mit einem Dritten, sei es ein anderer

Konkurrent, ein Kunde oder ein Lieferant, zu einem wettbewerbswidrigen Zweck zu verweigern. Beispiele hierfür wären die Verweigerung von Waren für einen „Preisbrecher“ oder Discounter oder der Ausschluss eines Konkurrenten aus einem Fachverband oder einer normsetzenden Organisation.

2.4. Rechtmäßige Absprachen mit Konkurrenten

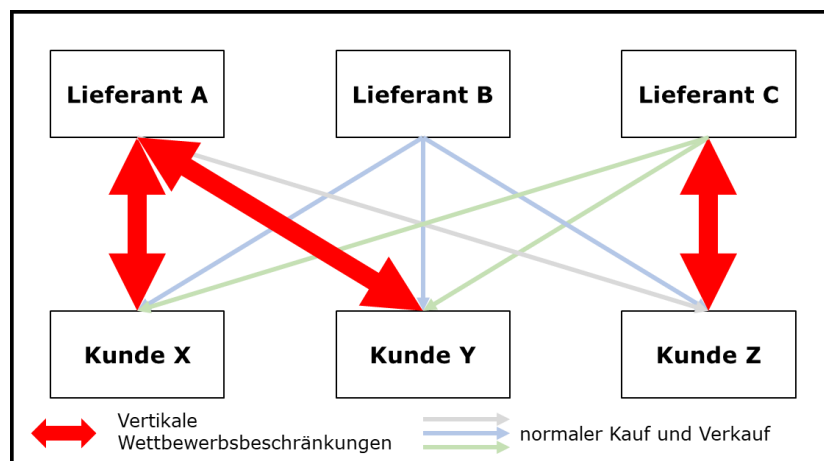
Es könnte legitime Gründe dafür geben, mit einem Konkurrenten bestimmte Dinge zu besprechen oder zu vereinbaren, zum Beispiel:

- Ein Kunde bittet Konkurrenten ausdrücklich um Vorschläge zur Lösung eines technischen Problems;
- Gemeinsame Entwicklung, Zusammenarbeit, gemeinsame F&E, Joint-Venture- und Konsortialvereinbarungen für ein Projekt, die für unser Unternehmen aufgrund unzureichender Kapazitäten zu riskant sind, wenn wir nicht über die technischen Mittel oder Fähigkeiten verfügen oder wenn der Kunde eine solche Zusammenarbeit wünscht; und
- Transaktionen mit Konkurrenten in Bereichen, in denen der Konkurrent nicht mit unserem Unternehmen konkurriert (z. B. der Kauf einer Ware oder Dienstleistung (oder der Verkauf einer Ware oder Dienstleistung) in einem Bereich, in dem unser Unternehmen und der Käufer/Verkäufer nicht miteinander konkurrieren).

In allen Fällen, in denen es Gründe geben könnte, Angelegenheiten mit einem Konkurrenten zu besprechen oder möglicherweise zu vereinbaren, müssen Sie Ihre regionale Rechtsabteilung konsultieren, bevor Sie sich an den Diskussionen mit dem Konkurrenten beteiligen.

3. Vertikale Wettbewerbsbeschränkungen

Absprachen zwischen Parteien, die auf einer anderen Ebene der Lieferkette tätig sind, werden als „vertikale Wettbewerbsbeschränkungen“ bezeichnet (die folgenden roten Pfeile).



Vertikale Wettbewerbsbeschränkungen bezeichnen bestimmte Arten von Praktiken von Herstellern oder Lieferanten im Zusammenhang mit dem Weiterverkauf ihrer Produkte, weil es eine Beschränkung gibt, wie die andere Partei mit den Produkten umgehen kann.

3.1. Preisbindung

Eine Vereinbarung mit Händlern und Großhändlern über die Preise, die der Wiederverkäufer seinen Kunden berechnet, gilt häufig als rechtswidrig. Unser Unternehmen wird ohne vorherige Genehmigung der regionalen Rechtsabteilung keine Zusagen von Kunden bezüglich des Preises oder des Mindestpreises, zu dem der Kunde ein Produkt weiterverkaufen wird, verlangen.

3.2. Andere vertikale Beschränkungen

Im Allgemeinen können die folgenden Arten von vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen rechtswidrig sein, je nachdem, in welchem Umfang sie den Wettbewerb auf dem relevanten Markt beeinträchtigen:

- Eine Absprache, die einen Lieferanten verpflichtet, ausschließlich mit unserem Unternehmen zusammenzuarbeiten, oder die einen Lieferanten daran hindert, seine Waren oder Dienstleistungen an die Konkurrenten von SEG zu verkaufen;
- Eine Absprache mit Vertriebspartnern und Großhändlern über die Gebiete, in denen der Wiederverkäufer bzw. an welche Kunden der Wiederverkäufer die Produkte weiterverkaufen darf;
- Eine Absprache, bei der unser Unternehmen die Personen oder Firmen einschränkt, bei denen unsere Kunden Waren oder Dienstleistungen kaufen oder versucht, die Rechte der Kunden, Waren oder Dienstleistungen von anderen zu kaufen, einschränkt; oder
- Der Verkauf des gleichen Produktes zu anderen Preisen bzw. anderen Konditionen an verschiedene Kunden im gleichen Zeitraum.

Sie müssen alle diese Angelegenheiten mit Ihrer regionalen Rechtsabteilung besprechen, bevor Sie eine solche Vereinbarung eingehen.

4. Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung

Es ist nichts Unrechtes daran, wenn ein Unternehmen durch legitime Mittel wie die Nutzung von Patenten erfolgreich wird. Allerdings verbietet das Wettbewerbsrecht im Allgemeinen das ausschließende Verhalten eines Monopolisten (z. B. Japan und USA) oder den Missbrauch der starken Marktstellung (z. B. Japan, EU und viele andere Länder).

Von Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht kann man sagen, dass sie eine besondere Verantwortung dafür tragen, dass ihr Verhalten den Markt nicht verzerrt. Zu den Verhaltensweisen, die als wettbewerbswidrig angesehen werden können, wenn sie von einem marktbeherrschenden/monopolistischen Unternehmen ohne objektive Rechtfertigung durchgeführt werden, gehören folgende:

- Berechnen unangemessen hoher Preise

- Verkauf zu ungerechtfertigt niedrigen Preisen (unter Selbstkosten), um den Markteintritt eines neuen Konkurrenten zu verhindern;
- Eine Vereinbarung, die den Kauf eines Produkts an eine Vereinbarung über den Kauf eines anderen Produkts koppelt;
- Weigerung, einen Vertrag mit einem Kunden abzuschließen;
- Eingehen von Zusagen zur Exklusivabnahme bzw. zum Exklusivverkauf (Wettbewerbsverbot); oder
- Strukturierung von Preisnachlässen/Rabatten, sodass die Kunden bestraft werden, wenn sie nicht ihren gesamten Bedarf beim marktbeherrschenden Unternehmen decken.

Wenn unser Unternehmen eine sehr starke Position auf dem Markt für ein bestimmtes Produkt hat, dürfen die Mitarbeiter keine Verträge für Produkte oder Dienstleistungen mit den oben genannten Bedingungen abschließen (oder sich weigern, einen Vertrag abzuschließen), BEVOR sie nicht rechtlichen Rat von Ihrer regionalen Rechtsabteilung eingeholt haben.

B. POTENZIELL SENSIBLE BEREICHE

1. Soziale Kontakte mit Konkurrenten

Für den Fall, dass Sie sozial mit einem Konkurrenten interagieren, müssen Sie darauf achten, dass solche Interaktionen niemals sensible Geschäftsthemen wie Preise, Kosten, Verkaufsbedingungen, Geschäftspläne, Lieferanten, Kunden, Gebiete, Kapazitäten, Produktion oder andere Themen betreffen, die als wettbewerbsrelevant angesehen werden könnten, es sei denn, sie werden von der regionalen Rechtsabteilung im Voraus genehmigt.

2. Fachverbände und Branchenveranstaltungen

Fachverbände und Branchenveranstaltungen bringen Teilnehmer einer bestimmten Branche zusammen, um Fragen von gemeinsamem Interesse zu besprechen. Diese Verbandstreffen und Branchenveranstaltungen können jedoch Gelegenheit für Konkurrenten bieten, Themen zu behandeln, die zu einem Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht führen können. Die Mitarbeiter müssen sich vor dem Beitritt zum Fachverband von der regionalen Rechtsabteilung schulen oder beraten lassen und sich regelmäßig auf diese Schulung oder Beratung berufen. Sobald Mitarbeiter einem Fachverband beigetreten sind, sollten sie sicherstellen, dass vor jeder Sitzung eine schriftliche Tagesordnung erstellt wird und dass die Besprechungsthemen mit der Tagesordnung übereinstimmen. Von den Mitarbeitern wird erwartet, dass sie der regionalen Rechtsabteilung unverzüglich Bericht erstatten, wenn während der Sitzungen Diskussionen über wettbewerbsrelevante Themen stattfinden.

3. Informationsaustausch

Jeder Informationsaustausch mit einem Konkurrenten, der nicht öffentliche, aktuelle oder zukunftsgerichtete, nicht aggregierte oder firmenspezifische Informationen beinhaltet und daher in gewisser Hinsicht als wettbewerbsrelevant angesehen wird, birgt wahrscheinlich wettbewerbsrechtliche Risiken. Jeder Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen zwischen Konkurrenten sollte von der regionalen Rechtsabteilung auf das Wettbewerbsrisiko hin bewertet und so strukturiert werden, dass der Wettbewerbsschaden minimiert wird.

4. Joint Ventures, Konsortien, M&A, Kooperationsvereinbarungen mit Konkurrenten und andere legitime Unternehmungen mit Konkurrenten

Zwar mag es für Konkurrenten legitim sein, ein Joint Venture oder ein Konsortium zu gründen, um besser konkurrieren zu können, doch können solche Vereinbarungen erhebliche wettbewerbsrechtliche Fragen aufwerfen. Aufgrund der wettbewerbsrechtlichen Risiken, die mit der Bildung und Durchführung solcher Vereinbarungen verbunden sind, muss ein Mitglied der regionalen Rechtsabteilung von Beginn der Gespräche an einbezogen werden. Die regionale Rechtsabteilung muss sicherstellen, dass die Gespräche, Verhandlungen, Kommunikation und das vorgeschlagene Geschäftsvorhaben selbst wettbewerbsfördernd sind und dass der

Dokumentations- und Kommunikationsfluss sowie die Durchführung des Vorhabens selbst in Übereinstimmung mit den Wettbewerbsgesetzen erfolgt.

5. Benchmarking-Probleme

Benchmarking ist ein strukturierter Vergleich von Ideen, Prozessen, Praktiken oder Methoden anderer Unternehmen. Es kann ein wettbewerbsförderndes Instrument sein, wenn es richtig angewendet wird: (i) von einer legitimen Erhebungs- oder Beratungsorganisation, die bestimmte Sicherheitsvorkehrungen trifft, oder (ii) indem sie nur öffentliche oder von einem Kunden rechtmäßig zur Verfügung gestellte Informationen verwendet. Ein Benchmarking, das ohne sorgfältige Einhaltung dieser Schutzvorkehrungen durchgeführt wird, kann jedoch als Mittel zum Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen bei einem Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht genutzt werden. Bevor Sie an einem anderen als den unter (i) und (ii) beschriebenen Benchmarking teilnehmen oder einer Teilnahme zustimmen, müssen Sie die vorherige Genehmigung der regionalen Rechtsabteilung einholen. Sie müssen sich an die regionale Rechtsabteilung wenden, wenn Sie Fragen oder Bedenken haben, ob eine Benchmark-Umfrage und/oder -Übung eine Verletzung dieser Richtlinien darstellt.

6. Vertikale Geschäftsbeziehungen mit Konkurrenten

Ihnen können Situationen begegnen, in denen ein Unternehmen, mit dem SEG im Wettbewerb steht, auch ein Lieferant oder Vertriebspartner ist oder eine andere Beziehung zu SEG hat, die getrennt und unabhängig von dem Produkt/Bereich ist, in dem die Unternehmen konkurrieren. Sie müssen sicherstellen, dass jegliche Kommunikation mit diesem Konkurrenten strikt auf die „vertikale“ Geschäftsbeziehung mit SEG (d. h. Käufer/Lieferant, Vertriebspartner/Kunde usw.) beschränkt ist und keine anderen Bereiche umfasst, in denen wir konkurrieren. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob eine Kommunikation mit einem dieser Konkurrenten zu einem Thema zulässig ist, ist es wichtig, sich von der regionalen Rechtsabteilung beraten zu lassen, um angemessene Ratschläge zu erhalten und entsprechende Sicherheitsvorkehrungen zu treffen, einschließlich Vertraulichkeitsvereinbarungen und interner Firewalls.

C. DURCHSETZUNG

Die Folgen eines Verstoßes gegen das Wettbewerbsrecht sind sowohl für das Unternehmen als auch für den Mitarbeiter, der an der Verletzung beteiligt ist, schwerwiegend.

1. Folgen für das Unternehmen

1.1. Geldstrafen

Ein Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht kann empfindliche Geldstrafen nach sich ziehen. In Europa kann die Geldstrafe beispielsweise bis zu 10 % des weltweiten Umsatzes betragen. In den USA können Geldstrafen für einen Verstoß gegen das Bundeskartellrecht 100 Millionen US-Dollar oder viel mehr betragen, wenn der doppelte Gewinn oder Verlust aus der Verletzung diesen Betrag übersteigt. Auch für Verletzungen gegen bundesstaatliches Recht können Geldstrafen verhängt werden, die sehr hoch sein können.

1.2. Entschädigung von Kunden

Geschädigte Privatpersonen können zudem gegen SEG gerichtlich vorgehen, um eine Entschädigung für den von SEG und seinen Konkurrenten erlittenen Schaden zu erhalten. In einigen Gerichtsbarkeiten, wie z. B. in den USA, können private Parteien „Triple Damages“ erhalten (Schadenersatz in Höhe des dreifachen Betrags der überhöhten Gebühren, die sie an SEG und seine Konkurrenten als Folge der Verletzung gezahlt haben).

1.3. Die Kosten von Ermittlungen und Rechtsstreitigkeiten

Der finanzielle Aufwand für die Verfahren vor den Wettbewerbsbehörden sowie für nachfolgende private Schadenersatzklagen kann hoch sein und belastet die SEG-Unternehmen fast unmittelbar finanziell.

1.4. Disruptive Auswirkungen für die Geschäftsführung

Die Tatsache von Ermittlungen oder Rechtsstreitigkeiten wirkt sich disruptiv aus, was sich auf die Zeit der Geschäftsführung und auf das Tagesgeschäft niederschlagen kann. Dies wiederum kann dazu führen, dass wichtige Entscheidungen verzögert oder beeinflusst werden.

1.5. Reputationsschaden

Wir dürfen nicht vergessen, welchen Schaden die Beteiligung an solchen illegalen Aktivitäten für unseren Ruf bedeuten kann. Im neuen Zeitalter, in dem soziale Medien und das Internet allgemein zugänglich sind, kann der tatsächliche oder potenzielle Schaden für unseren Ruf sehr schnell sichtbar werden. Wenn ein wettbewerbswidriges Verhalten beobachtet wird, kann dies unseren Ruf bei unseren Kunden, aber auch in der Öffentlichkeit, erheblich beeinträchtigen und unsere Fähigkeit zur Einstellung neuer Mitarbeiter beeinträchtigen.

2. Folgen für den Einzelnen

Verletzungen der Wettbewerbsgesetze sind in mehreren Rechtsordnungen strafbar und können Haftstrafen für einzelne Mitarbeiter nach sich ziehen. Die USA gehen zum Beispiel äußerst aggressiv vor, wenn es darum geht, einzelne Führungskräfte für die Beteiligung an Kartellrechtsverletzungen zur Verantwortung zu ziehen, selbst wenn das gesamte Verhalten außerhalb der USA stattfindet, und Haftstrafen sind üblich und können bis zu 10 Jahren betragen (wobei die Personen möglicherweise an die USA ausgeliefert und dort inhaftiert werden). Andere Gerichtsbarkeiten nutzen ihre Strafverfolgungsbefugnisse zunehmend, um Kartellverhalten zu ahnden.

D. PRAKTISCHE LEITLINIEN – DOS UND DON'TS

Die Mitarbeiter müssen Folgendes tun:

- Wettbewerbsrechtliche Fragen oder Bedenken mit der regionalen Rechtsabteilung besprechen
- Die Anforderungen in Bezug auf das Wettbewerbsrecht befolgen und alle erforderlichen Schulungen absolvieren.
- Beenden Sie Gespräche, insbesondere mit einem Konkurrenten, wenn Sie vermuten, dass es unangemessene Themenbereiche berühren könnte, in denen Sie Zweifel daran haben, dass dies rechtmäßig ist. Sie müssen Folgendes tun:
 - (i) Die betreffende Person unverzüglich darüber informieren, dass das Gespräch eine direkte Verletzung dieser Richtlinien darstellt;
 - (ii) Das Gespräch unverzüglich beenden und/oder das Gespräch verlassen und darum bitten, dass Ihr Verlassen vermerkt wird;
 - (iii) Selbst einen physischen Vermerk über Ihre Handlungen machen; und
 - (iv) Sobald wie möglich danach Kontakt mit der regionalen Rechtsabteilung hinsichtlich der Einzelheiten dieses Gesprächs aufnehmen.
- Alle Diskussionen, die die oben angesprochenen Themen betreffen, sind unverzüglich der regionalen Rechtsabteilung zu melden.

Mitarbeiter dürfen Folgendes nicht tun:

- Preise, den Zeitpunkt von Preisänderungen, Kosten, Margen, Bedingungen für Preisnachlässe und Rabatte, Kapazitäten, Angebote für Geschäfte, neue Projekte, Strategien, Geschäftspläne, Lieferanten, Kunden oder andere wettbewerbsrelevante Informationen mit den Konkurrenten von SEG zu besprechen. Dieses Verbot gilt zu jeder Zeit und an jedem Ort, auch für Fachverbände, gesellschaftliche Anlässe und in sozialen Medien.
- Scherzen oder mehrdeutige oder spekulative Formulierungen verwenden, die so ausgelegt werden könnten, dass sie eine Vereinbarung oder ein Verständnis zu folgenden Punkten suggerieren oder zum Ausdruck bringen: gemeinsame Festlegung von Preisen oder anderen Verkaufskonditionen (einschließlich Kreditbedingungen oder Rabatten); Festlegung oder Vereinbarung von Angeboten (oder Vereinbarungen, kein Angebot abzugeben); Zuteilung von Märkten oder Kunden; Reduzierung oder Kontrolle der Produktion oder des Outputs; oder Boykott, Bestrafung oder sonstige Diskriminierung eines anderen Unternehmens oder einer anderen Person.
- Mit einem Kunden oder Konkurrenten vereinbaren, keine Geschäfte mit anderen Unternehmen einzugehen.
- Mit einem Konkurrenten bezüglich der Einstellung oder Anwerbung von Mitarbeitern (einschließlich der Vereinbarung, keinen Mitarbeiter einzustellen oder anzuwerben) oder der Beschäftigungsbedingungen Vereinbarungen zu treffen.
- Beteiligung an einer der folgenden Aktivitäten – ohne Genehmigung der regionalen Rechtsabteilung:
 - (i) Das Gebiet in dem bzw. der Preis zu dem ein Kunde die Produkte unseres Unternehmens weiterverkaufen kann, begrenzen;

- (ii) Die Personen an die bzw. der Preis zu dem ein Kunde die Produkte unseres Unternehmens weiterverkaufen kann, begrenzen;
- (iii) Von einem Kunden, der ein Produkt oder eine Dienstleistung kauft, verlangen, dass er ein weiteres Produkt bzw. eine weitere Dienstleistung kauft (Koppelungsvereinbarung)
- (iv) Einem Kunden den Kauf bei Ihren Konkurrenten verbieten (Ausschließlichkeitsregelung); und/oder
- (v) Sich an Aktivitäten beteiligen, die den Anschein erwecken könnten, dass sie eine marktbeherrschende Stellung missbrauchen.

E. FAZIT

Diese Richtlinien übertragen jedem Vorstandsmitglied, leitenden Angestellten, Manager und Mitarbeiter die Verantwortung für die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze.

Diese Richtlinien sollen Ihnen helfen, Ihre Verantwortung für die Einhaltung des SEG-Verhaltenskodexes zu verstehen und zu erfüllen.

Diese Richtlinien sollen Sie nicht zu einem Experten machen, sondern Ihnen helfen, Wettbewerbsprobleme zu erkennen, die im Rahmen Ihrer beruflichen Aufgaben auftreten könnten.

Die oben beschriebenen Praktiken umfassen nicht jede Art von Abmachung oder Absprachen, die als Verletzung des Wettbewerbsrechts eingestuft worden ist.

Sie müssen jede Vereinbarung, Geschäftsbeziehung oder Geschäftsgelegenheit, die Wettbewerbsbedenken aufwerfen könnte, bei Ihrer regionalen Rechtsabteilung melden.