

Richtlinie zum Wettbewerbsrecht

1. Ziel

- 1.1 HES hat sich verpflichtet, alle relevanten Vorschriften des Wettbewerbsrechts zu befolgen und duldet kein Verhalten, das den Wettbewerb verhindert, beschränkt oder verzerrt. HES ist der Überzeugung, dass zum Erhalt des Vertrauens seiner Kunden, Lieferanten und anderen Stakeholder HES ein zuverlässiger und ehrlicher Marktakteur sein muss, und HES-Mitarbeiter müssen sich an die Gesetze gegen den Missbrauch wirtschaftlicher Abhängigkeit halten, die in verschiedenen Rechtsordnungen Anwendungen finden und die auch Anwendung auf Szenarien finden können, in denen es einen geringeren Marktanteil gibt (insbesondere wenn Lieferanten oder Käufer wirtschaftlich abhängig von HES sind).
- 1.2 Der Verhaltenskodex legt die Bedeutung und Grundprinzipien fest, die alle HES-Mitarbeiter befolgen müssen. Diese Richtlinie bietet weitere Orientierungshilfen zu diesem Thema. Sie sollte von allen Mitarbeitern der Abteilungen Sales, Commercial, Business Development und Legal gelesen und verstanden werden, da diese Mitarbeiter einem größeren Risiko eines wettbewerbswidrigen Verhaltens ausgesetzt sind. Die Richtlinie kann auch von anderen Mitarbeitern von HES International gelesen werden, die weitere Hinweise zu diesem Thema wünschen.

Begriff	Begriffsbestimmung
Wettbewerbsrelevante Informationen	Wettbewerbsrelevante Informationen
HES	HES International und sämtliche hundertprozentigen oder kontrollierten direkten oder indirekten Tochtergesellschaften von HES International sowie sämtliche Joint Ventures, an denen HES mehrheitlich beteiligt ist.
HES-Personal	Jedwedes Mitglied der Geschäftsführung, jeder leitende Angestellte, jeder Mitarbeiter und jeder unabhängige Vertragspartner von HES, ihren Gruppengesellschaften und Mehrheits-Joint-Ventures.

2. Anwendbarkeit und Zuständigkeit

- 2.1 Diese Richtlinie findet Anwendung auf alle unmittelbaren oder mittelbaren Tochtergesellschaften von HES International, die zu 100 % Eigentum von HES sind oder von HES kontrolliert werden. Sie gilt insbesondere für jeden Mitarbeiter, Geschäftsführer und leitenden Angestellten dieser Gesellschaften. Vertreter, Beauftragte, Berater oder andere Auftragnehmer, die für diese Gesellschaften tätig sind, haben sich ebenfalls an diese Richtlinien zu halten.
- 2.2 Der Chief Compliance Officer ist mit Unterstützung des Compliance-Beauftragten vor Ort für die Ausarbeitung und Umsetzung dieser Richtlinie zuständig. Der Deputy Chief Compliance Officer ist der Hauptverantwortliche für diese Richtlinien und trägt die letztendliche Verantwortung.
- 2.3 HES stellt sicher, dass diese Richtlinie, oder eine Richtlinie mit vergleichbaren Standards, Anwendung auf Joint Ventures findet, an denen HES Anteile hält.
- 2.4 Diese Richtlinie wird vom Chief Compliance Officer regelmäßig überprüft und kann darüber hinaus von Zeit zu Zeit überarbeitet werden, um beispielsweise Änderungen gesetzlicher Vorschriften, regulatorischen Entwicklungen oder organisatorischen Änderungen Rechnung zu tragen.

3. Wettbewerbsrecht

- 3.1 Das Ziel des Wettbewerbsrechts ist der Schutz des Wettbewerbs (und letztendlich der Verbraucher) durch das Verbot jedes Verhaltens, das den Wettbewerb verhindert, beschränkt oder verzerrt. Das Wettbewerbsrecht basiert auf zwei wichtigen Grundvorstellungen:
- Dem Verbot von Verträgen, Vereinbarungen oder Absprachen zwischen Mitbewerbern, die den Wettbewerb mindern (oder potenziell mindern können); und
 - Der Regulierung des Verhaltens marktbeherrschender Unternehmen.

4. Wettbewerbswidrige Vereinbarungen mit Mitbewerben

- 4.1 Vereinbarungen zwischen tatsächlichen oder potenziellen Mitbewerbern, nicht zueinander in Konkurrenz zu treten oder weniger tatkräftig miteinander zu konkurrieren, gehören zu den schwersten Formen des wettbewerbswidrigen Verhaltens. Vereinbarungen können sich auf Folgendes beziehen:

- Preisabsprachen oder Absprachen zu anderen preisbezogenen Aspekten, u. a. Rabatte, oder anderen Handelsbedingungen;
- Aufteilung von Märkten oder Kunden;
- Beschränkung oder Reduzierung der Kapazität; oder
- Angebotsabsprachen.

4.2 Diese bedürfen keiner schriftlichen Form. Informelle oder nicht verbindliche Absprachen und mündliche Vereinbarungen (z. B. „nod-and-wink“; nicken und zwinkern) oder so genannte „Gentlemen’s agreements“ mit wettbewerbswidrigen Inhalten oder Auswirkungen sind verboten.

4.3 Wird bei einer Vereinbarung davon ausgegangen, eine wettbewerbswidrige Wirkung zu beabsichtigen, ist es nicht erforderlich, die Vereinbarung tatsächlich auf dem Markt umzusetzen oder dass sie dort überhaupt eine Wirkung erzielt (z. B. „erfolgreich“ ist), damit sie unter das Wettbewerbsrecht fällt. Die oben aufgeführten Beispiele sind Beispiele für diese so genannten „Hardcore“-Vereinbarungen. Ähnlich verhält es sich, wenn die Vereinbarung oder Praxis ohne böswillige Absicht eingegangen wird, sie aber dessen ungeachtet zu wettbewerbswidrigen Auswirkungen führen könnte. Auch diese Vereinbarung könnte nach Wettbewerbsrecht verboten sein.

4.4 Aus diesem Grund darf HES in keiner Form Absprachen mit Mitbewerbern treffen, die den Wettbewerb verhindern, beschränken oder verzerren. Insbesondere sollten jederzeit die nachstehenden Praktiken vermieden werden:

- das Vereinbaren oder Diskutieren von Preisen (einschließlich aller preisbezogenen Aspekte), Preiserhöhungen oder wichtigen Kosten mit Mitbewerbern;
- Aufteilung von Märkten oder Kunden mit Mitbewerbern;
- Vereinbarungen mit Mitbewerbern, Leistung oder Produktion zu beschränken.

Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen

4.5 Neben möglichen wettbewerbswidrigen Vereinbarungen muss HES besondere Vorsicht im Hinblick auf den Austausch von Informationen mit tatsächlichen oder potenziellen Mitbewerbern walten lassen. Insbesondere wettbewerbsrelevante Informationen dürfen nicht zwischen HES und seinen tatsächlichen oder potenziellen Mitbewerbern ausgetauscht werden.

4.6 Der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen kann zu einer Wettbewerbsbeschränkung führen, weil die Transparenz auf dem Markt steigt und die strategische Unsicherheit in Bezug auf das Wettbewerbsverhalten der Gegenseite abnimmt.

Der Austausch kann auch zu geheimen Absprachen zwischen Mitbewerbern führen. Aus diesem Grund verbieten Wettbewerbsvorschriften den Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen zwischen tatsächlichen oder potenziellen Mitbewerbern.

4.7 Wettbewerbsrelevante Informationen sind alle nicht-öffentlichen Informationen, auf deren Grundlage ein (potenzieller) Mitbewerber sein Wettbewerbsverhalten auf dem Markt ändern könnte. Je detaillierter und aktueller die Informationen sind, desto wahrscheinlicher handelt es sich um wettbewerbsrelevante Informationen.

4.8 Es gibt kein abschließendes Verzeichnis, was als wettbewerbsrelevante Informationen betrachtet wird. Die nachstehenden Beispiele werden in der Regel als wettbewerbsrelevante Informationen betrachtet:

- Unternehmens- und/oder kundenbezogene Preise und Preisgestaltungsrichtlinien, einschließlich der Elemente Rabatte, Preisnachlässe und Kosten/Gewinnmargen;
- Details zu bestimmten Kunden oder Lieferanten;
- Produktions- oder Ersatzlagerkapazitäten;
- Strategische Geschäfts- oder Marketingstrategien;
- Produktionsumfang oder Lagerauslastung.

4.9 Es ist irrelevant, in welcher Form die Informationen ausgetauscht werden (z. B. mündlich, via E-Mail, über einen Datenraum) und selbst ein einmaliger Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen kann ein Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht sein. Der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen ist nicht nur im beruflichen Umfeld verboten, sondern auch in allen anderen Situationen. So finden Wettbewerbsgesetze z. B. auch Anwendung bei gesellschaftlichen Veranstaltungen (privat oder beruflich), Handelsverbänden, Industriemessen oder jedem anderen Treffen mit Mitbewerbern. Es ist auch irrelevant, ob Sie letztendlich die erhaltenen Informationen nutzen oder Sie im Gegenzug Informationen über HES herausgeben. Sie könnten immer noch gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen, außer wenn Sie sich aktiv distanzieren, indem Sie klarstellen, dass Sie diese Informationen nicht verwenden werden und auch keine diesbezüglichen Informationen zu erhalten wünschen.

4.10 Obwohl es legitime Gründe für ein Treffen mit Mitbewerbern geben kann, z. B. um allgemeine Marktentwicklungen im Rahmen eines Treffens eines Handelsverbandes zu besprechen, muss HES sicherstellen, dass keine wettbewerbsrelevanten Informationen ausgetauscht werden. Es sollte stets eine klare Tagesordnung für das Treffen verfügbar sein, um dieses Risiko zu mindern. Steht eine solche Tagesordnung nicht zur Verfügung, sollte sie vor dem Treffen angefordert werden. Sollte die Tagesordnung Punkte enthalten, die potenziell zu einem Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen führen könnten oder diesen erfordern,

informieren Sie bitte umgehend Ihren Compliance-Beauftragten vor Ort oder den Chief Compliance Officer. Nehmen Sie ohne dessen Genehmigung nicht an dem Treffen teil. Darüber hinaus bitte sicherstellen, dass auf dem Treffen ein Protokoll geführt wird und dass dieses das Treffen wahrheitsgemäß wiedergibt. Wenn Sie bei einem Treffen mit (potenziellen) Mitbewerbern sind und feststellen, dass wettbewerbsrelevante Informationen besprochen werden (oder wahrscheinlich besprochen werden), sollten Sie direkt widersprechen, das Treffen verlassen und sicherstellen, dass Ihr Verlassen im Protokoll vermerkt wird. Sie sollten umgehend Ihren Compliance-Beauftragten vor Ort oder den Chief Compliance Officer über den Zwischenfall unterrichten.

Joint Ventures

- 4.11 Wenn Mitbewerber geschäftlich im Rahmen eines Joint Venture kooperieren, kann dies für Kunden von Nutzen sein, z. B. durch verbesserte Dienstleistungen, z. B. aufgrund einer höheren Effizienz oder geringerer Kosten. Die Zusammenarbeit kann jedoch dem Wettbewerb schaden, da sie für die Joint Venture-Parteien den Anreiz mindert, vollumfänglich zu konkurrieren (z. B. wenn dies zu (Preis-) Absprachen oder den Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen führt oder sich zu diesen entwickelt).
- 4.12 Aus diesem Grund finden spezifische Regeln zum Austausch von Informationen auf bestimmte Joint Venture-Unternehmen Anwendung, bei denen HES einer der Gesellschafter ist. Insbesondere betrifft dies den Austausch von Informationen mit OBA und OVET.
- 4.13 Diese Joint Ventures konkurrieren (potenziell) miteinander und mit HES. Somit hat HES zusätzliche Absicherungen eingeführt, um den illegalen Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen zwischen den (Aufsichtsratsmitgliedern der) Joint Ventures und HES zu verhindern.

5. Umgang mit Kunden

- 5.1 Als genereller Grundsatz des Wettbewerbsrechts sollten Sie, sobald Sie einem Vertriebshändler oder Wiederverkäufer ein Produkt verkauft haben, nicht mit dem Vertriebshändler/Wiederverkäufer vereinbaren oder die Kontrolle haben über:
- An wen dieser Vertriebshändler/Wiederverkäufer die Produkte verkauft; oder
 - Die Preisgestaltung des Vertriebshändlers/Wiederverkäufers im Hinblick auf dessen Kunden.
- 5.2 Sie dürfen daher niemals:
- Vertriebshändlern oder Wiederverkäufern Wiederverkaufspreise diktieren (obwohl Sie Wiederverkaufspreise empfehlen können, vorausgesetzt es handelt sich lediglich um Empfehlungen und diese stellen keinen Festpreis dar); oder

- Vertriebshändler daran hindern, außerhalb eines festgelegten Gebietes zu verkaufen (außer unter bestimmten Umständen, wenn es exklusive Vertriebsvereinbarungen gibt).

5.3 Sie dürfen niemals vertrauliche Informationen über einen Kunden anderen Kunden offenlegen.

6. Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions bzw. M&A)

6.1 In Bezug auf M&A-Transaktionen erkennen die Wettbewerbsbehörden allgemein an, dass es häufig einen legitimen Handelsgrund für den Austausch von Informationen gibt, z. B. Bewertungs- und Planungszwecke. Sind die Parteien der Transaktion jedoch (potenzielle) Mitbewerber, müssen sie dies bleiben und entsprechend handeln, bis die Transaktion abgeschlossen ist. HES muss besonders vorsichtig sein, wenn die Transaktion einen (potenziellen) Mitbewerber involviert. Bitte benachrichtigen Sie in diesem Fall Ihren Compliance-Beauftragten vor Ort oder den Chief Compliance Officer.

6.2 Als generelle Regel gilt, stets nur in dem Umfang sensible Informationen offenzulegen, der für legitime Ziele erforderlich ist (z. B. Due Diligence oder Integrationsplanung) und die in der ersten Zeit angefordert werden müssen (anstatt gegen Ende oder nach Abschluss der Transaktion), um diese Ziele zu erfüllen. Des Weiteren muss der Zugriff auf diese sensiblen Informationen im Hinblick auf den Wissensbedarf reglementiert sein.

6.3 Wenn es während der Transaktion für erforderlich erachtet wird, wettbewerbsrelevante Informationen zwischen den (potenziell) konkurrierenden Parteien auszutauschen, sollten bestimmte Absicherungen angewendet werden, z. B. Anonymisieren/Zusammenfassen der wettbewerbsrelevanten Informationen, damit die Informationen ihre wettbewerbsrelevante Form verlieren, oder die Vereinbarung eines „Bedarfsteamprotokoll“. Bei einem Bedarfsteamprotokoll werden wettbewerbsrelevante Informationen nur mit einer begrenzten Anzahl von Personen geteilt, vorzugsweise nur bestehend aus externen Beratern oder Personen, die nicht an täglichen Entscheidungen beteiligt sind. Der Compliance-Beauftragte vor Ort und/oder der Chief Compliance Officer können helfen, die erforderlichen Absicherungen sicherzustellen.

6.4 Wenn darüber hinaus eine Transaktion einer Kartellbehörde gemeldet werden muss, haben die meisten Rechtsordnungen eine so genannte „Stillhalteverpflichtung“, die Transaktion nicht umzusetzen, bis eine Fusionsgenehmigung in dem Sinne erteilt wurde, dass der Erwerber vorzeitig Kontrolle für das geplante Geschäft übernimmt. Ein Verstoß gegen diese Verpflichtung wird als „Fehlstart“ bezeichnet. Es ist daher bei jeder Transaktion (einschließlich des Erwerbs von Minderheitsanteilen und Joint Ventures) erforderlich, sich rechtlich beraten zu lassen, um zu ermitteln, ob geplante Fusionen einer Kartellbehörde gemeldet werden müssen.

6.5 Die Parteien müssen sicherstellen, keine Schritte zu unternehmen, die eine Wettbewerbsbehörde als Umsetzung des Geschäfts vor dem Erhalt der erforderlichen Fusionsgenehmigung auslegen könnte. Obwohl den Parteien gestattet ist, Due Diligence-Verfahren durchzuführen und die Zusammenlegung zu planen, dürfen sie das Geschäft erst nach Freigabe der Transaktion umsetzen (oder Schritte ergreifen, die als Umsetzung verstanden werden könnten).

7. Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

7.1 Unternehmen mit einer marktbeherrschenden Stellung auf einem bestimmten Markt ist es untersagt, diese beherrschende Stellung zu missbrauchen. Obwohl es keine strikte Regel dafür gibt, wann ein Unternehmen als marktbeherrschend gilt, ist besondere Vorsicht angebracht, wenn es Märkte gibt, auf denen HES einen Marktanteil von mehr als 40 % hält. Bitte beachten, dass Märkte sehr eng definiert sein können (z. B. ein bestimmtes Produkt oder ein bestimmtes geografisches Gebiet).

7.2 Eine marktbeherrschende Stellung an sich ist nicht verboten, wohl aber der Missbrauch dieser Stellung. Dies bedeutet, dass eine marktbeherrschende Stellung nicht eingesetzt werden sollte, um illegalerweise Mitbewerber auszuschließen oder Kunden z. B. durch Lieferbindung oder Preisdumping auszubeuten.

7.3 In Situationen, in denen HES eine marktbeherrschende Stellung haben könnte, muss HES vorsichtig bei der Festlegung der Geschäftsbedingungen mit Kunden (und Lieferanten) sein, insbesondere im Hinblick auf:

- Die Forderung an die Kunden, ausschließlich Dienstleistungen von HES zu nutzen;
- Das Festlegen von Treue- oder Zielrabatten;
- Das Gewähren unterschiedlicher Verkaufsbedingungen für Kunden, die die gleichen Kriterien erfüllen;
- Das Verweigern eines Produktes oder einer Dienstleistung gegenüber einem Kunden, wenn dieser Kunde keine alternativen Optionen für den Bezug dieses Produktes oder dieser Dienstleistung hat;
- Die Einführung von Preisdumping mit dem Ziel, Mitbewerber vom Markt auszuschließen; oder
- Das Verknüpfen oder Bündeln von Produkten oder Dienstleistungen, für die HES eine marktbeherrschende Stellung haben könnte, mit anderen Produkten oder Dienstleistungen, für die es nicht marktbeherrschend ist (z. B. die Forderung an die Kunden, HES sowohl für die marktbeherrschenden

als auch die nicht marktbeherrschenden Dienstleistungen zu nutzen oder das Anbieten eines Rabattes an die Kunden, wenn sie HES für beides nutzen).

- 7.4 Sollten zu den obigen Ausführungen Zweifel bestehen, kontaktieren Sie bitte Ihren Compliance-Beauftragten vor Ort oder den Chief Compliance Officer, bevor Sie diese Geschäftsbedingungen festlegen.

8. Durchsuchungen

- 8.1 Zur Gewährleistung der Einhaltung des Wettbewerbsrechts haben die Europäische Kommission und die meisten nationalen Wettbewerbsbehörden weitreichende Ermittlungsbefugnisse. Diese Befugnisse schließen unangemeldete Inspektionen von Unternehmen und deren Gelände ein (so genannte „Dawn Raids“; Durchsuchungen bei Nacht und Nebel). Bitte siehe die Richtlinie zu Durchsuchungen für weitere Hinweise zu diesem Thema.

9. Konsequenzen

- 9.1 Ein Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht kann äußerst schwerwiegende Folgen für HES als Unternehmen, aber auch für Sie persönlich haben.
- 9.2 Das Versäumnis, die relevanten Vorschriften des Wettbewerbsrechts zu befolgen, kann zu hohen Bußgeldern führen, dem Ruf schaden, zu strafrechtlicher Haftung und zu signifikanten Schadensersatzforderungen führen.
- 9.3 Sollte z. B. eine der Geschäftseinheiten von HES eines Verstoßes gegen das EU-Wettbewerbsrecht für schuldig befunden werden, können die Bußgelder bis zu 10 % des weltweiten Jahresumsatzes von HES und seinen Mehrheitsaktionären (!) betragen.
- 9.4 Darüber hinaus kann ein Kunde, dem in Folge des Verstoßes gegen das Wettbewerbsrecht ein Schaden entstanden ist, bei einem nationalen Gericht eine Klage auf Schadensersatz einreichen. Dieser Schadensersatz kann zusätzlich zum Bußgeld geltend gemacht werden, das bereits von der Wettbewerbsbehörde verhängt wurde.
- 9.5 Neben hohen Bußgeldern und Schadensersatzforderungen kann auch der Ruf von HES Schaden nehmen, da diese Themen zu einer umfangreichen Presseberichterstattung führen.
- 9.6 Und schließlich kann, wenn eine Bestimmung eines Vertrages als wettbewerbswidrig betrachtet und für null und nicht erklärt wird, in schwerwiegenden Fällen auch der gesamte Vertrag für null und nichtig erklärt werden.

- 9.7 Für Mitarbeiter kann ein Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht zu Disziplinarmaßnahmen und unter bestimmten Umständen und abhängig von den anwendbaren Vorschriften des Wettbewerbsrechts zu persönlichen Bußgeldern und/oder strafrechtlicher Verfolgung führen.
- 9.8 So könnten z. B. unter dem britischen Competition Act 1998 Direktoren und Angehörige der Geschäftsführung, von denen die Einhaltung des Wettbewerbsrechts erwartet wird, strafrechtlich belangt werden. Auch können Bußgelder und ziviler Schadensersatz auferlegt werden. Direktoren können außerdem bis zu fünfzehn Jahre von ihrer Position ausgeschlossen werden. Wenn bei einer Person festgestellt wird, dass sie sich an Kartellaktivitäten beteiligt hat, kann er/sie eine Freiheitsstrafe von bis zu 5 Jahren erhalten.

10. Bitte um Beratung oder das Melden von Verstößen

- 10.1 Sollten Sie Informationen über einen (potenziellen) Verstoß gegen diese Richtlinie haben, müssen Sie dies Ihrem Compliance-Beauftragten vor Ort oder dem Chief Compliance Officer melden. Sie können auch Ihren Compliance-Beauftragten vor Ort kontaktieren (compliance@hesinternational.eu).
- 10.2 Es wird auf die Whistleblower-Richtlinie verwiesen für weitere Hinweise und eine Erläuterung, (i) wie man Bedenken melden kann und (ii) welche Verfahren für eine Meldung erforderlich sind.
- 10.3 Es ist Ihre Pflicht, eine Verletzung zu melden, sobald Sie von ihr Kenntnis erlangen. Eine zeitnahe Meldung ermöglicht es HES, ein potenzielles Risiko frühzeitig zu erkennen und hoffentlich mögliche nachteilige Auswirkungen abzuwenden.
- 10.4 HES duldet keine Vergeltungsmaßnahmen gegen Personen, die in gutem Glauben eine Meldung erstatten. Jede Form von Vergeltung wird als ein Verstoß gegen diesen Verhaltenskodex gewertet.

11. Aktualisierungshistorie

Fassung	Überarbeitet von	Beschreibung	Überarbeitungsdatum

-oOo-