

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

ZWECK

Charles River Laboratories International, Inc. und ihre Tochtergesellschaften (zusammen das „Unternehmen“, „Charles River“ oder „wir“) verpflichten sich zu einem fairen Wettbewerb und ethischen Geschäftspraktiken. Unsere Richtlinie fordert, dass wir uns im Rahmen unserer Geschäftstätigkeiten ausnahmslos an alle geltenden Gesetze und Bestimmungen halten. Alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsleiter des Unternehmens (zusammen „Vertreter“) sind zur Einhaltung dieser Richtlinie verpflichtet. Bei den für das Unternehmen getätigten Geschäften müssen alle Vertreter jegliche Tätigkeiten vermeiden, die gegen die Kartell- und Wettbewerbsgesetze oder -bestimmungen jeglicher Länder oder Regionen verstoßen.

Diese Richtlinie betrifft nicht bestimmte lokal geltende Gesetze oder jede Situation, mit der die Vertreter konfrontiert sein können. Diese Richtlinie ersetzt auch keine Rechtsberatung. Wenn Sie Fragen zu dieser Richtlinie oder zur Anwendung des Kartell- und Wettbewerbsrechts auf bestimmte Geschäftstätigkeiten haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung des Unternehmens.

RICHTLINIE

In dieser Richtlinie werden die Arten von Tätigkeiten erfasst, die bei unangemessener Ausführung einen Verstoß gegen Kartell- und Wettbewerbsgesetze oder -bestimmungen darstellen könnten. Es ist wichtig, dass unsere Geschäftspraktiken und Handlungen niemals den Anschein eines versuchten unlauteren Wettbewerbs geben. Aufgrund der Komplexität des Kartellrechts und der Wettbewerbsgesetze sollten alle Vertreter des Unternehmens sofort den Rat der Rechtsabteilung einholen, wenn sie sich in einer Situation befinden, in der die Möglichkeit eines Verstoßes gegen diese Gesetze bestehen könnte.

Unten sind Beispiele von Handlungen aufgeführt, die in der Vergangenheit zum Verstoß gegen Kartell- oder Wettbewerbsgesetze geführt haben. Verfahren Sie bei den beschriebenen Aktivitäten mit großer Vorsicht und holen Sie vor Beginn den Rat der Rechtsabteilung ein.

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

Kontakt mit Mitbewerbern

Das größte Potenzial für kartellrechtliche Probleme ergibt sich aus Beziehungen mit Konkurrenten (d. h. solchen Organisationen, die die gleichen oder ähnliche Waren oder Dienstleistungen herstellen bzw. erbringen wie Charles River). Jede Art von Vereinbarung, Übereinkunft oder Abmachung zwischen oder unter Mitbewerbern, ob schriftlich oder mündlich, formell oder informell, ausdrücklich oder stillschweigend, die den Wettbewerb einschränkt oder beeinflusst, unterliegt einer kartellrechtlichen Prüfung und kann in extremen Fällen zu schweren strafrechtlichen Sanktionen sowohl für Charles River als auch für die am rechtswidrigen Verhalten beteiligten Vertreter führen. Die Vertreter müssen unabhängig von Mitbewerbern über alle Aspekte des Wettbewerbs entscheiden, einschließlich welche Produkte in welchen Mengen produziert, welche Dienstleistungen angeboten und an wen diese zu welchen Preisen und Bedingungen verkauft werden sollen, sowie Mitarbeiteranwerbungs- und Vergütungsentscheidungen. Tatsächliche oder potenzielle Mitbewerber dürfen nicht einvernehmlich handeln und auch nicht durch Signalisierung, Absprachen, Bestimmung, Festsetzung oder Kontrolle an den beschriebenen Aspekten beteiligt sein – außer in seltenen Fällen, bei denen eine behördliche Genehmigung vorliegen muss.

Beim Umgang mit Mitbewerbern Vorsicht walten lassen

Die Vertreter sollten bei formellen, informellen oder privaten Interaktionen mit Mitbewerbern, einschließlich Treffen von Handelsverbänden, Vorsicht walten lassen. Es wird empfohlen, dass die Vertreter den Sachverhalt und die Tagesordnung vor geplanten Interaktionen mit einem Mitbewerber mit der Rechtsabteilung besprechen. Teilnehmer an Besprechungen, Anrufen oder anderen Arten von Kontakten sollten sicherstellen, dass die Gespräche nicht von der Tagesordnung abweichen und unangemessene Gespräche ablehnen. Wenn die Gegenpartei weiterhin versucht, von den vereinbarten Gesprächspunkten abzuweichen, sollten die Vertreter die Besprechung verlassen und sich mit der Rechtsabteilung beraten.

Wettbewerbssensible Informationen schützen

Wettbewerbssensible Informationen sind alle nicht öffentlichen Informationen, die sich auf die Verkaufsbedingungen eines Unternehmens beziehen, wie Preise, Preislisten, Preisformeln, Marketing- oder Wettbewerbsstrategien, Kunden, Marktanteile, Gewinne, Kosten und zukunftsgerichtete Geschäftsinformationen. In bestimmten Zusammenhängen könnte die Weitergabe wettbewerbssensibler Informationen, ob direkt oder über einen Vermittler, in bestimmten Rechtsordnungen als rechtswidrig angesehen werden.

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

Rechtswidrige Vereinbarungen mit Mitbewerbern vermeiden

Im Fall kartellrechtlicher Vorwürfe oder Beschwerden lassen sich illegale Absprachen leicht beweisen, wenn sich Wettbewerber getroffen oder Gespräche geführt haben, insbesondere wenn sie anschließend Maßnahmen ergriffen haben, die ohne eine gemeinsame Durchführung nicht wirtschaftlich sinnvoll wären, wie z. B. Preiserhöhungen, oder wenn ein Wettbewerber nach einem Gespräch mit einem anderen Wettbewerber auf eine Angebotsabgabe verzichtet hat. Auch strafrechtliche Verurteilungen können sich auf indirekte Beweismittel oder Indizien einer Absprache stützen. Daher sollten Sie äußerst vorsichtig sein und Besprechungen oder andere Kontakte mit Konkurrenten außerhalb einer legitimen geschäftlichen Zusammenarbeit vermeiden, die im Voraus mit der Rechtsabteilung besprochen wurde. Wenn Sie sich in einer unvermeidbaren Situation dieser Art befinden, sollten Sie gleich zu Beginn klarstellen, dass Sie keine Preisangaben oder andere wettbewerbslich sensible Informationen besprechen werden.

Sollten Versuche oder Einladungen zu solchen Vereinbarungen, Übereinkünften oder Abmachungen dieser Art erfolgen, kann eine kartellrechtliche Untersuchung eingeleitet werden, auch wenn dies nicht erfolgreich war. Schon anscheinend harmlose Gespräche mit Mitarbeitern oder Vertretern des Konkurrenzunternehmens können zur Beschuldigung wegen unrechtlicher Vereinbarungen mit dem Wettbewerber führen.

Sie müssen Kollusion oder den Anschein einer Kollusion oder eines ordnungswidrigen Verhaltens vermeiden, indem Sie nicht an öffentlichen oder privaten Gesprächen oder Vereinbarungen mit tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern über folgende Themen teilnehmen (außer auf Anraten bzw. mit der Genehmigung der Rechtsabteilung und unter Beachtung der oben beschriebenen Regelung in Bezug auf Wettbewerber, die zugleich unsere Kunden sind):

- Preisstellungsrichtlinien, Rabatte, Gewinnspannen, Preisnachlässe und andere Geschäfts- und Verkaufsbedingungen;
- Preisstellungspraktiken oder Trends von Lieferanten, Großhändlern, Distributoren oder Kunden;
- Angebote, Angebotsabsicht oder Angebotsverfahren;
- Gewinnprognosen, Gewinnspannen, Marktanteile oder die Konzentration von Produkten oder Dienstleistungen innerhalb eines identifizierten Marktes;
- Kosten und Kostenprognosen;
- Geschäfts-, Marketing- und Verkaufsförderungspläne, einschließlich Einführungstermine für Produkte oder Dienste oder Kontrollen bzw. Einschränkungen von Werbungsinitiativen;
- Kunden- oder Lieferantenauswahl sowie Ablehnung oder Beendigung dieser Beziehungen;
- Empfehlung eines Verkaufs an oder Einkaufs von bestimmten Drittparteien;

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

- Aktuelle oder potenzielle Forschungsaktivitäten;
- Kreditbedingungen;
- Frachtkosten oder Lizenzgebühren;
- Mitarbeitervergütung, Anwerbung oder Abwerbungspraktiken;
- Zuweisung von Verkaufsgebieten, Kunden, Kundenlisten oder des Geschäfts eines bestimmten Kunden;
- Vermeidung von Geschäftstätigkeiten mit bestimmten Unternehmen oder Kunden (außer aus triftigen Gründen);
- Kontrolle der Produktionsrate oder der Marktversorgung bei Produkten oder Rohstoffen, die von der Konkurrenz für ein Produkt benötigt werden; oder
- Kontrolle oder versuchte Kontrolle oder Verzögerung der Produktion oder der Marktversorgung mit ähnlichen Produkten, Analoga oder eines anscheinenden Ersatzes für ein Produkt potenzieller Wettbewerber (d. h. „Zahlung für eine Verzögerung“ oder „Zahlungsrückabwicklung“).

Maßnahmen ergreifen

Wenn Sie von einem Mitbewerber gebeten werden, eine illegale oder fragwürdige Vereinbarung einzugehen oder wettbewerbsrechtlich sensible Informationen über die Praktiken Ihres Unternehmens auszutauschen, gehen Sie umgehend wie folgt vor:

- Informieren Sie die andere Partei, dass (a) solche Gespräche illegal sein und strafrechtliche Folgen, einschließlich Freiheits- und/oder Geldstrafen, haben können, und (b) dass Sie auf dieses Thema nicht eingehen werden;
- Verlassen Sie das Meeting und notieren Sie dies in Ihrem Gesprächsprotokoll, falls ein solches geführt wurde; und
- Benachrichtigen Sie Ihren Vorgesetzten und die Rechtsabteilung über den Vorfall und zeichnen Sie eine detaillierte Aktennotiz auf.

Kontakt mit Kunden

Nicht nur unsere Interaktionen mit Konkurrenten, sondern auch Interaktionen mit Kunden können für das Unternehmen kartell- oder wettbewerbsrechtliche Risiken bergen. Verfahren Sie bei den folgenden Handlungen mit großer Vorsicht und holen Sie vor Beginn solcher Interaktionen mit unseren aktuellen oder potenziellen Kunden den Rat der Rechtsabteilung ein:

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

- Die Forderung, dass der Kunde mehrere verschiedene Produkte kaufen muss, um einen Rabatt zu erhalten (Anm.: das ist nicht das Gleiche wie allgemein anerkannte und rechtmäßige Incentive-Angebote, bei denen wir dem Kunden beim Kauf mehrerer Produkte einen Preisnachlass mit einem Endpreis oberhalb unseres Selbstkostenpreises anbieten);
- Vereinbarungen, in denen wir das Recht des Kunden zum Kauf der Waren und Dienste von anderen Anbietern einschränken, wenn das Kaufvolumen vom Kunden und von uns wesentliche Anteile der relevanten Märkte insgesamt ausmachen würde;
- Vereinbarungen oder Abkommen mit Distributoren, in denen festgesetzt wird, welche Preise der Distributor von seinen Kunden verlangen wird.

Des Weiteren sollten die Vertreter niemals:

- Einen Kunden verpflichten, von uns zu kaufen, bevor wir vom Kunden kaufen (d. h. Gegenseitigkeitsgeschäfte tätigen);
- Einen Kunden verpflichten, weniger beliebte Produkte oder Dienste zuerst zu kaufen, um sich für den Kauf von beliebteren Produkten oder Diensten zu qualifizieren (d. h. Lieferbindung);
- Kunden dazu verleiten, Verträge mit Wettbewerbern zu kündigen, zu verletzen oder gegen diese zu verstoßen; oder
- Kunden oder Lieferanten bestechen, um unsere Geschäftsinteressen zu fördern oder Wettbewerbern zu schaden.

Kontakt mit Mitbewerbern, die auch unsere Kunden oder Lieferanten sind

Bei bestimmten Dienstleistungen und/oder Produkten tätigen wir Geschäfte mit Konkurrenzorganisationen, die zugleich unsere Kunden oder Lieferanten für andere Dienstleistungen und/oder Produkte sind. Es ist wichtig, dass wir bei Interaktionen mit solchen Organisationen deutlich unterscheiden, ob es sich um eine (1) Kunden-Lieferanten-Interaktion handelt, bei der bestimmte Gespräche über Preise und Bedingungen im Rahmen der Lieferantenbeziehung geführt werden müssen, oder ob es sich um eine (2) Besprechung unter Wettbewerbern handelt, wobei solche Gespräche Verdacht erregen können.

Die Vertreter müssen bei legitimen Kunden-Lieferanten-Gesprächen darauf bedacht sein, jeglichen Übergang zu anderen Themen, die den Wettbewerb zwischen Organisationen betreffen, zu vermeiden. Sie sollten sich im Voraus mit der Rechtsabteilung beraten und sorgfältig darauf achten, dass die bei solchen Gesprächen und Kommunikationen ausgetauschten Informationen nur an die Personen, die diese Informationen benötigen, geleitet und nur für den ordnungsgemäßen Zweck verwendet werden. Es ist wichtig, vorab zu erklären, dass Sie auf keine Wettbewerbsthemen eingehen werden, wenn der

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

Gesprächspartner versuchen sollte, das Gespräch auf Themen außerhalb des Lieferanten-Kunden-Rahmens zu lenken.

Sorgfältige Kommunikation

Es ist wichtig, dass Dokumente und Mitteilungen von Charles River richtig sind, um Aussagen zu vermeiden, die falsch gelesen oder falsch interpretiert werden könnten. Die Vertreter müssen stets vermeiden, gegenüber Kunden abfällige Bemerkungen über unsere Konkurrenten oder deren Produkte oder Dienstleistungen zu machen. Wenn über Konkurrenten oder deren Produkte und Dienstleistungen geäußerte Aussagen nicht den Tatsachen entsprechen, kann das einen Verstoß unter dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb oder gegen die Gesetze zum Schutz vor unlauterem Handelsgebaren darstellen. Aufgrund der Komplexität der Kartell- und Wettbewerbsgesetze ist es wichtig, dass wir bei Preisverhandlungen oder in Angebotssituationen nicht von unseren bestehenden Preisstellungsstandards abweichen (auch nicht von den zulässigen Preisnachlässen). Im Zweifelsfall sollten Sie sich immer für weitere Beratung an die Rechtsabteilung wenden.

Bitte senden Sie alle vertraulichen Mitteilungen an unsere Mitbewerber als Entwurf an die Rechtsabteilung und markieren Sie die Entwürfe mit dem Vermerk „Geschützte oder vertrauliche Informationen – Bitte um Rechtsberatung“.

Meldung von Verstößen gegen diese Richtlinie

Vertreter, die einen Verstoß gegen diese Richtlinie bemerken oder anderweitig davon erfahren, müssen dies ihren Vorgesetzten, der Personalabteilung, der Abteilung Rechtliche Compliance oder der Rechtsabteilung melden. Vertreter können mutmaßliche Verstöße auch über die Charles River Helpline telefonisch melden.

Das Unternehmen duldet keine Vergeltungsmaßnahmen gegen Personen, die in gutem Glauben einen möglichen Verstoß gegen das Gesetz oder jegliche Richtlinien des Unternehmens (einschließlich dieser Richtlinie) melden. Jeglicher Verdacht auf Vergeltung gegen einen Vertreter, der ehrliche Hinweise gibt, sollte unverzüglich der Abteilung Legal Compliance oder der Rechtsabteilung gemeldet werden, die entsprechende Maßnahmen ergreifen werden.

Nichteinhaltung

 charles river	GLOBALE UNTERNEHMENSRICHTLINIE	Dokument-Nr.: GLBL- POL-00057
		Überarbeitungs-Nr.: 2
		Gültig ab: 27/Apr/2021
Titel: Richtlinie zu Kartellrecht und fairem Wettbewerb		

Der Erfolg jeder einzelnen Richtlinie setzt die Kooperation aller Vertreter voraus. Gemäß lokal geltenden Gesetzen müssen Vertreter, von denen festgestellt wird, dass sie wesentlich gegen diese Richtlinie verstoßen haben, eventuell mit Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses rechnen.

Allgemeines

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, diese Richtlinie jederzeit zu ändern oder außer Kraft zu setzen, wenn das Unternehmen dies für notwendig erachtet.

GELTUNGSBEREICH

Diese Richtlinie gilt für alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsleiter von Charles River Laboratories International, Inc. (und seinen verbundenen Unternehmen und Tochtergesellschaften).

ZUSTÄNDIGKEITEN

Fragen zur Auslegung dieser Richtlinie und/oder zu Sachverhalten, die in dieser Richtlinie enthalten sind, sind an das Büro des Chefsyndikus zu richten.

VERWANDTE DOKUMENTE

Verhaltens- und Ethikkodex