

Richtlinie zum Kartellrecht

ZWECK

Charles River Laboratories International, Inc. und ihre Tochtergesellschaften (kollektiv das „Unternehmen“, „CRL“ 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 sind zur Einhaltung dieser Richtlinie verpflichtet. Bei den für das Unternehmen getätigten Geschäften müssen alle Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsleiter jegliche Tätigkeiten vermeiden, die gegen die Kartell- und Wettbewerbsgesetze oder -bestimmungen der Länder, in denen wir geschäftstätig sind, verstoßen.

RICHTLINIE

In dieser Richtlinie werden die Arten von Tätigkeiten erfasst, die bei unrechter 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 ist es sehr wichtig, dass Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsleiter des Unternehmens sofort den Rat der Rechtsabteilung einholen, wenn sie sich in einer Situation befinden, in der die Möglichkeit eines Verstoßes gegen die Kartellgesetze bestehen könnte.

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

Interaktionen mit Wettbewerbern

Das größte Potenzial für kartellrechtliche Probleme besteht bei geschäftlichen Beziehungen zu Wettbewerbern, d. h. zu den Unternehmen, die die gleichen Produkte oder Dienste wie wir herstellen oder verkaufen. Jede Art von Vereinbarung, Abkommen oder Absprache unter Wettbewerbern mit resultierender Einschränkung oder Beeinflussung des Wettbewerbs – ob schriftlich oder mündlich, formell oder informell, ausdrücklich oder stillschweigend – kann kartellrechtlich geprüft werden und in extremen

Fällen schwere strafrechtliche Konsequenzen für CRL und den an den gesetzeswidrigen Handlungen beteiligten Mitarbeitern haben. Die Entscheidung, welche Produkte in welchen Mengen produziert, welche Dienste angeboten und an wen diese zu welchen Preisen und Bedingungen verkauft werden sollen, muss von Mitarbeitern, Führungskräften und Geschäftsleitern unabhängig von den Wettbewerbern getroffen werden. Tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber dürfen hinsichtlich der oben beschriebenen Aspekte nicht einvernehmlich handeln und auch nicht durch Signalisierung, Absprachen, Bestimmung, Festsetzung oder Kontrolle an den beschriebenen Aspekten beteiligt sein, außer in sehr seltenen Fällen, bei denen eine aufsichtsamtliche Genehmigung vorliegen muss.

Bei bestimmten Diensten und/oder Produkten tätigen wir Geschäfte mit Konkurrenzunternehmen, die zugleich unsere Kunden oder Lieferanten für andere Dienste und/oder Produkte sind. Es ist wichtig, dass wir bei Interaktionen mit solchen Unternehmen deutlich unterscheiden, ob es sich um eine (1) Kunden-Lieferanten-Interaktion handelt, bei der Preise und Bedingungen im Rahmen der Lieferantenbeziehung besprochen werden müssen, oder ob es sich um eine (2) Besprechung unter Wettbewerbern handelt, wobei solche Gespräche Verdacht erregen können. CRL-Mitarbeiter müssen bei legitimen Kunden-Lieferanten-Gesprächen darauf bedacht sein, jeglichen Wechsel auf andere Themen, die den Wettbewerb zwischen den Unternehmen betreffen, zu vermeiden. Sie müssen 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.

Im Fall eines Kartellverfahrens lässt sich leicht beweisen, ob sich Wettbewerber getroffen und Geschäftsbedingungen abgesprochen und anschließend die Preise erhöht haben, oder ob ein Wettbewerber nach einem Gespräch mit einem anderen Wettbewerber auf die Angebotsabgabe verzichtet hat. Auch strafrechtliche Verurteilungen können sich auf indirekte Beweismittel oder Indizien einer Absprache stützen. Deshalb müssen Sie stets mit größter Sorgfalt darauf achten, dass jegliche Gespräche oder Telefonate mit Wettbewerbern unter vier Augen vermieden werden. Wenn Sie sich in einer unvermeidbaren Situation dieser Art befinden, sollten Sie gleich zu Beginn klarstellen, dass Sie keine Preise oder Geschäftspraktiken besprechen werden. Das Gleiche gilt bei Interaktionen mit Unternehmen, die Kunden oder Lieferanten und zugleich bei anderen Diensten Konkurrenten von CRL sind. Auch in diesem Fall ist es wichtig, vorab zu erklären, dass Sie auf keine Wettbewerbsthemen eingehen werden, wenn der Gesprächspartner versuchen sollte, das Gespräch auf Themen außerhalb des Lieferanten-Kunden-Rahmens zu lenken.

Sollten Vereinbarungen, Abkommen oder Absprachen dieser Art erfolgen, kann eine kartellrechtliche Untersuchung eingeleitet werden, auch wenn der Versuch nicht erfolgreich war. Schon anscheinend harmlose Gespräche mit Mitarbeitern oder Vertretern des Konkurrenzunternehmens können zur Beschuldigung wegen unrechtlicher Vereinbarungen mit dem Wettbewerber führen.

Wir müssen den Anschein einer Kollusion oder eines ordnungswidrigen Verhaltens vermeiden, indem wir nicht an öffentlichen oder privaten Gesprächen mit tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern über folgende wettbewerbsbezogene 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;
 - Aktuelle oder potenzielle Forschungsaktivitäten;
 - Kreditbedingungen;
 - Frachtkosten oder Lizenzgebühren;
 - Mitarbeitervergütung und Abwerbungspraktiken.
 - Zuweisung von Verkaufsgebieten, Kunden, Kundenlisten oder des Geschäfts eines bestimmten Kunden;
 - 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“).

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

1. 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;
2. Verlassen Sie das Meeting sofort und notieren Sie dies in Ihrem Gesprächsprotokoll, falls ein solches geführt wurde; und
3. Benachrichtigen Sie sofort Ihren Vorgesetzten und die Rechtsabteilung über den Vorfall und zeichnen Sie eine detaillierte Aktennotiz auf.

Interaktionen mit Kunden

Nicht nur unsere Interaktionen mit Wettbewerbern, auch Gespräche mit Kunden können für das Unternehmen kartellrechtliche 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:

- 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 sollte ein Mitarbeiter 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.

Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsleiter müssen stets vermeiden, gegenüber Kunden abfällige Bemerkungen über unsere Wettbewerber oder deren Produkte oder Dienste zu äußern. Wenn über Wettbewerber oder deren Produkte und Dienste 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 Handelsgewerbe darstellen. Aufgrund der Komplexität der Kartellgesetze 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.

Meldung von Verstößen gegen diese Richtlinie

Mitarbeiter, Führungskräfte oder Geschäftsleiter, die einen Verstoß gegen diese Richtlinie beobachten oder anderweitig darüber erfahren, müssen dies ihren Vorgesetzten, dem Vertreter der örtlichen Personalabteilung, Corporate Human Resources oder der Rechtsabteilung melden. Mitarbeiter können auch vermutliche Verstöße über die Charles River Helpline telefonisch melden.

NICHTEINHALTUNG

Der Erfolg jeder einzelnen Richtlinie setzt die Kooperation aller Mitarbeiter voraus. Gemäß lokal geltenden Gesetzen müssen Mitarbeiter, 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 nötig erachtet.

UMFANG

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 den Corporate Vice President of Legal Compliance zu richten.

VERBUNDENE DOKUMENTE

Verhaltensrichtlinien und Unternehmensethik