

Richtlinie zum Kartellrecht

Zweck

Graphic Packaging International, LLC und seine Zweigniederlassungen (kollektiv „das Unternehmen“ oder „GPI“) halten sich in vollem Umfang an alle bundesstaatlichen, staatlichen und globalen Kartell- und Wettbewerbsgesetze. Das Unternehmen glaubt an die freie Marktwirtschaft, und die Einhaltung dieser Gesetze ist entscheidend, um GPIs Ruf als Unternehmen aufrechtzuerhalten, das sich an die höchsten Standards ethischen Verhaltens hält. Das Unternehmen hat diese Richtlinie zum Kartellrecht entwickelt, um unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen über die Kartell- und Wettbewerbsgesetze zu informieren, die für unsere Geschäftstätigkeiten gelten.

Preisabsprachen mit Konkurrenten

Es ist unbedingt erforderlich, dass Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen alle direkten und indirekten Gespräche mit Konkurrenten über Preise vermeiden, wobei nicht vergessen werden darf, dass Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen manchmal mit Konkurrenten sprechen müssen, da sie auch unsere Kunden oder Lieferanten sind. Die Kartellgesetze verbieten jegliche Form von Vereinbarungen zwischen Konkurrenten oder potenziellen Konkurrenten, um Preise festzusetzen.

Insbesondere ist es Konkurrenten untersagt, sich auf Preise zu einigen, die einer der Konkurrenten oder beide für ihre jeweiligen Produkte und Dienstleistungen erheben. Der Begriff „Preis“ wird weit ausgelegt und bezieht sich nicht nur auf den Verkaufspreis des Produkts, sondern auch auf die Zahlungsbedingungen, Transportkosten, Rabatte, Preisnachlässe und sonstige Vergünstigungen. Das Gesetz definiert auch den Begriff „Vereinbarung“ weitläufig, der mehr beinhaltet als nur formelle, unterzeichnete Verträge. Eine *Übereinkunft* zwischen Konkurrenten, um Preise zu ändern oder zu stabilisieren, ist illegal. Beispielsweise sind die Gerichte von der Existenz einer Vereinbarung ausgegangen, als Konkurrenten ihre Preise nach einem informellen Gespräch, in dem es um die Probleme durch steigende Kosten ging, erhöht hatten. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Konkurrenten ausdrücklich vereinbart haben, die Preise zu erhöhen oder ob sie sich auf einen bestimmten Preis geeinigt haben. Die alleinige Tatsache, dass die Konkurrenten die Preise nach einem Gespräch miteinander erhöht haben, kann ausreichend sein, um zu implizieren, dass eine Vereinbarung zur Festsetzung von Preisen getroffen wurde.

In Anbetracht dessen, dass die Kartellgesetze die Begriffe „Vereinbarung“ und „Preis“ so weit auslegen, sollten Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen keine Gespräche mit Konkurrenten oder potenziellen Konkurrenten über folgende Themen führen:

- Vergangene, gegenwärtige oder zukünftige Preise
- Preisrichtlinien
- Preisnachlässe
- Preisaktionen
- Verkaufsbedingungen oder -konditionen
- Gewinne oder Gewinnspannen
- Kosten
- Einschränkungen bei der Produktion oder Ausfallzeitpläne
- Lagerbestände

Darüber hinaus berücksichtigen die Kartellgesetze, dass Konkurrenten verschiedene Techniken anwenden können, um den Wettbewerb zu untergraben. Konkurrenten ist es untersagt, sich darauf zu einigen, nicht um einen bestimmten Kunden zu werben oder sich nicht am Wettbewerb in einem bestimmten Gebiet zu beteiligen, da eine derartige Vereinbarung die Wahlmöglichkeiten eines Kunden in Bezug auf Waren und Dienstleistungen einschränken würde. Unter den Kartellgesetzen ist es illegal, Vereinbarungen mit Konkurrenten zu treffen, um Gebiete aufzuteilen, Kunden zuzuweisen oder sich zu weigern, mit einem bestimmten Lieferanten oder Kunden Geschäfte zu tätigen.

Wenn ein Konkurrent versucht, mit einem Mitarbeiter oder einer Mitarbeiterin über diese Art von Informationen zu sprechen, sollte der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin antworten, dass er oder sie sich nicht an derartige

unangemessenen Gesprächen beteiligt und das Gespräch beenden. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen müssen immer Meldung erstatten, wenn ein Konkurrent versucht, Gespräche zu führen, die gemäß dieser Richtlinie verboten sind, indem sie eine der weiter unten beschriebenen Meldeoptionen nutzen.

Wenn ein Konkurrent auch ein Kunde oder Lieferant ist

GPI verkauft Papier und Pappe an unabhängige Hersteller, die möglicherweise mit den verarbeitenden Betrieben von GPI um den Absatz konvertierter Produkte konkurrieren. Als ein Konkurrent seiner Kunden können die Geschäfte und Aktivitäten von GPI das Kartellrecht berühren. Zusätzlich können die Kaufverträge mit Kunden Verschwiegenheitsverpflichtungen enthalten, die die Nutzung von Informationen, die GPI während der Verhandlungen erhält, begrenzen. Dementsprechend sollten die Vertriebsmitarbeiter und die Beschäftigten, die für die Preisgestaltung zuständig sind, darauf achten, keine wettbewerbssensiblen Informationen von Kunden zu erhalten, die von den verarbeitenden Betrieben von GPI gegen sie verwendet werden könnten. Insbesondere sollte das Verkaufspersonal von GPI Gespräche mit Kunden über folgende Themen vermeiden:

- Absatzvolumen, Preise, Kosten (außer für Faserstoffe) oder Gewinnspannen;
- Identitäten, Standorte oder Preise von Kunden sowie
- Expansionspläne, Rückzugspläne oder andere wettbewerbssensible Themen.

Volumentarife sollten, soweit möglich, ohne spezifische Mengenvorgaben weitergegeben werden. Wenn das Verkaufspersonal bei der Preisgestaltung von Faserstoffen Mengenvorgaben für verarbeitende Kunden anwendet, sollte es sicherstellen, dass die Informationen nicht an GPI-Mitarbeiter weitergegeben werden, die für die Preisgestaltung oder den Verkauf an verarbeitende Betriebe verantwortlich sind, die mit den verarbeitenden Kunden konkurrieren könnten. Sonstige wettbewerbssensible Informationen, die die GPI-Vertriebsmitarbeiter in Bezug auf Mengen, Preise oder ähnliche Themen von deren Kunden erfahren, ob aus Versehen oder absichtlich, sollten ebenfalls nicht an GPI-Mitarbeiter weitergegeben werden, die an der Preisgestaltung oder an Verkaufsaktivitäten für konkurrierende Verarbeitungsbetriebe beteiligt sind.

Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sollten besonders achtsam sein, wenn sie mit Kunden oder Lieferanten zu tun haben, die auch Konkurrenten sind, und sollten Gespräche auf den geschäftlichen Zweck eines Meetings beschränken, wie in der Tagesordnung festgelegt.

Wirtschaftsverbände und Handelsmessen

Auch wenn Aktivitäten von Wirtschaftsverbänden im Allgemeinen legal und wettbewerbsfördernd sind, bergen sie doch ein gewisses kartellrechtliches Risiko, da hier Konkurrenten zu Kooperationszwecken zusammentreffen. Eine große Anzahl an Strafprozessen dreht sich um Gespräche, die angeblich bei Treffen von Wirtschaftsverbänden oder bei Handelsmessen stattgefunden haben. Daher ist es unerlässlich, dass Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen darauf achten, auch nur den Anschein zu vermeiden, dass illegale Vereinbarungen während dieser Meetings getroffen wurden. Um dieses Ziel zu erreichen, sollte ein Wirtschaftsverband:

- Objektive Mitgliedschaftsanforderungen etablieren;
- Sitzungsabläufe formalisieren;
- Eine schriftliche Tagesordnung für das Treffen vorbereiten und verteilen;
- Gespräche über unangemessene Themen verbieten und
- gegebenenfalls einen Anwalt zugegen haben.

Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen dürfen nicht vergessen, dass nicht alle Mitglieder bezüglich der Kartellgesetze so gut geschult sind wie sie. Wenn daher ein GPI-Mitarbeiter oder eine GPI-Mitarbeiterin glaubt, dass sich ein Gespräch in Richtung unangemessener Themen entwickelt, sollte er oder sie das Gespräch sofort beenden. Wenn das Gespräch fortgeführt wird, sollte der Mitarbeiter oder die Mitarbeiterin den Raum verlassen.

Natürlich sind viele Aktivitäten von Wirtschaftsverbänden zulässig. Zum Beispiel ist die Erstellung eines statistischen Meldeprogramms generell zulässig, wenn der Wirtschaftsverband angemessene Vorsichtsmaßnahmen für das Programm trifft. Insbesondere sollte der Verband die Daten nur in aggregierter Form melden und die Daten eines Mitgliedes nicht an ein anderes Mitglied weitergeben.

Kopplungsgeschäfte

Die Kopplung von zwei oder mehr Produkten findet statt, wenn ein Verkäufer einen Kunden dazu verpflichtet, ein Produkt zu kaufen, um in der Lage zu sein, ein anderes Produkt zu erwerben. Ein Kopplungsgeschäft liegt auch dann vor, wenn ein Verkäufer einen Kunden verpflichtet, Lieferungen oder Waren von einer bestimmten Quelle zu beziehen.

Ob ein Kopplungsgeschäft illegal ist, hängt von bestimmten Umständen ab, wie z.B. von der Marktmacht des Verkäufers, vom wirtschaftlichen Interesse des Verkäufers am Verkauf des Kopplungsprodukts oder von der aktuellen Wettbewerbslandschaft auf dem fraglichen Markt.

Die Kopplung von Produkten stellt unter bestimmten Voraussetzungen einen Verstoß gegen das Kartellrecht dar. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sollten sich immer dann an den Chefjustiziar oder einen anderen GPI-Anwalt wenden, wenn sie glauben, dass das Unternehmen an einem Kopplungsgeschäft beteiligt ist oder sein könnte.

Regeln für sichere und legale Verkaufs- und Marketingaktivitäten

Um die Einhaltung der geltenden Kartellgesetze sicherzustellen, müssen alle GPI-Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen folgende Regeln befolgen:

- Einigen Sie sich niemals mit einem Konkurrenten darauf, dass entweder ein Mitarbeiter, GPI oder der Konkurrent bestimmte Maßnahmen ergreift oder davon absieht, bestimmte Maßnahmen zu ergreifen, insbesondere in Bezug auf Produkte, Preise, Kunden, Lieferanten oder Gebiete.
- Seien Sie sich bewusst, dass ein Kunde eine unabhängige wettbewerbsfähige Einheit ist. Geben Sie dem Kunden immer die Möglichkeit, seine eigenen Geschäftsentscheidungen zu treffen, insbesondere in Bezug auf die Wiederverkaufspreise, die Kunden, an die er verkaufen möchte und die Gebiete, in denen er verkaufen möchte.
- Führen Sie einen fairen Wettbewerb. Unangemessene Wettbewerbstaktiken, wie z.B. Preisdumping, übertriebene Werbung oder die böswillige Verunglimpfung der Produkte eines Konkurrenten, sind nicht nur illegal, sondern entsprechen auch nicht den Kernwerten von GPI.
- In den Situationen, in denen GPIs Konkurrenten auch seine Kunden oder Lieferanten sind, müssen die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von GPI besonders darauf achten, mit diesen Unternehmen nicht über die Kunden, Gebiete, Preise (mit Ausnahme des Preises, zu dem GPI ein bestimmtes Produkt an dieses Unternehmen verkauft oder von diesem Unternehmen kauft) oder Strategien von GPI zu sprechen.

Wenn Sie Zweifel haben, sollten Sie sich an Ihren Vorgesetzten oder Ihre Vorgesetzte wenden, um die Situation zu besprechen und Fragen zu stellen. Gegebenenfalls sollten die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ein Mitglied der Rechtsabteilung kontaktieren, wenn sie Hilfe bei einer Angelegenheit im Zusammenhang mit dieser Richtlinie benötigen.

Verstöße melden und untersuchen

Jede Person, die weiß oder vermutet, dass ein Verstoß gegen diese Richtlinie stattgefunden hat, sollte den Vorfall unverzüglich einer der folgenden Stellen melden:

- Dem Chefjustiziar unter GeneralCounsel@graphicpkg.com
- Der Business Conduct Alertline von Graphic Packaging über die Website unter www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com oder über die länderspezifische gebührenfreie Nummer

Die Graphic Packaging Alertline ist 24 Stunden am Tag erreichbar. Meldungen können auf Wunsch anonym erstattet werden. Länderspezifische Telefonnummern der Business Conduct Alertline:

Australien	1800565761
Österreich	0800 017868
Belgien	0800 77 076
Brasilien	0800 000 0572
Kanada	1.866.898.3750 1.855.350.9393
China	400 120 3531
Kroatien	800-528-422
Estland	8000044232
Finnland	800416130
Frankreich	0.800.90.2500
Deutschland	0800 1810751
Griechenland	0.080.012.6576
Indonesien	0800 1401907
Irland	1800 851 822

Italien	800 725 944
Japan	0800-700-9401
Mexiko	800 681 6714
Niederlande	0800 0229398
Neuseeland	0800 426 361
Nigeria	0-708-060-1816, anschließend 866- 898-3750
Norwegen	80062436
Polen	800005072
Spanien	900.991.498
Schweden	020-088 00 16
Schweiz	0800 000 329
Vereinigtes Königreich	0800 048 5494
Vereinigte Staaten	1.866.898.3750

Alle Meldungen im Zusammenhang mit vermuteten Verstößen gegen diese Richtlinie oder gegen das Kartellgesetz werden objektiv und zeitnah untersucht. Das Unternehmen wird alle Meldungen so vertraulich wie möglich behandeln, soweit dies in Anbetracht seiner Untersuchungspflicht möglich ist. Von allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen wird erwartet, dass sie bei einer Untersuchung kooperieren. Das Versäumnis, bei einer Untersuchung zu kooperieren, kann zu Disziplinarmaßnahmen führen.