
**RICHTLINIE ZUR VERMEIDUNG VON
KORRUPTION & INTERESSENKONFLIKTEN**

Herausgeber	Corporate Affairs
Zweck	Dieser Leitfaden soll dazu dienen, die grundlegenden Regeln zur Vermeidung von Korruption und Interessenkonflikten zu vermeiden und Tipps für ein risikofreies Verhalten zu geben.
Inkrafttreten	1. Februar 2022
Überwachung	Corporate Affairs
Bekanntgabe	Kalle Intranet / per E-mail an alle Nutzer
Geltungsdauer	Unbefristet
Geltungsbereich	Kalle Gruppe weltweit
Email:	Compliance@kallegroup.com

INHALTSVERZEICHNIS

	SEITE
A. ANWENDUNGSBEREICH UND AUFBAU	4
B. WAS GILT <u>NICHT</u> ALS KORRUPTION?	5
C. WAS GILT ALS KORRUPTION?	7
I. Zahlung und Annahme von Bestechungsgeld im Geschäftsverkehr	7
II. Bestechungsmittel	9
III. Begünstigung Dritter	11
IV. Geringfügige und mehrmalige Vorteile	12
V. Unzulässige Einflussnahme auf Geschäftsentscheidungen	12
VI. Typische Bestechungsfälle	13
D. VORTEILSGEWÄHRUNG UND BESTECHUNG VON AMTSTRÄGERN	15
I. Amtsträger	16
II. Beschleunigungszahlungen	16
III. Generelles Verbot von Geldzuwendungen an Amtsträger	17
IV. Andere Begünstigungen	17
E. STRAFEN BEI VERSTÖßEN	18
F. STEUERRECHT	18
G. LEITLINIEN ZUR VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN	19
I. Persönliche Interessenkonflikte	19
II. Finanzielle Interessenkonflikte	20
III. Externe Beschäftigungen und Nebentätigkeiten	22
IV. Materielle und nicht-materielle Zuwendungen	23

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

Kalle Group steht für integriertes, nachhaltiges und faires Verhalten im Geschäftsverkehr. Unser guter Ruf sowie das damit einhergehende Vertrauen unserer Kunden und Geschäftspartner helfen uns, als zuverlässiger und geschätzter Partner wahrgenommen zu werden. Diese Aspekte sind neben der Qualität unserer Produkte ein entscheidender Faktor für den Erfolg unseres Unternehmens. Unser gemeinsames Ziel muss es sein, diese Reputation und auch das in uns gesetzte Vertrauen durch verantwortungsvolles, regelkonformes Verhalten dauerhaft zu erhalten und weiter auszubauen.

Wir lehnen jede Form der unzulässigen Einflussnahme oder auch nur den Versuch dazu ausnahmslos ab. Bestechung und Korruption werden nicht toleriert. Verstöße werden konsequent verfolgt und entsprechend sanktioniert. Wir orientieren unsere geschäftlichen Entscheidungen auch im Übrigen allein an den Interessen des Unternehmens und treffen diese objektiv, vorurteilsfrei und auf Basis sachlicher Kriterien. Da bereits der Anschein bzw. Verdacht eines Interessenkonflikts unserem Ruf erheblich schaden kann, vermeiden wir alle Situationen, in denen die Interessen des Einzelnen mit den Interessen der Kalle Group kollidieren oder kollidieren können.

Die vorliegende Richtlinie soll helfen, unser Bewusstsein für die genannten Compliance-Risikofelder zu schärfen und uns für das Thema allgemein sowie risikobehaftete Situationen im Speziellen zu sensibilisieren. Wir wollen Ihnen damit eine praktische Orientierungshilfe an die Hand geben, die Sie bei der täglichen Arbeit und insbesondere bei ggf. auftretenden Zweifelsfällen zu Rate ziehen können. Wir erwarten daher von all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, dass sie sich mit dieser Richtlinie auseinandersetzen und die hier geregelten Grundsätze bei ihrer täglichen Arbeit beachten.

Gleichwohl wird es immer wieder Fälle geben, in denen sich nur sehr schwer einschätzen lässt, ob ein bestimmtes Verhalten zulässig ist. Gehen Sie in solchen Zweifelsfällen kein Risiko ein, sondern kontaktieren Sie bitte umgehend Ihren Vorgesetzten oder compliance@kallegroup.com – Kontaktpersonen Dr. Michael Schmalholz und / oder Harald Angermüller.

A. Anwendungsbereich und Aufbau

Diese Richtlinie gilt für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer aller Konzerngesellschaften der Kalle Group. Sie enthält einen grundlegenden Überblick über Handlungsanweisungen zur Vermeidung von Korruption und Interessenkonflikten.

Bitte beachten Sie, dass diese Richtlinie einen Mindeststandard darstellt, der nicht nur innerhalb Europas, sondern weltweit eingehalten werden muss. In einigen Ländern können noch strengere Regelungen gelten. In diesem Fall müssen selbstverständlich diese strengeren Regelungen eingehalten werden.

Der Überblick soll dazu dienen, allgemeine Punkte und häufige Fragen zu klären und verschiedene hypothetische Fälle mithilfe der Verwendung des Ampelsymbols zu erläutern:

Diese Klassifizierung basiert auf der Frage, wie erheblich und wie wahrscheinlich Korruption oder Interessenkonflikte zu Nachteilen für Kalle führen können. Möglich sind Nachteile ganz unterschiedlicher Art. Korruption und Interessenkonflikte können etwa zu Reputationsschäden seitens Kalle oder Vertrauensverlust seitens Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern im Allgemeinen führen. Maßgeblich für die nachfolgende Einordnung ist u. a. auch, ob eine Strafverfolgungsbehörde aufgrund der beschriebenen Handlung ein Ermittlungsverfahren einleiten würde:



... bedeutet, dass mit hoher Wahrscheinlichkeit erhebliche Nachteile für Kalle eintreten können oder aber die Strafverfolgungsbehörde in diesem Fall sehr wahrscheinlich einen Anfangsverdacht hinsichtlich einer Korruption annehmen würde.



... bedeutet, dass nicht unwahrscheinlich ist, dass nicht unerhebliche Nachteile für Kalle eintreten können, oder aber die Strafverfolgungsbehörde diesen Fall als kritisch ansehen und daher einen Anfangsverdacht hinsichtlich einer Korruption annehmen könnte.



... bedeutet, dass mögliche Nachteile für Kalle, die nicht nur unerheblich sind, unwahrscheinlich sind oder die Strafverfolgungsbehörde diesen Fall sehr wahrscheinlich nicht als kritisch ansehen und daher keinen Anfangsverdacht hinsichtlich einer Korruption annehmen würde.

B. Was gilt nicht als Korruption?

Grundsätzlich erlaubt sind Geschenke und Einladungen an Kunden oder sonstige Geschäftspartner, die im gesellschaftlichen Umgang üblich sind und nicht auf die unzulässige Beeinflussung von Geschäftsentscheidungen abzielen. Entscheidend ist, dass Geschenke oder Einladungen nicht dem Zweck der Beeinflussung von Geschäftsentscheidungen oder der bevorzugten Behandlung bei der Auftragsvergabe im Verhältnis zu Wettbewerbern dienen.

Zulässig sind z. B. Einladungen von Geschäftspartnern zu üblichen Geschäftsessen oder kleine Aufmerksamkeiten zum Geburtstag oder zu Weihnachten (in Deutschland z. B. bis zu 50 EUR pro Jahr und Geschäftspartner, vgl. Ziffer 3 des Code of Conduct). Solche Geschenke sind grundsätzlich nicht geeignet, Geschäftsentscheidungen in unzulässiger Weise zu beeinflussen.



Die nachfolgenden Beispiele sind als Anleitung zu verstehen und dienen lediglich der Erläuterung. Sie beziehen sich nicht auf tatsächliche Vorgänge in der Kalle Group.

Beispiel:



Eine einmalige Einladung durch einen Kalle-Mitarbeiter zu einem üblichen Mittag- oder Abendessen (d. h. kein Sterne-Restaurant o. ä.), bei dem geschäftliche Angelegenheiten besprochen werden; Übergabe von Werbegeschenken von geringem Wert (in Deutschland z. B. bis zu 50 EUR pro Jahr und Geschäftspartner, vgl. Ziffer 3 des Code of Conduct, folglich z. B. gewöhnlicher Stift und kein luxuriöser Füller, Wandkalender und keine hochpreisige Grafik, Kaffeetasse und keine hochpreisige Vase); Gewährung von kleinen Werbegeschenken anlässlich einer Geschäftsveranstaltung bei dem Kunden (z. B. Schulung, Produktvorstellung).

Ausnahmsweise können auch höherwertige Geschenke zulässig sein, sofern dies mit der örtlichen Kultur im Einklang steht oder aus Gründen der Höflichkeit und Achtungserweisung geboten ist. Allerdings dürfen höherwertige Geschenke – anlasslos bereits bei einem Wert von unter 50 EUR und jedenfalls bei einem Wert eines Geschenks von über 50 EUR – ausschließlich nach Erhalt der schriftlichen Zustimmung des Vorgesetzten erfolgen. Bei Zweifeln ist zwingend die Abteilung Compliance einzubinden.

Beispiele:



Eine Einladung des Geschäftsführers eines wichtigen Kunden im Laufe von Verhandlungen über ein anstehendes Projekt zu einem Abendessen in einem gehobenen Restaurant. Während eine solche Einladung einen einfachen Mitarbeiter mit einem Durchschnittsgehalt beeinflussen kann, wird sich ein Geschäftsführer unter normalen Umständen dadurch mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht beeinflussen lassen.



Eine Einladung eines Kunden durch einen Kalle-Mitarbeiter zu einer Abendveranstaltung in der Absicht, die Geschäftsbeziehung aufzubauen und zu festigen und sich für die geschäftliche Zusammenarbeit in der Vergangenheit zu bedanken, wenn klar ist, dass keine Verbindung zu einer anstehenden Entscheidung besteht.



Sofern Sie von einem Kunden oder Lieferanten ein Geschenk erhalten, bei dem es sich nicht um ein kleines Werbegeschenk handelt, unterrichten Sie bitte Ihren Vorgesetzten und nötigenfalls Compliance@kallegroup.com – Kontaktpersonen Dr. Michael Schmalholz und / oder Harald Angermüller. Bitte machen Sie sich mit den kulturellen Gepflogenheiten vor einer Auslandsreise vertraut. Sollten Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Vorgesetzten oder Compliance@kallegroup.com – Kontaktpersonen Dr. Michael Schmalholz und / oder Harald Angermüller.



Es mag einige Marktteilnehmer geben (Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Wettbewerbern, Kunden oder Vermittler), die höherwertige Geschenke, auch (stets unzulässige) Geldzuwendungen und persönliche Geschenke, als "normal" oder "notwendig" erachten, um Aufträge zu erhalten.

Die Tatsache, dass in bestimmten Gegenden der Welt erhebliche Geldzuwendungen oder sonstige Geschenke immer noch an der Tagesordnung sind, bedeutet aber nicht, dass diese zulässig sind. In den meisten Teilen der Welt ist es illegal, ein Geschenk mit der Absicht anzubieten oder zu geben, eine Geschäftsentscheidung unangemessen zu beeinflussen.

Für die Strafbarkeit ist es im Allgemeinen nicht maßgeblich, ob ein Geschenk allein im Interesse des Unternehmens liegt (z. B. um einen Auftrag zu erhalten). Ein strafbarer Bestechungstatbestand setzt nicht zwingend voraus, dass die einzelne Mitarbeiterin oder der einzelne Mitarbeiter sich persönlich bereichern möchte.

C. Was gilt als Korruption?

Korruption bedeutet zum Einen das Anbieten, Versprechen oder Gewähren eines Vorteils zur unzulässigen Beeinflussung eines Geschäftspartners oder eines Amtsträgers, aber auch das Verlangen, Sich-Versprechen-Lassen oder Annehmen eines Vorteils aus unzulässigen Erwägungen.

Bitte beachten Sie, dass Korruption gemäß den strafrechtlichen Vorschriften der meisten Länder der Welt auch der Strafverfolgung unterliegt, wenn der Korruptionstatbestand im Ausland stattfindet.

Beispiel:



Während der Vertragsverhandlungen im Ausland verlangt der zuständige Mitarbeiter eines Geschäftspartners die Zahlung einer Vermittlungsprovision im Fall des Vertragsschlusses. Die Vermittlungsprovision ist auf die Rechnung aufzuschlagen und nach Zahlung derselben an den Mitarbeiter des Geschäftspartners weiterzuleiten.



Sämtliche Tathandlungen eines korruptiven Verhaltens werden in Deutschland vorgenommen. Auch der dahinterstehende Zahlungsverkehr erfolgt allein in Deutschland. Ziel der Korruption ist aber ein Vorteil für die Geschäftstätigkeiten von Kalle in den USA, der u. U. nie eintritt. Gleichwohl besteht die erhebliche Gefahr, dass US-Strafverfolgungsbehörden ihre Zuständigkeit annehmen.

Die nachfolgenden, in den Abschnitten I. bis VI. dargestellten Handlungen sind gemäß den europäischen Gesetzen zur Bestechungsbekämpfung als Korruption anzusehen und deshalb verboten:

I. Zahlung und Annahme von Bestechungsgeld im Geschäftsverkehr

Zahlung und Annahme von Bestechungsgeldern bei geschäftlichen Transaktionen sind verboten. Dies bedeutet, dass Korruption im Zusammenhang mit Geschäftsbeziehungen zu Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartnern rechtswidrig ist und der Strafverfolgung unterliegt.

Es ist jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter verboten, einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter eines anderen Unternehmens einen Vorteil anzubieten, in Aussicht zu stellen oder zu gewähren, um eine künftige oder bevorstehende Geschäftsentscheidung in unzulässiger Weise zu beeinflussen.

Beispiele – Vertrieb:



Im Laufe einer Ausschreibung bietet ein Kalle-Mitarbeiter dem zuständigen Leiter der Einkaufsabteilung eines potenziellen Kunden eine Zahlung an, falls Letzterer ausschließlich Wursthüllen von Kalle und keine Wettbewerbsprodukte einkauft.



Kalle verhandelt mit einem potenziellen neuen Kunden. Die Verhandlungen gestalten sich als schwierig und schreiten kaum voran. Eines Tages kontaktiert ein Herr X den zuständigen Vertriebsmitarbeiter von Kalle (V) und unterrichtet V darüber, dass er sehr gute Verbindungen zu dem potenziellen neuen Kunden habe und dieser Kalle den Auftrag erteilen würde, wenn Kalle bereit wäre, X ein Beraterhonorar zu zahlen. Durch Nachforschungen findet V heraus, dass X ein Mitarbeiter des potenziellen neuen Kunden ist. Dennoch stimmt V der Zahlung zu. Kalle und X schließen eine Vereinbarung ab. Kurz danach wird Kalle der Auftrag erteilt. Es ist nicht ersichtlich, welche Dienste X für das Beratungshonorar leistet.



Kalle und ein Wettbewerbsunternehmen (W) legen auf die Ausschreibung eines chinesischen staatseigenen Unternehmens hin jeweils ein Gebot für einen lukrativen Auftrag zur Herstellung von künstlichen Wursthüllen vor. Nach Vorlage der Gebote meldet sich ein Vermittler, der angeblich die Vergabestelle berät, bei dem zuständigen Vertriebsmitarbeiter von Kalle. Der Vermittler schlägt vor, dass das Kalle den Auftrag erhält, wenn man einen Ausgleich für die unterlegene Partei zahlt. W erhält einen „angemessenen Ausgleich für die Kosten des Ausschreibungsvorgangs“.

Spiegelbildlich zum Anbieten oder Gewähren unzulässiger Vorteile ist auch das Sich-Versprechen-Lassen oder Annehmen unzulässiger Vorteile strafbar. Kalle-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten daher auch bei der Annahme von Einladungen und Geschenken stets prüfen, ob diese eine Entscheidung unzulässig zu beeinflussen könnten.

Beispiel – Einkauf:



Ein Kalle-Mitarbeiter schließt mit einem Kalle-Lieferanten einen Vertrag über die Lieferung von Wursthüllen ab, weil Letzterer ihm die Zahlung eines Geldbetrags / einer Reise / von Fußball-Tickets in Aussicht gestellt hat.

Beispiele – Auftragserlangung:



Ein Wursthersteller kontaktiert einen Kalle-Mitarbeiter und erklärt, er könne Kalle gegen Zahlung einer "Provision" einen Auftrag verschaffen.



Ein Mitarbeiter eines ausschreibenden Unternehmens kontaktiert einen Kalle-Mitarbeiter und erklärt, er könne gegen Zahlung von EUR 1.000 exklusive Informationen über die Ausschreibung besorgen.



Ein Kalle-Mitarbeiter lädt einen Mitarbeiter eines Unternehmens, das einen Wursthüllen-Auftrag ausgeschrieben hat, zu einer Messe ein, auf der Kalle vertreten ist.



In diesem Zusammenhang ist es bedeutsam, dass ein strafbares Verhalten auch dann vorliegen kann, wenn die Entscheidung zu der jeweiligen Auftragserteilung letztlich nicht durch den Vorteil beeinflusst war, weil z. B. das Geschenk unpassend war (ein Fußball-Ticket für eine nicht sportinteressierte Person) oder Kalle den Auftrag aus objektiven Gründen erhalten hat.

II. Bestechungsmittel

"Bestechungsmittel" können Vorteile aller Art sein. Als Vorteil gilt alles, was die finanzielle, rechtliche oder persönliche Situation des Empfängers verbessert und auf das Letzterer keinen Anspruch hat. Dazu gehören insbesondere alle offenen und verdeckten materiellen Zuwendungen, aber auch nicht-materielle Vorteile.

Beispiele:

- "Trinkgelder", "Provisionen", "Beraterhonorare"
- Finanzielle Vorteile (Gutscheine, Eintrittskarten, Einladungen zu Veranstaltungen, Urlaubsreisen, Rabatte, zinslose oder zinsgünstige Darlehen, unentgeltliche oder preisgünstige Dienstleistungen)
- Wertvolle Gegenstände (vgl. Ziffer 3 des Code of Conduct mit der Grenze von 50 EUR pro Jahr und Geschäftspartner) (Kleidung; hochpreisige Lebensmittel wie Champagner oder Kaviar; elektronische Geräte, sofern es sich beispielsweise nicht auf eine kleine Taschenlampe oder einen USB-Stick mit Firmenlogo o. ä. beschränkt)

- Nicht-materielle Vorteile (Auszeichnungen, Ehrenämter, berufliche Aussichten, sexuelle Gefälligkeiten)
- Gemeinnützige Spenden, wenn diese mit der Absicht der Einflussnahme auf Geschäftsentscheidungen erfolgen; Spenden erfordern in jedem Fall Rücksprache mit der Compliance-Abteilung (Compliance@kallegroup.com – Kontaktpersonen Dr. Michael Schmalholz und / oder Harald Angermüller).
- Nichtvornahme einer bestimmten Maßnahme (Verzicht auf die mögliche Kündigung eines Vertrags, Verzicht auf die Geltendmachung von Gewährleistungsrechten)



Werbegeschenke können – je nach Wert – unzulässige Vorteile darstellen. Dies ist zu vermuten, wenn ein Gegenstand aufgrund seines Werts in aller Regel nicht als Werbegeschenk verwendet wird, z. B. ein Füllhalter von Montblanc mit Firmenaufdruck.



Das Einschalten von Vermittlern (Vertriebsmittler, Berater, Agenten, Makler etc.) birgt ein besonders hohes Korruptionsrisiko. Aus diesem Grund ist die Zahlung von Provisionen oder Vermittlungsgebühren nur unter folgenden Bedingungen zulässig:

- Noch vor Aufnahme der Geschäftsbeziehung ist die Integrität des Vermittlers zu überprüfen. Diese **Überprüfung** ist zu dokumentieren.
- Die Aufnahme der neuen Geschäftsbeziehung bedarf der schriftlichen **Genehmigung** der Abteilung Compliance oder Geschäftsleitung.
- Es darf **kein Interessenkonflikt** bestehen (z. B. darf der Vermittler keine Mitarbeiterin und kein Mitarbeiter des Kunden sein oder diesem persönlich nahestehen).
- Die Zahlung setzt eine **ordnungsgemäße Rechnung** voraus. Grundlage hierfür muss eine schriftliche Vereinbarung mit klarer Definition von Leistung und Gegenleistung sein.
- Es darf **keine überschießende Zahlung**, d. h. über die vertraglich vereinbarte Summe hinaus, getätigt werden.

- Das **Empfängerkonto** ist vertraglich festgelegt. Die Auszahlung hat grundsätzlich auf ein Bankkonto zu erfolgen, das sich in einem Land befindet, in dem der Vermittler wohnt oder seinen Firmensitz hat und das auf seinen Namen oder den Namen seiner Firma lautet. Erstmalige Abweichungen hiervon sind an die Compliance-Abteilung zu melden (Compliance@kallegroup.com – Kontaktpersonen Dr. Michael Schmalholz und / oder Harald Angermüller). Wiederholte und gleichartige Abweichungen in laufenden Geschäftsbeziehungen sind nicht erneut zu melden.
- Die in der Rechnung ausgewiesene **Leistung** ist tatsächlich erfolgt und dokumentiert.
- Die gezahlten Provisionen müssen eine **adäquate Gegenleistung** zur erhaltenen Leistung darstellen und sollten 5 % des Auftragswertes grundsätzlich nicht überschreiten.
- Die **Verbuchung** der Zahlungen hat ordnungsgemäß zu erfolgen.

III. Begünstigung Dritter

Auch Vorteile, die nicht dem Geschäftspartner, sondern einem Dritten gewährt werden, können Bestechung darstellen.

Beispiele:



Ein Vertriebsmitarbeiter von Kalle bietet einem Kunden an, dem Sohn / der Ehefrau / dem Freund des Mitarbeiters eine Ausbildungsstelle zu beschaffen, wenn auf die Geltendmachung von Gewährleistungsrechten für mangelhafte Kalle-Leistungen verzichtet wird.



Ein Mitarbeiter eines Kunden verlangt eine Geldzuwendung als "Gegenleistung" für den Abschluss eines Vertrags. Diese Geldzuwendung wird zum vereinbarten Preis der Kalle-Leistungen hinzugerechnet. Zwecks Verschleierung vereinbart man, dass das Geld an einen Freund des Mitarbeiters des Kunden gezahlt wird, der als unabhängiger Berater tätig ist.



Der Geschäftsführer eines potenziellen Kunden deutet während der Verhandlungen an, dass er einem Unternehmen den Auftrag erteilt, wenn dieses einen erheblichen Geldbetrag an den örtlichen Fußballverein spendet.

IV. Geringfügige und mehrmalige Vorteile

Nicht nur die Zahlung oder Annahme größerer Geldbeträge oder wertvoller Geschenke (z. B. Urlaubsreisen) ist verboten, sondern auch die mehrmalige Gewährung oder Annahme kleiner Vorteile in engen zeitlichen Abständen (z. B. eine Flasche Wein pro Monat, während eine alljährliche, angemessene Aufmerksamkeit zu Weihnachten zulässig ist). Hier besteht die Gefahr, dass der Empfänger wegen des mehrmalig gewährten Vorteils in seiner Geschäftsentscheidung unzulässig beeinflusst wird.

Beispiel:



Ein Lieferant schickt regelmäßig, jeweils im Abstand von wenigen Wochen, kleine Gefälligkeitsgeschenke an den zuständigen Kalle-Einkäufer (z. B. Taschenrechner mit Firmenlogo, Schokolade, Weinflaschen im Wert von EUR 10 bis 20) und lädt ihn seit einiger Zeit mehrmals im Monat zum Mittagessen ein. Der Kalle-Mitarbeiter nimmt diese Geschenke und Einladungen an und fühlt sich im Lauf der Zeit gegenüber dem Lieferanten verpflichtet. Daher geht der nächste Auftrag an diesen Lieferanten und nicht an einen (günstigeren) Wettbewerber.

Einmalige und geringwertige Vorteile, etwa eine Flasche Wein (vgl. Ziffer 3 des Code of Conduct mit der Grenze von 50 EUR pro Jahr und Geschäftspartner), sind allerdings rechtmäßig, wenn sie nicht gewährt werden, um Einfluss auf eine Geschäftsentscheidung zu nehmen.

Beispiel:



Eine einmalige Einladung zu einem moderaten Essen (z. B. im Wert von 35 EUR) zur Besprechung von geschäftlichen Angelegenheiten und ein einige Wochen später eine Flasche Wein, ein kleines Gefälligkeitsgeschenk in Höhe von EUR 10 oder ein kleines Werbegeschenk (z. B. Kalender, Notizblöcke) zu Weihnachten.

V. Unzulässige Einflussnahme auf Geschäftsentscheidungen

Das Versprechen oder Gewähren von Vorteilen muss immer als Bestechung gewertet werden, wenn eine unzulässige Einflussnahme auf eine anstehende Geschäftsentscheidung beabsichtigt ist.

Eine unzulässige Einflussnahme liegt regelmäßig vor, wenn die Geschäftsentscheidung nicht auf Basis sachlicher Kriterien (z. B. Qualität oder Preis), sondern wegen des Vorteils fällt.

Dies gilt ungeachtet dessen, ob die Bestechungsabsicht ausdrücklich erwähnt oder lediglich angedeutet wird, indem ein Vorteil angeboten oder gewährt wird.

Beispiel:



Vor dem Abschluss eines Vertrags wird ein an den Verhandlungen beteiligter Mitarbeiter eines Geschäftspartners mit seiner Ehefrau von einem Kalle-Mitarbeiter zu einem renommierten Ball einschließlich Übernachtung in einem Hotel eingeladen. Der Mitarbeiter nimmt die Einladung an. Kurze Zeit später wird der Auftrag erteilt. Weitere Informationen zum Sachverhalt liegen nicht vor. In einem solchen Fall würde der Staatsanwalt wahrscheinlich ein Ermittlungsverfahren wegen Korruption / Bestechung im Geschäftsverkehr gegen die Beteiligten einleiten.

Außerdem kann das schlichte Angebot eines Vorteils der Strafverfolgung unterliegen, selbst wenn der Vorteil von der Gegenseite abgelehnt wurde und der Bestechungsversuch somit erfolglos blieb.

VI. Typische Bestechungsfälle

Bestechung im Geschäftsverkehr liegt in der Regel vor, wenn einer der folgenden Vorteile im Rahmen der Anbahnung oder Unterhaltung von Geschäftsbeziehungen angeboten, versprochen, gewährt oder angenommen wird, um anstehende Geschäftsentscheidungen in unzulässiger Weise zu beeinflussen.

- Explizite Geldzuwendungen
- Versteckte ("verschleierte") Geldzuwendungen
 - "Beraterhonorare" etc. an Freunde oder Familienmitglieder des Bestochenen, obwohl keine Vermittlungstätigkeit stattgefunden hat.
 - Geldzuwendungen, denen offensichtlich ein unzulässiger Interessenkonflikt zugrunde liegt.

Beispiel:



Gemäß verdeckter Absprache zwischen Kalle und einem Mitarbeiter des Kunden werden dem Kunden übermäßig hohe Beträge in Rechnung gestellt. Nach Zahlung der Rechnung wird ein Teilbetrag unmittelbar an den besagten Mitarbeiter des Kunden (oder eine von ihm benannte Person) überwiesen.

- *Hohe Provisionen, z. B. Vermittlerprovision von 10 % bzw. absolut EUR 12.000 pro Monat, wenn nicht erkennbar ist, dass der Aufwand des Vermittlers eine besonders hohe Provision rechtfertigen. Derartige Konstellationen sind für Strafverfolgungsbehörden regelmäßig "red flags", da Vermittler oftmals zur Weiterleitung von Bestechungsgeldern genutzt werden.*
- Konsumgüter (z. B. Elektrogeräte, Kleidung, Lebensmittel, Alkohol)
- Monetäre Vorteile (z. B. Reisen, Eintrittskarten, günstige Darlehen)
- Sonstige Vorteile (z. B. Vermittlung von Nebenbeschäftigungen, sexuelle Gefälligkeiten)

D. Vorteilsgewährung und Bestechung von Amtsträgern

In Bezug auf die Begünstigung von Amtsträgern sind die Gesetze zur Bestechungsbekämpfung meist besonders streng.

Bitte beachten Sie, dass in vielen Ländern die Bestechung von Amtsträgern strenger geahndet wird als Bestechung in der Privatwirtschaft. Schlichte "Klimapflege", also die Sicherung des Wohlbollens eines Amtsträgers bei der Ausübung seiner Funktion, ist oftmals bereits rechtswidrig und wird strafrechtlich verfolgt. Dies gilt auch in Fällen, in denen eine Gefälligkeit gewährt wird, um ein Verwaltungsverfahren lediglich zu beschleunigen, ohne die Entscheidung beeinflussen zu wollen.

I. Amtsträger

Amtsträger sind Richter, Beamte oder Personen, die ein Amt in der Legislative, Exekutive oder Verwaltung einer Kommune oder eines Staats innehaben und öffentliche Aufgaben wahrnehmen.

Beispiele:

- Staatsanwälte
- Finanzbeamte
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter öffentlicher Krankenhäuser
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von öffentlichen Universitäten, Forschungseinrichtungen und Schulen

Auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter privat betriebener Unternehmen, die öffentliche Aufgaben übernehmen, können Amtsträger sein.

Beispiele:

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Prüf- und Zertifizierungsstellen
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von kommunalen Energieversorgungsunternehmen

Neben der Bestechung inländischer Amtsträger ist regelmäßig auch die Gewährung von Vorteilen und Bestechungsgeldern an ausländische Amtsträger nach örtlichem Strafrecht strafbar. In vielen Ländern sind auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von staatlich gehaltenen Wirtschaftsunternehmen (Rechtsprechung z. B. betreffend Mitarbeiter der Flughafen Berlin Brandenburg GmbH) als Amtsträger anzusehen. Nach außen ist dies teilweise nur schwer zu erkennen. Außerdem bestehen erhebliche Unterschiede in den einzelnen Jurisdiktionen (z. B. enger Amtsträger-Begriff in Russland) und in der Rechtsprechung (z. B. ältere BGH-Rechtsprechung mit Ablehnung der Amtsträgereigenschaft von Mitarbeitern der damaligen Flughafen Frankfurt/Main AG).

Bitte beachten Sie, dass vor allem im Ausland Amtsträger möglicherweise an bestimmten Veranstaltungen teilnehmen, bei denen dies nicht notwendigerweise erwartet wird.

Beispiel:



Eine Unternehmensdelegation trifft sich in Asien mit der Delegation von Wirtschaftsvertretern des Gastlandes. Unter den Wirtschaftsvertretern sind auch einige Amtsträger, die ihre Funktion jedoch zunächst nicht offenlegen. Obwohl dies noch rechtzeitig offengelegt wird, unterscheidet ein Kalle-Mitarbeiter Geschenke als Dank für die Gastfreundschaft, die in der privaten Wirtschaft grundsätzlich angemessen sind, aus Verlegenheit nicht zwischen Vertretern aus der Privatwirtschaft und Amtsträgern.

II. Beschleunigungszahlungen

Beschleunigungszahlungen sind Zahlungen oder andere Vorteile (oft von geringem Wert), die an einen Amtsträger gerichtet werden, um sich sein Wohlwollen bei der Ausübung seiner amtlichen Funktionen "zu sichern" oder diese Ausübung schlicht zu beschleunigen, ohne ihn im Übrigen beeinflussen zu wollen.

Beschleunigungszahlungen stellen Bestechungsgelder dar und sind in vielen Ländern rechtswidrig. Daher ist es Kalle-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern untersagt, Beschleunigungszahlungen zu leisten.

Beispiele:



Wiederholte kleine Geschenke (z. B. eine Flasche Wein) an einen Mitarbeiter einer Behörde, um von Kalle gestellte Anträge schneller zu bearbeiten.



Der für die Prüfung und Zertifizierung eines neuen Produkts zuständige Mitarbeiter einer (öffentlichen) Kontrollstelle wird wiederholt zum Essen eingeladen, um die Prüfung des neuen Produkts zu beschleunigen.



Ein ausländischer Zollbeamter verlangt eine Zahlung, um das Verfahren der Zollabfertigung und Versendung von Wursthüllen, die dringend geliefert werden müssen, zu beschleunigen.

III. Generelles Verbot von Geldzuwendungen an Amtsträger

Geldzuwendungen an Amtsträger sind immer als Bestechung von Amtsträgern anzusehen und daher strafbar.

IV. Andere Begünstigungen

Im Umgang mit Amtsträgern gelten, wie dargestellt, strengere Maßstäbe als bei Geschäftspartnern aus der Privatwirtschaft.

An Amtsträger dürfen keine Geschenke vergeben werden, grundsätzlich auch keine Werbegeschenke von geringem Wert oder Geschenke zu besonderen Anlässen (z. B. Weihnachten oder Jubiläen). Abweichungen hiervon sind vorab mit der Compliance-Abteilung zu besprechen (Compliance@kallegroup.com – Kontaktpersonen Dr. Michael Schmalholz und / oder Harald Angermüller).

Eine bescheidene Bewirtung im Rahmen von Besprechungen (z. B. belegte Brötchen, Kekse, Kaffee) ist unproblematisch und bedarf keiner vorherigen Absprache mit der Compliance-Abteilung.



Sollte ein Amtsträger Geschenke oder Einladungen erwarten oder fordern oder sollten Zweifel dahingehend bestehen, ob eine erforderliche Genehmigung vorliegt, muss von einer Einladung abgesehen werden.

E. Strafen bei Verstößen

Bestechung ist eine Straftat. Zu den gesetzlich vorgesehenen Strafen für hieran beteiligte Personen zählen nicht nur empfindliche Geldstrafen, sondern (je nach Land) auch Freiheitsstrafen von bis zu 10 oder sogar 15 Jahren. Die Möglichkeit der Strafverfolgung wird durch den Einsatz eines Mittelsmanns (Bote, Makler oder ähnliches) nicht ausgeräumt.

Auch gegen die Mitglieder der Geschäftsleitung des Unternehmens und gegen das Unternehmen selbst können empfindliche Geldsanktionen verhängt werden, wenn z. B. durch leitende Angestellte oder sonstige Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter Verstöße gegen Vorschriften zur Korruptionsbekämpfung festgestellt werden. Es droht persönliche Haftung bzw. strafrechtliche Sanktionierung von Organmitgliedern sowie von leitenden Angestellten und sonstigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die handelnde Person sowie das Unternehmen und andere Dritte, die von der Bestechung profitiert haben, müssen die erhaltenen Vorteile oder ihren Wert zurückgeben (sog. Vermögensabschöpfung).

Aufgrund von Strafen und Bußgeldern, oft in Kombination mit einer Vermögensabschöpfung, können Korruptionshandlungen existenzbedrohend für das betroffene Unternehmen (und somit auch für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) werden.

Verstöße gegen das Korruptionsstrafrecht und Bestimmungen dieser Richtlinie werden von Kalle nicht geduldet und können für jede betroffene Mitarbeiterin und jeden betroffenen Mitarbeiter arbeitsrechtliche Folgen bis hin zu einer fristlosen Kündigung und Schadenersatzforderungen nach sich ziehen.

F. Steuerrecht

Straftaten im Zusammenhang mit Korruption stehen oft in Verbindung mit Steuerhinterziehung. Soweit im Zusammenhang mit Korruptionshandlungen Zuwendungen geleistet werden, ist zu beachten, dass der Empfänger des Bestechungsgeldes diese Zuwendungen oft nicht steuerlich erklärt. Daher kann eine Person, die Zuwendungen leistet oder andere Vorteile gewährt, die mit dieser Straftat in Verbindung stehen, wegen Beihilfe zur Steuerhinterziehung strafrechtlich verfolgt werden.

Nicht nur die Person, die die Zahlung veranlasst hat, sondern auch das Unternehmen, das die Zahlung vornimmt, kann in den Fokus der Ermittlungsbehörden geraten. Denn naturgemäß werden Bestechungszahlungen nicht als solche verbucht, sondern oftmals verschleiert oder fälschlicherweise als abzugsfähige Betriebsausgaben behandelt.

G. Leitlinien zur Vermeidung von Interessenkonflikten

Interessenkonflikte können sich aus unterschiedlichen Gründen ergeben und in den verschiedensten Situationen auftreten. Sie sind stets zu vermeiden. Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter, die bzw. der für eine geschäftliche Entscheidung verantwortlich oder an dieser beteiligt ist, muss selbst und eigenverantwortlich prüfen, ob ein Interessenkonflikt oder jedenfalls der Anschein für einen solchen besteht.

Die nachstehenden Leitlinien zur Vermeidung von Interessenkonflikten bei Kalle sind zwingend von all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu beachten:

I. Persönliche Interessenkonflikte

Interessenkonflikte können sich insbesondere aufgrund einer bestehenden engen persönlichen Beziehung ergeben, z. B. Verwandte, Haushaltsmitglieder oder enge Freunde. Derartige Beziehungen dürfen unsere geschäftlichen Entscheidungen nicht beeinträchtigen – dies betrifft sowohl Geschäftsbeziehungen zu externen Partnern als auch interne Personalentscheidungen sowie Beschäftigungsverhältnisse.

Sofern Sie mit einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter eines (potenziellen) Geschäftspartners in enger persönlicher Beziehung stehen oder gestanden haben, muss dies dem Vorgesetzten oder per E-Mail an Compliance@kallegroup.de umgehend offengelegt werden. Entscheidungen in diesem Zusammenhang dürfen nur nach entsprechender vorheriger Rücksprache und auf Grundlage objektiver Kriterien (z. B. Qualität, Preis, Zuverlässigkeit) getroffen werden.

Beispiel: Ein Mitarbeiter aus dem Einkauf von Kalle will einen Auftrag an ein Unternehmen vergeben, das seinem besten Freund gehört:



Das Unternehmen hat hinsichtlich Preis, Qualität und Lieferkonditionen das beste Angebot vorgelegt und soll deshalb den Auftrag bekommen. Für Dritte, die zwar von der persönlichen Verbindung, nicht aber von der Einordnung des Angebots wissen, könnte dies ein „Geschmäcke“ haben und zu einem Reputationsverlust führen. Dies führt jedoch nicht dazu, dass die Annahme des Angebots gesperrt wäre. Es muss jedoch sichergestellt sein, dass alle gesetzlichen und Kalle-internen Transparenzvorgaben eingehalten werden.



Das Unternehmen bekommt den Auftrag, obwohl es bei gleicher Qualität deutlich teurer als ein Konkurrenzangebot ist.

Dasselbe gilt, wenn Sie zu einer anderen Kalle-Mitarbeiterin oder einem anderen Kalle-Mitarbeiter, mit der bzw. dem Sie eine persönliche Beziehung pflegen oder pflegten, in einem dienstlichen Abhängigkeitsverhältnis stehen. Hier sollten sie es insbesondere vermeiden, Personalverantwortung zu übernehmen. Solche Situationen sind in jedem Fall unverzüglich dem Vorgesetzten oder per E-Mail an Compliance@kallegroup.com mitzuteilen. Personalentscheidungen sind allein nach objektiven Kriterien zu treffen (z. B. fachliche Qualifikation, Arbeitsleistung, Zuverlässigkeit).

Beispiel:



Ein Berufsanfänger bewirbt sich bei Kalle um eine Stelle im Team seines Onkels. Obwohl er nicht über die vorausgesetzte Berufserfahrung verfügt und es geeignetere Kandidaten gibt, wird er von seinem Onkel eingestellt.



Zusammenfassend lässt sich also folgender **Grundsatz** festhalten:

Sofern Sie in enger persönlicher Beziehung zu

- einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter eines aktuellen oder potentiellen Geschäftspartners oder
- einer Kalle-Mitarbeiterin oder einem Kalle-Mitarbeiter, zu der bzw. dem ein dienstliches Abhängigkeitsverhältnis besteht,

stehen oder standen, muss dies dem Vorgesetzten oder per E-Mail an Compliance@kallegroup.com umgehend offengelegt werden, um gemeinsam nach einer Lösung zu suchen und den Konflikt aufzulösen.

II. Finanzielle Interessenkonflikte

Ein Interessenkonflikt kann sich auch aufgrund widersprüchlicher finanzieller Interessen ergeben.

Ein finanzieller Interessenkonflikt besteht insbesondere dann, wenn eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter von Kalle eine erhebliche Beteiligung an einem Wettbewerber oder (aktuellen oder potentiellen) Geschäftspartner hält und ihr bzw. ihm als (Mit-)Inhaberin bzw. Inhaber jedenfalls ein erheblicher Anteil am Gewinn dieses Wettbewerbers oder Geschäftspartners zusteht. Liegt eine solche Situation vor oder kann es hierzu kommen, muss dies unverzüglich dem Vorgesetzten oder per E-Mail an Compliance@kallegroup.com gemeldet werden.

Beispiele:



Ein Einkäufer von Kalle will ein Unternehmen als Lieferanten beauftragen, an dem er gemeinsam mit zwei weiteren Gesellschaftern den Großteil der Aktien, insgesamt knapp 35 %, hält.



Ein Kalle-Mitarbeiter besitzt seit längerer Zeit ein kleines Aktienpaket eines Unternehmens, das ein Hauptkonkurrent von Kalle ist. Es handelt sich um ein sehr großes Unternehmen mit vielen Aktionären; der Anteil liegt deutlich unter 1 %.

Dasselbe gilt im Übrigen für alle sonstigen Finanzbeziehungen mit einem unserer Wettbewerber oder (aktuellen oder potentiellen) Geschäftspartner. Darunter fallen beispielsweise Fälle, in denen private Investitionen in ein derartiges Unternehmen getätigt werden/wurden oder eine Darlehensbeziehung besteht. Auch dies ist umgehend offenzulegen.

Beispiel:



Ein Mitarbeiter der Kalle will sich privat Geld von einem Bekannten leihen. Dieser betreibt eine Metzgerei und hat in diesem Zusammenhang Kalle mit der Produktion von Wursthüllen beauftragt.



Es gilt hier der folgende Grundsatz: Halten Sie eine erhebliche Beteiligung an einem unserer Wettbewerber oder (aktuellen oder potenziellen) Geschäftspartner oder besteht eine sonstige nennenswerte Finanzbeziehung zu diesen, so muss hierüber der Vorgesetzte oder per E-Mail an Compliance@kallegroup.com unverzüglich informiert werden.

Darüber hinaus dürfen Geschäftschancen, die Kalle zustehen und möglicherweise nutzen will, von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht für eigene Zwecke genutzt bzw. diese nicht deshalb sabotiert werden, um damit einen Vorteil für sich oder einen Dritten zu erlangen.

III. Externe Beschäftigungen und Nebentätigkeiten

Interessenkonflikte können sich auch ergeben, wenn Sie neben Ihrer Anstellung bei Kalle zusätzlichen weiteren Beschäftigungen außerhalb der Kalle Group nachgehen, die das Unternehmensinteresse berühren können.

Dies ist der Fall, wenn derartige externe (Neben-)Tätigkeiten mit Ihren Aufgaben und Pflichten als Mitarbeiterin oder Mitarbeiter von Kalle kollidieren (können) oder jedenfalls den Eindruck einer Kollision entstehen lassen.

Betroffen hiervon sind insbesondere Tätigkeiten für Unternehmen, die mit Kalle in einer Geschäftsbeziehung oder einem Wettbewerbsverhältnis stehen. Hier besteht die Gefahr, dass Interna von Kalle und Informationen aus Verträgen bzw. Vertragsbeziehungen zum eigenen Vorteil und entgegen den Interessen von Kalle genutzt werden. Dies gilt für das Eingehen oder Unterhalten sowohl eines Beschäftigungsverhältnisses als auch einer solchen Tätigkeit auf selbstständiger Basis.

Derartige Tätigkeiten sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung gestattet. Diese kann nur von der Rechtsabteilung oder der Geschäftsleitung nach vorheriger Absprache mit Ihrem Vorgesetzten und der Personalabteilung erteilt werden. Zudem sei deutlich darauf hingewiesen, dass die anderweitige Verwertung von Know-how von Kalle regelmäßig gegen das Geschäftsgeheimnisschutzgesetz verstößt und arbeitsvertragliche Nebenpflichten verletzt.

Beispiele:



Ein Kalle-Mitarbeiter will am Wochenende eine Organisation unterstützen, die sich dem Umweltschutz durch Verringerung des Fleischkonsums verschrieben hat und regelmäßig öffentlichkeitswirksam vor Unternehmen, die u. a. Wurstwaren herstellen, demonstriert.



Ein bei Kalle in Teilzeit angestellter Vertriebsmitarbeiter will sich etwas dazu verdienen. Als er dies dem Mitarbeiter eines Großkunden bei einem gemeinsamen Termin erzählt, bietet ihm dieser einen Mini-Job zur Unterstützung des Vertriebsinnendienstes an.



Folgender Grundsatz ist in diesem Zusammenhang einzuhalten: Tätigkeiten außerhalb der Kalle Group, die das Unternehmensinteresse berühren können, sind nur nach vorheriger ausdrücklicher Genehmigung zulässig.

IV. Materielle und nicht-materielle Zuwendungen

Auch materielle und nicht-materielle Zuwendungen können Auslöser für Interessenkonflikte sein und eine objektive, unvoreingenommene Entscheidung auf Grundlage sachlicher Kriterien erschweren oder unmöglich machen. Diese sind ausführlich im ersten Teil dieser Richtlinie geregelt.

Diese Richtlinie wird von der Geschäftsführung der Kalle Management GmbH mit Wirkung zum 1. Februar 2022 für die Kalle-Gruppe freigegeben. Sie ersetzt ab diesem Tag die Grundsätze zur Verhinderung von Bestechung und Korruption vom Februar 2014.

Wiesbaden, 1. Februar 2022


Torben Müller
CO-CEO


Dr. Michael Schmalholz
SVP Corporate Affairs and Head of Group Compliance