



# Compliance-Richtlinien



---

Sehr geehrte Kolleginnen,  
sehr geehrte Kollegen,

die Einhaltung geltender Gesetze sowie gesellschaftlicher Normen ist für Teekanne von erheblicher Bedeutung. Als Markenartikelunternehmen ist für uns ein guter Ruf im Markt von großer Wichtigkeit. Dieser ist vor Schädigungen durch Rechtsverstöße im Unternehmen und die von ihnen ausgehende negative Öffentlichkeitswirkung zu schützen. Auch vor materiellen Schäden, wie sie durch Strafen, Bußgelder oder Schadenersatzforderungen entstehen können, sind das Unternehmen und seine Mitarbeiter zu bewahren.

Vor diesem Hintergrund legen wir großen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter die für sie wesentlichen rechtlichen Vorschriften kennen und einhalten.

Um die Einhaltung des Rechts (Compliance) im Unternehmen sicherzustellen, wurde – in enger Zusammenarbeit mit der Arbeitnehmervertretung – eine Compliance-Richtlinie verabschiedet, mit der konsequent rechtlich einwandfreies Verhalten eines jeden Mitarbeiters festgelegt und eingefordert wird.

Gerade in der jüngeren Vergangenheit hat sich gezeigt, dass im Bereich des Kartellrechts und der Korruptionsprävention besonderer Regelungsbedarf besteht. Verstöße gegen diese Vorschriften haben erfahrungsgemäß auch eine besonders negative Außenwirkung und hier drohen auch besonders strenge Sanktionen. Deshalb haben wir uns entschlossen, das Hauptaugenmerk der Richtlinie auf die Bereiche Kartellrecht und Korruptionsprävention zu legen. Diese Schwerpunktsetzung wird kontinuierlich überprüft und wenn notwendig aktualisiert und erweitert. Die nun vorgenommene Aktualisierung und Überarbeitung der Richtlinie ist vor dem Hintergrund einiger gesetzlicher Neuerungen und basierend auf den in der Vergangenheit gewonnenen Erkenntnissen erfolgt.

Ich darf Sie bitten, die Inhalte der Compliance-Richtlinie ohne Ausnahme umzusetzen und zu leben. Im Falle von Fragen oder auch bei Bedarf der Aufklärung etwaiger Unregelmäßigkeiten oder Unklarheiten wenden Sie sich bitte direkt an Herrn Dr. Held als unseren Compliance-Beauftragten oder an Frau Engelhard als seine Stellvertreterin. Selbstverständlich stehe ich Ihnen ebenfalls gern zur Verfügung.

Düsseldorf, im September 2019

Frank Schübel

---



---

<b>Inhalt:</b>	<b>Seite:</b>
Grundsätze	2
Kartellrechts-Richtlinie	5
Antikorruptions-Richtlinie / Geldwäscheprävention	16
Richtlinie zu Vertraulichkeit und Interessenkonflikten	28
Richtlinie zur Produktsicherheit (Lebensmittel und Maschinen)	30
Richtlinie zur Gleichbehandlung und zur respektvollen Zusammenarbeit/ Datenschutz	32
Ansprechpartner	34



---

## Grundsätze

### **Pflicht zu rechtmäßigem Verhalten**

Teekanne hat in seiner mehr als 125-jährigen Geschichte stets Wert auf Integrität und faires Verhalten gegenüber Kunden, Wettbewerbern und Lieferanten gelegt. Als Markenartikelunternehmen ist für Teekanne sein guter Ruf im Markt von entscheidender Bedeutung. Im Wettbewerb setzt Teekanne auf die Qualität seiner Produkte und das Engagement seiner Mitarbeiter, nicht auf unlautere oder rechtswidrige Praktiken.

Rechtsverstöße können für Unternehmen und ihre Mitarbeiter schwerwiegende Folgen haben, z. B. Bußgelder in Millionenhöhe, Freiheitsstrafen und langfristige Rufschädigung. Auch aus diesem Grund ist es für Teekanne und alle seine Mitarbeiter wichtig, wesentliche Vorschriften zu kennen und einzuhalten. Da sich bereits aus der Einleitung behördlicher Ermittlungen negative Konsequenzen ergeben können, muss bereits der böse Schein rechtswidrigen Verhaltens vermieden werden.

### **Compliance-Richtlinien**

Die vorliegenden Compliance-Richtlinien gelten für die Teekanne Beteiligungs GmbH sowie sämtliche Gesellschaften der Teekanne-Unternehmensgruppe und deren Mitarbeiter weltweit. Sie gelten auch für Organmitglieder. Hierbei spielt es keine Rolle, ob in manchen Staaten fragwürdige Praktiken üblich sind oder von Geschäftspartnern sogar erwartet werden. Auch mögliches unlauteres oder rechtswidriges Verhalten auf Seiten unserer Wettbewerber rechtfertigen keine Abweichungen von den Compliance-Richtlinien.

Die Compliance-Richtlinien umfassen folgende Teile:

- Kartellrechts-Richtlinie
- Antikorruptions-Richtlinie (mitsamt der im Intranet abrufbaren "Handlungsleitlinie zum Einsatz und zur Identifikation von Beratern und Handelsvertretern im Betrieb" sowie der "Dokumentation/Genehmigung eines Vorteils nach der Antikorruptions-Richtlinie der Teekanne Beteiligungs GmbH") / Geldwäscheprävention
- Richtlinie zu Vertraulichkeit und Interessenkonflikten
- Richtlinie zur Produktsicherheit (Lebensmittel und Maschinen)
- Richtlinie zur Gleichbehandlung und zur respektvollen Zusammenarbeit
- Datenschutz

Zusätzlich achtet Teekanne insbesondere auf die Einhaltung von Vorschriften im Bereich der Exportkontrolle.



---

Die Compliance-Richtlinien vermitteln Grundregeln und zeigen Wege zu rechtmäßigem Verhalten auf. Zur besseren Verständlichkeit enthalten sie auch praktische Beispiele, die aber nicht jeden denkbaren Fall abdecken können. Bei Unklarheiten oder in Zweifelsfällen ist unverzüglich der Compliance Officer anzusprechen. Alle Mitarbeiter haben sich mit den Compliance-Richtlinien vertraut zu machen, diese zu befolgen und soweit erforderlich den Compliance Officer anzusprechen, insbesondere wenn sie im Hause Teekanne oder im Marktumfeld (z.B. bei Wettbewerbern, Lieferanten oder Kunden) Hinweise auf mögliche Compliance-Verstöße oder dahingehende Verdachtsmomente erhalten oder solche wahrnehmen. Vorgesetzte sind verpflichtet, auf die Einhaltung der Compliance-Richtlinien zu achten. Dies entbindet andere Mitarbeiter nicht von ihrer persönlichen Verpflichtung, die Compliance-Richtlinien einzuhalten und in Zweifelsfällen unverzüglich den Compliance Officer anzusprechen. Verstöße gegen die Compliance-Richtlinien können arbeitsrechtliche Folgen für die betroffenen Mitarbeiter haben.

### **Compliance Officer**

Als Ansprechpartner für Compliance-Fragen steht allen Organmitgliedern und Mitarbeitern der Compliance Officer von Teekanne Düsseldorf [Deutschland], Herr Dr. Gerhard Held, zur Verfügung, der jederzeit telefonisch unter der Telefon-Nr. +49 (0)211 5085-206 angesprochen werden kann. Als Stellvertreterin des Compliance Officers ist Frau Heidrun Engelhard berufen, die jederzeit unter der Telefon-Nr. +49 (0)211 5085-347 erreichbar ist. Des Weiteren können Sie Anfragen/Hinweise etc. an die Email-Adresse [compliance@teekanne.de](mailto:compliance@teekanne.de) richten. Hinweise werden vom Compliance Officer auf Wunsch vertraulich behandelt. Das Unternehmen sichert zu, dass meldenden Mitarbeitern durch die Meldung als solche keinerlei arbeitsrechtliche Nachteile entstehen. Mit der Meldung an den Compliance Officer erfüllt ein Mitarbeiter zugleich seine arbeitsrechtliche Meldepflicht.

Daneben ist der Compliance Officer für die Organisation von Compliance-Maßnahmen (z.B. Schulungen und Compliance-Richtlinien) und die Behandlung von Compliance-Fällen zuständig. Die Berufung eines Compliance Officers entbindet die Organmitglieder und Mitarbeiter von Teekanne nicht von ihrer Verpflichtung, die Compliance-Richtlinien zu kennen, zu befolgen und in ihrem Verantwortungsbereich auf die Einhaltung der Richtlinien zu achten. Die eigenverantwortliche Prüfung jedes Mitarbeiters insbesondere im Bereich der Antikorruption ist ein zentraler Baustein der nachfolgenden Compliance-Maßnahmen.

Die Compliance-Richtlinien wurden ab dem Jahr 2012 in der Teekanne-Unternehmensgruppe verbindlich umgesetzt. Angesichts weiterer Entwicklungen wurden die Compliance-Richtlinien nun überarbeitet und angepasst. Die überarbeitete Version wird – ausgehend von der Teekanne Beteiligungs GmbH – in allen Beteili-



---

gungsgesellschaften der Teekanne-Unternehmensgruppe (ggf. in jeweils landesspezifisch angepasster Form) etabliert. Die Compliance-Richtlinien haben, sobald die neue Teekanne Holding GmbH & Co. KG gegründet ist, auch für diese dann oberste Gesellschaft der Teekanne-Unternehmensgruppe Geltung.



---

## Kartellrechts-Richtlinie

Teekanne hält das Kartellrecht in allen Staaten ein, in denen sich die Tätigkeit des Unternehmens auswirkt. Kartellrechtswidriges Verhalten wird weder bei Mitarbeitern noch bei Geschäftspartnern geduldet.

Verstöße gegen das Kartellrecht könnten für Teekanne und seine Mitarbeiter zu schweren Sanktionen führen. Teekanne würden insbesondere drohen:

- Bußgelder, u. U. in Millionenhöhe
- Schadenersatzforderungen
- Schädigung des guten Rufs der Marke und des Unternehmens
- Unwirksamkeit von Verträgen

Mitarbeitern, die an Kartellrechtsverstößen beteiligt sind, würden persönliche Sanktionen drohen:

- persönliche Bußgelder, insbesondere in Deutschland
- Freiheits- oder Geldstrafen, insbesondere in den USA, Kanada, Großbritannien und Frankreich
- Schadenersatzansprüche
- arbeitsrechtliche Konsequenzen

Derzeit haben ca. 90 Staaten Kartellgesetze in Kraft gesetzt. Diese Gesetze gelten meist auch für Verhaltensweisen, die außerhalb des betreffenden Staates vorgenommen werden, aber den Wettbewerb innerhalb des Staates beeinträchtigen. Wenn sich z.B. Unternehmensvertreter außerhalb Europas treffen, um Absprachen über Preise auf dem europäischen Markt zu treffen, verstoßen sie gegen europäisches Kartellrecht. Die vorliegende Richtlinie bezieht sich auf europäisches Kartellrecht, die außerhalb Europas geltenden Regeln haben aber oft einen ähnlichen Inhalt.

### 1 Allgemeine Regeln

Das Kartellrecht schützt den freien Wettbewerb zwischen Unternehmen. Es verbietet grundsätzlich Verhaltensweisen, die die Freiheit des Wettbewerbs beschränken, sei es durch Vereinbarungen oder abgestimmtes Verhalten (1.1) oder durch Missbrauch von Marktmacht (1.2).



---

## 1.1 Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltens

Das Kartellrecht verbietet Vereinbarungen und abgestimmtes Verhalten zwischen Unternehmen sowie Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen, die eine Beschränkung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken. Solches Verhalten ist rechtlich unwirksam und kann zu hohen Bußgeldern sowie Schadenersatzforderungen führen. Zwischen Unternehmen, die Teekanne beherrscht und die mit ihr eine wirtschaftliche Einheit bilden, gilt dieses Verbot nicht.

Im Einzelfall kann wettbewerbsbeschränkendes Verhalten zulässig sein, wenn bei einer Gesamtbetrachtung die positiven Wirkungen (z.B. bei gemeinsamen Forschungsprojekten die Entwicklung neuer Produkte) die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen überwiegen. Dies hängt von den Umständen des Einzelfalls ab und kann daher nur im konkreten Fall von dem Compliance Officer geprüft werden.

Zu wettbewerbsbeschränkendem Verhalten kann es kommen:

- im Verhältnis zu Wettbewerbern (siehe unten 2.)
- im Verhältnis zu Unternehmen, die auf anderen Wirtschaftsstufen tätig sind, z.B. als Kunde oder Lieferant von Teekanne (siehe unten 3.)

## 1.2 Verbot des Missbrauchs von Marktmacht

Unternehmen ist es verboten, eine marktbeherrschende Stellung oder sonstige besondere Marktmacht (z.B. im Verhältnis zu wirtschaftlich abhängigen Lieferanten) zu missbrauchen, wenn dadurch anderen Unternehmen (z.B. Kunden, Wettbewerbern, Lieferanten) Nachteile entstehen. Kartellbehörden gehen häufig von einer marktbeherrschenden Stellung aus, wenn ein Unternehmen einen Marktanteil von einem Drittel oder mehr erreicht.

Missbräuchlich kann es insbesondere sein, wenn marktstarke Unternehmen:

- Wettbewerber ohne sachlichen Grund behindern
- verschiedene Geschäfte ohne sachlichen Grund miteinander koppeln
- unterschiedliche Geschäftsbedingungen auf vergleichbare Geschäfte mit unterschiedlichen Partnern anwenden, ohne dass es dafür einen sachlichen Grund gibt
- die Belieferung bestimmter Kunden ohne sachlichen Grund verweigern



---

Falls Teekanne in einem bestimmten Bereich als marktbeherrschend oder marktstark angesehen werden kann und eine Maßnahme als missbräuchlich eingestuft werden könnte, ist die Maßnahme vorab mit dem Compliance Officer abzustimmen.

## 2 Verhalten gegenüber Wettbewerbern

Bei allen Kontakten mit Wettbewerbern ist sicherzustellen, dass es nicht zur Bildung von Kartellen kommt (2.1). Die Weitergabe vertraulicher Informationen zwischen Wettbewerbern kann als Kartellverhalten gedeutet werden und ist daher nur in engen Grenzen zulässig (2.2). Andere Formen der Zusammenarbeit (z.B. bei Forschung und Entwicklung) sind hingegen häufig rechtmäßig (2.3).

### 2.1 Kartellverbot

Kartelle sind Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Wettbewerbern, die das Wettbewerbsverhalten der Unternehmen zum Gegenstand haben. Verboten sind insbesondere Vereinbarungen oder Verhaltensabstimmungen über:

- Preise (auch Preisbestandteile, Zeit und Höhe von Preiserhöhungen, Rabatte, usw.)
- Sonstige Konditionen
- Kunden, Liefergebiete
- Produktion, Auslastung

Kartelle können durch Vereinbarungen oder informelles Verhalten (z.B. Gedankenaustausch zwischen Wettbewerbern) entstehen. Auch abgestimmtes Verhalten ist untersagt. Es liegt insbesondere vor, wenn ein Unternehmen Wettbewerber vorab über sein geplantes Marktverhalten unterrichtet, damit diese ihr Verhalten hieran orientieren können.

Nicht nur die aktive Teilnahme an Vereinbarungen ist verboten. Auch die rein passive Anwesenheit bei Treffen, bei denen über kartellrechtswidrige Themen wie Preise oder Kunden gesprochen wird, sind verboten und führen zu Bußgeldern. Dies gilt selbst dann, wenn eine Vereinbarung später **nicht** in die Tat umgesetzt wird.

**Beispiele:** 1. Ein Mitarbeiter eines Wettbewerbers möchte ein Gespräch darüber führen, wer welche Kunden vorrangig beliefern sollte. Er bietet auch an, über zukünftige Preiserhöhungen zu sprechen. Bei beiden Gesprächen würde es sich um schwere Kartellrechtsverstöße handeln, die zu hohen Bußgeldern und weiteren Sanktionen für die beteiligten Unternehmen und Mitarbeiter führen würden. Dies würde auch gelten, wenn die Ver-



treter Teekannes nur rein passiv teilnehmen und Absprachen nicht umsetzen würden.

**2.** Auf dem Parkplatz eines gemeinsamen Kunden treffen sich zufällig Vertriebsmitarbeiter zweier Wettbewerber. Sie sprechen kurz über die Rabattpolitik ihrer Unternehmen, ohne eine Vereinbarung über zukünftige Rabatte zu treffen. Kartellbehörden würden hier voraussichtlich von einem Kartellrechtsverstoß ausgehen, da vertrauliche Vertriebsinformationen zwischen Wettbewerbern ausgetauscht werden.

**3.** Ein Unternehmen sendet Wettbewerbern seine neue Preisliste, die nicht öffentlich einsehbar ist. Kartellbehörden können sich auf den Standpunkt stellen, dass damit eine verbotene Abstimmung zukünftiger Preiserhöhungen bezweckt ist, selbst wenn zwischen den Unternehmen keine Gespräche zu diesem Thema geführt werden.

Vor diesem Hintergrund sind Treffen mit Wettbewerbern nur erlaubt, wenn dabei nicht über kartellrechtswidrige Themen gesprochen wird und dies im Falle von Ermittlungen auch nachgewiesen werden kann. Es gelten folgende Regeln:

- Bei Veranstaltungen mit Programm (z.B. Verbandssitzungen) ist eine Teilnahme nur zulässig, wenn vorab eine schriftliche Tagesordnung vorliegt. Prüfen Sie die Tagesordnung auf kartellrechtlich bedenkliche Punkte (z.B. „Marktentwicklung“) und sprechen Sie den Compliance Officer an, falls Sie solche Punkte erkennen.
- Wenn bei der Veranstaltung über kartellrechtlich problematische Themen (insbesondere Preise, Kunden, Märkte) gesprochen wird, bestehen Sie darauf, dass diese Gespräche sofort beendet werden.
- Wenn der Aufforderung nicht unverzüglich Folge geleistet wird, verlassen Sie die Veranstaltung, geben Sie dies zu Protokoll und informieren Sie unverzüglich den Compliance Officer.

## **2.2 Weitergabe vertraulicher Informationen zwischen Wettbewerbern, Category Captaincies**

Das Kartellrecht fordert, dass Wettbewerber ihre Geschäftspolitik unabhängig von einander gestalten, ohne einander vertrauliche Informationen zugänglich zu machen. Insbesondere der Austausch vertriebsrelevanter Informationen (z.B. Preis- oder Kundenlisten) ist unzulässig und kann zu erheblichen Sanktionen führen.



Diese Prinzipien gelten auch dort, wo ein Anbieter als Category Captain fungiert. Teekanne und seine Wettbewerber dürfen diese Position nicht nutzen, um vertrauliche Informationen untereinander oder zwischen Kunden auszutauschen. Wo Teekanne Category Captain ist, ist zudem darauf zu achten, dass das Unternehmen keine vertraulichen Informationen (z.B. zu Konditionen oder Vertriebsstrategien) seiner Wettbewerber erhält. Wettbewerbsrelevante Informationen über Wettbewerber, wie z.B. Preise, Preiserhöhungen, Kosten, Margen, Kunden, Promotion- und Launch-Planungen etc. dürfen daher nicht entgegen genommen werden, auch nicht auf Kundenwunsch. Category Management Projekte dürfen nicht gemeinsam mit Wettbewerbern durchgeführt werden (auch nicht auf Kundenwunsch).

Wo Teekanne als Category Captain fungiert, hat sich das Unternehmen strikt objektiv zu verhalten. Insbesondere darf es anderen Unternehmen nicht ohne sachlichen Grund den Zugang in die Regale des Einzelhandels erschweren und dem Einzelhandel keine Vorschläge unterbreiten, die sachlich nicht gerechtfertigt sind. Insoweit dürfen auch keine Empfehlungen des Category Captain an den Kunden erfolgen, die die Platzierung/Listung von Wettbewerbsprodukten negativ beeinflussen. Preisempfehlungen zu Wettbewerbsprodukten sind dem Category Captain stets streng untersagt.

- Beispiele:**
1. Teekanne ist bei zwei Kunden Category Captain. Es teilt einem Kunden Vertriebsinformationen oder Strategien des anderen Kunden mit. Dies wäre unzulässig, da Teekanne mittelbar einen unzulässigen Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern (den beiden Kunden) herbeiführen würde.
  2. Teekanne möchte einen Kunden über die zukünftige Produkt- oder Preisstrategie Teekannes informieren. Bei dem Kunden ist ein anderer Teeanbieter Category Captain. Der Kunde fordert Teekanne auf, die vertraulichen Informationen an den Category Captain zu übermitteln. Hierdurch würde der Wettbewerb zwischen Teekanne und dem anderen Anbieter verzerrt. Es ist soweit möglich darauf zu achten, dass nur der Kunde, nicht aber der andere Teeanbieter die Informationen erhält.
  3. Teekanne erhält als Category Captain vertrauliche Informationen (z.B. Konditionen) eines anderen Teeanbieters. Hierdurch würde der Wettbewerb zwischen den beiden Teeanbietern beschränkt. Um dies zu vermeiden, muss Teekanne gegenüber dem Kunden klarstellen, dass vertrauliche Informationen anderer Teeanbieter (insb. Konditionen) nicht an Teekanne weitergegeben werden dürfen.
  4. Teekanne ist Category Captain bei einem Kunden, der auch eine Eigenmarke anbietet. Der Kunde möchte sich über die Preispolitik der Eigenmarke mit Teekanne abstimmen. Dies wäre unzulässig, da der



Kunde und Teekanne insoweit Wettbewerber sind. Der Kunde hat die Preispolitik seiner Eigenmarke autonom zu bestimmen, ohne Abstimmung mit Teekanne.

Andere Formen des Informationsaustausches können zulässig sein, z.B. die Meldung von Unternehmenskennzahlen an einen Verband, der daraus eine anonymisierte Marktstatistik erstellt.

Ob die Weitergabe von Informationen zulässig ist, hängt von mehreren Faktoren ab und kann nur im Einzelfall geprüft werden. Bevor vertrauliche Informationen **an Wettbewerber oder Dritte** (z.B. Verbände) gegeben oder von ihnen entgegengenommen werden, ist daher die Zustimmung des Compliance Officers einzuholen. Jedenfalls dürfen Informationen aus Category Management Projekten nicht an Wettbewerber des Kunden weitergegeben werden.

Es ist grundsätzlich zulässig, Informationen über Wettbewerber (z.B. Angebote) **von Kunden** entgegenzunehmen. In diesem Fall findet keine Abstimmung zwischen Wettbewerbern statt, sondern ein Kunde entscheidet, dass Teekanne Informationen eines Wettbewerbers erhalten soll. Es darf jedoch nicht der böse Schein eines unzulässigen Austauschs zwischen Wettbewerbern entstehen. Daher ist auf von Kunden erhaltenen Unterlagen stets zu vermerken, wann, von wem und in welchem Zusammenhang sie erhalten wurden. Unzulässig wäre das Verhalten des Kunden allerdings, wenn es dazu diente, mittelbar das Wettbewerbsverhalten der Hersteller untereinander abzustimmen oder wenn es dies bewirkte.

**Beispiele:** 1. Ein Wettbewerber sendet Ihnen ein Angebot, das er bei einem gemeinsamen Kunden abgegeben hat. Hier handelt es sich um einen kartellrechtswidrigen Informationsaustausch. Sprechen Sie unverzüglich den Compliance Officer an.

2. Der Kunde sendet Ihnen das Angebot eines Wettbewerbers, um ein günstigeres Angebot Teekannes zu erhalten. Hier entscheidet der Kunde, dass Teekanne das fremde Angebot kennen sollte. Es kann entgegengenommen werden. Auf dem Angebot ist aber zu vermerken, dass es von dem Kunden im Zusammenhang mit einem Bietverfahren erhalten wurde. Auch das Datum ist zu notieren.

Rechtssichere Gestaltung durch

- schriftliche Vereinbarung zwischen Teekanne und Handelspartner über
  - Projektzweck und -umfang
  - Eingrenzung der auszutauschenden Daten und ihrer Vertraulichkeit
  - Verbleib der Daten nach Projektabschluss
  - Nutzungsrechte an Projektergebnissen sowie deren Unverbindlichkeit



- 
- Best Practice:
    - kein Informationsaustausch unter Wettbewerbern
    - Teekanne darf nur unverbindliche Empfehlungen geben
    - Handelspartner darf nicht zur Umsetzung einzelner Ergebnisse verpflichtet sein
    - Grundsatz: CM-Prozesse sollen je einen Händler und einen Hersteller verbinden!
  - Klare Aufgabenzuweisung an Category Captain („chinese walls“).

### 2.3 Zulässige Zusammenarbeit mit Wettbewerbern

Es gibt vielfältige Kooperationen zwischen Wettbewerbern, die kartellrechtlich zulässig sind, z.B. in folgenden Bereichen:

- Lizenzvergabe
- Normen und Standards
- Einkauf
- Forschung und Entwicklung

Die Zulässigkeit hängt von zahlreichen Kriterien ab und kann nur im Einzelfall geprüft werden. Bevor eine Zusammenarbeit mit Wettbewerbern begonnen wird, ist daher die Zustimmung des Compliance Officers einzuholen.

## 3 Verhalten gegenüber Kunden und Lieferanten

### 3.1 Allgemeines

Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die auf unterschiedlichen Wirtschaftsstufen tätig sind, sind für sich genommen kartellrechtlich in der Regel zulässig. Sie können aber einzelne Regelungen enthalten, die die wettbewerbliche Freiheit der beteiligten Unternehmen beschränken und daher kartellrechtlich problematisch sind.

Unzulässig sind generell:

- Beschränkungen des Gebiets, in das der Käufer eines Produkts das Produkt weiterverkaufen darf, wenn Kunden ihn ansprechen (Beschränkung des passiven Vertriebs)
- Beschränkungen der Freiheit des Käufers bei der Festsetzung des Preises, zu dem er ein Produkt weiterverkauft (Preisbindung der zweiten Hand)

Bei anderen wettbewerbsbeschränkenden Regelungen hängt es von den Umständen des Einzelfalls (z.B. Marktanteile der Unternehmen, Dauer der Vereinbarung) ab, ob sie zulässig sind oder nicht. Hierzu gehören:



- 
- Verpflichtung eines Lieferanten, ein Produkt nur an einen Kunden zu liefern
  - Verpflichtung eines Kunden, 80 % oder mehr seines Gesamtbedarfs in einem Markt bei einem Hersteller zu beziehen
  - Sonstige Exklusivitätsvereinbarungen
  - Wettbewerbsverbote

Solche Regelungen können unwirksam sein. Bevor sie vereinbart werden, ist mit dem Compliance Officer Rücksprache zu halten.

Eine Ausnahme gilt für das Verhältnis von Teekanne zu sog. echten Handelsvertretern. Dies sind Handelsvertreter, die kein Eigentum an den vertriebenen Produkten erwerben und außer ihrem Provisionsrisiko kein wirtschaftliches Risiko tragen. Sie werden als Teil von Teekanne angesehen. Ihnen können daher Vorgaben bzgl. Preisen, Kunden usw. gemacht werden, die gegenüber unabhängigen Händlern unzulässig wären.

### **3.2 Keine Einflussnahme auf die Wiederverkaufspreise der Handelsunternehmen**

Herstellern ist es grundsätzlich untersagt, Einfluss auf die Wiederverkaufspreise ihrer Kunden zu nehmen. Zulässig sind nur unverbindliche Preisempfehlungen (UVP). Es ist auch zulässig, Kunden die UVP und die Preisstrategie Teekannes einmalig und unverbindlich zu erläutern. Kunden dürfen aber keine Nachteile in Aussicht gestellt werden, falls sie die UVP nicht einhalten, oder Vorteile angeboten werden, falls sie den UVP folgen. Solche Nachteile können z.B. Konditionenverschlechterungen, die Beschränkung von Lieferungen oder die Reduzierung von Fördermaßnahmen (z.B. Werbekostenzuschüssen) sein. Vorteile zur Durchsetzung unzulässiger Preisbindungen können z.B. Rabatte, Aktionspreisunterstützungen oder Vorteile bei Einhaltung einer Mindest-Händlermarge auf den Einkaufspreis sein.

Als grundsätzlich unzulässig sehen die Kartellbehörden insbesondere folgende Verhaltensweisen an:

- Ein Hersteller trifft mit einem Handelsunternehmen Vereinbarungen über Absatzspannen oder über Preisnachlässe, die auf ein vorgegebenes Preisniveau höchstens gewährt werden dürfen.
- Ein Hersteller unterstützt Werbemaßnahmen des Handels nur, wenn ein vorher vereinbarter Aktionspreis verlangt wird.
- Ein Hersteller gewährt Nachlässe bzw. erstattet Werbeaufwendungen nur, wenn ein vorgegebenes Preisniveau eingehalten wird.



- 
- Ein Hersteller und ein Handelsunternehmen treffen Vereinbarungen über Spannenneutralität bzw. Verbesserung der Spannen bei Erhöhung der Herstellerabgabepreise mit gleichzeitiger Erhöhung der Wiederverkaufspreise (gleitende Preisbindung).

Nachfolgende Verhaltensweisen stellen nach Auffassung des Kartellamtes ein Risiko dar, wodurch je nach Einzelfall verbotene Maßnahmen verstärkt, unterstützt oder sogar begründet werden können, so dass auch davon Abstand zu nehmen ist:

- Ein Hersteller benennt verbindliche Wiederverkaufspreise oder Wiederverkaufspreisuntergrenzen in Bestellvordrucken, Ordervordrucken oder sonstigen Dokumenten, die vom Handel unverändert verwendet werden.
- Ein Hersteller thematisiert die Wiederverkaufspreise eines Handelsunternehmens, wodurch die Preispolitik des Handelsunternehmens beeinflusst wird oder werden soll.
- Ein Handelsunternehmen wirkt an der systematischen Beobachtung der Wiederverkaufspreise durch einen Hersteller mit, z.B. im Rahmen eines Preisüberwachungssystems.
- Ein Handelsunternehmen übermittelt Preisspiegel oder Kassenbonsammlungen an einen Hersteller oder umgekehrt (diese Übersichten dürfen zwar Lieferanten oder Händler nur für eigene Zwecke erstellen, erwerben oder verwenden, aber Dritten nicht zur Verfügung stellen, um z.B. ein bekanntes „Marktpreisniveau“ zu belegen oder einzufordern).
- Ein Hersteller stellt einem Handelsunternehmen Kalkulationshilfen oder Anleitungen zur Wiederverkaufspreisberechnung zur Verfügung.
- Ein Hersteller druckt Wiederverkaufspreise auf Packungen oder Materialien, die zum Ausweis des Preises im Geschäft bestimmt sind, oder nennt in Werbemaßnahmen Wiederverkaufspreise ohne den Hinweis „unverbindliche Preisempfehlung“.

In Einzelfällen können einige dieser oder ähnlicher Maßnahmen ausnahmsweise zulässig sein. Um Risiken für Teekanne und die handelnden Mitarbeiter zu vermeiden, ist vorab die Zustimmung des Compliance Officers einzuholen, falls solche oder ähnliche Maßnahmen getroffen werden sollen.

### **3.3 Keine Koordinierung von Handelsunternehmen durch Teekanne (Hub &**



## Spoke)

Teekanne darf durch die Kommunikation mit Handelsunternehmen keine Verhaltensabstimmung zwischen diesen herbeiführen oder unterstützen (Abstimmung im Dreiecksverhältnis – „Hub & Spoke“). Verboten wäre es, wenn Teekanne mit Handelsunternehmen deren Sortimente, Verkaufsstrategien, Werbung oder Aktionen abstimmt und dies einer Koordinierung dieser Maßnahmen zwischen den Handelsunternehmen diene oder eine solche bewirkte.

Bei der Kommunikation mit Handelsunternehmen ist daher darauf zu achten, dass nicht der Eindruck entstehen kann, Teekanne koordiniere mittelbar deren Marktverhalten, z.B. indem vertrauliche Informationen über das Marktverhalten eines Handelsunternehmens an ein anderes weitergegeben werden oder auf Wunsch eines Handelsunternehmens ein anderes auf dessen Preispolitik angesprochen wird.

Als grundsätzlich unzulässig sehen die Kartellbehörden insbesondere folgende Verhaltensweisen an:

- Ein Hersteller teilt einem Handelsunternehmen preis- oder konditionsbezogene Informationen bzw. andere Wettbewerbsparameter eines konkurrierenden Handelsunternehmens mit (z.B. Zeitpunkt oder Höhe einer Änderung der Wiederverkaufspreise etc.).
- Ein Hersteller legt seine Konditionen/Wettbewerbsparameter mit einem Handelsunternehmen einem anderen Handelsunternehmen offen.
- Hersteller und Handelsunternehmen vereinbaren Meistbegünstigungsklauseln oder vergleichbare Regeln, die auf ein einheitliches Preisniveau auf der Handelsstufe abzielen.
- Ein Hersteller und ein Handelsunternehmen vereinbaren Vorteile oder Nachteile, die davon abhängen, wie andere Handelsunternehmen ihre Preispolitik gestalten. Beispiele sind die Forderung von Ausgleichsbeträgen, Rechnungskürzungen sowie Margengarantien für ein Handelsunternehmen, wenn andere Handelsunternehmen Preisempfehlungen des Herstellers nicht umsetzen.
- Ein Handelsunternehmen stimmt mit seinem Lieferanten (Hersteller) das Sortiment, die Verkaufsstrategie oder die Werbung ab, soweit dies dem Zweck der mittelbaren oder unmittelbaren Abstimmung solcher Maßnahmen mit anderen Handelsunternehmen dient; dies gilt auch für die zeitliche Abstimmung von Aktionen zwischen Handelsunternehmen und Lieferanten, wenn sie dem vorgenannten Zweck dient.



- 
- Ein Hersteller tauscht sich mit einem Handelsunternehmen regelmäßig über Wiederverkaufspreise anderer Handelsunternehmen aus, z.B. wenn der Hersteller Beschwerden eines Handelsunternehmens über die Preispolitik anderer Handelsunternehmen entgegennimmt und der Eindruck entsteht, der Hersteller werde Maßnahmen zur „Preispflege“ ergreifen.
  - Ein Hersteller überwacht gemeinsam mit Handelsunternehmen die Entwicklung der Wiederverkaufspreise auf der Handelsstufe. Hierunter fällt beispielsweise eine Verpflichtung des Herstellers oder eines Handelsunternehmens, die Unterschreitung bestimmter Preisniveaus durch andere Handelsunternehmen zu melden.

Bei solchen Verhaltensweisen gehen die Kartellbehörden häufig davon aus, dass sie eine Abstimmung der Preise oder anderer Wettbewerbsparameter zwischen den Handelsunternehmen bezwecken oder bewirken und daher kartellrechtswidrig sind. Um Risiken für Teekanne und die handelnden Mitarbeiter zu vermeiden, sind derartige Aktionen zu unterlassen. In Zweifelsfällen ist mit dem Compliance Officer abzustimmen, ob solche oder ähnliche Maßnahmen getroffen werden können.

Weiterführende Hinweise enthalten die Teekanne "Handlungsleitlinien Kartellrecht für den Vertrieb", abrufbar im Intranet.



---

## **Antikorruptions-Richtlinie / Geldwäscheprävention**

In den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass es auch bei renommierten Unternehmen zu korruptivem Verhalten kommen kann. Teekanne lehnt solches Verhalten ab und duldet es weder bei seinen Mitarbeitern noch bei Geschäftspartnern (z.B. Kunden, Lieferanten, Vertretern, Beratern). Da bereits die Einleitung von Ermittlungen für ein Unternehmen mit erheblichen Nachteilen verbunden sein kann (z.B. Beschädigung der Marke), ist bereits der böse Schein korruptiven Verhaltens unbedingt zu vermeiden.

Verboten ist das Anbieten, Versprechen oder Gewähren eines Vorteils gegenüber Geschäftspartnern als Gegenleistung dafür, dass Teekanne beim Bezug von Waren oder Dienstleistungen unlauter bevorzugt wird (aktive Korruption, siehe 1) sowie das Einfordern, Sichversprechenlassen oder Annehmen von Vorteilen als Gegenleistung dafür, dass Teekanne Geschäftspartner bei dem Bezug von Waren oder Dienstleistungen in unlauterer Weise bevorzugt (passive Korruption, siehe 2). Dies gilt auch, wenn hierdurch interne Pflichten gegenüber Teekanne oder Dritten aufgrund interner Richtlinien des Dritten verletzt werden (sog. "Geschäftsherrenmodell", siehe 3). Verboten sind nicht nur direkte Korruption, sondern auch indirekte Formen korruptiven Verhaltens, z.B. Zahlungen über Berater oder Familienangehörige an Zielpersonen. Ebenfalls verboten ist die Vorteilsgewährung und Bestechung von Amtsträgern.

Die vorliegende Richtlinie gilt für alle Staaten, in denen Teekanne tätig ist. Sie gilt auch für Staaten, in denen korruptives Verhalten als üblich gilt oder weniger streng verfolgt wird als in Deutschland. Das Recht Deutschlands und zahlreicher anderer Staaten verbietet Korruption auch im Ausland, selbst wenn dort korruptives Verhalten sozial akzeptiert sein sollte.

Die vorliegende Richtlinie orientiert sich an den Regeln des deutschen Rechts, die Vorschriften anderer Staaten sind vielfach ähnlich.

Korruptives Verhalten kann zu schweren Sanktionen für beteiligte Unternehmen führen:

- Geldbußen
- Beschädigung des guten Rufs des Unternehmens und seiner Marke
- Staatliche Einziehung dessen, was durch Korruption erlangt wurde (insbesondere vollständiger Zahlungen von Kunden)
- Rückforderung bereits geleisteter Zahlungen durch Kunden
- Schadenersatzansprüche von Kunden und betroffenen Wettbewerbern
- Unwirksamkeit von Vereinbarungen



---

Korruptives Verhalten kann auch für Mitarbeiter persönlich zu schweren Sanktionen führen, insbesondere:

- Freiheits- und Geldstrafen
- arbeitsrechtliche Sanktionen
- persönliche Schadenersatzforderungen
- Berufsverbote bzw. Verbote der Ausübung bestimmter Funktionen oder Ämter
- Reisebeschränkungen

Korruptives Verhalten führt häufig zu weiteren Straftaten, z.B. Betrug, Unterschlagung oder Steuerstraftaten, die weitere Sanktionen für Unternehmen und Mitarbeiter auslösen können.

Vor diesem Hintergrund hat die Verhinderung aktiver und passiver Korruption sowie von Verhalten, das den bösen Schein der Korruption begründen kann, für Teekanne und alle Mitarbeiter hohe Priorität.

## **1 Verbot aktiver Korruption**

Hier gelten zwei Grundregeln:

- Es ist verboten, Mitarbeitern oder Beauftragten inländischer oder ausländischer Unternehmen unangemessene persönliche Vorteile anzubieten, zu versprechen oder zu gewähren, um bei dem Bezug von Waren oder Dienstleistungen im inländischen oder ausländischen Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzugt zu werden.
- Inländischen oder ausländischen Amtsträgern dürfen grundsätzlich gar keine persönlichen Vorteile angeboten, versprochen oder gewährt werden.

Diese Verbote gelten für alle Staaten, auch wenn in manchen Gegenden korruptive Praktiken üblich sein oder von Wettbewerbern Teekannes angewandt werden sollten.

Wenn Teekanne mit anderen Unternehmen oder Personen zusammenarbeitet, ist sicherzustellen, dass diese sich nicht korruptiv verhalten. Insbesondere dürfen keine Vorteile für Geschäftspartner oder Amtsträger indirekt über Dritte gewährt werden. Besondere Vorkehrungen sind beim Einsatz von Beratern und Handelsvertretern im Vertrieb zu beachten.



## 1.1 Einsatz von Beratern und Handelsvertretern

Mit Beratern und Handelsvertretern darf im Vertrieb nur zusammengearbeitet werden, wenn sie daraufhin überprüft wurden, dass ihr Einsatz nicht den bösen Schein der Korruption hervorrufen kann. Dies gilt auch für den Abschluss neuer oder die Verlängerung bestehender Verträge mit Partnern, mit denen Teekanne bereits zusammengearbeitet hat oder derzeit zusammenarbeitet.

Die Beauftragung von Beratern oder Handelsvertretern im Vertrieb ist nur zulässig, wenn alle Vorgaben von Teekanne berücksichtigt sind. Entsprechende Hinweise und Formulare enthält die "Handlungsleitlinie zum Einsatz und zur Identifikation von Beratern oder Handelsvertretern im Vertrieb" (abrufbar im Intranet).

Jede Beauftragung von Beratern oder Handelsvertretern hat immer durch **schriftlichen** Vertrag zu erfolgen, der insbesondere die für Teekanne zu erbringenden Leistungen festlegt und eine Compliance-Klausel enthält. Der Vertrag muss zudem vollständige Überweisungsangaben enthalten, insbesondere die Angabe eines Kontos, dessen Inhaber der Berater bzw. der Handelsvertreter ist und das bei einer Bank in seinem Sitzstaat geführt wird.

Um die Rechtmäßigkeit der Beauftragung nachweisen zu können, ist folgendes schriftlich zu dokumentieren:

- Unterlagen, aus denen sich die Erfüllung der Voraussetzungen der "Handlungsleitlinie zum Einsatz und zur Identifikation von Beratern oder Handelsvertretern im Vertrieb" ergibt (z.B. Unternehmensbroschüre, Ausdruck der Internetseite, Referenzliste, Gesprächsvermerke, Auskunft der Creditreform)
- Vertragsurkunde
- Schriftliche Leistungsnachweise des Beraters bzw. Handelsvertreters
- Vollständig ausgefülltes Identifikationsformular (abrufbar im Intranet) nach Beachtung der "Handlungsleitlinie zum Einsatz und zur Identifikation von Beratern oder Handelsvertretern im Vertrieb" (abrufbar im Intranet)

**Beispiele:** 1. Ein Berater bietet Teekanne Unterstützung beim Vertrieb an. Hierfür fordert er ein ungewöhnlich hohes Honorar. Es ist möglich, dass ein Teil davon zur Bestechung möglicher Kunden eingesetzt wird. Die Zusammenarbeit darf daher nur stattfinden, wenn in Abstimmung mit dem Compliance Officer sichergestellt werden kann, dass der Berater nicht als Vehikel für korruptives Verhalten dienen wird.

2. Ein Handelsvertreter bietet Teekanne an, beim Vertrieb an eine Handelskette behilflich zu sein. Es handelt sich um eine Privatperson, die angibt, „sehr gute Beziehungen“ zu der Einkaufsabteilung der Handels-



kette zu haben. Dies deutet auf ein besonderes Näheverhältnis hin (z.B. über Familienangehörige oder Freunde). Daher ist der Compliance Officer zu kontaktieren, der eine nähere Prüfung durchführt.

## 1.2 Zahlungen an Mitarbeiter oder Beauftragte anderer Unternehmen

Teekanne und seine Mitarbeiter leisten keine Zahlungen, die Mitarbeitern oder Beauftragten anderer Unternehmen persönlich zu Gute kommen können. Sie bieten solche Zahlungen auch nicht an und versprechen sie nicht. Dies gilt auch für Zahlungen, die über Dritte (z.B. Berater, Familienangehörige) erfolgen sollen.

Unzulässig sind insbesondere persönliche Rückvergütungen für Mitarbeiter von Kunden als „Gegenleistung“ für die Erteilung von Aufträgen (sog. Kick-backs). Um bereits den bösen Schein eines Kick-backs zu vermeiden, dürfen Zahlungen an andere Unternehmen (insbesondere Kunden) nur erfolgen, wenn gewährleistet ist, dass sie tatsächlich das Unternehmen erreichen, nicht Mitarbeiter oder Beauftragte persönlich.

Vor diesem Hintergrund sind Zahlungen an die Kundenseite nur zulässig, wenn alle folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

- Es liegt ein legitimer Grund für die Zahlung vor, z.B. ein vereinbarter Mengenrabatt. Der Zahlungsgrund muss schriftlich dokumentiert sein.
- Der Kunde hat die Zahlung schriftlich angefordert unter Nennung des Zahlungsgrunds, des Betrags und vollständiger Überweisungsangaben, aus denen hervorgeht, dass Kontoinhaber das Kundenunternehmen ist.
- Die Bank, an die die Zahlung erfolgen soll, hat ihren Sitz im Staat des Kunden.
- Die Zahlungsanforderung erfolgt durch eine Führungskraft des Kundenunternehmens (z.B. Einkaufsleiter).
- Die Zahlung erfolgt vollständig und ausschließlich durch Überweisung auf das Kundenkonto. Zahlungen in bar sind nicht zulässig.
- Es liegen keine Anhaltspunkte dafür vor, dass die Zahlung nicht das Kundenunternehmen, sondern einen Mitarbeiter persönlich erreicht.

Die genannten Unterlagen (Zahlungsanforderung des Kunden einschließlich Überweisungsinformationen, Zahlungsunterlagen) sind aufzubewahren. Die notwendigen Informationen sind zu Dokumentationszwecken in einer E-Mail zusammenzufassen und an den Compliance Officer zu übermitteln, sodass erforderlichenfalls nachge-



wiesen werden kann, dass es sich um rechtmäßige Zahlungen handelte und nicht um Kick-backs.

**Beispiele:** 1. Ein Mitarbeiter eines Kunden stellt die Erteilung eines Auftrags für Teekanne in Aussicht. Als „Gegenleistung“ fordert er eine Zahlung i.H.v. 3% des Auftragswertes auf ein bestimmtes Konto. Wenn nicht zweifelsfrei feststeht, dass es sich um ein offizielles Konto des Unternehmens und nicht des Einkäufers persönlich handelt, darf die Zahlung nicht erfolgen, da sie zumindest den bösen Schein eines Kick-backs begründen würde. Auch die anderen genannten Voraussetzungen müssen vorliegen.

2. Ein Kunde fordert einen Mengenrabatt i. H. v. 5%, der am Jahresende rückvergütet werden soll. Ein Vertreter des Kunden teilt auf offiziellem Briefpapier seines Unternehmens das Konto mit, auf das die Rückvergütung gezahlt werden soll. Inhaber des Kontos ist das Unternehmen selbst, keine natürliche Person. Hier kann die Rückvergütung gezahlt werden, es sei denn es liegen im Einzelfall Anhaltspunkte vor, die auf einen Kick-back hindeuten.

### 1.3 Sonstige persönliche Vorteile für Mitarbeiter oder Beauftragte anderer Unternehmen

Sonstige persönliche Vorteile wie z.B. Geschenke oder Einladungen dürfen Mitarbeitern oder Beauftragten anderer Unternehmen nur angeboten, versprochen oder gewährt werden, wenn nach den konkreten Umständen nicht der Eindruck entstehen kann, von dem Empfänger werde eine Gegenleistung erwartet. Hier sind insbesondere folgende Kriterien maßgeblich:

- Zielsetzung des Vorteils
- Gesamtwert aller einer Person gewährten Vorteile
- Art des Vorteils
- Häufigkeit der Gewährung
- zeitliche Nähe zu einer geschäftlichen Entscheidung, auf die der Empfänger Einfluss hat und die für Teekanne wichtig ist
- Position des Empfängers innerhalb seines Unternehmens
- Soziale Angemessenheit der Gewährung des Vorteils (sog. Adäquanzprüfung s.u.)

In der Regel zulässig sind Einladungen oder Geschenke, wenn sie einen moderaten Wert haben und nicht in zeitlichem Zusammenhang mit einer geschäftlichen Entscheidung gewährt werden, die für Teekanne wichtig ist (z.B. Verlängerung eines Bezugsvertrages). Unzulässig wären persönliche Vorteile, die durch ihren Gesamt-



---

wert, die zeitliche Nähe zu einer für Teekanne wichtigen Entscheidung oder in anderer Weise den Eindruck erwecken, vom Empfänger werde eine Gegenleistung erwartet. Hierbei ist stets auch die Position des Empfängers innerhalb seines Unternehmens zu berücksichtigen.

Zur besseren Einordnung und Bewertung hat Teekanne die nachstehenden Wertgrenzen festgelegt, aus denen sich unterschiedlich intensive Prüfungs- und Dokumentationspflichten für jeden einzelnen Mitarbeiter bei jedem einzelnen zu gewährenden Vorteil ergeben.

- Vorteile mit einem Wert von bis zu 40,00 € pro Person sind grundsätzlich als zulässig einzuordnen, es sei denn, es kommt durch die Gewährung zu einer unlauteren Bevorzugung bei dem Bezug oder dem Verkauf von Waren oder gewerblichen Leistungen.
- Bei Vorteilen, die einen Wert zwischen 40,00 € und 100,00 € pro Person aufweisen, sind die Mitarbeiter angewiesen, eine Adäquanzprüfung anhand der nachfolgenden Checkliste durchzuführen und selbstständig über die Zulässigkeit der Gewährung des Vorteils zu entscheiden. Die Einzelheiten des Dokumentationsprozesses sowie die entsprechende Vorlage sind dem Dokument "Dokumentation/Genehmigung eines Vorteils nach der Antikorruptions-Richtlinie der Teekanne Beteiligungs GmbH " (abrufbar im Intranet) zu entnehmen.
- Sobald der Vorteil einen Wert i.H.v. 100,00 € pro Person übersteigt, hat der Mitarbeiter vorab eine Genehmigung des Leiters des Bereichs einzuholen. Die Einzelheiten des Genehmigungsprozesses sowie entsprechende Vorlagen sind dem Dokument "Dokumentation/Genehmigung eines Vorteils nach der Antikorruptions-Richtlinie der Teekanne Beteiligungs GmbH " (abrufbar im Intranet) zu entnehmen.
- In Ausnahmefällen kann eine begründete Vorteilsgewährung auch noch nachträglich genehmigt werden. In diesem Fall ist in dem Genehmigungsdokument noch zu begründen, weshalb eine vorherige Zustimmung nicht eingehalten werden konnte.

**Beispiele:** 1. Nach einer geschäftlichen Besprechung laden Mitarbeiter von Teekanne Vertreter eines Kunden zu einem normalen Geschäftsessen inkl. Vor- und Nachspeise ein. Wegen der Einmaligkeit der Einladung ist grundsätzlich nicht davon auszugehen, dass sich die Eingeladenen zu einer Gegenleistung verpflichtet fühlen, so dass die Einladung zulässig ist. Da die drei (normalen) Gänge jedoch pro Person inkl. Getränke einen Wert von ca. 50 € aufweisen, ist eine eigenständige Adäquanzprü-



fung durchzuführen und das Essen entsprechend dem Dokumentationsprozess gegenüber dem Compliance-Beauftragten zu dokumentieren.

**2.** Der Einkaufsleiter eines Kunden erwähnt, dass er mit seinen Kindern gerne angeln geht, ihre Angelausrüstung aber veraltet sei. Ein Mitarbeiter Teekannes erwägt, dem Einkaufsleiter zu Weihnachten eine Angelausrüstung im Wert von ca. 200 € zu schenken. Dieser Wert wäre ggf. nicht mehr angemessen, selbst für einen Einkaufsleiter, der üblicherweise über ein höheres Einkommen verfügt als andere Mitarbeiter. Zudem handelt es sich um eine Person, die regelmäßig für Teekanne wichtige Entscheidungen trifft. Diese Umstände können den Eindruck erwecken, für das Geschenk werde eine Gegenleistung erwartet, so dass das Geschenk unzulässig wäre. Da die Wertgrenze von 100 € überschritten ist, wäre hier in jedem Fall eine Genehmigung des Leiters des Bereichs entsprechend der Genehmigungsprozesse einzuholen.

**3.** Statt der Angelausrüstung schenkt Teekanne dem Einkaufsleiter zu Weihnachten eine Flasche Wein im Wert von 30 €. Weihnachtsgeschenke für Geschäftspartner sind sozial üblich, der Wert ist nicht unangemessen hoch. Das Geschenk ist daher zulässig, es muss aber an die Geschäftsanschrift gesandt werden, nicht an die Privatanschrift. Da die Wertgrenze von 40 € nicht überschritten wird, ist hier lediglich eine eigenständige Adäquanzprüfung durchzuführen. Eine Dokumentation findet nicht statt.

Mitentscheidend für die Frage der Zulässigkeit einer Vorteilsgewährung und losgelöst vom Wert des Vorteils ist der Umstand, ob der zu gewährende Vorteil sozial adäquat ist.

Diese Adäquanzprüfung kann anhand der nachfolgenden Checkliste durchgeführt werden, wobei letztlich stets der gesunde Menschenverstand über eine endgültige Einordnung entscheiden sollte:

- Kann ausgeschlossen werden, dass der Vorteil Auswirkungen auf die objektive unternehmerische Entscheidung hat oder dass sie den freien und fairen Wettbewerb negativ beeinflusst?
- Kann ausgeschlossen werden, dass durch den Vorteil eine persönliche Abhängigkeit entsteht?
- Kann ausgeschlossen werden, dass der Vorteil in den Augen eines neutralen Dritten den Eindruck eines ungerechtfertigten Vorteils hervorrufft?



- 
- Ist der Vorteil u.a. auch gegenüber dem Vorgesetzten transparent?
  - Liegt der Wert des Vorteils in einem vernünftigen und vertretbaren Rahmen?
  - Erfolgt der Vorteil im Rahmen einer Höflichkeit?
  - Ist der Vorteil geschäftsüblich?
  - Überschreitet der Vorteil nicht den persönlichen Lebenszuschnitt des Schenkers oder des Beschenkten?
  - Handelt es sich nicht um einen wiederholten oder regelmäßigen Vorteil?
  - Wird der Genehmigungs- und/oder Dokumentationsprozess eingehalten?

Sobald eine der Fragen aus der Checkliste nicht sicher mit "Ja" beantwortet werden kann, darf der Vorteil nicht gewährt werden. Bei Unklarheiten und in Zweifelsfällen ist der Leiter des Bereichs/Compliance Officer einzuschalten.

**Von besonderer Bedeutung ist stets die eigenverantwortliche Prüfung jedes Mitarbeiters! D.h. jeder Mitarbeiter hat die Zulässigkeit der Gewährung eines Vorteils selbst anhand der dargestellten Regelungen eigenverantwortlich zu prüfen.**

Auch - nach obigen Regelungen - zulässige Einladungen oder Geschenke sind immer an die Geschäftsanschrift des Empfängers zu senden, nicht an eine Privatanschrift. Sie dürfen niemals heimlich gewährt werden. Ehepartnern oder Familienangehörigen von Geschäftspartnern dürfen nur in begründeten Ausnahmefällen persönliche Vorteile gewährt werden.

Grundsätzlich gilt, dass bei Zweifeln über die Zulässigkeit eines persönlichen Vorteils dies vorab mit dem Compliance Officer abzustimmen ist.

#### **1.4 Strengere Regeln gegenüber Amtsträgern**

Anders als Mitarbeitern oder Beauftragten privatwirtschaftlicher Unternehmen dürfen Amtsträgern grundsätzlich keine persönlichen Vorteile gewährt werden, selbst wenn sie nur einen geringen finanziellen Wert haben. Amtsträger sind insbesondere in- und ausländische Beamte, Richter, öffentliche Angestellte, Soldaten, Inhaber öffent-



licher Ämter oder politische Mandatsträger. Bei längeren offiziellen Besprechungen können aber einfache Getränke und Speisen angeboten werden.

**Beispiel:** Ein Mitarbeiter von Teekanne benötigt die Bearbeitung eines Vorgangs bei einer öffentlichen Stelle (z.B. Genehmigung o.ä.) und wird von dem jeweiligen Amtsträger gefragt, ob Bereitschaft bestehe, „zur Beschleunigung der Bearbeitung“ eine Extragebühr zu bezahlen. Solche Zahlungen zur Beschleunigung der Bearbeitung eines Vorgangs bei öffentlichen Stellen (sog. „Facilitation Payments“) sind unzulässig und erfüllen in vielen Ländern den Tatbestand der Korruption, selbst dann, wenn man auf die Vornahme der gewünschten Amtshandlung ohnehin einen Anspruch hat. Eine Ausnahme besteht nur dann, wenn es ausdrücklich gesetzlich zulässig ist, zwecks Beschleunigung der Bearbeitung eine zusätzliche Gebühr an die Behörde zu zahlen (Beispiel: Bei einer Markenmeldung in Deutschland ist es zulässig, bei Zahlung einer Zusatzgebühr die Markeneintragung zu beschleunigen, § 38 Markengesetz). In allen solchermaßen gelagerten Fällen ist also genau zu untersuchen, ob derartige Zahlungsverlangen an Behörden gesetzlich legitimiert sind, so dass in allen Zweifelsfällen der Compliance Officer anzusprechen ist. Zahlungen an Amtsträger persönlich sind immer unzulässig.

## 2 Verbot passiver Korruption

Mitarbeiter und Beauftragte von Teekanne dürfen grundsätzlich weder für sich noch für ihnen nahestehende Personen (z.B. Ehepartner oder Verwandte) von derzeitigen oder potentiellen Geschäftspartnern Teekannes persönliche Vorteile fordern oder sich versprechen lassen, z.B. Einladungen oder Geschenke. Solche Vorteile dürfen nur angenommen werden, wenn dadurch nicht der Eindruck entstehen kann, der Einladende bzw. Schenkende könne eine Gegenleistung erwarten. Wie beim Verbot der aktiven Korruption (siehe 1.3) sind die konkreten Umstände des Einzelfalls maßgeblich, insbesondere folgende Kriterien:

- Zielsetzung des Vorteils
- Gesamtwert aller einer Person gewährten Vorteile
- Art des Vorteils
- Häufigkeit der Gewährung
- zeitliche Nähe zu einer geschäftlichen Entscheidung, auf die der Empfänger Einfluss hat und die für Teekanne wichtig ist
- Position des Empfängers innerhalb seines Unternehmens
- Soziale Angemessenheit der Gewährung des Vorteils (sog. Adäquanzprüfung)



---

Bargeld oder Gutscheine, die in Bargeld umgetauscht werden können, dürfen in keinem Fall angenommen werden. Geschenke und Einladungen für Ehepartner oder Verwandte dürfen nur in begründeten Ausnahmefällen angenommen werden.

Auch bei der Frage der Zulässigkeit einer Vorteilsentgegennahme gelten zunächst die obigen Wertgrenzen (Siehe 1.3). D.h. Vorteile, die einen Wert

- von bis zu 40,00 € pro Person aufweisen, sind grundsätzlich zulässig;
- zwischen 40,00 € und 100,00 € pro Person aufweisen, müssen einer eigenständigen Adäquanzprüfung unterzogen und gegenüber dem Compliance-Beauftragten dokumentiert werden;
- von 100,00 € pro Person übersteigen, bedürfen der vorherigen Genehmigung des Leiters des Bereichs, wobei auch hier zunächst eine eigenständige Adäquanzprüfung durchzuführen und gegenüber dem Compliance-Beauftragten zu dokumentieren ist.

Ebenfalls ist der Umstand zu berücksichtigen, ob der zu erlangende Vorteil sozial adäquat ist (vgl. Checkliste Adäquanzprüfung unter 1.3). Die Dokumentations- und Genehmigungsprozesse sowie die entsprechende Vorlage sind auch für die Vorteilsentgegennahme dem Dokument "Dokumentation/Genehmigung eines Vorteils nach der Antikorruptions-Richtlinie der Teekanne Beteiligungs GmbH " (abrufbar im Intranet) zu entnehmen.

Auch grundsätzlich zulässige Einladungen oder Geschenke dürfen nur angenommen werden, wenn sie an die Geschäftsadresse gesandt werden. Wenn sie an die Privatanschrift gesandt werden, sind sie dem Leiter des Bereichs vorzulegen.

**Beispiele:** 1. Ein Lieferant feiert ein Firmenjubiläum und lädt einen Mitarbeiter von Teekanne mit seinem Ehepartner dazu ein. Es handelt sich um eine Abendveranstaltung, bei der Tanz angeboten wird. Soweit in dieser Einladung keine Reise- oder Übernachtungskosten enthalten sind, hat die Einladung nur einen begrenzten finanziellen Wert. Es ist sozial üblich, zu Veranstaltungen mit Tanz Ehepartner mit einzuladen. Die Einladung kann daher angenommen werden. Aus Gründen der Transparenz ist dies aber dem Vorgesetzten oder dem Compliance Officer mitzuteilen.

2. Ein Mitarbeiter eines Lieferanten schenkt einem Mitarbeiter von Teekanne zum Geburtstag ein Navigationsgerät für das Auto. In das Gerät ist u. a. die Unternehmensadresse des Lieferanten einprogrammiert. Das Geschenk im Wert von etwa 400 € diene dazu, „damit Sie leichter zu uns finden“. Da das Gerät auch privat genutzt werden kann und einen unangemessen hohen Wert hat, kann der Mitarbeiter es nicht an-



nehmen, sondern hat es seinem Vorgesetzten oder dem Compliance Officer vorzulegen.

Grundsätzlich gilt, dass bei Zweifeln über die Zulässigkeit eines persönlichen Vorteils dies vorab mit dem Compliance Officer abzustimmen ist.

Dabei gilt auch hier, dass in Ausnahmefällen eine Vorteilsentgegennahme auch noch nachträglich genehmigt werden kann. Die dann zu beachtenden Einzelheiten des Genehmigungsprozesses sowie entsprechende Vorlagen sind dem Dokument "Dokumentation/Genehmigung eines Vorteils nach der Antikorruptions-Richtlinie der Teekanne Beteiligungs GmbH" (abrufbar im Intranet) zu entnehmen.

### 3 "Geschäftsherrenmodell"

Vorteile, die als Gegenleistung für eine Handlung im Rahmen des Bezugs von Waren oder Dienstleistungen erfolgen, wenn der Zuwendungsempfänger aufgrund des Vorteils die ihm gegenüber seinem Arbeitgeber obliegenden Pflichten ohne dessen vorherige Einwilligung verletzt, sind stets unzulässig.

Dieses Verbot gilt sowohl für aktive als auch für passive Vorteile.

**Beispiele:** 1. Ein Mitarbeiter von Teekanne, die ein Event veranstaltet, bietet den Mitarbeitern eines Catering-Unternehmens einen Gutschein dafür an, dass diese während des Events T-Shirts mit dem Logo von Teekanne und nicht ihre (**vertraglich vorgeschriebene**) Dienstkleidung tragen. Der Gutschein wird dankend angenommen und die Kleidung von Teekanne getragen. Die Mitarbeiter des Catering-Unternehmens verletzen hierdurch ihre Pflichten gegenüber ihrem Arbeitgeber, was eine Strafbarkeit sowohl des Mitarbeiters von Teekanne als auch der Mitarbeiter des Catering-Unternehmens nach sich ziehen würde.

2. Ein Lieferfahrer von Teekanne beliefert einen Kunden, bei dem es die interne Anweisung für das Lagerpersonal gibt, dass nur bestimmte Lieferanten vor 8:00 Uhr das Lager beliefern können, um diesen Lieferanten einen besonderen Service zu bieten. Teekanne gehört bislang nicht dazu. Der Lieferfahrer von Teekanne ist um 7:00 Uhr am Lager und bereits hinter seinem weiteren Zeitplan. Um vor 8:00 Uhr seine Lieferung ausliefern zu können, bietet der Lieferfahrer dem Lagerarbeiter eine Stange Zigaretten an. Der in diesem Moment zufällig vorbeikommende Gesellschafter/Geschäftsführer des Kunden, der Teekanne ohnehin auf die Prioritätenliste setzen wollte und die Lieferung auch schon



---

freudig erwartet, sagt seinem Lagermitarbeiter, dass er den Teekanne-LKW auch um diese Uhrzeit schon passieren lassen könne.

Grundsätzlich wäre hier eine Strafbarkeit des Lieferfahrers und des Lagerarbeiters aufgrund des Geschäftsherrenmodells gegeben, wenn der Lagerarbeiter den Lieferfahrer, wie geplant, gegen Übergabe der Zigaretten hätten passieren lassen. Da der Geschäftsführer hier aber noch vorab eingewilligt hat, ist es nicht zu einer Strafbarkeit gekommen.

#### **4 Geldwäscheprävention**

Teekanne bekennt sich zu den Grundsätzen eines fairen und effektiven Wirtschafts- und Finanzverkehrs.

Entsprechend kommt Teekanne sämtlichen einschlägigen gesetzlichen Verpflichtungen zur Geldwäscheprävention nach und ergreift alle hierzu notwendigen Maßnahmen.

Ziel der Geldwäscheprävention ist es, Vorgänge zu verhindern, die darauf abzielen, das Vorhandensein, die Herkunft oder die Bestimmung von Vermögenswerten aus illegalen Geschäften zu verschleiern, um diese Vermögenswerte als legitim erscheinen zu lassen und in den regulären Wirtschafts- und Finanzkreislauf einzuführen. Das "Waschen von Geld" ist in Deutschland und den meisten anderen Ländern eine Straftat.

Unter Geldwäscheprävention wird daher u.a. die Kontrolle, die Verhinderung, die Aufdeckung und die Meldung von sämtlichen Aktivitäten im Zusammenhang mit Geldwäschehandlungen zusammengefasst.

Jeder Mitarbeiter von Teekanne wird angehalten, verdächtige finanzielle Transaktionen, die einen Geldwäscheverdacht begründen können, dem Compliance Officer zu melden bzw. zur Prüfung vorzulegen.



---

## **Richtlinie zu Vertraulichkeit und Interessenkonflikten**

### **1. Wahrung der Vertraulichkeit**

Der Erfolg von Teekanne im Wettbewerb hängt entscheidend von dem Know-how und dem Wissen seiner Mitarbeiter ab.

Aufgrund der EU Richtlinie 2016/943 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2016 über den Schutz vertraulichen Know-hows und vertraulicher Geschäftsinformationen vor rechtswidrigem Erwerb sowie rechtswidriger Nutzung und Offenlegung und der darauf basierenden Neuregelung des Geschäftsgeheimnisschutzes, in DE durch das GeschGehG (Geschäftsgeheimnisschutzgesetz), welches seit 26. April 2019 in Kraft ist, umgesetzt; in den anderen EU Staaten umgesetzt durch nationale Regelungen, sind alle Unternehmen in der EU aufgefordert, Ihre Geschäftsgeheimnisschutzprozesse neu zu gestalten und den gesetzlichen Vorgaben anzupassen. Die Umsetzung des Geschäftsgeheimnisschutzes sowie Regelungen zum Umgang mit geheimen Informationen erfolgen in der TEEKANNE Gruppe durch interne Regelungen.

Firmen- und geschäftsbezogene Daten sind vertraulich zu behandeln und dürfen nur zum Zwecke der Aufgabenerfüllung verwendet werden. Alle Mitarbeiter sind verpflichtet zu verhindern, dass vertrauliches Wissen oder Know-how von Teekanne, welches als Geschäftsgeheimnis einzustufen ist, öffentlich bekannt werden, z.B. durch Gespräche im beruflichen oder privaten Umfeld oder durch Veröffentlichungen in Fachzeitschriften.

Solches Wissen und Know-how dürfen erst nach ausdrücklicher Zustimmung des Vorgesetzten offenbart werden. Der Vorgesetzte hat bei seiner Entscheidung die Gründe, die für die Offenbarung sprechen, sorgfältig gegen die Vertraulichkeitsinteressen von Teekanne abzuwägen. In Zweifelsfällen ist vorab mit der Geschäftsführung Rücksprache zu halten. Im Falle der Weitergabe geheimer Informationen an Dritte ist eine von Teekanne vorgegebene Geheimhaltungsvereinbarung zu verwenden und zwecks Anpassung auf den vorliegenden Sachverhalt mit dem Bereich Recht abzustimmen.

Um die vertraulichen Informationen/Daten vor unberechtigtem Zugriff zu schützen, sollte für die technische Absicherung der Daten der Stand der Technik gewährleistet sein.

Im Falle eines Verstoßes gegen die Vertraulichkeitsmaßnahmen bzw. bei einer unrechtmäßigen Offenbarung einer geheimen oder vertraulichen Information muss mit



---

arbeitsrechtlichen Konsequenzen gerechnet werden, ferner ggf. mit Schadensersatzansprüchen und strafrechtlichen Maßnahmen.

## **2. Vermeidung von Interessenkonflikten**

Mitarbeiter sind verpflichtet, mögliche Konflikte zwischen ihren privaten Interessen und den Interessen von Teekanne zu vermeiden. Solche Interessenkonflikte können z.B. entstehen, wenn:

- Mitarbeiter Teekannes oder nahe Familienangehörige bei einem Geschäftspartner oder Wettbewerber von Teekanne beschäftigt oder an ihm in nennenswertem Umfang beteiligt sind
- Mitarbeiter Teekannes oder nahe Familienangehörige als Berater oder Handelsvertreter für Unternehmen tätig sind, die Geschäftspartner oder Wettbewerber von Teekanne sind

In solchen Fällen muss vermieden werden, dass die Interessen Teekannes beeinträchtigt werden oder der böse Schein einer Interessenbeeinträchtigung entsteht. Mögliche Interessenkonflikte sind daher frühzeitig dem Vorgesetzten oder dem Compliance Officer offenzulegen, damit Wege zur Konfliktvermeidung gesucht werden können.



---

## **Richtlinie zur Produktsicherheit (Lebensmittel und Maschinen)**

Für Teekanne steht die Sicherheit seiner Produkte an erster Stelle. Um diese zu gewährleisten, hat Teekanne umfassende Maßnahmen ergriffen und entsprechende Prozesse installiert, die hier zusammengefasst werden.

### **1. Produktsicherheit Lebensmittel**

Teekanne regelt die Festlegung und Einhaltung der Prozesse durch ein gelebtes Qualitätsmanagementsystem gemäß DIN EN ISO 9001.

Während die ISO-Norm die Regelung von Prozessen und Abläufen zum Inhalt hat, beziehen sich die Forderungen des International Featured Standard - Food (IFS Food) auf die Lebensmittelsicherheit. Teekanne hat diesen Standard umgesetzt und kann ein Zertifikat mit dem Ergebnis „Höheres Niveau“ (gleichbedeutend mit mehr als 95 %-iger Umsetzung) vorweisen.

Teekanne hält sämtliche einschlägigen lebensmittelrechtlichen und kennzeichnungsrechtlichen Vorgaben ein.

### **2. Produktsicherheit Maschinen**

Die Produktsicherheit der Maschinen von Teepack (alle Perfecta-Typen, Constanta sowie Zenobia) beruht auf den folgenden Vorkehrungen und Verfahren:

#### **2.1 Vergabe von Prüf- und Konformitätszeichen**

##### **2.1.1 CE-Zeichen**

Mit diesem Zeichen bescheinigt Teepack, dass insbesondere die Maschinenrichtlinie 2006/42/EG mit den zugehörigen Sicherheitsbestimmungen erfüllt und eine der Norm entsprechende Dokumentation mitgeliefert wird. Die dazugehörige Gefahrenanalyse und die Prüfung der Dokumentation erfolgen nicht im eigenen Haus, sondern durch die für die Maschinen zuständige Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Genuss (BGN).



### **2.1.2 GS-Zeichen**

Nach bestandener Abnahme erhält Teepack durch die BGN das GS-Zeichen. Im Prüfungsumfang enthalten ist eine Geräuschemessung und eine elektromagnetische Verträglichkeitsprüfung.

In dieser Ausführung liefert Teepack die Maschinen in alle Länder aus, auch in Ländern außerhalb der EU. Dort wird mit den Kunden vereinbart, in welcher Sprache die Dokumentation ausgegeben werden soll, geliefert wird nicht unbedingt in der Landessprache. Nach Russland wird mit einem GOST-Zertifikat geliefert. Bei Lieferungen in die USA, deren Vorschriften abweichen, wird die Betriebsanleitung entsprechend angepasst.

## **2.2 Ständige Qualitätskontrolle und interne Maschinenabnahme**

Teepack verfügt über eine Qualitätskontrolle, die laufend die Qualität der Einzelteile überwacht. Dies gilt sowohl für Eigenfertigungsteile als auch für Zulieferteile, sowie für Arbeitsgänge, die auswärtig durchgeführt werden. Für auswärts gefertigte Teile erhält Teepack zusätzlich von den Lieferanten Prüfzeugnisse.

Zur internen Maschinenabnahme gehören ein mechanisches Protokoll, ein elektrisches Protokoll sowie ein Protokoll über einen Testlauf. Während der Montage jeder Maschine erfolgen in gewissen Stufen Überprüfungen der mechanischen Arbeiten durch den zuständigen Meister (z.B. Einhaltung von Einstellmaßen, Überprüfung von Schrauben- oder Stiftverbindungen). Diese Überprüfungen werden in dem mechanischen Protokoll festgehalten. In dem elektrischen Protokoll werden die elektrische Sicherheit (EMV, Kurzschlussprüfung, Ein/Ausgangstest), alle Softwarefunktionen und Sicherheitseinrichtungen geprüft und dokumentiert. Zusätzlich erfolgt ein ca. zehnminütiger Testlauf mit Kundenmaterial zur Beurteilung des Maschinenlaufs und als Endkontrolle der Gesamtmaschine. Alle Dokumente werden der Maschinenakte zugeführt.

## **2.3 Zertifizierungen nach DIN ISO 9001**

Teepack ist zertifiziert nach DIN ISO 9001. Damit wird eine angemessene Struktur mit dem zugehörigen Qualitätsmanagement innerhalb des Betriebes bescheinigt, d.h. der Fluss von Informationen und Reklamationen an die entsprechenden Abteilungen sowie die Werkzeuge zur Bearbeitung. Dies umfasst ein genehmigungspflichtiges Änderungsverfahren und ein KVP.

Im Rahmen von Weiterentwicklungen wird jeweils überprüft, wie Betriebsanleitungen erweitert werden müssen, um der im neuen Produktsicherheitsgesetz geforderten „vorhersehbaren Fehlanwendung“ gerecht zu werden.



---

## **Richtlinie zur Gleichbehandlung und zur respektvollen Zusammenarbeit/Datenschutz**

### **1. Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung**

Teekanne pflegt im Arbeitsumfeld Toleranz, Fairness und Chancengleichheit, ungeachtet insbesondere sozialer und ethnischer Herkunft, Hautfarbe, Nationalität, etwaiger Behinderung, sexueller Orientierung, politischer und religiöser Überzeugung sowie Geschlecht und Alter.

Qualifikationen und Fähigkeiten sind die einzigen Grundlagen, nach denen die Einstellung und Förderung unserer Mitarbeiter erfolgt.

### **2. Zusammenarbeit / Keine Toleranz von sexueller Belästigung**

Teekanne zeigt keinerlei Toleranz bei beleidigendem, anstößigem oder sonstigem unerwünschten Verhalten von Mitarbeitern am Arbeitsplatz.

Einem Verhalten, bei dem die persönliche Würde des Opfers verletzt oder eine einschüchternde, feindselige oder demütigende Atmosphäre (z.B. physische, psychologische, verbale oder jede andere Form der Belästigung) geschaffen wird, tritt Teekanne aktiv entgegen. Auch sexuelle Belästigungen werden nicht geduldet. Als solche gelten insbesondere unerwünschte Annäherungsversuche jedweder Art. Im Falle eines Verstoßes muss mit arbeitsrechtlichen Konsequenzen gerechnet werden.

### **3. Datenschutz**

Die Möglichkeiten der Digitalisierung sind wichtig für den Geschäftserfolg, jedoch mit Risiken für den Persönlichkeitsschutz und der Datensicherheit verknüpft. Die wirksame Prävention gegen diese Risiken ist ein essentieller Bestandteil der Führungsaufgaben, des IT-Managements sowie des Verhaltens jedes Einzelnen im Unternehmen.

Teekanne trägt diesem Umstand durch Etablierung einer konzernweiten Datenschutzorganisation Rechnung. Die Datenschutzorganisation ist in der Organisationsanweisung A 0015 Datenschutz für die TEEKANNE Gruppe festgehalten und an alle TEEKANNE Gruppenunternehmen verteilt worden.

Der Datenschutz bei TEEKANNE basiert auf den rechtlichen Vorgaben der DSGVO sowie den jeweils gültigen nationalen Datenschutzgesetzen und -Regelungen. Daher sind die Mitarbeiter gehalten, bei der Verarbeitung personenbezogener Daten das informationelle Selbstbestimmungsrecht des Betroffenen zu beachten und sich im



---

Umgang mit personenbezogenen Daten datenschutzkonform gemäß den vorgegebenen gesetzlichen Regelungen zu verhalten.

Um personenbezogene Daten vor unberechtigtem Zugriff zu schützen, sollte für die technische Absicherung der Daten der Stand der Technik gewährleistet sein.

Im Falle eines Verstoßes gegen die gesetzlichen und betrieblichen datenschutzrechtlichen Vorgaben muss mit arbeitsrechtlichen Konsequenzen gerechnet werden, ferner ggf. mit Schadensersatzansprüchen und strafrechtlichen Maßnahmen.



---

## **Ihre Ansprechpartner zum Thema Compliance:**

Teekanne Beteiligungs GmbH  
Kevelaerer Straße 21 – 23  
40549 Düsseldorf

### **Compliance-Officer**

Dr. Gerhard Held  
Leiter Recht, Versicherungen und Compliance  
Telefon: 0211 / 5085-206  
E-Mail: [gerhard.held@teekanne.de](mailto:gerhard.held@teekanne.de)

### **stv. Compliance-Officer**

Heidrun Engelhard  
Leiterin HR-Management  
Telefon: 0211 / 5085-347  
E-Mail: [heidrun.engelhard@teekanne.de](mailto:heidrun.engelhard@teekanne.de)

Email: [compliance@teekanne.de](mailto:compliance@teekanne.de)