

## **ERBE-LEITFADEN ANTIKORRUPTION**

Als Unternehmen haben wir uns in einem Erbe-Verhaltenskodex dazu bekannt, alle für unser Handeln geltenden rechtlichen Bestimmungen einzuhalten. Die Unternehmen der Erbe-Gruppe sind einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Mit unseren Konkurrenten, die teilweise zu marktstarken internationalen Konzernen gehören, befinden wir uns in einem fortwährenden Wettbewerb um Innovationen, Preise und Kunden. Dieser Wettbewerb soll frei und unverfälscht erfolgen.

Deswegen ist es Erbe wichtig, dass wir das Risiko von Rechtsverstößen im Wettbewerb vermeiden. Hierzu gehört die strikte Einhaltung der jeweils gültigen rechtlichen Bestimmungen zur Verhinderung von Korruption. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind aufgefordert, sich streng an diese Vorgaben zu halten.

Verstöße gegen das Verbot von Korruption können zu empfindlichen Haft- oder Geldstrafen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter führen, die für die Verstöße verantwortlich sind. Auch dem Unternehmen drohen ganz erhebliche negative Konsequenzen.

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind daher aufgerufen, ihren Vorgesetzten, dem Compliance Officer oder den dafür eingesetzten Ombudsleuten Verstöße gegen das Verbot der Korruption jeweils unmittelbar anzuzeigen. Die Ombudsleute können dabei im Einzelfall auch anonyme Meldungen entgegennehmen.

Dieser Erbe Leitfaden Antikorrusion soll dazu dienen, die grundlegenden antikorrupsionsrechtlichen Regeln für die Tätigkeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (in der Folge wird aus Vereinfachungsgründen nur noch einheitlich der Begriff "Mitarbeiter" verwendet) der Unternehmen der Erbe-Gruppe darzustellen und Tipps für ein risikofreies Verhalten zu geben.

Diese Darstellung kann dabei naturgemäß nicht jeden Einzelfall erfassen. Wenn Sie generell oder in einem Einzelfall weitere Fragen haben, steht Ihnen unser Compliance Officer, Herr Daniel Zimmermann ([daniel.zimmermann@erbe-med.com](mailto:daniel.zimmermann@erbe-med.com)), als Ansprechpartner gerne zur Verfügung.

**Generell gilt: Bitte fragen Sie lieber einmal mehr nach als einmal zu wenig!**

## A. GRUNDSÄTZE DER COMPLIANCE IM GESUNDHEITSWESEN (HEALTH CARE COMPLIANCE)

Aufgrund der besonderen Bedeutung der Medizintechnikbranche für das Gesundheitswesen gelten für Erbe hohe Compliance-Standards. Die besonders strengen Branchenstandards zur Korruptionsvermeidung im Gesundheitswesen lassen sich aus im Wesentlichen fünf Grundprinzipien herleiten, die den unter C. aufgeführten Handlungsanweisungen zugrunde liegen:

- 1. Entgeltliche und unentgeltliche Leistungen** jeglicher Art an Beschäftigte und sonstige Partner in Einrichtungen des Gesundheitswesens dürfen **nicht in direktem oder indirektem Zusammenhang mit Umsatzgeschäften** stehen, die mit der Einrichtung des Gesundheitswesens erfolgen, in der diese Personen beschäftigt sind.  
**(Grundsatz der Trennung)**
- 2. Sämtliche Leistungsbeziehungen** mit Beschäftigten und sonstigen Partnern in Einrichtungen des Gesundheitswesens sind **schriftlich festzuhalten**, gegenüber dem jeweiligen Arbeitgeber des Erbe Vertragspartners offen zu legen und von diesem genehmigen zu lassen.  
**(Grundsatz der Transparenz)**
- 3. Bei Vertragsbeziehungen** zwischen Erbe und Leistungserbringern **müssen Leistung und Gegenleistung in einem angemessenen Verhältnis** zueinanderstehen. Die Bemessung der Vergütung hat sich am Umfang der Leistung, dem Zeitaufwand sowie der besonderen Qualifikation des Vertragspartners zu orientieren.  
**(Grundsatz der Äquivalenz)**
- 4. Alle derartigen Leistungen und Gegenleistungen** sind so zu gestalten und **schriftlich zu dokumentieren**, dass jederzeit die Überprüfbarkeit und Nachvollziehbarkeit sichergestellt ist. Jedenfalls zu dokumentieren sind Gegenstand und Zweck der Zusammenarbeit, die wechselseitig erbrachten bzw. zu erbringenden Leistungen sowie die Kostentragung und finanzielle Abgeltungen. Über Leistungen sind Leistungsberichte zu verfassen.  
**(Grundsatz der Dokumentation)**
- 5. Erbe Angestellte und Subunternehmer** haben bei der Zusammenarbeit mit Beschäftigten in Einrichtungen des Gesundheitswesens sowie den Einrichtungen des Gesundheitswesens stets dafür Sorge zu tragen, dass deren **Außenauftritt** nicht den Grundsätzen dieses Leitfadens widerspricht und das **Ansehen von Erbe nicht beschädigt** wird.  
**(Grundsatz der Außenwahrnehmung)**

## B. KORRUPTION ERKENNEN UND VERMEIDEN

### 1. Was ist Korruption?

**Grundsatz:** Generell unterscheidet man zwischen der aktiven Korruption (Bestechung) und der passiven Korruption (Bestechlichkeit). Beides ist verboten und strafbar.

**Bestechung** ist, wenn ein Mitarbeiter von Erbe dem Mitarbeiter eines anderen Unternehmens (Handelsfirma, Klinik, Krankenhaus, Projektträger, Lieferant usw.) oder einem diesem nahestehenden Dritten dafür Vorteile anbietet, verspricht oder gewährt, dass er ihn oder einen anderen bei dem Bezug von Waren oder gewerblichen Leistungen bevorzugt oder eine sonstige Pflichtverletzung gegenüber dem Unternehmen begeht. Besonders problematisch ist die Gewährung von Vorteilen an Amtsträger (Mitarbeiter öffentlicher Einrichtungen) für die Vornahme von Diensthandlungen oder zu Zwecken der „Klimapflege“.

**Bestechlichkeit** ist, wenn ein Mitarbeiter von Erbe einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen lässt oder annimmt, dass er einen anderen bei dem Bezug von Waren oder gewerblichen Leistungen bevorzugt oder sonstig eine Pflichtverletzung gegenüber Erbe begeht.

**Pflichtverletzung** meint jedes Verhalten, dass den arbeitsvertraglichen oder gesetzlichen Pflichten eines Mitarbeiters gegenüber seinem Unternehmen zuwiderläuft.

**In wessen Interesse** die Bestechung geschieht, ist irrelevant. Es kommt also nicht darauf an, ob eine Zuwendung allein im Interesse des Unternehmens gewährt wird (z. B. um einen Auftrag zu bekommen). Eine strafbare Bestechungshandlung setzt nicht voraus, dass sich der einzelne Mitarbeiter persönlich bereichern möchte.

**Anbieten oder Fordern** eines Vorteils genügt bereits für die Strafbarkeit. D.h. der Vorteil muss noch nicht einmal tatsächlich gewährt worden sein. Ein strafbares Verhalten kann zudem schon dann vorliegen, wenn die Entscheidung über die betreffende geschäftliche Maßnahme (z. B. Auftragserteilung) letzten Endes gar nicht durch die Zuwendung beeinflusst wurde, weil zum Beispiel ein ungeeignetes Geschenk gemacht wurde (z. B. Fußballticket an reinen Pferdesportsfreund) oder weil die geschäftliche Maßnahme (z. B. der Auftrag) ohnehin so ergriffen worden wäre, etwa weil unser Unternehmen den Auftrag aufgrund fortschrittlicherer Technologie ohnehin erhalten hätte.

**Vorteil** kann jede Art der Zuwendung sein. Unter einem Vorteil ist alles zu verstehen, was die wirtschaftliche, rechtliche oder persönliche Lage des Empfängers verbessert und worauf dieser keinen Anspruch hat. Hierunter fallen insbesondere offene oder verdeckte Geldzahlungen, Geschenke, sonstige Leistungen und immaterielle Vorteile.

Beispiele:

- Geldzahlungen (Bargeld, "Trinkgelder", unzulässige "Provisionen" und "Beraterhonorare"),
- Geldwerte Vorteile (Gutscheine, Eintrittskarten, Einladungen zu Veranstaltungen, Urlaubsreisen, unzulässige Preisnachlässe),
- Sachwerte (Spirituosen, elektronische Geräte),
- Immaterielle Vorteile (Ehrungen, Ehrenämter, Karrierechancen, sexuelle Zuwendungen),
- Unterlassen von Handlungen (Verzicht auf mögliche Kündigung eines Vertrages, Verzicht auf Geltendmachung von Mängelansprüchen).

**Kein Vorteil** sind sog. sozialübliche Zuwendungen (siehe folgende Beispiele), aber nur in der privaten Wirtschaft (bei Amtsträgern gilt ein generelles Verbot – siehe unter 3.). Entscheidend ist dabei immer, dass der Wert ein bestimmtes Maß nicht übersteigt und dass die Zuwendungen nicht zu dem Zweck erfolgen, gegenüber Wettbewerbern bevorzugt behandelt zu werden. Die Sozialüblichkeit ist dabei anhand der jeweiligen landes- und gesellschaftsspezifischen Besonderheiten im Einzelfall vor der Gewährung der Zuwendung zu prüfen. Im Zweifelsfall ist der Compliance Officer in diese Prüfung einzubeziehen.

Beispiele für sozialübliche Zuwendungen:

- Eine einmalige Einladung zu einem normalen Mittagessen,
- Überlassung von geringwertigen Werbegeschenken mit einem Wert bis zum ca. 10 EUR (z. B. normale Kugelschreiber, Kalender, Kaffeetassen),
- Gewährung kleiner Werbegeschenke anlässlich einer geschäftlichen Veranstaltung beim Kunden (z. B. Schulung, Produktpräsentation).

Die bei Erbe gültigen Wertgrenzen für Geschenke und Einladungen ergeben sich aus der beigefügten Übersicht „internationale Wertgrenzen“. Im Einzelfall können ausnahmsweise auch höherwertige Zuwendungen zulässig sein, wenn dies den örtlichen kulturellen Gebräuchen entspricht oder aus Gründen der Höflichkeit und des Respekts geschieht. Höherwertige Zuwendungen müssen mit dem Compliance Officer abgestimmt werden.

TIPP: Sozialüblichkeit darf nicht damit verwechselt werden, dass es immer wieder Marktteilnehmer gibt, die höherwertige Zuwendungen als "normal" oder "notwendig" ansehen, um Aufträge zu erhalten.

Auch wenn Geldzahlungen oder andere Zuwendungen in manchen Regionen der Welt heute noch an der Tagesordnung sind, bedeutet dies nicht, dass diese auch sozialüblich und damit erlaubt sind.

Auch unterhalb der festgelegten Wertgrenzen darf eine Zuwendung nicht den Zweck verfolgen, den Empfänger bei geschäftlichen Entscheidungen zu beeinflussen.

Wo die Bestechung bzw. Bestechlichkeit erfolgt, ist im Prinzip gleichgültig. Z. B. ist nach deutschem Strafrecht Korruption auch dann strafbar, wenn die Korruptionshandlung im Ausland vorgenommen wird. In solchen Fällen kommt dann **zusätzlich** eine Bestrafung nach der jeweils einschlägigen ausländischen Rechtsordnung in Betracht.

Die Zuwendung an Dritte kann bereits für die Strafbarkeit genügen, z. B. wenn der Ehegatte oder das Kind des Mitarbeiters den Vorteil erhält.

## 2. Typische Bestechungsfälle im privaten Geschäftsverkehr

Korruption im privaten Geschäftsleben liegt in aller Regel dann vor, wenn im Rahmen der Anbahnung oder Aufrechterhaltung geschäftlicher Beziehungen einer der folgenden Vorteile angeboten, versprochen, gewährt oder angenommen wird, und hierdurch ein Lieferant oder Kunde gegenüber anderen Wettbewerbern bevorzugt werden soll:

### Beispiele:

- Offene Geldzahlungen an den über die Auftragsvergabe entscheidenden Angestellten des Geschäftspartners;
- Verdeckte ("getarnte") Geldzahlungen

- scheinbare "Vermittlerhonorare", "Beraterhonorare" oder "Provisionen" an Freunde oder Familienangehörige des Bestochenen oder sonstige Personen, obwohl keine Vermittlung oder Beratung erfolgt ist, die Honorare in dieser Höhe rechtfertigen würde,
- Rückvergütungen ("Kick-Back-Zahlungen"): Dem Kunden werden erhöhte Beträge in Rechnung gestellt. Nach Bezahlung der Rechnung wird ein Teilbetrag direkt an den Mitarbeiter des Kunden (oder eine von diesem benannte Person) überwiesen,
- Rabatte: Dem Kunden wird Skonto auf die Rechnung gewährt. Ein Teil des ersparten Betrages wird dem über die Auftragsvergabe entscheidenden Mitarbeiter ausgezahlt;
- Gebrauchsgüter
  - Elektronische Geräte, Kleidung, Lebensmittel, Spirituosen, Luxusartikel etc.,
  - Produktproben zum persönlichen Gebrauch des über die Auftragsvergabe entscheidenden Mitarbeiters;
- Geldwerte Vorteile
  - Reisen, Hotelgutscheine, Eintrittskarten zu Freizeitveranstaltungen, günstige Darlehen, unangemessene Essenseinladungen, Barbesuche etc.;
- Sonstige Vorteile
  - Auszeichnungen, Vermittlung von Nebentätigkeiten, Karrierechancen, sexuelle Gefälligkeiten.

### 3. Vorteilsgewährung an und Bestechung von Amtsträgern

**Grundsatz:** Bei Zuwendungen an Amtsträger sind das deutsche Strafrecht und die internationalen Regelungen besonders streng. Strafbar ist bereits die reine sogenannte "Klimapflege", das heißt das Sichern des Wohlwollens des Beamten bei der Dienstaussübung.

**Amtsträger** ist jede in einem öffentlich-rechtlichen Amtsverhältnis stehende Person im In- und Ausland, die in einem öffentlichen Krankenhaus, bei einer Behörde oder einer sonstigen Stelle **hoheitliche Aufgaben** der öffentlichen Verwaltung ausübt.

Beispiele:

- Mitarbeiter öffentlicher Krankenhäuser (insbesondere, wenn verbeamtet),
- Angehörige öffentlicher Universitäten und sonstiger öffentlicher Forschungseinrichtungen sowie Schulen (insbesondere, wenn verbeamtet),,
- Finanzbeamte,
- Mitarbeiter der Baubehörden.

Darüber hinaus können auch Angehörige von privatrechtlich betriebenen Unternehmen, die *öffentliche* Aufgaben übernehmen, Amtsträger sein.

Beispiele:

- Verbeamtete Mitarbeiter städtischer Kliniken, auch wenn sie juristische Personen des Privatrechts sind (z.B. Kommunale Klinik als GmbH),
- Angehörige von Prüf- und Zertifizierungsstellen (z.B. TÜV, Dekra)
- Angehörige kommunaler Energieversorgungs- oder Abfallentsorgungsunternehmen,

**Vorteil:** Zu beachten ist, dass Amtsträgern im Zusammenhang mit ihrer dienstlichen Tätigkeit – anders als in der Privatwirtschaft – grundsätzlich nicht einmal geringwertige Zuwendungen gemacht werden dürfen. Es haben auch viele Krankenhäuser und Krankenhausgruppen eigene Compliance-Vorschriften für ihre Mitarbeiter und Lieferanten verfasst, die von Erbe einzuhalten sind.

#### 4. Vorteilsgewährung an medizinische Fachkreise

- Zu den medizinischen Fachkreisen gehören alle Angehörigen medizinischer, zahnmedizinischer oder sonstiger Heilberufe und sämtliche anderen Personen, die im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit Medizinprodukte verordnen, anwenden, benutzen oder mit diesen in erlaubter Weise Handel treiben (z.B. Ärzte, Apotheker, MTA's und Krankenschwestern und -pfleger).
- Ebenfalls fachkreisangehörig sind kaufmännische Einkaufsmitarbeiter in Krankenhäusern, sowie Mitarbeiter von Groß- und Zwischenhändler, usw.
- Im geschäftlichen Kontakt mit Fachkreisangehörigen sind aufgrund der besonderen Straftatbestände der Bestechlichkeit im Gesundheitswesen (§ 299a StGB) und der Bestechung im Gesundheitswesen (§ 299b StGB) sowie der Vorgaben des Heilmittelwerberechts besonders strenge Maßstäbe an Zuwendungen (Geschenke, Einladungen, Kostenerstattungen, etc.) anzulegen.
- Die unter A. dargestellten Grundprinzipien sind im Kontakt zu Fachkreisangehörigen zwingend in jedem Einzelfall anzuwenden und einzuhalten. Die nachfolgend dargestellten konkreten Handlungsanweisungen sind unbedingt zu beachten.
- Die besondere Sensibilität von Erbe Mitarbeitern sollte dabei auf die Vermeidung einer Verbindung oder auch nur des Anscheins eines Zusammenhangs zwischen möglichen Zuwendungen an Fachkreisangehörigen und konkreten Absatzgeschäften gerichtet sein.

#### C. LEITLINIEN ZUR VERMEIDUNG VON KORRUPTION

**Nachfolgende Leitlinien** zur Verhinderung und Bekämpfung von Korruption sind **unbedingt** zu **beachten**. Grundsätzlich gilt, dass Sie bei Fragen und Zweifelsfällen Ihren Vorgesetzten und den Compliance Officer informieren sollten, der Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung steht.

##### a) Angebot und Annahme von Geschenken

Das Anbieten und die Annahme von **kleinen Geschenken**, insbesondere üblichen Werbegeschenken wie Kalender, Notizblöcke, Süßigkeiten oder Stiften ist grundsätzlich im Wirtschaftsleben **zulässig**, soweit diese einen **Wert von ca. EUR 10 je Stück nicht überschreiten**.



Ebenfalls zulässig sind die üblichen Gebräuchen entsprechenden Aufmerksamkeiten, insbesondere Pralinen oder Schokolade zu Weihnachten, Ostern oder zum Dienstjubiläum.

Die Wertgrenzen ergeben sich im Einzelnen aus der beigefügten Übersicht. **Nur ausnahmsweise darf hiervon abgewichen werden.** In besonderen Fällen kann es aufgrund kultureller Gepflogenheiten oder aus Gründen der Höflichkeit geboten sein, höherwertige Geschenke zu machen. Dies ist jedoch in jedem Fall **vorab** mit dem **Compliance Officer** zu klären und bedarf der expliziten vorherigen **Zustimmung**.

**Bei Amtsträgern ist auch von geringwertigen Geschenken abzusehen.**

Zu beachten ist, dass auch geringwertige Geschenke bei **ständiger Wiederholung** so wirken können, als solle eine Verpflichtung gegenüber dem Schenkenden aufgebaut werden. Dies ist **unbedingt zu vermeiden**. In keinem Fall sind Geschenke zulässig, wenn diese gerade darauf abzielen, den Beschenkten zu einer bestimmten Geschäftshandlung zu veranlassen.

**Ergo: - Keine Geschenke an Amtsträger!**

**- Ansonsten nur geringwertige Geschenke (s. Werttabelle im Anhang)!**

b) Bargeld

Das Anbieten und die Annahme von **Bargeldgeschenken** sind **strengstens verboten**.

c) Spenden und Sponsoring

**Spenden** dienen **ausschließlich gemeinnützigen Zwecken**. In keinem Fall werden Spenden gewährt, um den Spendenempfänger oder Dritte zu einer Geschäftshandlung zu veranlassen. Spenden an Geschäftspartner, deren Angestellte oder diesen nahe stehende Organisationen werden nicht als Bedingung von Geschäften akzeptiert oder unsererseits als Bedingung für Geschäfte aufgestellt.

Das Sponsoring von Fachkreisangehörigen oder deren Veranstaltungen durch Erbe darf alleine zur Imagewerbung und allgemeinen Produktwerbung dienen und darf in

keinem Fall einen konkreten Absatzbezug im Verhältnis zum Sponsoring-Empfänger haben.

d) Geschäftliche Einladungen

**Geschäftliche Einladungen**, insbesondere zu Mittagessen, haben sich in **angemessenen Grenzen** zu halten und dürfen **nur der Förderung geschäftlicher Ziele** dienen. Die Einladung von Geschäftspartnern oder potenziellen Geschäftspartnern ist z. B. zulässig, wenn die Einladung dazu dient, Geschäftsbeziehungen aufzubauen, zu vertiefen oder zu pflegen und Kundenbedürfnisse zu besprechen. Die Einladungen müssen sich stets im Rahmen des Sozialadäquaten halten. Die dafür gültigen Wertgrenzen ergeben sich aus der beigefügten Übersicht. Soweit dieser **Wert überschritten** werden soll, ist vorab der **Compliance Officer** zu kontaktieren. Gleiches gilt für die Annahme von entsprechenden Einladungen.

Einladungen an Geschäftspartner oder potenzielle Geschäftspartner dürfen nie als "Gegenleistung" für einen (erhofften) Geschäftsabschluss angeboten werden.

**Die Einladung von Ehepartnern oder Freunden der Geschäftspartner ist grundsätzlich nicht erlaubt.** Sofern im Einzelfall eine **Ausnahme** von diesem Grundsatz erforderlich ist, so ist dies nur nach **vorheriger Zustimmung** durch den **Compliance Officer** möglich.

**Ergo:** - **Keine besonders exklusiven oder unangemessen Locations!**

- **Feste Wertgrenzen im Anhang beachten!**

**Eintrittskarten für Sport, Freizeit oder andere Veranstaltungen** dürfen Kunden, potenziellen Kunden oder Patienten **nur in begründeten Ausnahmefällen** und nach **vorheriger Zustimmung** des **Compliance Officers** angeboten werden. Eine solche Einladung kann überhaupt nur dann zulässig sein, wenn ein Mitarbeiter unseres Unternehmens mit diesem Kunden an der Veranstaltung teilnimmt. Auch hier gilt aber, dass die Einladung nicht als Gegenleistung für den erhofften Geschäftsabschluss ausgesprochen werden darf. Gleiches gilt für die Annahme von Eintrittskarten zu entsprechenden Veranstaltungen für Mitarbeiter unseres Unternehmens.

e) Einladungen von Amtsträgern

Besonderheiten gelten im **Umgang mit Amtsträgern**. Hier sind **finanzielle Zuwendungen, Geschenke** sowie **Einladungen** zu Essen oder Freizeitveranstaltungen **in jedem Fall verboten**. Eine **Ausnahme** gilt **lediglich** für **Kaffee** oder **einfache Erfrischungsgetränke** sowie **kleinere Snacks**. Der Begriff des Amtsträgers ist weit zu verstehen und umfasst z. B. auch die Mitarbeiter kommunaler Krankenhäuser, sofern diese öffentliche Aufgaben wahrnehmen oder verbeamtet sind (vgl. oben unter B.3.)

Bei Vereinbarungen einer Zusammenarbeit mit Amtsträgern ist stets besonders darauf zu achten, dass deren Vorgesetzte über die geplante Zusammenarbeit informiert sind und diese billigen.

f) Geschäftsreisen

Bei geschäftlichen Reisen im Inland oder ins Ausland ist zwingend darauf zu achten, dass der **Schwerpunkt der Reise** auf der **geschäftlichen Tätigkeit** liegen muss. Die unseren Mitarbeitern entstehenden Reisekosten einschließlich der Spesen sind von Erbe zu bezahlen. Details sind in der Erbe-Reise- und Spesenrichtlinie beschrieben.

Sollten Sie auf einer Reise **Zweifel** haben, ob einzelne Programmpunkte (Einladungen zu Veranstaltungen, Essen, Abendprogramm) noch im Rahmen des Angemessenen liegen, sollten Sie unverzüglich den **Compliance Officer kontaktieren**.

g) Veranstaltungen zur Verkaufsförderung

Bei Veranstaltungen, die zur Verkaufsförderung oder Kundenbetreuung abgehalten werden (z. B. Produktpräsentationen oder Schulungen) ist ebenfalls darauf zu achten, dass der **Schwerpunkt der Veranstaltung** auf der **Förderung des geschäftlichen Zwecks** liegt.

Zu beachten ist, dass die teilnehmenden Mitarbeiter der Geschäftspartner nicht persönlich von einer solchen Veranstaltung profitieren sollen (z. B. durch übermäßig teure Essen, umfangreiches kostenloses Rahmenprogramm, Geschenke).

h) Vergütung für Vertriebspartner

Bei der Vergütung von Vertriebspartnern sind die nachfolgenden Richtlinien zwingend zu beachten:

- Die Vergütung bedarf grundsätzlich einer schriftlichen vertraglichen Vereinbarung. Die Vergütung muss entweder in einer Gutschrift von Erbe oder in einer Rechnung des Vertriebspartners vollständig ausgewiesen sein.
- Die **Vergütung** darf stets nur an den betreffenden Vertriebspartner und Gutschriftsempfänger (bzw. Rechnungssteller), jedoch **keinesfalls an Dritte** ausbezahlt werden. Die Auszahlung der Vergütung darf auch **nicht** – weder vollständig noch teilweise – auf **persönliche Konten des Inhabers**, eines Gesellschafters, eines Geschäftsführers oder eines Mitarbeiters des Vertriebspartners erfolgen.

i) Vereinbarung von Provisionen, Beratungshonoraren und Vermittlungsgebühren

Die **Vereinbarung von Provisionen, Beratungshonoraren** oder **Vermittlungsgebühren** an Makler oder sonstige Vermittler ist **nur unter folgenden Bedingungen** zulässig:

- Sämtliche Provisionen, Beratungshonorare oder Vermittlungsgebühren müssen **durch den Compliance Officer** zuvor **genehmigt** werden.
- Der Vermittler, Berater oder Makler darf **kein Mitarbeiter** unseres Unternehmens oder **des Geschäftspartners** sein und darf dem Mitarbeiter unseres Unternehmens oder dem Geschäftspartner nicht persönlich nahestehen (Familienmitglied, Freund).
- **Provisionen**, Beratungshonorare oder Vermittlungsgebühren sind **ordnungsgemäß** in den Geschäftsbüchern zu **verbuchen**.
- Die Zahlung einer Provision oder Vermittlungsgebühr darf ausschließlich aufgrund eines **ordnungsgemäßen Geschäftsbelegs (Rechnung oder Gutschrift)** und aufgrund einer **ausdrücklichen schriftlichen Vereinbarung** mit einer eindeutigen Definition der Leistung erbracht werden.
- Die in Rechnung gestellten Leistungen des Vermittlers müssen **tatsächlich erbracht** und **vollständig dokumentiert** werden. Die jeweils erbrachte Leistung ist auf der Rechnung oder in einer klar bezeichneten Anlage zur Rechnung anzugeben.

- Die gezahlten Provisionen, Beratungshonorare oder Vermittlungsgebühren müssen eine **adäquate Gegenleistung** zur erhaltenen Leistung darstellen und dem **gängigen Marktstandard** entsprechen. Der Provisionssatz muss sich im üblichen Rahmen bewegen (Höchstgrenze bei max. 15 %).
- Vor Geschäftsabschluss sind, soweit wie möglich, Informationen über die jeweiligen Geschäftspartner einzuholen (Assist und Auskunft). **Bei Unklarheiten und Zweifeln** sollten Sie umgehend Ihren **Vorgesetzten** oder den **Compliance Officer kontaktieren**, der Ihre Frage im Bedarfsfall an einen entsprechenden Experten weiterleiten wird.
- Besondere Sorgfaltspflichten sind bei der Einschaltung von Geschäftspartnern in solchen Ländern zu beachten, in denen Korruption ein häufig auftretendes Problem darstellt. Hierunter fallen etwa jene Länder, die im jeweils aktuellsten Corruption Perceptions Index von Transparency International (<http://www.transparency.de/>) auf Platz 100 oder schlechter gelistet sind.

In diesen Ländern ist ein besonderes Augenmerk auf die Auswahl von Vermittlern zu legen. In diesen Ländern besteht häufig ein erhöhtes Risiko, dass (überhöhte) Provisionszahlungen zur Bestechung von Amtsträgern (z. B. Mitarbeiter der Zollbehörden) verwendet werden oder dass der Vermittler selbst ein öffentliches Amt bekleidet.

j) Forschungs- und Entwicklungskooperation, Forschungsförderung

Die Entwicklung neuer Produkte in der Medizintechnik setzt eine enge Abstimmung und Zusammenarbeit mit Partnern aus dem Bereich der Anwendung unserer Produkte voraus.

Bei allen derartigen Projekten sind **folgende Leitlinien** zu beachten:

- Die **Auswahl der Projektpartner** erfolgt **anhand objektiver Kriterien** (insbesondere fachliche Qualifikation; Erfahrung und Expertise auf dem Gebiet der relevanten Technologien, Prozesse und Verfahren; sachgerechte Ausstattung der Einrichtung).
- Der **wissenschaftliche und fachliche Wert** des Forschungs- und Entwicklungsprojekts wird bestimmt und **dokumentiert**. Auch die Ergebnisse des Projekts werden erfasst und dokumentiert.
- Die von den Projektpartnern erbrachte **Leistung** steht in **angemessenem Verhältnis** zur jeweils erhaltenen **Gegenleistung**. Zahlungen erfolgen nur aufgrund schriftlicher Rechnungen mit konkreter Leistungsbeschreibung.

- Ein direkter Zusammenhang zwischen Forschungs- und Entwicklungsprojekten und der Verkaufsförderung besteht nicht.
- Die **Zusammenarbeit** wird inklusive detaillierter Beschreibung der zu erbringenden Leistungen **schriftlich vereinbart**.
- Mitarbeiter unseres Unternehmens dürfen nicht selbstständige Partner einer Forschungs- und Entwicklungskooperation sein.
- Erfolgt eine Zusammenarbeit mit einzelnen Angestellten eines Geschäftspartners (etwa angestellten Ärzten eines Krankenhauses), so wird der Abschluss der Kooperationsvereinbarung dem Geschäftspartner angezeigt. Eine Zusammenarbeit mit Amtsträgern erfolgt nur nach schriftlicher Zustimmung durch deren Vorgesetzte.

k) Fort- und Weiterbildung, Schulungen

Bei **Schulungen und Fortbildungsveranstaltungen** – unabhängig davon, ob Erbe selbst (Mit-)Veranstalter oder Sponsor der Veranstaltung ist – steht **stets** der **Lehr- und Ausbildungszweck im Vordergrund**. Die fachbezogenen Teile der Veranstaltung müssen zeitlich deutlich überwiegen. Teilnahme an oder Ausrichtung von Veranstaltungen mit umfangreichem, nicht durch die Teilnehmer bezahltem, Freizeitprogramm erfordern eine vorherige Zustimmung durch den zuständigen Vorgesetzten oder den Compliance Officer. **Übermäßig hochpreisige oder Locations mit hohem "Fun-Faktor"** (Kasinos, Freizeitparks, etc.) sind **grundsätzlich zu vermeiden**.

Bei Fortbildungsveranstaltungen werden für die Vortragenden höchstens angemessene Kosten für An- und Abreise, Übernachtung und Bewirtung, sowie für ein im Verhältnis zur Gesamtveranstaltung zeitlich wie preislich angemessenes Unterhaltungsprogramm übernommen. Die **Auswahl der Vortragenden** hat anhand **objektiver Kriterien** (z.B. wissenschaftliche Reputation, Forschungsgebiet und Qualifikation) zu erfolgen. Kosten und Auslagen dürfen erst dann übernommen werden, wenn der Teilnehmer die Zustimmung seines Arbeitgebers zur Teilnahme an der Veranstaltung in schriftlicher Form nachgewiesen hat.

Ist Erbe Veranstalter, so kann darüber hinaus den Vortragenden ein der erbrachten Leistung angemessenes Honorar gezahlt werden. Ist der Vortragende Angestellter eines potenziellen Geschäftspartners von Erbe, so muss er die **Zustimmung seines Arbeitgebers** zum Honorarempfang in bezifferter Höhe vorher in schriftlicher Form nachweisen.

Alle darüber hinausgehenden Kosten – etwa für aufwändiges Rahmenprogramm – sind von den Teilnehmern selbst zu tragen.

**Kosten privater Anschlussreisen oder von Familienbegleitung werden von Erbe nicht übernommen.**

Die Übernahme von notwendigen Kosten und Auslagen für Amtsträger als Teilnehmer oder Vortragende erfolgt nur nach schriftlicher Zustimmung durch deren Vorgesetzte.

- Ergo:**
- **Keine besonders exklusiven oder unangemessen Locations!**
  - **Honorare nur für Teilnehmer mit aktivem Beitrag!**
  - **Erstattung nur von angemessenen Kosten und Auslagen für Teilnehmer!**
  - **Erstattung notwendiger Kosten an Amtsträger nur mit Genehmigung des Dienstherrn!**

## **D. RECHTSFOLGEN BEI KORRUPTION**

### **1. Sanktionen bei Verstößen**

Verstöße gegen die dargestellten Korruptionsvorschriften sind Straftaten, die mit Freiheitsstrafen bis zu drei Jahren – bei Beteiligung von Amtsträgern sogar bis zu fünf Jahren – oder mit Geldstrafe bedroht sind. Die Höhe der Geldstrafe hängt von der Schwere des Verstoßes und von den Einkommensverhältnissen des Täters ab.

Strafbar macht sich jeder an einer Bestechungshandlung Beteiligte. Die Strafbarkeit entfällt nicht dadurch, dass ein Mittelsmann (Bote, Vermittler, o.ä.) eingeschaltet wird.

Den Mitgliedern der Geschäftsführung drohen ebenfalls empfindliche Geldbußen, wenn Verstöße gegen Korruptionsvorschriften im Unternehmen festgestellt werden.

Die Handelnden sowie die Unternehmen oder sonstige Dritte, die von einer Bestechung profitiert haben, müssen die erlangten Vorteile herausgeben. Für das betroffene Unternehmen können daher Korruptionshandlungen sogar existenzgefährdend sein!

Verstöße gegen Korruptionsvorschriften werden in unserem Unternehmen keinesfalls toleriert und können für jeden einzelnen betroffenen Mitarbeiter auch zu Konsequenzen für das Arbeitsverhältnis, bis hin zur fristlosen Kündigung, sowie zu Schadensersatzforderungen führen.

## **2. Steuerrecht**

Korruptionsstraftaten sind häufig mit Steuerhinterziehung verbunden. Sofern Zahlungen im Zusammenhang mit Korruptionshandlungen geleistet werden, ist festzustellen, dass der Empfänger der Korruptionszahlung diese Zahlungen oft nicht versteuert und privat vereinnahmt.

Daher kann sich derjenige, der eine Zahlung oder eine sonstige Zuwendung leistet, die eine solche Straftat darstellt, auch wegen Beihilfe zur Steuerhinterziehung strafbar machen.

Nicht nur derjenige, der die Zahlung veranlasst hat, sondern auch das Unternehmen, das Zahlungen leistet, kann daher wegen Beihilfe zur Steuerhinterziehung in den Fokus der Ermittlungsbehörden kommen. Darüber hinaus kann dies geschehen, weil nicht abzugsfähige Betriebsausgaben steuermindernd in Abzug gebracht wurden.

**Korruption lohnt sich nicht!**



**Internationale Korruptionsschwellenwerte\***

	Österreich	Belgien	China	Deutschland	Frankreich	Indien	Italien	Libanon	Niederlande	Polen	Russland	Singapur	Schweiz	USA	Vereinigtes Königreich
<b><u>Amtsträger als Empfänger</u></b>															
Geschenk		EUR 0	RMB 0	EUR 0	EUR 0	INR 0	EUR 0	LBP 30000		PLN 0	RUB 3,000	SGD 0		USD 0	GBP 0
Einladung		EUR 0	RMB 100	EUR 0 – 5	EUR 0 – 5	INR 0	EUR 20	LBP 30000		PLN 0-25	RUB 3,000	SGD 0		USD 0	GBP 0 – 5
Sonstige Vorteile		EUR 0	RMB 100	EUR 0 – 5	EUR 0 – 5	INR 0	EUR 20	LBP 0		PLN 0-25	RUB 3,000	SGD 0		USD 0	GBP 0 – 5
<b><u>Private Geschäftspartner als Empfänger</u></b>															
Geschenk		EUR 25	RMB 300	EUR 35	EUR 5 – 10	INR 2,300	EUR 35	LBP 150000		PLN 100	RUB 3,000	SGD 100****		USD 50	GBP 30
Einladung		EUR 25	RMB 300	EUR 35	EUR 5 – 10	INR 2,300	EUR 35	LBP 120000		PLN 100	RUB 3,000	SGD 0		USD 50	GBP 30
Sonstige Vorteile		EUR 25	RMB 300	EUR 35	EUR 5 – 10	INR 2,300	EUR 35	LBP 75000		PLN 100	RUB 3,000	SGD 0		USD 50	GBP 30
<b><u>Annahme von Vorteilen durch Erbe-Mitarbeiter**</u></b>															
Geschenk		EUR 25	RMB 300	EUR 35*****	EUR 5 – 10	INR 2,300	EUR 35	LBP75000		PLN 100	RUB 3,000	SGD 100		USD 50	GBP 30
Einladung		EUR 25	RMB 300	EUR 35	EUR 5 – 10	INR 2,300	EUR 35	LBP75000		PLN 100	RUB 3,000	SGD 0		USD 50	GBP 30
Sonstige Vorteile		EUR 25	RMB 300	EUR 35	EUR 5 – 10	INR 2,300	EUR 35	LBP75000		PLN 100	RUB 3,000	SGD 0		USD 50	GBP 30
<b><u>Angebot oder Annahme von Geschäftsessen***</u></b>															
		EUR 50	RMB 500	EUR 60	EUR 50	INR 3,250	EUR 50	LBP 100000		PLN 200	RUB 3,000	SGD 100		USD 60	GBP 50

\* Vorteile unterhalb des angegebenen Schwellenwerts dürfen in keinem Fall dazu dienen, künftige Geschäftsentscheidungen zu beeinflussen.

\*\* Es ist nicht in jedem Fall möglich, den Wert der durch Dritte gewährten Vorteile sofort zu bestimmen. Stellt sich heraus, dass angenommene Vorteile den Schwellenwert überstiegen, so müssen diese entweder zurückgewährt werden oder andere Maßnahmen sind zu treffen, um zukünftig die Annahme von Vorteilen oberhalb des Schwellenwerts zu verhindern.

\*\*\* In allen Rechtsordnungen gilt für Geschäftsessen Folgendes:

Ein Geschäftsessen dient dem Zweck, gemeinsame Projekte in Geschäftsatmosphäre zu planen oder zu organisieren.

Ein Geschäftsessen darf nicht ausufernd oder exzessiv sein. Die angegebenen Werte sind Höchstwerte. Würden diese Höchstwerte unter den lokalen Gegebenheiten zu exzessiven Essen Gelegenheit geben, so ist ein niedrigerer Schwellenwert zu beachten.

Geschäftsessen finden nicht in Gourmetrestaurants oder in Tourismus- und Erholungsgebieten statt (z.B. Freizeitparks).

Finden mehrere Geschäftsessen in Folge statt, so sollen die beteiligten Parteien diese im Wechsel finanzieren.

Bei Einladungen zu Geschäftsessen lässt sich der Wert nicht klar bestimmen. Stellt sich heraus, dass dieser deutlich überschritten wird, so sollte der Mitarbeiter von Erbe einen Teil der Rechnung zunächst selbst abdecken. Jedenfalls sollte sichergestellt werden, dass weitere Einladungen nicht den Schwellenwert überschreiten.

\*\*\*\* Ausnahmen: Bei Beerdigungen von Kunden oder deren Familienmitgliedern können Geschenke im Namen des Unternehmens (nicht im Namen von Erbe-Mitarbeitern) SGD 300 erreichen. Gleiches gilt bei Einladungen zum Chinesischen Neujahr.  
Bei Einladungen zu Hochzeiten von Kunden oder deren Kindern sind Geschenke bis zu SGD 200 möglich.  
Bekommt ein Kunde ein Kind, so sind Geschenke bis zu SGD 150 möglich.

\*\*\*\*\* Ab einem Betrag von EUR 10 sind Geschenke vom Erbe-Mitarbeiter in die Persis Compliance Liste einzutragen