

## **CODE OF CONDUCT DER ERBE ELEKTROMEDIZIN GMBH FÜR VERTRIEBSPARTNER**

**Der Vertriebspartner verpflichtet sich zur Einhaltung der nachfolgenden Verhaltensrichtlinie (Code of Conduct):**

### **1. Allgemeine Grundsätze, Recht und Gesetz**

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, in allen unternehmerischen Aktivitäten seiner gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden und bei allen geschäftlichen Handlungen und Entscheidungen die jeweils geltenden Gesetze sowie sonstigen maßgeblichen Bestimmungen der Länder, in denen er tätig ist, zu beachten.

Geschäftspartner sind fair zu behandeln. Verträge werden eingehalten.

### **2. Korruption**

Im Umgang mit Geschäftspartnern (Kunden, Handelspartnern) und staatlichen Institutionen trägt der Vertriebspartner dafür Sorge, dass die Interessen der Unternehmen und die privaten Interessen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (im Folgenden gemeinsam "die Mitarbeiter") auf beiden Seiten strikt voneinander getrennt werden. Handlungen und (Kauf-)Entscheidungen erfolgen frei von sachfremden Erwägungen und persönlichen Interessen.

Das jeweils geltende Korruptionsstrafrecht ist einzuhalten.

Unter anderem ist folgendes zu beachten:

#### **a) Straftaten im Zusammenhang mit Amtsträgern:**

Das Anbieten, Versprechen und Gewähren persönlicher Vorteile (insbesondere geldwerter Art wie Zahlungen und Darlehen einschließlich der Gewährung kleinerer Geschenke über einen längeren Zeitraum) durch den Vertriebspartner oder dessen Mitarbeiter an Amtsträger (wie Beamte oder Mitarbeiter im öffentlichen Dienst) mit dem Ziel, Vorteile für den Vertriebspartner oder sich selbst oder Dritte zu erlangen, sind verboten und strafbar.

b) Straftaten im Geschäftsverkehr:

Geldwerte persönliche Vorteile als Gegenleistung für eine Bevorzugung im geschäftlichen Verkehr dürfen der Vertriebspartner und seine Mitarbeiter gegenüber Kunden und anderen Geschäftspartnern weder anbieten, versprechen, gewähren noch billigen. Ebenso dürfen der Vertriebspartner und seine Mitarbeiter im Umgang mit Geschäftspartnern persönliche Vorteile von Wert weder fordern, sich versprechen lassen noch annehmen. Der Vertriebspartner muss seinen Mitarbeitern auferlegen, diese Vorgaben einzuhalten; der Vertriebspartner wird beispielsweise dafür Sorge tragen, dass seine Mitarbeiter den Kunden und deren Mitarbeitern keine entsprechenden Vorteile anbieten, versprechen oder gewähren.

Geschäftsführung und Mitarbeiter des Vertriebspartners dürfen im Geschäftsverkehr keine Geschenke, Zahlungen, Einladungen oder Dienstleistungen mit der Absicht, eine Geschäftsbeziehung in unzulässiger Weise zu beeinflussen, anbieten, versprechen, gewähren, fordern, sich versprechen lassen oder annehmen. Dieses Verhalten hat auch zu unterbleiben, wenn lediglich die Gefahr besteht, dadurch die professionelle Unabhängigkeit des Geschäftspartners zu beeinträchtigen.

c) Verhalten im Geschäftsverkehr mit Erbe

Konkret für den Geschäftsverkehr mit Erbe beachtet der Vertriebspartner die folgenden Maßgaben:

Erbe gestattet ihren Mitarbeitern die Annahme von Geschenken mit einem Gegenwert von maximal EUR 10,00. Für Einladungen zu Geschäftsessen mit einem geschäftsbezogenen Anlass gilt als Wertgrenze derzeit ein Betrag von maximal EUR 60,00. Die Einzelheiten ergeben sich aus dem Erbe-Leitfaden Anti-Korruption, der auf der Erbe-Website einsehbar ist.

Die Annahme darüber hinausgehender Geschenke oder Einladungen ist den Mitarbeitern von Erbe nicht gestattet, es sei denn, es liegt im Einzelfall die Genehmigung einer Ausnahme durch den bei Erbe zuständigen Vorgesetzten oder den Erbe Compliance Officer vor.

d) Richtlinie des Vertriebspartners und Ansprechpartner

Wenn der Vertriebspartner eine Richtlinie an seine Mitarbeiter zur Annahme und Gewährung von Geschenken, Einladungen zu Bewirtung und Veranstaltungen erlässt, wird er diese an Erbe zur Information übermitteln.

Der Vertriebspartner stellt seinen Mitarbeitern intern einen Ansprechpartner zur Verfügung, den diese kontaktieren können, wenn sich die Mitarbeiter in einem Interessenkonflikt befinden oder sich unsicher sind, ob ein Interessenkonflikt gegeben ist oder entstehen könnte.

### **3. Verhalten gegenüber Wettbewerbern (Kartellrecht)**

Der Vertriebspartner achtet den fairen Wettbewerb.

Daher hält das gesamte Unternehmen des Vertriebspartners das geltende Recht und die geltenden Gesetze ein, die den Wettbewerb schützen und fördern, insbesondere die geltenden kartellrechtlichen Vorgaben und sonstige Vorgaben zur Regelung des Wettbewerbs.

Im Umgang mit Wettbewerbern (also insbesondere anderen Händlern) verbieten diese Regelungen insbesondere Absprachen und andere Aktivitäten, die Preise oder Konditionen beeinflussen, Verkaufsgebiete oder Kunden zuteilen oder den freien und offenen Wettbewerb in unzulässiger Weise behindern. Ferner verbieten diese Regelungen Absprachen zwischen Kunden und Händlern, mit denen Kunden in ihrer Freiheit eingeschränkt werden sollen, ihre Preise und sonstigen Konditionen beim Wiederverkauf autonom zu bestimmen (Preis- und Konditionenbestimmung).

Im Hinblick darauf, dass die Abgrenzung zwischen verbotenem Vorgehen und zulässiger Zusammenarbeit problematisch sein kann, soll der Vertriebspartner für seine Mitarbeiter einen Ansprechpartner zur Verfügung stellen, der in Zweifelsfragen kontaktiert werden kann.

### **4. Zwangsarbeit**

Der Vertriebspartner lehnt jegliche Form von Zwangsarbeit ab.

### **5. Kinderarbeit**

Der Vertriebspartner beachtet die Regelungen der Vereinten Nationen zu Menschen- und Kinderrechten. Der Vertriebspartner verpflichtet sich insbesondere, das Übereinkommen über das Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung (Übereinkommen 138 der Internationalen Arbeitsorganisation) sowie das Übereinkommen über das Verbot und unverzügliche Maßnahmen zur Beseitigung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit (Übereinkommen 182 der Internationalen Arbeitsorganisation) einzuhalten. Sieht eine nationale Regelung am Sitz des Vertriebspartners betreffend Kinderarbeit strengere Maßstäbe vor, so sind diese vorrangig zu beachten.

## 6. Grundsätze zur sozialen Verantwortung

### a) Menschenrechte

Der Vertriebspartner respektiert und unterstützt die Einhaltung der international anerkannten Menschenrechte.

### b) Diskriminierung

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, im Rahmen der jeweils geltenden Rechte und Gesetze jeder Form von Diskriminierung entgegen zu treten. Dies bezieht sich beispielsweise auf eine Benachteiligung von Mitarbeitern aufgrund des Geschlechts, der Rasse, einer Behinderung, der ethnischen oder kulturellen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters oder der sexuellen Neigung.

### c) Gesundheitsschutz

Der Vertriebspartner gewährleistet Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz im Rahmen der nationalen Bestimmungen. Der Vertriebspartner unterstützt eine ständige Weiterentwicklung zur Verbesserung der Arbeitswelt.

### d) Faire Arbeitsbedingungen

Der Vertriebspartner achtet das Recht auf Koalitionsfreiheit seiner Mitarbeiter im Rahmen der jeweils geltenden Rechte und Gesetze.

### e) Umweltschutz

Der Vertriebspartner ist dem Ziel des Umweltschutzes für die heutigen und künftigen Generationen nachhaltig verpflichtet. Gesetze, die zum Schutze der Umwelt erlassen wurden, sind zu beachten. Der Vertriebspartner unterstützt umweltbewusstes Handeln seiner Mitarbeiter.

## 7. Geschäftsgeheimnisse

Der Vertriebspartner verpflichtet seine Mitarbeiter, eigene Betriebs- / und Geschäftsgeheimnisse sowie Betriebs- / und Geschäftsgeheimnisse von Erbe und anderen Geschäftspartnern zu beachten. Vertrauliche Informationen sowie vertrauliche Unterlagen dürfen nicht unbefugt an Dritte weitergegeben oder in sonstiger Weise zugänglich gemacht werden, es sei denn, dass hierzu von dem Berechtigten eine wirksame Befugnis erteilt wurde oder es sich um öffentlich zugängliche Informationen handelt.

## 8. Handelspartner

Der Vertriebspartner ist aufgefordert, die Grundsätze dieser Verhaltensrichtlinie seinen unmittelbaren Handelspartnern zu vermitteln, die Einhaltung der Inhalte bei seinen Handelspartnern bestmöglich zu fördern und diese aufzufordern, die Verhaltensrichtlinie ebenfalls zu befolgen. Der Vertriebspartner ist ferner aufgefordert, seinen Handelspartnern zu empfehlen, ihrerseits ihre Handelspartner aufzufordern, die Verhaltensrichtlinie zu befolgen.

## 9. Einhaltung von Verhaltensrichtlinien

Es bleibt dem Vertriebspartner unbenommen, für sich und seine Mitarbeiter weitergehende Verhaltensrichtlinien mit höheren Anforderungen an ethisches Handeln einzuführen.

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, seinen Mitarbeitern die in dieser Verhaltensrichtlinie geregelten Inhalte und die sich daraus ergebenden Verpflichtungen bekannt zu machen.

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, insbesondere durch Gestaltung und gegebenenfalls Anpassung von Richtlinien und Prozessen darauf hinzuwirken, dass sein Unternehmen den Grundsätzen dieser Verhaltensrichtlinie entspricht.

Der Vertriebspartner hat gegenüber Erbe einen verantwortlichen Ansprechpartner für die Verhaltensrichtlinie zu benennen, der verbindlich Auskunft über die Einhaltung der Verhaltensrichtlinie erteilen kann. Sollte die Benennung unterbleiben, tritt die Geschäftsleitung des Vertriebspartners an diese Stelle. Der Vertriebspartner hat durch geeignete organisatorische Vorkehrungen darauf hinzuwirken, dass die Verhaltensrichtlinie durch den Vertriebspartner, dessen Geschäftsführung sowie dessen Mitarbeiter eingehalten wird. Dies geschieht insbesondere durch die Einführung und Aufrechterhaltung angemessener Kontrollen und Plausibilitätsprüfungen.

Ort, Datum: \_\_\_\_\_

Ort, Datum: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Erbe Elektromedizin GmbH

\_\_\_\_\_  
Vertriebspartner