

DRITTPARTEIEN- RICHTLINIE

Doc ID:	PPC-2927
Version:	2
Letzte Überprüfung:	21Jun2024
Datum:	01Jan2019
Letzte Änderung:	06Apr2022
Verantwortung:	Senior Vice President Corporate Legal
Zuständigkeit:	Vice President Compliance & Principle Legal Matters
Anwendungsbereich:	Gesellschaften und Mitarbeiter der GEA Group
Verteilung:	GEA Intranet und E-Mail

Inhalt

1.	GELTUNGSBEREICH.....	3
2.	EINSCHALTUNG VON ZULIEFERERN, NACHUNTERNEHMERN, VERTRIEBSBERATERN UND SONSTIGEN DRITTPARTEIEN.....	3
3.	ALLGEMEINE REGELUNGEN FÜR DEN UMGANG MIT DRITTPARTEIEN	3
3.1.	Begriffsbestimmung	3
3.2.	Rechtmäßigkeit	3
3.3.	Reputation	4
3.4.	Überwachung	4
3.5.	Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer	4
4.	SONDERREGELUNGEN FÜR VERTRIEBSBERATER.....	4
4.1.	Begriffsbestimmung	4
4.2.	Genehmigung von Vertriebsberaterverträgen	4
4.3.	Compliance- und Endempfängererklärung / Dokumentation.....	5
5.	WEITERE INFORMATIONEN & KONTAKT	6
	Anlage 1: Obligatorische Vertragsklauseln für Vertriebsberaterverträge.....	7
I.	Anti-Korruptionsklausel	7
II.	Steuerklausel.....	7
III.	Audit-Klausel	7
IV.	Compliance- und Endempfängererklärung	7
	Anlage 2: Endempfänger- und Compliance-Erklärung	8

1. GELTUNGSBEREICH

Diese Richtlinie gilt weltweit für alle Unternehmen und Mitarbeitenden¹ des GEA Konzerns. Dazu (im Folgenden „GEA“) gehören die GEA Group Aktiengesellschaft sowie alle Unternehmen, die im gesellschaftsrechtlichen Sinne mit der GEA Group Aktiengesellschaft verbunden sind.

2. EINSCHALTUNG VON ZULIEFERERN, NACHUNTERNEHMERN, VERTRIEBSBERATERN UND SONSTIGEN DRITTPARTEIEN

Der Erfolg von GEA als weltweit tätiges Unternehmen hängt maßgeblich auch von einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit Zulieferern, Nachunternehmern, Vertriebsberatern und sonstigen Drittparteien ab. Aus der Zusammenarbeit mit solchen Drittparteien können sich aber unter Umständen für GEA erhebliche Compliance-Risiken ergeben. Nachfolgend werden daher allgemeine Regelungen für den Umgang mit Drittparteien festgelegt (Abschnitt 3: Allgemeine Regelungen für den Umgang mit Drittparteien).

Wie der öffentlichen Presseberichterstattung zu Korruptionsskandalen der letzten Jahre zu entnehmen ist, ist der Einsatz von so genannten Vertriebsberatern ein häufig genutzter Weg, um Gelder aus Unternehmen oder Konzernen hinauszuschleusen und Bestechungsgelder an Entscheidungsträger bei potenziellen Kunden zu zahlen. Aus diesem Grund stehen Vertriebsberater im besonderen Fokus der Ermittlungsbehörden. Diese Drittparteienrichtlinie enthält daher über die allgemeinen Regelungen hinaus Sonderregelungen für den Einsatz von und den Umgang mit Vertriebsberatern (Abschnitt 4: Sonderregelungen für Vertriebsberater).

3. ALLGEMEINE REGELUNGEN FÜR DEN UMGANG MIT DRITTPARTEIEN

3.1. Begriffsbestimmung

Unter Drittparteien im Sinne dieser Richtlinie sind sämtliche Geschäftspartner der GEA zu verstehen, die nicht Kunden sind. Hierzu zählen insbesondere auch Vertriebsberater, für die neben diesen allgemeinen Regelungen auch die Sonderregelungen für Vertriebsberater (Abschnitt 4) gelten.

3.2. Rechtmäßigkeit

Der Einsatz von Drittparteien muss stets im Einklang mit einschlägigen Gesetzen sowie sämtlichen unternehmensinternen Vorgaben erfolgen. Sofern bekannt wird, dass eine Drittpartei gegen geltende Gesetze verstößt oder der Einsatz von Drittparteien besondere Compliance-Risiken begründet, ist jeder GEA Mitarbeitende verpflichtet, die GEA Rechtsabteilung unverzüglich über den Sachverhalt zu informieren. Eine weitere Zusammenarbeit mit der Drittpartei ist in diesen Fällen erst nach Überprüfung und Freigabe durch die GEA Rechtsabteilung zulässig.

Konkrete Verdachtsmomente könnten beispielsweise sein:

- Eine Drittpartei fordert eine Zuwendung für sich oder einen Dritten.
- Eine Drittpartei fordert eine ungewöhnliche oder intransparente Zahlungsweise, zum Beispiel eine Zahlung auf ein Privatkonto, eine Barzahlung etc.
- Eine Drittpartei verstößt gegen geltende Gesetze, zum Beispiel indem sie im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung tätig ist, ohne eine entsprechende Genehmigung vorweisen zu können.
- Es besteht der Verdacht eines Interessenkonflikts bei einer Drittpartei, zum Beispiel ein familiäres Verhältnis zwischen der Drittpartei und einem Entscheidungsträger beim Kunden.

¹ Soweit der Begriff „Mitarbeitende“ verwendet wird, sind damit alle Führungskräfte und Mitarbeitende gemeint unabhängig vom Geschlecht.

3.3. Reputation

Sofern der Einsatz von Drittparteien zu einem Reputationsschaden für GEA führen kann, ist der Einsatz nur nach vorheriger Erörterung mit und Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung zulässig.

Bei der Auswahl von Geschäftspartnern ist neben der Leistungsfähigkeit auch deren Integrität, Redlichkeit sowie ihr Ruf ein zu beachtendes wesentliches Auswahlkriterium.

3.4. Überwachung

Auch aus dem Einsatz von Drittparteien können sich für GEA Sanktionsrisiken ergeben. Es muss daher im Rahmen des Möglichen sichergestellt werden, dass nicht nur das Verhalten von GEA rechtmäßig ist, sondern auch das Verhalten der Drittparteien. Diese Verpflichtung obliegt jeder GEA Einheit, die ein Vertragsverhältnis mit der jeweiligen Drittpartei eingeht oder unterhält.

3.5. Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer

Neue Vertragsverhältnisse mit Nachunternehmern und Lieferanten dürfen nur dann begründet werden, wenn der GEA **Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer** Bestandteil des entsprechenden Vertrages geworden ist (siehe zu Details und Ausnahmen in Bezug auf den Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer die Procurement Policy).

4. SONDERREGELUNGEN FÜR VERTRIEBSBERATER

4.1. Begriffsbestimmung

Unter Vertriebsberatern im Sinne dieser Richtlinie sind sämtliche Unternehmen oder Personen zu verstehen, deren Aktivitäten gezielt auf die Erteilung von Aufträgen an die GEA bzw. den Vertrieb von Leistungen oder Produkten von GEA gerichtet sind oder deren Vergütung maßgeblich von dem Abschluss eines Geschäfts durch GEA abhängt (Provisionsempfänger).

Hierunter fallen insbesondere Vermittler, Vertriebsberater im engeren Sinne (Consultants), Handelsvertreter, Vertriebsagenten (Agents) und Unternehmen oder Personen im Ausland, deren Einsatz aufgrund des dort geltenden Rechts erforderlich ist, um in dem Land rechtswirksam Verträge schließen, Leistungen erbringen oder Gesellschaften gründen zu können (Sponsoren). Zu den Vertriebsberatern zählen nicht die Angehörigen der klassischen Beratungsberufe, insbesondere nicht Rechtsanwälte, Steuerberater, und Wirtschaftsprüfer.

4.2. Genehmigung von Vertriebsberaterverträgen

Alle Verträge mit Vertriebsberatern erfordern eine vorherige Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Third Party Tool. Vor Erteilung der Genehmigung und anschließender beiderseitiger Unterzeichnung des Vertriebsberatervertrags dürfen Vertriebsberater keinerlei Aktivitäten für GEA entfalten. Zahlungen an Vertriebsberater sind nur nach vorheriger Genehmigung des Vertrags im Third Party Tool und dessen beiderseitiger Unterzeichnung zulässig.

Um sicherzustellen, dass bei Vertriebsberaterverträgen sämtliche Compliance-Belange in ausreichender Art und Weise berücksichtigt werden können, sollte die GEA Rechtsabteilung möglichst frühzeitig in die Entscheidungen und die Gestaltung der Vertriebsberaterverträge eingebunden werden.

Eine Genehmigung von Vertriebsberaterverträgen kann nur erfolgen, wenn die folgenden Vorgaben erfüllt sind:

- Die vertraglichen Leistungen des Vertriebsberaters stehen in einem adäquaten Verhältnis zu seiner Vergütung. Die GEA Einheit, die den Vertrag mit dem Vertriebsberater abzuschließen beabsichtigt, dokumentiert die Angemessenheit der Vergütung des Vertriebsberaters schriftlich und fügt die Dokumentation dem entsprechenden Antrag auf Genehmigung des Beratervertrags bei.
- Die vom Vertriebsberater zu erbringenden Leistungen werden im Vertrag klar beschrieben und der Vertriebsberater ist vertraglich verpflichtet, seine Leistungen durch laufende E-Mail-Korrespondenz bzw. regelmäßige Reports (in der Regel mindestens alle drei Monate) schriftlich nachzuweisen.
- Der Vertriebsberater besitzt auf dem Gebiet der zu erbringenden Leistungen nachweislich eine entsprechende Sachkunde bzw. Marktkenntnis, die zu dokumentieren und dem Antrag auf Genehmigung des Beratervertrags beizufügen ist.
- Der Vertriebsberater steht nicht im Lager von potenziellen Kunden, das heißt insbesondere, dass der Vertriebsberater nicht Mitarbeitender von potenziellen Kunden ist und auch darüber hinaus keine Interessenkonflikte auf Seiten des Vertriebsberaters erkennbar sind.
- Die Zahlung einer erfolgsbezogenen Vergütung an einen Vertriebsberater erfolgt nur dann, wenn die Tätigkeit des Vertriebsberaters zur Auftragserteilung tatsächlich beigetragen hat. Erfolgsbezogene Vergütungen werden erst dann ausgezahlt, wenn eine Auftragserteilung durch den Kunden tatsächlich erfolgt ist und soweit Zahlungen des Kunden eingegangen sind (pro rata).
- Zahlungen an Vertriebsberater erfolgen ausschließlich durch Überweisung auf ein im Vertriebsberatervertrag bezeichnetes Konto des Vertriebsberaters im Land des Geschäftssitzes des Vertriebsberaters. Zahlungen in bar oder per Scheck sind unzulässig.
- Es gibt keine Hinweise auf eine Beteiligung des Vertriebsberaters an compliance-erheblichen Sachverhalten, die einer Zusammenarbeit mit ihm entgegenstehen.
- Der Vertrag mit dem Vertriebsberater muss alle aus Anlage 1 ersichtlichen Vertragsklauseln enthalten („Anti-Korruptions-Klausel“, „Steuer-Klausel“, „Audit-Klausel“ und „Compliance- und Endempfängererklärung“).
- Der Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer muss unabhängig von dem Vertragsvolumen in den Vertrag mit dem Vertriebsberater einbezogen werden (siehe zu Details in Bezug auf den Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer die Procurement Policy).

Nähere Einzelheiten über die im Third Party Tool erforderlichen Unterlagen und Informationen sowie bspw. die für Vertriebsberater geltenden maximalen Provisionssätze, Mindestvertragsanforderungen etc. finden sich im **GEA Intranet**.

Soweit die Genehmigung im Third Party Tool unter Auflagen erteilt wird, ist ein Abschluss des Vertriebsberatervertrags sowie ein Tätigwerden des Vertriebsberaters erst nach vollständiger Erfüllung der Auflagen zulässig.

Vertriebsverträge mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr erfordern eine regelmäßige Neuprüfung der Vertragsverhältnisse, die vom Third Party Tool automatisch angestoßen wird.

4.3. Compliance- und Endempfängererklärung / Dokumentation

Jeder Vertriebsberater ist nach den vorstehenden Regelungen verpflichtet, sowohl bei Vertragsschluss als auch im Anschluss einmal jährlich eine Compliance- und Endempfängererklärung abzugeben. Ein entsprechendes Muster einer solchen Erklärung findet sich in Anlage 2. Für die Einholung der Erklärung ist die GEA Einheit verantwortlich, die den Vertrag mit dem Vertriebsberater abgeschlossen hat.

Eine Kopie der eingeholten Compliance- und Endempfängererklärung(en) sowie der von beiden Seiten unterzeichnete Vertrag ist im CRM Tool abzulegen.

5. WEITERE INFORMATIONEN & KONTAKT

Mehr Informationen zum GEA Compliance-Programm finden Sie hier:

<https://www.gea.com/de/company/investor-relations/corporate-governance/compliance/index.jsp>

Den GEA Verhaltenskodex und die GEA Konzernrichtlinien, wie zum Beispiel die Integritätsrichtlinie, die Wettbewerbsrichtlinie und die Drittparteienrichtlinie sowie sonstige Regelungen, die für das Beschäftigungsverhältnis wichtig sind, finden GEA Mitarbeitende im **GEA Intranet**.

Bei Fragen zu Compliance wenden Sie sich bitte an:

GEA Group Aktiengesellschaft
Legal and Compliance (G-LC)
Compliance & Principle Legal Matters
Peter-Müller-Str. 12
40468 Düsseldorf
compliance@gea.com

Revision History

Datum	Überarbeitung und Revision
1 Juni 2020	Review ohne Änderungen
1 Juni 2021	Review ohne Änderungen
6 April 2022	Kein Erfordernis, den Verhaltenskodex für Lieferanten und Subunternehmer zum Vertragsbestandteil zu machen, wenn die Vertragspartner ein Compliance Management System (CMS) unterhalten, welches im Wesentlichen den Anforderungen der Drittparteienrichtlinie entspricht; Genehmigungserfordernis für Vertriebsberaterverträge ausdrücklich über das Third Party Tool (TPT); Ausdrückliches Verbot, dass Vertriebsberater vor Genehmigung des Vertrags tätig werden und vor Vertragsgenehmigung Auszahlungen an diese erfolgen; Verpflichtung zur Ablage der jährlich einzuholenden Compliance- und Endempfängererklärung im CRM Tool.

Anlage 1: Obligatorische Vertragsklauseln für Vertriebsberaterverträge

Die folgenden Klauseln sind gemäß Abschnitt 4.2 der Drittparteienrichtlinie obligatorische Bestandteile für Verträge mit Vertriebsberatern im Sinne der Drittparteienrichtlinie:

I. Anti-Korruptionsklausel

Der VERTRIEBSBERATER verpflichtet sich, bei der Erfüllung seiner Pflichten unter dieser Vereinbarung sämtliche hierfür geltenden Gesetze und sonstige Vorschriften zu beachten. Der VERTRIEBSBERATER wirkt ferner darauf hin, dass seine Mitarbeiter oder Beauftragten in entsprechender Weise verpflichtet werden und überwacht die Einhaltung dieser Verpflichtung durch seine Mitarbeiter oder Beauftragte. Insbesondere dürfen der VERTRIEBSBERATER, seine Mitarbeiter oder Beauftragte in Erfüllung dieser Vereinbarung keine direkten oder indirekten rechtswidrigen Zahlungen an Amtsträger, Vertragspartner des UNTERNEHMENS oder deren Mitarbeiter leisten.

Ferner dürfen der VERTRIEBSBERATER, seine Mitarbeiter oder Beauftragte Geschäftspartnern keine Geschenke oder sonstige Zuwendungen machen, die gegen die im Einzelfall anwendbaren Gesetze verstoßen, insbesondere die jeweiligen Gesetze zur Verhinderung von Korruption.

Mit seinem turnusmäßigen Tätigkeitsbericht berichtet der VERTRIEBSBERATER dem UNTERNEHMEN über sämtliche im Rahmen dieser Vereinbarung erfolgten Zuwendungen des VERTRIEBSBERATERS an Dritte oder von Dritten an den VERTRIEBSBERATER, seine Mitarbeiter oder Beauftragte.

Der VERTRIEBSBERATER bestätigt, dass er weder direkt noch indirekt für die Kunden des UNTERNEHMENS tätig ist oder war. Der VERTRIEBSBERATER wird auch in Zukunft während der Laufzeit dieser Vereinbarung weder direkt noch indirekt für die Kunden des UNTERNEHMENS tätig sein.

Im Falle der Verletzung dieser Anti-Korruptionsverpflichtung oder der nachfolgenden Steuer- oder Audit-Klauseln hat das UNTERNEHMEN Anspruch auf Schadensersatz gegen den VERTRIEBSBERATER. Der VERTRIEBSBERATER hält das UNTERNEHMEN von allen Forderungen Dritter schadlos, die infolge der Verletzung dieser Anti-Korruptionsverpflichtung oder der nachfolgenden Steuer- oder Audit-Klauseln durch den VERTRIEBSBERATER entstanden sind. Ferner kann das UNTERNEHMEN in diesen Fällen diese Vereinbarung mit sofortiger Wirkung kündigen.

II. Steuerklausel

Ist ein Vertragsverhältnis zwischen dem UNTERNEHMEN und dem VERTRIEBSBERATER zu irgendeinem Zeitpunkt Gegenstand einer amtlichen steuerlichen Prüfung oder Vorprüfung, legt der VERTRIEBSBERATER dem UNTERNEHMEN auf dessen Verlangen eine schriftliche Erklärung vor, aus der hervorgeht, ob, in welchem Umfang, wann, gegenüber welcher Steuerbehörde und unter welcher Steuernummer der VERTRIEBSBERATER das Beraterhonorar versteuert hat. Auf Verlangen des UNTERNEHMENS legt der VERTRIEBSBERATER ferner die schriftliche Bestätigung seines Steuerberaters vor, dass das erhaltene Beraterhonorar in der Steuererklärung des VERTRIEBSBERATERS ordnungsgemäß ausgewiesen wurde.

III. Audit-Klausel

Ist das Vertragsverhältnis zu irgendeinem Zeitpunkt Gegenstand einer amtlichen Prüfung oder Vorprüfung (einschließlich, ohne darauf beschränkt zu sein, straf- oder verwaltungsrechtliche Untersuchungen), legt der VERTRIEBSBERATER dem UNTERNEHMEN auf dessen Verlangen alle relevanten Informationen vor und gestattet insbesondere die Einsicht in alle Dokumente und Unterlagen, die das UNTERNEHMEN hinsichtlich einer solchen Untersuchung benötigt.

IV. Compliance- und Endempfängererklärung

Die vom VERTRIEBSBERATER abgegebene Endempfänger- und Compliance-Erklärung (Anlage) ist Bestandteil der Anti-Korruptionsklausel dieser Vereinbarung.

Der VERTRIEBSBERATER ist verpflichtet, auf Wunsch des UNTERNEHMENS diese Endempfänger- und Compliance-Erklärung in einem regelmäßigen Turnus durch erneute Abgabe zu erneuern, mindestens jedoch einmal jährlich.

Anlage 2: Endempfänger- und Compliance-Erklärung

Von **[Hier Bezeichnung und vollständige Anschrift des Vertriebsberaters einsetzen]**
(im Folgenden bezeichnet als „**VERTRIEBSBERATER**“)

Hiermit erkläre ich Folgendes:

Der **VERTRIEBSBERATER** ist als Vertriebsberater für die GEA Gruppe (im Folgenden bezeichnet als „**UNTERNEHMEN**“) tätig.

Der **VERTRIEBSBERATER** erklärt, dass er die ihm gezahlten Beraterhonorare als Endempfänger erhält, d. h. insbesondere, dass diese Honorare oder Teile davon nicht an Drittbegünstigte weitergeleitet und von dem **VERTRIEBSBERATER** ordnungsgemäß und vollständig versteuert werden.

Im Rahmen der Tätigkeiten des **VERTRIEBSBERATER**S für das **UNTERNEHMEN** werden ferner keine rechtswidrigen Zahlungen oder sonstige rechtswidrige Zuwendungen an Dritte geleistet, insbesondere nicht an Amtsträger oder Angestellte von Kunden des **UNTERNEHMENS**.

Während der Tätigkeiten des **VERTRIEBSBERATER**S für das **UNTERNEHMEN** wird nicht gegen geltendes Recht verstoßen, insbesondere nicht gegen strafrechtliche Vorschriften.

Sofern der **VERTRIEBSBERATER** in der Vergangenheit bereits für das **UNTERNEHMEN** tätig wurde, erstrecken sich sämtliche Teile dieser Erklärung auch auf die Vergangenheit.

Der **VERTRIEBSBERATER** erklärt mit Unterzeichnung dieser Vereinbarung, dass er in der Vergangenheit weder in Erfüllung seiner Pflichten gegenüber dem **UNTERNEHMEN** noch in sonstigem Zusammenhang gegen die jeweils im Einzelfall geltenden Anti-Korruptionsgesetze verstoßen hat.

Der **VERTRIEBSBERATER** erklärt darüber hinaus, dass er in der Vergangenheit niemals dergestalt strafrechtlich in Erscheinung getreten ist, dass gegen ihn von einem staatlichen Gericht eine strafrechtliche Sanktion verhängt wurde.

Dem **VERTRIEBSBERATER** ist bewusst, dass diese Erklärung von dem **UNTERNEHMEN** zur Vorlage bei Behörden genutzt werden kann. Hierzu wird bereits jetzt das Einverständnis des **VERTRIEBSBERATER**S erklärt.

Ort, Datum

Unterschrift **VERTRIEBSBERATER**

Firmenstempel

Name in Druckbuchstaben, Funktion