

Wir setzen uns für die Grundsätze eines fairen Wettbewerbs ein. Wir verbieten Preisabsprachen, Marktaufteilungen und andere wettbewerbswidrige Praktiken.

Die Wettbewerbsgesetze der Europäischen Union, die Antitrust-Gesetze in den USA und die vergleichbaren Gesetze in anderen Ländern wurden geschaffen, um eine Wettbewerbswirtschaft aufrechtzuerhalten. Wir unterstützen Gesetze, die darauf abzielen, freie Märkte zu gewährleisten, in denen jeder die Möglichkeit hat, mit hochwertigen Produkten erfolgreich zu sein. Die Verletzung von Wettbewerbsgesetzen verstößt nicht nur gegen unsere Grundsätze und diese Richtlinie, sondern kann ferner zu hohen Geldstrafen, Schadenersatzansprüchen sowie möglicher strafrechtlicher Haftung und Freiheitsstrafen für Mitarbeiter führen. Wettbewerbsrechtliche Verstöße können außerdem in nicht unerheblichem Maße Zeit und Einsatz des Managements erfordern und zu negativer Berichterstattung führen, die dem Ruf unseres Unternehmens schaden.

Alle Mitarbeiter und Geschäftspartner von Stora Enso haben die besonderen Anforderungen und Wettbewerbsgesetze derjenigen Länder zu kennen und zu befolgen, in denen sie ihre geschäftliche Tätigkeit ausüben. Außerdem müssen alle Mitarbeiter beachten, dass zum Beispiel die europäischen oder US-amerikanischen Wettbewerbsgesetze auch für geschäftliche Aktivitäten in anderen Ländern gelten können.

Da dieses Thema sehr komplex ist, sollten Sie sich von der Rechtsabteilung (Legal) beraten lassen, wann immer Sie ein Anliegen oder eine Frage wettbewerbsrechtlicher Art haben.

3.1 Fundamentale Regeln

Alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Entscheidungen von Unternehmensverbänden sowie abgestimmte Verhaltensweisen, deren Ziel oder Wirkung die Verhinderung, Beschränkung oder Verzerrung von Wettbewerb ist, sind üblicherweise nach Wettbewerbsrecht verboten (siehe [Abschnitt 3.2](#)).

Stora Enso ist verpflichtet, beim Verkauf an Kunden und beim Einkauf von Lieferanten auf sich allein gestellt zu handeln, nicht den Versuch zu unternehmen, das künftige Verhalten seiner Wettbewerber auf den Märkten zu beeinflussen und große Vorsicht walten zu lassen, wenn Zusammentreffen mit Wettbewerbern stattfinden. Im Vorfeld von Kontakten mit Wettbewerbern im Hinblick auf neue Mitgliedschaften in Wirtschaftsverbänden (siehe [Abschnitt 3.2.1.5](#)), von Werksbesuchen (siehe [Abschnitt 3.2.1.6](#)) und von Benchmarking-Aktivitäten (siehe [Abschnitt 3.2.1.7](#)) müssen Sicherheitsvorkehrungen erwogen werden. Bestimmte Kontakte mit Wettbewerbern sind auch dann zu melden, wenn sie bereits stattgefunden haben (siehe [Abschnitt 3.2.1.8](#)).

Unter einer marktbeherrschenden Position ist eine wirtschaftlich starke Stellung zu verstehen, aus der heraus ein Unternehmen gestattet, einen effizienten Wettbewerb auf dem Markt unterbinden und sich in beträchtlichem Umfang unabhängig vom Markt zu verhalten kann. Bestimmte Vorgehensweisen marktbeherrschender Unternehmen können auf verbotenen Missbrauch hinauslaufen. Beispiele für Missbrauch sind unfaire Preisgestaltung, Diskriminierung bestimmter Kunden und bestimmte Rabattsysteme (siehe [Abschnitt 3.3](#)).

Änderungen von Betriebsstrukturen, wie etwa Unternehmensfusionen, -übernahmen und -veräußerungen sowie die Begründung von Joint Ventures, weisen in der Regel bestimmte Aspekte auf, die mit Wettbewerbsrecht zu tun haben (siehe [Abschnitt 3.4](#) und [3.5](#)).

3.2 Verbotene Vereinbarungen, Entscheidungen und abgestimmtes Verhalten

3.2.1 Geschäftsbeziehungen mit Wettbewerbern

3.2.1.1 Vereinbarungen mit Wettbewerbern

Unter keinen Umständen darf Stora Enso schriftliche oder mündliche, ausdrückliche oder stillschweigende Vereinbarungen eingehen, die als potenziell wettbewerbsbeschränkend verstanden werden könnten. Zu Beispielen für Vereinbarungen, die mit großer Wahrscheinlichkeit in schwerwiegender Form gegen Wettbewerbsrecht verstoßen, zählen:

- Preisvereinbarungen, wie etwa Vereinbarungen, denselben Preis zu berechnen, dieselben Preisnachlässe zu gewähren, eine Preisbildungsformel zu befolgen oder Preise im selben Prozentsatz zu erhöhen oder zu senken usw.,
- Vereinbarungen über die Aufteilung von Märkten oder Kunden, wie etwa Vereinbarungen, in einem bestimmten geografischen Gebiet nicht miteinander, um bestimmte Kunden oder eine bestimmte Kategorie von Kunden zu konkurrieren (damit sich ein Unternehmen auf den Direktvertrieb und das andere auf den Vertrieb durch Händler konzentrieren kann),
- Vereinbarungen darüber, ob mit bestimmten Lieferanten, Kunden oder Kategorien von Lieferanten/Kunden Geschäfte abgeschlossen werden oder nicht (z. B. Vereinbarungen über den kollektiven Boykott bestimmter Lieferanten, deren berechnete Preise als übermäßig betrachtet werden),
- Vereinbarungen über die Abstimmung von Angeboten bei Verkaufs- oder Einkaufsverfahren, etwa um die bestmöglichen Preise zu erhalten, und
- Vereinbarungen über die Begrenzung oder Kontrolle von Produktion, technischer Entwicklung oder Investitionen.

Das Verbot beschränkender Vereinbarungen gilt sowohl für abgestimmtes Verhalten als auch formelle Vereinbarungen. Hiermit sollen Situationen unterbunden werden, in denen zwar keine formelle Vereinbarung geschlossen wurde, ein Unternehmen jedoch aufgrund direkter oder indirekter Kontaktaufnahmen im Hinblick auf geschäftliche Ziele das Marktverhalten eines Wettbewerbers auf eine Art und Weise beeinflusst, dass von einer Störung des Wettbewerbs ausgegangen werden kann.

Das Verbot betrifft nicht nur Vereinbarungen, die den Wettbewerb tatsächlich einschränken, sondern auch Vereinbarungen, die ihrer Natur nach darauf abzielen.

3.2.1.2 Austausch von Informationen mit Wettbewerbern

Stora Enso-Mitarbeitern ist es unter keinen Umständen erlaubt, an Besprechungen teilzunehmen, die von wettbewerbssensiblen Informationen handeln, wettbewerbssensiblen Informationen an Wettbewerber weiterzuleiten oder wettbewerbssensible Informationen von einem Wettbewerber entgegenzunehmen, sofern dies nicht nach dieser Richtlinie oder von der Rechtsabteilung (Legal) gestattet wird.

„Wettbewerbssensible Informationen“ meint

- jegliche vertraulichen Informationen¹ im Zusammenhang mit Stora Enso oder einem bzw. mehreren Wettbewerbern, gleich auf welchen Märkten, die deren letzten², derzeitigen oder künftigen wettbewerbsorientierten Maßnahmen, Strategien und/oder Pläne betreffen, darunter:
 - Preisgestaltung (einschließlich aktueller Preise sowie je nach Sachlage Preislisten oder Richtpreise),

- Rabatte oder Rabattierungsgrundsätze,
- Angebotsverfahren oder -strategien,
- Kunden (einschließlich Identität existierender oder potenzieller Kunden sowie Kundenkategorien),
- Marktgebiete (in denen das Unternehmen seine Produkte (nicht) verkauft bzw. (nicht) zu verkaufen beabsichtigt),
- Lieferanten (einschließlich Identität existierender oder potenzieller Lieferanten sowie Lieferantenkategorien),
- Verkaufsbedingungen,
- Grundsätze oder Strategien in Bezug auf Verhandlungen mit Kunden,
- Einnahmen, Gewinne oder Gewinnmargen,
- Marktanteile,
- Vertriebs-, Marketing-, Reklame- oder Werbestrategien oder -kosten,
- Daten oder Einschätzungen zu Markt, Angebot/Nachfrage, Preistrends usw. (einschließlich unter anderem dazu, ob Preise auf den Märkten zu niedrig sind, welche Höhe Preise haben sollten oder wie höhere oder stabilere Preise zu erzielen sind),
- Ausweitungs-/Schrumpfungspläne,
- F&E-Projekte, -Strategien oder -Kosten,
- Produktionskapazitäten, -mengen oder -kosten,
- hergestellte oder verkaufte Mengen sowie Bestände und
- Informationen zur internen Organisation des Betriebs;
- jegliche vertraulichen Informationen über Stora Enso, die vom Empfänger dafür benutzt werden könnten, Entscheidungen zu den zuvor angesprochenen Themen zu treffen oder die Strategie des Unternehmens im Hinblick auf die zuvor angesprochenen Themen zu antizipieren,
- jegliche vertraulichen Informationen über einen Wettbewerber, die von Stora Enso dafür benutzt werden könnten, Entscheidungen zu den zuvor angesprochenen Themen zu treffen oder die Strategie des Wettbewerbers im Hinblick auf die zuvor angesprochenen Themen zu antizipieren,
- jegliche sonstigen vertraulichen Informationen über Stora Enso, die vom Empfänger auf eine Art und Weise verwendet werden könnten, die den Wettbewerb beschränken könnte, oder
- jegliche sonstigen vertraulichen Informationen über einen Wettbewerber, die von Stora Enso auf eine Art und Weise verwendet werden könnten, die den Wettbewerb beschränken könnte.

Jeder Austausch von Informationen kann, soweit es sich um wettbewerbssensible Informationen handelt, unabhängig vom Kontext, in dem sie ausgetauscht wurden, einen Verstoß gegen Wettbewerbsrecht darstellen.

3.2.1.3 Öffentliche Bekanntmachungen und Marktsignale

Stora Enso hat im Zusammenhang mit öffentlichen Äußerungen bestimmte aufsichts- und börsenrechtliche Auflagen zu befolgen. Wir müssen uns auch darüber im Klaren sein, dass öffentliche Äußerungen im Hinblick auf die Märkte für unsere Produkte als Marktsignale zwischen Wettbewerbern bewertet und damit zu ernsthaften wettbewerbsrechtlichen Problemen führen könnten. Stora Enso-Mitarbeiter müssen daher die nachstehenden Grundprinzipien befolgen:

- Öffentliche Bekanntmachungen zu wettbewerbssensiblen Informationen, wie etwa aktuellen oder künftigen Preisen, Beständen sowie Kapazitätsauslastungen und -stillständen, sind im Voraus mit der Rechtsabteilung (Legal) zu klären/zu besprechen,
- öffentliche Bekanntmachungen zu wettbewerbssensiblen Informationen, wie etwa Preisen, Beständen,

Kapazitätsauslastungen und -stillständen, die sich nur auf die Vergangenheit und Stora Enso, nicht jedoch auf Wettbewerber des Unternehmens beziehen, sind in der Regel aus wettbewerbsrechtlicher Sicht akzeptabel,

- öffentliche Bekanntmachungen in Form von Berichten, Veröffentlichungen und Ankündigungen aktueller und künftiger Preise und anderer Handelsbedingungen mit Kunden (oder Lieferanten) dürfen nur dann erfolgen, wenn dies nach maßgeblichen aufsichtsrechtlichen (einschließlich arbeitsrechtlichen) und börsenrechtlichen Vorschriften notwendig ist,
- öffentliche Bekanntmachungen, die eine allgemeine Beschreibung oder Analyse genereller künftiger Markttrends darstellen und notwendig sind, um eine faire Marktbewertung des Unternehmens zu ermöglichen (zukunftsgerichtete Aussagen), werden üblicherweise von aufsichts- und börsenrechtlichen Regelungen verlangt und sind generell akzeptabel. Allerdings sind Anstrengungen zu unternehmen, um die Allgemeingültigkeit der Informationen sicherzustellen und den Eindruck von Marktabsprachen zu vermeiden. Es ist daher zulässig zu äußern, dass aufgrund historischer und aktueller Faktoren die Nachfrage und dementsprechend auch die Preise derzeit zu steigen scheinen. Dagegen ist die Äußerung, dass Preise in der Zukunft voraussichtlich (oder idealerweise) um X % bzw. einen Betrag von Y steigen, unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten nicht akzeptabel,
- Stora Enso-Sprecher dürfen sich nur über Stora Enso und nicht für die Branche im Allgemeinen zu marktbezogenen Themen äußern oder Vorschläge dazu machen, was aus allgemeiner Branchensicht wünschenswert wäre oder nicht (außer im Rahmen von Wirtschaftsverbänden und nur zu akzeptablen politischen Themen; so sind etwa Diskussionen in Wirtschaftsverbänden über die Notwendigkeit höherer Preise oder niedrigere Produktionsmengen in der Branche nicht zulässig),
- Stora Enso-Sprechern ist es nicht gestattet, Vorgehensweisen oder Geschäftsabschlüsse von Wettbewerbern des Unternehmens zu kommentieren, und
- Stora Enso ist es in der Regel untersagt, zu Veröffentlichungen von Marktstudien beizutragen. Derartige Beiträge können nur geleistet werden, wenn dies von der Rechtsabteilung (Legal) freigegeben wurde. Eine solche Freigabe kommt in Betracht, wenn korrekte Daten in redlicher Absicht beigetragen werden, die Veröffentlichungen Daten sowohl von Verkäufern als auch von Käufern erheben und die veröffentlichten Daten in zusammengefasster Form ohne Offenlegung von Daten individueller Unternehmen (oder Kunden) präsentiert werden.

3.2.1.4 Ein- oder Verkauf von bzw. an Wettbewerber von Stora Enso

Von Wettbewerbern zu kaufen und an diese zu verkaufen birgt besondere wettbewerbsrechtliche Risiken im Zusammenhang mit Informationsaustausch und Marktsignalen. Um zu verhindern, dass wettbewerbsensible Informationen zwischen Wettbewerbern ausgetauscht werden, und den Eindruck eines unzulässigen Informationsaustauschs zu vermeiden, müssen besondere Vorkehrungen getroffen werden, wann immer Stora Enso von Lieferanten kauft bzw. an Käufer verkauft, die mit dem Unternehmen konkurrieren.

Der Verkauf von Produkten an bzw. der Einkauf von Produkten von Stora Ensos Wettbewerbern darf nur aus legitimen geschäftlichen Gründen erfolgen. Im Kontext der Ein- und Verkaufsverhandlungen mit Wettbewerber kann es erforderlich sein, einzelne wettbewerbsensible Informationen auszutauschen. Es dürfen jedoch keinerlei Informationen ausgetauscht werden, die über das hinausgehen, was für die Zwecke der Ein- oder Verkaufsvereinbarung unbedingt notwendig ist. Bei Ein- und Verkaufsverhandlungen mit einem Wettbewerber sind die folgenden Grundsätze verbindlich:

- Informationen, die von einem **Wettbewerber** erhalten wurden, dürfen unter keinen Umständen an andere

Wettbewerber weitergegeben werden,

- es dürfen keine Informationen mit einem Wettbewerber über Transaktionen, die andere Kunden oder Lieferanten von Stora Enso betreffen, oder über andere Kunden oder Lieferanten dieses Wettbewerbers ausgetauscht werden (wie etwa Preise und Mengen anderer Transaktionen),
- es dürfen keine Informationen mit einem Wettbewerber über die Kosten der beteiligten Unternehmen ausgetauscht werden. Falls Kosten Teil einer Preisformel sein müssen, sind sie von einer unbeteiligten Quelle – wie etwa im Fall von Transportkosten von einem unabhängigen Transportunternehmen – einzuholen,
- soweit möglich ist die Verwendung öffentlicher Referenzpreise für die Festlegung von Preisen vorzuziehen, um die Offenlegung der Preisstrategien jedes einzelnen Unternehmens zu vermeiden, und
- im Fall eines Swappgeschäfts mit Produkten stellt der Stück-für-Stück-Austausch eine Möglichkeit dar, die Notwendigkeit sensibler Preisverhandlungen zwischen Wettbewerbern zu vermeiden.

Interner Umgang mit Informationen zu Wettbewerbern

Stora Enso-Mitarbeiter, die am Verkauf von Produkten an Wettbewerber des Unternehmens beteiligt sind, haben Zugang zu wettbewerbs-sensiblen Informationen wie etwa dem vereinbarten Preis. Diesen Mitarbeitern ist es untersagt, derartige Informationen an Stora Enso-Mitarbeiter weiterzugeben, die am Einkauf dieser Produkte oder am Verkauf veredelter Produkte, die diese Produkte enthalten, beteiligt sind.

Im gleichen Sinne dürfen Stora Enso-Mitarbeiter, die beim Einkauf von Produkten von Wettbewerbern mitwirken, keine wettbewerbs-sensiblen Informationen, die aufgrund dieses Einkaufs verfügbar sind (wie etwa der vereinbarte Preis), an andere Mitarbeiter des Unternehmens weiterleiten, die am Verkauf dieser Produkte beteiligt sind.

Wann immer möglich, sind die Ein- und Verkaufsfunktionen für die jeweiligen Produkte zu trennen und von verschiedenen Mitarbeitern wahrzunehmen. Falls derselbe Stora Enso-Mitarbeiter sowohl die Einkaufs- als auch Verkaufstätigkeiten auszuführen hat, ist es besonders wichtig, Preisverhandlungen, bei denen die Kosten beider Parteien oder die für Transaktionen geltenden Preisbildungsgrundsätze offenzulegen sind, mit anderen externen Parteien oder anderen Stora Enso-Geschäftseinheiten zu vermeiden. In derartigen Situationen sind als Regelfall öffentliche Referenzpreise und externe Informationen zu Kosten zu verwenden.

In manchen Situationen, wie etwa der Festlegung interner Transferpreise, die Steuergesetzen entsprechen, können einzelne interne Kommunikationen hinsichtlich Preisinformationen zu Produkten benötigt werden, die an Wettbewerber verkauft oder von diesen gekauft werden. In diesem Fall haben Stora Enso-Mitarbeiter den Informationsfluss zwischen Mitarbeitern mit Verkaufs- und Einkaufsfunktionen auf das zu begrenzen, was für diesen Zweck unbedingt erforderlich ist. Insbesondere dürfen, wann immer dies möglich ist, nur Informationen über Durchschnittspreise ausgetauscht werden, die allgemeine Marktbedingungen reflektieren.

Aktive Maßnahme

- *Öffentliche Bekanntmachungen zu wettbewerbs-sensiblen Informationen, wie etwa aktuellen oder künftigen Preisen, Beständen sowie Kapazitätsauslastungen und -stillständen, sind im Voraus mit der Rechtsabteilung (Legal) zu klären/zu besprechen,*
- *Stora Enso ist es in der Regel untersagt, bei Veröffentlichungen von Marktstudien mitzuwirken. Derartige Beiträge können nur geleistet werden, wenn dies von der Rechtsabteilung (Legal)*

freigegeben wurde, und

- *wann immer Sie wettbewerbsrechtliche Anliegen oder Fragen haben, müssen Sie sich von der Rechtsabteilung (Legal) beraten lassen.*

3.2.1.5 Teilnahme an Wirtschaftsverbänden

Wirtschaftsverbände nehmen einen wichtigen Platz im Geschäftsverkehr ein und tragen zur Weiterentwicklung der Branche bei, was auch den Interessen anderer Stakeholder dient. Allerdings müssen Aktivitäten innerhalb von Wirtschaftsverbänden sorgsam überprüft werden, da diese Verbände ihrer Natur nach ein Forum für Kontakte zwischen Wettbewerbern darstellen und daher potenzielle Wettbewerbsrisiken bergen.

Stora Enso-Mitarbeiter, die an Meetings von Wirtschaftsverbänden (sowohl an formellen als auch informellen Gesprächen und Kommunikationen) teilnehmen, müssen in vollem Umfang die Regeln zu Vereinbarungen mit Wettbewerbern in [Abschnitt 3.2.1.1.](#) und zum Austausch von Informationen mit Wettbewerbern in [Abschnitt 3.2.1.2.](#) befolgen.

Bewährte Vorgehensweisen für die Teilnahme an Meetings von Wirtschaftsverbänden

- Lassen Sie sich vor jedem Meeting eine Tagesordnung geben, die die zu besprechenden Themen korrekt wiedergibt. Diese Tagesordnung sollte im Verlauf des Meetings strikt eingehalten werden.
- Idealerweise sollte jedes Meeting von Wirtschaftsverbänden mit einer Erinnerung für die Teilnehmer beginnen, dass das Meeting unter Einhaltung einschlägiger Wettbewerbsgesetze abgehalten wird, was ferner im Protokoll festgehalten werden sollte.
- Von den während der Meetings von Wirtschaftsverbänden geführten Besprechungen sollte ein umfassendes Protokoll erstellt werden. Das Protokoll sollte eine vollständige Liste der Teilnehmer enthalten.
- Die Tagesordnung, andere im Verlauf des Meetings auszutauschende Dokumente sowie das Protokoll des Meetings sollten von einem Rechtsbeistand (z. B. des Wirtschaftsverbands, falls dieser über einen eigenen Rechtsbeistand verfügt) geprüft und gebilligt werden, um sicherzugehen, dass diese Unterlagen keine mehrdeutigen oder irreführenden Textstellen aufweisen, die fälschlicherweise auf die Existenz unzulässiger Gespräche schließen lassen könnten.
- Falls in Gesprächen bei Meetings von Wirtschaftsverbänden Themen angesprochen werden, die nach Auffassung des Stora Enso-Teilnehmers aus wettbewerbsrechtlicher Sicht unzulässig sein können, hat dieser sofort das Gespräch zu unterbrechen und zu verlangen, dass diese Gespräche ausgesetzt werden, damit Stora Enso die Möglichkeit hat, die Rechtsabteilung (Legal) zu konsultieren, und sich auch die anderen Teilnehmer von ihren jeweiligen Rechtsabteilungen beraten lassen können. Das Protokoll sollte in eindeutiger Form angeben, dass von Stora Enso ein Einwand erhoben und das Thema nach kurzer Einführung nicht weiter besprochen wurde. Sollte die Unterhaltung trotz Stora Enso's Einwand andauern, hat der Vertreter des Unternehmens das Meeting unverzüglich zu verlassen und zu verlangen, dass sein Verlassen des Meetings im Protokoll klar festgehalten wird.
- Falls der Wirtschaftsverband über einen eigenen Rechtsbeistand verfügt, sollte dieser idealerweise an allen Meetings teilnehmen. Wenn dies nicht der Fall ist, hat Stora Enso zu verlangen, von seinem eigenen Rechtsbeistand begleitet werden zu können, falls die Tagesordnung sensible Themen aufweist. Bevor die entsprechende Forderung gestellt wird, sollte die Lage mit der Rechtsabteilung (Legal) besprochen werden.

- Achten Sie darauf, nicht an informellen Gesprächen über sensible Themen außerhalb des formellen Meetings teilzunehmen.
- Alle Tagesordnungen, Protokolle und Dokumente, die in Verbindung mit Meetings von Wirtschaftsverbänden ausgetauscht werden, sind für mindestens 5 Jahre aufzubewahren.
- Prüfen Sie nach dem Meeting, dass das Protokoll die Gespräche während des formellen Meetings korrekt wiedergibt.
- Wenn der Stora Enso-Teilnehmer nach einem Meeting eines Wirtschaftsverbands Zweifel hat, ob ein Gespräch oder eine Aktivität anlässlich des Meetings möglicherweise gegen Wettbewerbsrecht verstoßen hat, muss er dies sofort mit einem Vertreter der Rechtsabteilung (Legal) besprechen.

Informationsaustausch

Viele Wirtschaftsverbände tauschen Informationen unter Mitgliedern zu verschiedenen Themen, wie etwa Umweltbelange, Sicherheit, bewährte Verfahren der Branche und dergleichen, aus. Soweit es sich bei den Informationen nicht um wettbewerbsensible Informationen handelt, löst ihr Austausch normalerweise keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken aus.

Im Sinne einer allgemeinen Regel sollten während Meetings von Wirtschaftsverbänden geführte Gespräche und ausgetauschte Informationen so weit wie möglich auf folgende Arten von Themen begrenzt werden:

- Aktivitäten, die dem Fortschritt der Branche insgesamt dienen,
- Einführung neuer, Änderung existierender oder Reaktion auf vorgeschlagene Gesetze, ob auf nationaler oder supranationaler Ebene, Teilnahme an die gesamte Branche betreffenden Gerichtsverfahren,
- Reduktion von Zollgebühren oder anderen rechtlichen Hindernissen für Aus- oder Einfuhren und
- Forschung im Bereich Sicherheit oder zu anderen technischen Aspekten von Materialien, Produkten oder Produktmethoden.

Bei bestimmten Gelegenheiten können Wirtschaftsverbände Informationen zu Themen wie etwa frühere Umsätze, Kosten oder selbst Preise seiner Mitglieder erheben. Eine derartige Informationsbeschaffung gilt nicht notwendigerweise als Verstoß gegen Wettbewerbsregeln, wenn die von Mitgliedern gelieferten Informationen historischer Art sind (typischerweise mindestens ein Jahr alt oder älter), die Informationen von einem externen Partner, wie etwa dem Wirtschaftsverband selbst, zusammengestellt und die Ergebnisse in zusammengefasster Form präsentiert werden (so dass es für die Empfänger nicht möglich ist, unternehmensspezifische Informationen zu identifizieren³).

Aktive Maßnahme

- *Jede neue Mitgliedschaft in einem Wirtschaftsverband, bei dem Stora Ensos tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber ebenfalls Mitglieder sind, muss von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) vorab genehmigt werden. Der entsprechende Antrag ist **HIER** einzureichen.*

3.2.1.6 Besuche in Werken und anderen Produktionsanlagen

Besuche in Werken und anderen Produktionsstätten, inklusive Plantagen, Laboratorien und Logistikzentren („Werksbesuche“) sind zulässig. Um das Risiko von Missverständnissen zu vermeiden, sind jedoch einige Vorkehrungen zu treffen. Werksbesuche können vollkommen legitime Gründe haben, von denen Konsumenten letztendlich profitieren.

Werksbesuche von Stora Enso Einrichtungen sowie von Einrichtungen außerhalb der Geschäftsfelder, in denen Stora Enso aktuell aktiv ist, sind kartellrechtlich unbedenklich.

Werksbesuche zwischen Wettbewerbern.

Obwohl Konsumenten von Werksbesuchen bei oder durch Wettbewerber profitieren können, bergen diese auch erhebliche kartellrechtliche Risiken.

Deshalb sollten Mitarbeiter von Stora Enso nur dann Werke von Wettbewerbern besuchen oder Besucher aus Werken von Wettbewerbern empfangen, wenn sich daraus ein erheblicher potenzieller Nutzen ergibt und die erforderlichen Vorkehrungen getroffen wurden.

- Vorschläge in Bezug auf Werksbesuche bei oder von Wettbewerbern müssen in jeden Einzelfall je nach Zuständigkeit durch die Leitung der Division bzw. der Geschäftseinheit überprüft und freigegeben werden. Nach der Genehmigung durch die Leitung der Division bzw. der Geschäftseinheit müssen die Vorschläge außerdem noch durch die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) genehmigt werden.
- Werksbesuche bei Wettbewerbern, die auf Einladung von Lieferanten erfolgen und die der Vorführung von Equipment des Lieferanten dienen, das im Werk des Wettbewerbers im Einsatz ist, sind nur zulässig, wenn der Werksbesuch Bestandteil eines konkreten und dokumentierten Investitionsvorhabens ist.
- Stora Enso kann Lieferanten einen angemessenen Zugang zum Werk zum Zweck der Vorführung von Equipment von Lieferanten nur dann gewähren, wenn eine schriftliche Bestätigung seitens der Geschäftsführung des Wettbewerbers vorliegt, dass der Besuch im Zusammenhang mit einer Entscheidung für eine substantielle Investition steht.
- Werksbesuche von oder bei Wettbewerbern, die dazu dienen, rein technische Probleme im Zusammenhang mit der Produktion, die ähnlich sind wie die der teilnehmenden Werke, zu lösen, können wahrscheinlich genehmigt werden.
- Werksbesuche von oder bei Wettbewerbern im Zusammenhang mit Meetings und anderen Aktivitäten von Branchen- oder Wirtschaftsverbänden können wahrscheinlich genehmigt werden.
- Werksbesuche von oder bei Wettbewerbern zum Zwecke von Branchenvergleichen bei allgemeinen Personalverwaltungs- und Organisationspraktiken, Gesundheitswesen- und Arbeitsschutzfragen sowie allgemeinen Umweltbelangen können wahrscheinlich genehmigt werden.

Ausnahme. Für den Fall, dass der Wettbewerber ein Kunde oder Lieferant von Stora Enso ist, benötigen Werksbesuche mit üblichen kommerziellen Kontakten im Zusammenhang mit der bestehenden Geschäftsbeziehung mit dem Kunden/Lieferanten keine vorherige Freigabe der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance). Bitte lesen und beachten Sie trotzdem auf jeden Fall [Abschnitt 3.2.1.4](#) der BPP sofern sie beabsichtigen einen solchen Besuch zu organisieren oder daran teilzunehmen.

Diskussionen zwischen Mitarbeitern von Stora Enso und Mitarbeitern von Wettbewerbern über wettbewerbsrechtlich sensible Informationen sind während eines Werksbesuches untersagt.

Aktive Maßnahme

- Anträge für Werksbesuche von oder bei Wettbewerbern müssen durch (Legal, Ethics and Compliance) überprüft und freigegeben werden, sobald diese durch die Leitung der Division bzw. der Geschäftseinheit genehmigt wurden. Der entsprechende Antrag ist **HIER** einzureichen.
- Es gibt jedoch eine Ausnahme von dieser generellen Regel:
- Sofern der Stora Enso aktiv ist oder von dem erwartet werden kann, innerhalb kurzer Zeit in denselben relevanten Markt wie Stora Enso einzutreten. ^{Wettbewerber} Kunde oder Lieferant von Stora Enso ist, erfordern Werksbesuche in Verbindung mit den üblichen kommerziellen Kontakten im Zusammenhang mit der Geschäftsbeziehung mit dem Kunden/Lieferanten keine Vorabgenehmigung von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance). Sofern sie beabsichtigen einen solchen Besuch zu organisieren oder daran teilzunehmen, informieren sie bitte die Leitung ihrer Division bzw. Geschäftseinheit und lesen und beachten Sie Abschnitt 3.2.1.4 der BPP.

3.2.1.7 Benchmarking

Bei Branchenvergleichen (Benchmarking), die in vielerlei Formen erfolgen können, werden Kosten, Praktiken, Effizienz, Organisationsstrukturen, Produktionsanlagen oder andere wettbewerbsrelevante Informationen mit denen anderer Organisationen verglichen. Diese Praxis birgt gewisse Risiken, wenn Wettbewerber beteiligt sind, weshalb bestimmte Vorkehrungen getroffen sein müssen, bevor die entsprechenden Aktivitäten ausgeführt werden können.

Benchmarking, das intern und außerhalb der Bereiche stattfindet, in denen Stora Enso aktiv ist. Diese Art des Benchmarkings birgt keine wettbewerbsrechtlichen Risiken und ist somit empfehlenswert.

Branchenvergleiche mit Wettbewerbern. Die Verwendung öffentlich zugänglicher Informationen wie Geschäftsberichte, Pressemitteilungen, Medieninformationen usw. birgt keine wettbewerbsrechtlichen Risiken und ist somit empfehlenswert. Branchenvergleiche mit Wettbewerbern dürfen jedoch nur durchgeführt werden, wenn sich daraus ein erheblicher potenzieller Nutzen ergibt und die erforderlichen Vorkehrungen getroffen wurden.

- Vorschläge für Branchenvergleiche mit Wettbewerbern müssen von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) geprüft und gebilligt werden.
- Branchenvergleiche mit Wettbewerbern werden nur genehmigt, wenn es sich um Bereiche handelt, die unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten allgemein als akzeptabel gelten, wie zum Beispiel:
 - Allgemeine Personalverwaltung,
 - organisatorische Praktiken,
 - Gesundheitswesen und Arbeitsschutz sowie
 - allgemeine Umweltfragen.
- Direktes Benchmarking mit Wettbewerbern in Bezug auf rein technische Themen (z. B. rein technische Lösungen in Bezug auf Maschinen oder Produktionsprozesse) kann genehmigt werden, sofern die Vergleiche nur gelegentlich und nicht auf regelmäßiger Basis durchgeführt werden.
- Falls wettbewerbsrelevante Informationen verglichen werden, dürfen die den beteiligten Unternehmen

überlassenen Informationen nicht individuelle Unternehmen oder Produktionsanlagen identifizieren bzw. derartige Identifikationen nicht ermöglichen. Außerdem müssen sich diese Informationen auf die Vergangenheit beziehen und mindestens sechs Monate alt sein.

- Bei Benchmarking-Aktivitäten dürfen nie Prognose-Daten verwendet werden.

Gespräche zwischen Stora Enso-Mitarbeitern und Mitarbeitern von Wettbewerbern über wettbewerbssensible Informationen

Aktive Maßnahme

- *Vorschläge für Branchenvergleiche mit Wettbewerbern müssen von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) vor Beginn des Benchmarking-Projekts geprüft und genehmigt werden. Anträge auf Durchführung einer Benchmark-Studie sind **HIER** einzureichen und*
- *nach jedem Benchmarking-Vorgang ist ferner ein den Vorgang zusammenfassender Bericht **HIER** einzureichen.*

3.2.1.8 Kontakte mit Wettbewerbern

Um den maßgeblichen Wettbewerbsbestimmungen gerecht zu werden, sind die Mitarbeiter von Stora Enso angehalten, sich äußerst umsichtig zu verhalten, wenn sie sich mit Vertretern von Wettbewerbern treffen. Gespräche zwischen Stora Enso-Mitarbeitern und Mitarbeitern von Wettbewerbern über wettbewerbssensible Informationen sind untersagt.

Stora Enso muss am Markt unabhängig agieren und darf nicht den Versuch unternehmen, das künftige Marktverhalten seiner Wettbewerber zu beeinflussen oder im Voraus zu bestimmen.

Stora Enso ist berechtigt, Vermutungen anzustellen und Prognosen anzufertigen. Zu diesem Zweck ist es nicht zulässig, Geschäftsgeheimnisse von Wettbewerbern in Bezug auf deren Zukunftspläne zu beschaffen.

Zu beachten ist, dass Stora Enso nicht nur auf den Märkten konkurriert, auf denen das Unternehmen verkauft, sondern auch dort, wo es einkauft, weshalb es – unabhängig davon, ob es als Käufer oder Verkäufer auftritt – dieselben Regeln in Bezug auf seine Wettbewerber einhalten muss.

Von besonderer Wichtigkeit ist, dass die Mitarbeiter von Stora Enso keine Vereinbarungen mit Wettbewerbern in Verbindung mit wettbewerbssensiblen Informationen eingehen und sich mit deren Vertretern nicht einmal über derartige Informationen unterhalten (siehe [Abschnitt 3.2.1.2.](#)).

Aktive Maßnahme

- *Die Mitglieder des Group Leadership Teams von Stora Enso sowie die Mitglieder der Leadership Teams der Divisionen⁴ haben über alle Meetings und Kontakte mit Wettbewerbern des Unternehmens der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) Bericht zu erstatten. Es existieren jedoch zwei*

Ausnahmen von dieser generellen Regel:

- *Soweit der Wettbewerber Kunde oder Lieferant von Stora Enso ist, brauchen gewöhnliche kommerzielle Kontakte im Zusammenhang mit der Beziehung zum Kunden/Lieferanten nicht berichtet zu werden,*
- *soweit der Kontakt im Rahmen eines offiziellen Meetings eines Wirtschaftsverbands (oder dergleichen) stattfindet, von dem ein offizielles Protokoll, das die Gespräche wiedergibt, angefertigt und verteilt wird, braucht der Kontakt nicht berichtet zu werden, oder*
- *andere Stora Enso-Mitarbeiter haben ihre Kontakte mit Wettbewerbern zu berichten, wenn die Kontakte oder Meetings wettbewerbsensible Informationen berühren. Berichte sind **HIER** einzureichen.*

3.2.1.9 Purchasing Cooperations

Der gemeinsame Einkauf umfasst alle Vereinbarungen, in denen zwei oder mehr Parteien vereinbaren, Produkte oder Dienstleistungen gemeinsam zu beziehen. Der gemeinsame Einkauf kann viele Formen annehmen. Er kann von einem gemeinsam kontrollierten Unternehmen, von einem Unternehmen, an dem viele andere Unternehmen nicht kontrollierende Anteile halten, durch eine vertragliche Vereinbarung oder durch noch lockerere Formen der Zusammenarbeit durchgeführt werden. Die Produkte oder Dienstleistungen können von jeder Partei bei der Herstellung anderer Produkte verwendet oder in ihrer bestehenden Form weiterverkauft werden.

Einkaufskooperationen können erhebliche Vorteile für Verbraucher und Märkte schaffen. Sie können zum Beispiel Kosteneinsparungen in Form niedrigerer Einkaufspreise oder geringerer Transaktions-, Transport- und Lagerkosten bewirken, die wiederum an die Kunden weitergegeben werden können. Sie können auch Lieferanten zu Innovationen und zur Einführung neuer oder verbesserter Produkte auf den Märkten ermutigen. Der Einkauf von Waren oder Dienstleistungen zusammen mit anderen Unternehmen kann daher völlig legitim sein und für Unternehmen wie Stora Enso eine Möglichkeit darstellen, Kosten zu sparen, was sowohl den Aktionären als auch den Kunden zugutekommt.

Allerdings kann der gemeinsame Einkauf erhebliche wettbewerbsrechtliche Risiken mit sich bringen, wenn er den Wettbewerb in irgendeiner Weise verhindert, einschränkt oder verzerrt. Beispielsweise können Vereinbarungen, die die Festsetzung von Einkaufspreisen beinhalten, eine ernsthafte Beschränkung des Wettbewerbs darstellen, und Einkaufskooperationen, die als Instrument zur Preisfestsetzung, Produktionsbeschränkung oder Marktaufteilung auf einem Verkaufsmarkt dienen, können als verschleierte Kartelle angesehen werden.

Ob der gemeinsame Einkauf zulässig ist oder nicht, hängt von den Umständen des jeweiligen Falles ab, und häufig ist eine gründliche wettbewerbsrechtliche Analyse erforderlich. Wo besondere Sorgfalt erforderlich ist:

- die einkaufenden Unternehmen sind Wettbewerber auf einem oder mehreren Verkaufsmärkten;
- die einkaufenden Unternehmen vereinen einen großen Anteil des Einkaufsmarktes und/oder eines nachgelagerten Verkaufsmarktes auf sich;
- es gibt nur eine begrenzte Anzahl von Anbietern des betreffenden Produkts oder der betreffenden

Dienstleistung und/oder die Schranken für den Eintritt in den Beschaffungsmarkt sind hoch;

- Es gibt eine geringe Gesamtzahl von Wettbewerbern auf dem Verkaufsmarkt und/oder nur wenige Wettbewerber außerhalb der Einkaufskooperation;
- Die Zusammenarbeit erstreckt sich auf andere Tätigkeiten als die Koordinierung der Bedingungen für den Bezug der betreffenden Ware oder Dienstleistung (d.h. auf gemeinsame Marketing- oder Verkaufsaktivitäten);
- Die teilnehmenden Wettbewerber erreichen durch den gemeinsamen Einkauf eine hohe Angleichung der Kosten;
- Zwischen den teilnehmenden Wettbewerbern bestehen bereits bestehende Verbindungen, wie z.B. andere Vereinbarungen über den gemeinsamen Einkauf.

Aktive Maßnahme

Wenn Sie erwägen, mit einem anderen Unternehmen Waren und/oder Dienstleistungen gemeinsam einzukaufen, berücksichtigen Sie bitte die obigen Informationen und füllen Sie dieses Formular aus. Sobald Sie das Formular eingereicht haben, warten Sie die Anweisungen von Legal ab, bevor Sie fortfahren.

3.2.2 Beziehungen mit Kunden, Händlern und Lieferanten

Die Wettbewerbsregeln gelten nicht nur im Hinblick auf die Beziehung zwischen Wettbewerbern (horizontale Ebene), sondern können auch in Bezug auf die Kunden, Vertriebshändler und Lieferanten eines Unternehmens Anwendung finden (vertikale Ebene), und zwar entweder, weil wettbewerbsfeindliche Absprachen zu den Geschäftspraktiken zählen oder diese Praktiken den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung darstellen.

Besondere Aufmerksamkeit ist folgenden Themen zu widmen:

- **Vereinbarungen, die einen Vertriebshändler oder anderen Käufer daran hindern, seine eigenen Verkaufspreise festzulegen.** Die Vorgabe von Mindestverkaufspreisen ist untersagt. Die Vorgabe eines Höchstpreises oder die Abgabe von Empfehlungen ist generell zulässig, solange es sich dabei nicht indirekt um eine Mindestpreisvorgabe handelt.
- **Beschränkungen des Weiterverkaufsrechts von Vertriebshändlern oder anderen Käufern durch die Festlegung geografischer Territorien oder bestimmter Kunden.** Diese Regel unterliegt gewissen Ausnahmen. Im Regelfall sollte es Stora Enso-Käufern nicht verboten sein, an Kunden außerhalb ihres Territoriums zu verkaufen, von denen sie kontaktiert werden (d. h. „Passivverkäufe“ sind zuzulassen).
- **Langfristige Ein- oder Verkaufsvereinbarungen.** Langfristige An- bzw. Verkaufsvereinbarungen, die den gesamten Bedarf oder die gesamte Produktionsmenge eines Kunden oder Lieferanten bzw. einen wesentlichen Teil davon erfassen (Exklusivitätsvereinbarungen), können allein aufgrund ihrer Natur ein Problemfeld sein, da derartige Abmachungen die Parteien blockieren und die Möglichkeiten anderer Lieferanten oder Käufer zur geschäftlichen Betätigung auf dem jeweiligen Markt beschränken. Allerdings gibt es gewisse Situationen, in denen derartige Abmachungen gerechtfertigt sein können, etwa wenn der Lieferant, um liefern zu können, größere Investitionen zu tätigen hat oder einen neuen Marktteilnehmer unterstützen muss.
- **Vereinbarungen, die Ausschließlichkeitsverpflichtungen hinsichtlich Lieferung oder Einkauf**

enthalten. Ausschließlichkeitsverpflichtungen für einen Kunden, ein bestimmtes Produkt nur von Stora Enso und nicht von einem konkurrierenden Hersteller zu kaufen, sind in der Regel automatisch zulässig, falls (1) Stora Ensos Marktanteil bezüglich des Produkts geringer als 30 % ist und der Anteil des Käufers an dem Markt, in dem er das Produkt kauft, geringer als 30 % ist und (2) die Vereinbarung nicht länger als 5 Jahre dauert und nicht stillschweigend über diesen Zeitraum hinaus verlängert werden kann. Im gleichen Sinne können Ausschließlichkeitsverpflichtungen für Lieferanten, nur Stora Enso zu beliefern, in manchen Fällen ebenfalls zulässig sein.

- **Der Vertragsabschluss hängt von der Übernahme nicht in Zusammenhang stehender komplementärer Verpflichtungen ab.** Kopplungsvereinbarungen sind ein besonderes Problem in Märkten, in denen Stora Enso über einen erheblichen Marktanteil verfügt. Ein typisches Beispiel für ein Kopplungsgeschäft wäre es, wenn Stora Enso nur dann einen Kunden mit einem Produkt beliefert, bei dem das Unternehmen über einen erheblichen Marktanteil verfügt, wenn dieser außerdem ein anderes Produkt kauft, bei dem der Marktanteil von Stora Enso geringer ist, sofern keine rechtfertigenden technischen oder sicherheitsbezogenen Umstände vorliegen.

3.2.3 Forschung und Entwicklung

F&E-Vereinbarungen sind in der Regel mit hohen Investitionskosten, langfristigen Verpflichtungen der Parteien und beträchtlichen Erwartungen verbunden, dass sich die betreffenden Investitionen in Zeit und Geld letztendlich in Form einer kommerziell erfolgreichen Verwertung der Ergebnisse auszahlen. Der Zugang zu diesen Ergebnissen und die wirksame Zuordnung/Beschränkung von Verwertungsrechten sind daher von außerordentlicher Wichtigkeit für Unternehmen, die eine solche Zusammenarbeit eingehen.

Die nachstehenden F&E-Vereinbarungen lösen im Allgemeinen keinerlei wettbewerbsrechtliche Bedenken aus:

- F&E-Vereinbarungen, die sich auf eine Kooperation in einer frühen Phase beziehen, die von der Verwertung möglicher Ergebnisse noch weit entfernt ist,
- F&E-Vereinbarungen zwischen Nicht-Wettbewerbern, sofern keine Möglichkeit eines Abschottungseffekts besteht und keine der Parteien über eine beträchtliche Marktmacht im Hinblick auf Schlüsseltechnologien verfügt,
- Ausgliederung von F&E an Forschungsinstitute und akademische Einrichtungen, die nicht aktiv an der Verwertung der Ergebnisse beteiligt sind, und
- „reine“ F&E-Vereinbarungen, die sich nicht auf gemeinsame Verwertung der Ergebnisse erstrecken, sofern sie effektiven Innovationswettbewerb nicht spürbar verringern.

F&E-Vereinbarungen, die möglicherweise eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung haben, sind Vereinbarungen, bei denen die Parteien der Zusammenarbeit über Marktmacht auf den existierenden Märkten verfügen und/oder der Wettbewerb in Bezug auf Innovation spürbar reduziert ist.

Die folgenden F&E-Bestimmungen führen voraussichtlich zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken, sofern sie nicht nachweislich für eine F&E-Vereinbarung unverzichtbar sind:

- Beschränkung der Möglichkeit für die Parteien, F&E auf einem Gebiet zu realisieren, das nichts mit der Vereinbarung zu tun hat,
- Höchstgrenzen bei Produktions- oder Verkaufsmengen. In diesem Zusammenhang existieren mehrere Ausnahmen: Vorgabe von Produktions- oder Umsatzzielen im Fall einer gemeinsamen Verwertung oder

- eines gemeinsamen Vertriebs, Spezialisierung im Kontext von Verwertung und eine Wettbewerbsverbotsklausel während des Zeitraums gemeinsamer Verwertung. Außerdem werden Beschränkungen der Einsatzmöglichkeiten nicht als Festlegung von Obergrenzen für Produktions- oder Verkaufsmengen betrachtet (und auch nicht als Einschränkungen in Bezug auf Territorien oder Kunden),
- Festsetzung von Preisen bei Verkauf der Vertragsprodukte oder Lizenzierung der Vertragstechnologien an externe Partner, wobei im Sinne einer Ausnahme die Preise bzw. Lizenzgebühren festgesetzt werden können, die den direkten Kunden im Fall einer gemeinsamen Verwertung oder eines gemeinsamen Vertriebs berechnet werden,
 - Beschränkung der Territorien oder Kunden, in das bzw. an die die Parteien das Vertragsprodukt passiv verkaufen oder die Vertragstechnologien lizenzieren können, mit Ausnahme der Vorschrift, die Ergebnisse ausschließlich an eine andere Partei lizenzieren zu können, und
 - Vorschriften, aktive Verkäufe in Territorien oder an Kunden, die nicht aufgrund einer Spezialisierung im Kontext der Verwertung ausschließlich einer der Parteien zugeordnet wurden, zu unterlassen oder einzuschränken.

3.3 Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Der Begriff „marktbeherrschende Stellung“ impliziert eine mit erheblicher Wirtschaftskraft ausgestattete Stellung, die es einem Unternehmen gestattet, einen effizienten Wettbewerb auf dem Markt mithilfe der Fähigkeit zu unterbinden, sich in beträchtlichem Umfang unabhängig von seinen Wettbewerbern und Kunden zu verhalten.

Marktbeherrschung ist nicht einfach die Konsequenz des Umstands, dass ein Unternehmen über einen großen Marktanteil verfügt. Vielmehr sind verschiedene weitere Faktoren zu berücksichtigen. Marktbeherrschung kann nur in Bezug auf ein bestimmtes Produkt und einen bestimmten geografischen Markt existieren. Die Definition des Begriffs Markt kann eine komplexe Aufgabe sein, die sowohl einer rechtlichen als auch wirtschaftlichen Bewertung bedarf.

Es gibt keinen klaren rechtlichen Grenzwert, bei dessen Überschreitung ein Unternehmen als marktbeherrschend angesehen wird. Mitarbeiter von Stora Enso sollten jedoch besondere Vorsicht walten lassen und die Rechtsabteilung (Legal) konsultieren, wenn es um die Geschäftstätigkeit im Zusammenhang mit Produkten geht, bei denen das Unternehmen eine führende Position einnimmt bzw. einen Marktanteil von mehr als 25 % hält. Einem Unternehmen in einer derartigen Position ist es untersagt, ohne objektive Rechtfertigung auf eine Art und Weise zu agieren, die einen Missbrauch darstellt.

Zu Beispielen für Vorgehensweisen, die als Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung verstanden werden können, zählen:

- Erzwingung unfairer Kauf- bzw. Verkaufspreise oder anderer unfairer Geschäftskonditionen, wie etwa Berechnung von Preisen, die so hoch sind, dass sie keinen Bezug zum wirtschaftlichen Wert des gelieferten Produkts haben, oder so gering sind, dass sie die Kosten unterschreiten, wobei als dahinter stehende Absicht angenommen werden kann, Wettbewerber aus dem Markt zu verdrängen,
- Begrenzung von Produktion, Märkten oder technischer Entwicklung zum Nachteil von Verbrauchern,
- Diskriminierung, d. h. Anwendung unterschiedlicher Bedingungen auf äquivalente Transaktionen mit anderen Geschäftspartnern, wodurch diese einen Wettbewerbsnachteil erleiden, falls die verschiedenen Preise nicht die Unterschiede bei den Kosten der Belieferung der verschiedenen Kunden reflektieren,
- Kopplungsgeschäfte, d. h. Abhängigmachung des Abschlusses von Verträgen von der Übernahme

zusätzlicher Verpflichtungen durch die anderen Parteien, die ihrer Art nach oder im Einklang mit maßgeblichen Handelsbräuchen nicht mit dem Gegenstand dieser Verträge zusammenhängen,

- Preisnachlass- und Rabattgrundsätze, wenn es sich um Treuerabatte handelt, die darauf abzielen, den Käufer zu verpflichten, seinen Bedarf ganz oder fast ganz bei dem Lieferanten zu decken. Mengenrabatte sind zulässig, falls sie den Kosteneinsparungen des Lieferanten bei Massenproduktion entsprechen, und
- Lieferverweigerung, wenn die Weigerung Teil eines Boykottsystems ist. Normalerweise müssen objektive Gründe für die Weigerung vorliegen, zu Marktbedingungen zu liefern, wie etwa die finanzielle Situation des Kunden.

3.4 Fusionen und Übernahmen

Wettbewerbsbehörden kontrollieren und untersuchen Unternehmensfusionen und -übernahmen, um zu gewährleisten, dass diese den freien Wettbewerb nicht beeinträchtigen, etwa durch Verstärkung oder Schaffung einer marktbeherrschenden Stellung.

Die Regelungen zu Fusionskontrollen variieren, enthalten jedoch in der Regel eine Verpflichtung für die fusionierenden Unternehmen, Unterlagen einzureichen, in denen bestimmte Grenzwerte einzuhalten sind (auf der Grundlage von bspw. Einnahmen, Marktanteil und Anlagewert). Die zuständige Behörde untersucht auf der Basis der eingereichten Daten, ob die Transaktion den Wettbewerb beeinträchtigt oder nicht.

Themen, die Fusionskontrollen betreffen, sind stets an die Rechtsabteilung (Legal) zu verweisen. Allerdings ist es wichtig, dass jeder Stora Enso-Mitarbeiter versteht, dass diese Angelegenheiten die kurzfristige Vorlage umfassender Informationen durch das Unternehmen notwendig machen können.

Austausch von Informationen im Due Diligence-Prozess

Es ist darauf hinzuweisen, dass der Austausch von Informationen im Due Diligence-Kontext offensichtlich das Potenzial hat, wettbewerbsrechtliche Bedenken auszulösen, vor allem wenn Käufer, Verkäufer oder Zielgruppe Wettbewerber sind, da der Austausch vertraulicher Informationen gegen Wettbewerbsvorschriften verstoßen kann (siehe [Abschnitt 3.2.1.2.](#)).

Die Europäische Kommission hat erklärt, dass der Austausch von Marktinformationen in bestimmten Situationen zur Beschränkung des Wettbewerbs führen kann, wenn er der Auslöser dafür ist, dass Unternehmen von Marktstrategien ihrer Wettbewerber Kenntnis erhalten können. In diesem Zusammenhang bieten Vertraulichkeitsvereinbarungen normalerweise ausreichend Sicherheit, dass der Austausch von Informationen im Due Diligence-Prozess in der Regel keine wettbewerbsfeindlichen Ziele oder Wirkungen hat. Zu Bestimmungen, die sich aus wettbewerbsrechtlicher Perspektive als besonders hilfreich erweisen können, zählen (i) das Verbot der Nutzung vertraulicher Informationen, außer für Zwecke der Analyse der Transaktion, (ii) das Verbot der Weitergabe dieser Informationen an andere, außer an die Vertreter der Parteien, die mit dieser Analyse befasst sind, und (iii) die Verpflichtung, diese Informationen zurückzugeben oder zu vernichten, falls die Transaktion nicht zustande kommt.

Wenn die Parteien Wettbewerber sind, kann die Offenlegung wettbewerbssensibler Informationen gegen Wettbewerbsrecht verstoßen, insbesondere wenn dem Team, das für die Prüfung der Informationen zuständig ist, Personen angehören, die für die Geschäftspolitik der empfangenden Partei verantwortlich sind. Zu einer Kompromisslösung, die auch die legitimen Interessen der empfangenden Partei an der Bewertung der Transaktionsrisiken berücksichtigt und gleichzeitig wettbewerbsrechtliche Risiken verringert, gehören (i) die

Weitergabe dieser Informationen nur in zusammengefasster oder historischer Form und/oder (ii) die Weitergabe dieser Informationen nur an Rechtsbeistände, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater, die sich verpflichten (mit Zustimmung ihrer Auftraggeber), diese Informationen nicht an die empfangende Partei weiterzugeben. Diese Repräsentanten, die manchmal auch als „Clean Team“ bezeichnet werden, sind ferner berechtigt, ergänzende Vertraulichkeitsvereinbarungen zu unterzeichnen, mit denen die Verwendung der ausgetauschten Informationen für die Zwecke der Analyse der Geeignetheit der Transaktion, der Aushandlung des Transaktionspreises usw. beschränkt wird. Eine interne Version eines Clean Teams wäre ein Team auf Seiten der empfangenden Partei, bei dem niemand für die Geschäftspolitik der empfangenden Partei im Hinblick auf die relevanten konkurrierenden Produkte oder Leistungen verantwortlich ist.

Aktive Maßnahme

- *Themen, die Fusionskontrollen betreffen, sind stets an die Rechtsabteilung (Legal) zu verweisen.*

3.5 Joint Ventures

Es gibt eine Reihe von Situationen, in denen ein Unternehmen, das mögliche Entwicklungen seiner künftigen kommerziellen Aktivitäten untersucht, zu dem Schluss kommen kann, dass ein Partner (oder mehr als einer) für die Teilnahme an einem bestimmten Projekt benötigt wird. Die Aufgabe der Auswahl eines Partners setzt die sorgfältige Prüfung der bekannten Fähigkeiten und Ressourcen in Frage kommender Unternehmen voraus. Bei diesen Unternehmen kann es sich um tatsächliche oder potenzielle Wettbewerber handeln.

Der Grad der vorgeschlagenen Kooperation kann eher begrenzt sein, wie etwa die Realisierung gemeinsamer Einkaufsaktivitäten oder gemeinsamer Laborarbeiten, oder auch sehr umfangreich, wie etwa eine ein Zusammenführung von Unternehmensanteilen der Parteien auf einem bestimmten Feld mit der daraus folgenden Notwendigkeit, die eigene individuelle Geschäftstätigkeit auf diesem Markt zugunsten einer neuen Unternehmung aufzugeben.

Im Rahmen des Wettbewerbsrechts werden manche Joint Ventures als Fusion oder Übernahme behandelt, die daher maßgeblichen Fusionskontrollregeln unterliegen. Andere Joint Ventures werden nicht von Fusionskontrollregeln erfasst und unterliegen stattdessen den für Vereinbarungen geltenden Wettbewerbsregeln.

Besondere Richtlinien existieren im Hinblick auf die folgenden spezifischen Arten von Vereinbarungen:

- Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung (siehe [Abschnitt 3.2.3](#)),
- Einkaufsvereinbarungen (siehe [Abschnitt 3.2.1.9](#))

Bei der Einrichtung eines Joint Venture ist zu prüfen, ob ein – theoretisches – Risiko besteht, dass die Partner das Joint Venture dazu benutzen, ihre Vorgehensweisen auf jeglichen Märkten zu koordinieren, auf denen sie Wettbewerber sind, und insbesondere auf Märkten, die mit dem Geschäftsgegenstand des Joint Venture zu tun haben. In der Regel werden bestimmte Richtlinien implementiert, sollte dies der Fall sein.

3.6 Überprüfungen

Anweisungen im Falle von Untersuchungen der Wettbewerbsbehörden

Es entspricht den Grundsätzen von Stora Enso, sich bei Überprüfungen durch die Wettbewerbsbehörden umfassend kooperativ zu verhalten.

Um zu gewährleisten, dass Überprüfungen rechtmäßig, sachgemäß und rechtzeitig durchgeführt sowie die im gesamten Konzern vorhandenen Erfahrungen berücksichtigt werden, sind Überprüfungen, oder Anfragen nach Informationen stets sofort an die Rechtsabteilung (Legal) weiterzuleiten und über diese zu beantworten.

Die Wettbewerbsbehörden verfügen bei der Untersuchung wettbewerbschädigenden Verhaltens oder bei der Bewertung von Fusionen über weitreichende Befugnisse, was die Einforderung von Informationen angeht.

Anweisungen im Falle von Betriebsdurchsuchungen auf Firmengelände

Eine unangekündigte Untersuchung von Seiten einer Wettbewerbsbehörde wird häufig als „Dawn Raid“ bezeichnet.

An jedem Stora Enso-Firmensitz und an jeder Produktionsanlage hat eine Person das Unternehmen im Fall einer Betriebsdurchsuchung zu repräsentieren („verantwortliche Person“). Ferner benennt die verantwortliche Person mindestens zwei Stellvertreter. Die This triggers the tooltip hat sicherzustellen, dass ihre eigenen Identitätsangaben und die ihrer Stellvertreter in dieser Liste stets aktuell gehalten werden. Falls ein Firmensitz oder eine Produktionsanlage keine verantwortliche Person stellen kann, wird die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) deren Ernennung vornehmen.

Nach EU-Recht haben Inspektoren der Europäischen Kommission das Recht,

- jedes Firmengelände zu betreten und diese bei Bedarf zu versiegeln. Die Europäische Kommission kann ferner Inspektionen in allen anderen Räumlichkeiten, Grundstücken oder Transportmitteln des Unternehmens, einschließlich Privatwohnungen von Direktoren, Managern oder anderen Mitarbeitern, vornehmen, wenn ein begründeter Verdacht besteht, dass dort Bücher oder sonstige Geschäftsunterlagen aufbewahrt werden, die sich auf das Geschäft und den Gegenstand der Prüfung beziehen und als Beweismittel für einen schweren Verstoß gegen EU-Wettbewerbsgesetze von Bedeutung sein können,
- ohne Ansehen der verwendeten Speichermedien sämtliche Bücher sowie sonstige Geschäftsunterlagen prüfen und Kopien davon anfertigen. Die Inspektoren sind allerdings nur berechtigt, Materialien zu Themen zu erhalten, die dem Gegenstand der Überprüfung unterfallen:
 - Zu allen Akten und Dokumenten, die von den Inspektoren während einer Dawn Raid Untersuchung untersucht werden, sind Notizen anzulegen, gleich ob die Inspektoren Kopien davon wünschen oder nicht, und
 - von jedem fotokopierten Dokument sind drei Kopien anzufertigen: eine für die Inspektoren, eine für Stora Enso und eine für die Rechtsabteilung (Legal). Vergewissern Sie sich, dass jedes Dokument an seinen ursprünglichen Platz gebracht wird, nachdem es kopiert worden ist,
- von allen Vertretern oder Mitarbeitern des Unternehmens Erläuterungen zu Tatsachen oder Dokumenten zu verlangen, die sich auf den Gegenstand der Überprüfung beziehen, und die Antworten aufzuzeichnen:
 - Falls die Inspektoren im Rahmen einer Dawn Raid Untersuchung Fragen stellen, ist es üblicherweise das Unternehmen (nicht die Inspektoren), das berechtigt ist zu entscheiden, wer die Erläuterungen geben sollte; wenn die Inspektoren allerdings verlangen, mit einer bestimmten Person zu sprechen,

die aus logischen Gründen leicht Erläuterungen geben kann, wie etwa der Verfasser eines Dokuments, sollten die Inspektoren Zugang zu dieser Person erhalten,

- ist die qualifizierteste Person oder die für die Auskunft erforderliche Information nicht verfügbar, ist dies den Inspektoren mitzuteilen und die schriftliche Nachlieferung der gewünschten Informationen anzubieten,
 - wenn Auskünfte erteilt werden, sollten diese auf Fakten beschränkt sein und keine Einschätzungen enthalten, und wenn die Person, die die Antworten gibt, nicht sicher ist, sollte dies festgehalten werden,
 - detaillierte Aufzeichnungen sind bezüglich aller mündlich erteilten Auskünfte zu den von den Inspektoren angeforderten Dokumenten sowie zu den erteilten Auskünften selbst zu machen, die Inspektoren werden gebeten, eine Kopie ihrer Aufzeichnungen zur Verfügung zu stellen, und
 - nach Möglichkeit ist bei jeder Form der Befragung von Stora Enso-Mitarbeitern stets ein juristischer Mitarbeiter anwesend,
- die IT-Umgebung eines Unternehmens (Server, Desktop-Computer, Laptops, Tablets und andere mobile Endgeräte) sowie alle Speichermedien (CD-ROMs, DVDs, USB-Sticks) zu durchsuchen, und zwar unter Einsatz sowohl der eigenen Hard- und Software der Europäischen Kommission als auch der in die Datenträger des Unternehmens integrierten Suchinstrumente. Hiervon sind auch private Geräte, die für geschäftliche Zwecke (BYOD) benutzt werden, externe Festplatten, Sicherungsbänder und Cloud Computing-Dienste erfasst. Die Inspektoren können eine integrale Kopie von digitalen Speichermedien anfertigen:
- Wenn die Inspektion nicht im Verlauf einer Vor-Ort-Überprüfung beendet wird, kann die Europäische Kommission den Datensatz kopieren, diesen in einem verschlossenen Umschlag sicher verwahren und Vertreter des Unternehmens einladen, bei der späteren Öffnung des verschlossenen Umschlags in den Räumlichkeiten der Europäischen Kommission anwesend zu sein. Die Europäische Kommission kann alternativ entscheiden, den verschlossenen Umschlag dem Unternehmen zur Aufbewahrung bis auf Weiteres zurückzugeben.
 - Das Unternehmen erhält einen Datenträger (z. B. eine DVD), auf der alle endgültigen, von den Inspektoren ausgewählten Daten gespeichert werden, und ist verpflichtet, ausgedruckte Listen mit den ausgewählten Dateneinheiten zu unterzeichnen.
 - Personenbezogene Daten, wie zum Beispiel Namen, Telefonnummern und E-Mail-Adressen von Mitarbeitern, können, auch wenn diese nicht die Zielgruppe der Überprüfung sind, von den Beamten kopiert und aufgezeichnet werden, sofern sie in geschäftlichen Unterlagen enthalten sind.

Andererseits haben Inspektoren der Europäischen Kommission nicht das Recht, Dokumente zu prüfen und davon Kopien anzufertigen, die

- Kommunikationen zwischen Stora Enso und externen Anwälten enthalten. Dokumente an oder von externen Anwälten (d. h. keine firmeninternen Anwälte) sind geschützt, da sie dem Anwaltsgeheimnis unterliegen. Derartige Dokumente sind eindeutig als Unterlagen zu kennzeichnen, die Kommunikationen zwischen Anwalt und Klient enthalten,
- Geschäftsgeheimnisse technischer Natur enthalten oder
- nicht vom Gegenstand der Überprüfung erfasst werden.

Meinungsverschiedenheiten jeglicher Art zwischen Stora Enso und den Inspektoren während des Dawn Raids, z.

B. darüber, ob ein Dokument dem Anwaltsgeheimnis unterliegt, sind in einem detaillierten Vermerk schriftlich festzuhalten.

Um Zweifel zu vermeiden, sei erwähnt, dass nationale Behörden weitgehend dieselben Befugnisse haben wie die Europäische Kommission.

Rezeption/Ankunft

Um Stora Ensos rechtliche Interessen zu wahren und sicherzustellen, dass Betriebsdurchsuchungen rechtmäßig und ordnungsgemäß durchgeführt werden, ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Bei ihrer Ankunft in den Geschäftsräumen des Unternehmens melden sich Inspektoren gewöhnlich bei der Rezeption an, identifizieren sich und bitten, einen leitenden Angestellten sprechen zu können. Die Person an der Rezeption oder der Sicherheitsdienst sollte danach unverzüglich die verantwortliche Person benachrichtigen oder, falls diese abwesend ist, einen ihrer Stellvertreter und
- die Inspektoren sollten an der Rezeption verbleiben, bis sie von der verantwortlichen Person und nach Möglichkeit von einem Mitglied der Rechtsabteilung (Legal) in Empfang genommen werden. Sind die Inspektoren der Ansicht, dass sie an der Rezeption unangemessen lange aufgehalten werden, kann gegen das Unternehmen ein Bußgeld wegen Verweigerung der Kooperation verhängt werden. Deshalb sollten die Inspektoren an der Rezeption umgehend und respektvoll behandelt werden.

Unter keinen Umständen dürfen Stora Enso-Mitarbeiter Inspektoren falsche oder irreführende Auskünfte geben, Dokumente im Verlauf der Überprüfung manipulieren oder vernichten, von Inspektoren angebrachte Siegel aufbrechen oder versuchen, die Überprüfung auf irgendeine Weise zu behindern.

Detaillierte Anweisungen für verantwortliche Personen Rezeptionisten und Mitarbeitern in anderen Funktionen zum Verhalten im Falle einer Dawn Raid Untersuchung sind [HIER](#) erhältlich.

3.7 Dokumente

Alle Dokumente (im weitesten Sinne des Wortes, darunter auch Schreiben, Memoranden, Notizen, E-Mails usw.), die im Rahmen der Geschäftstätigkeit des Stora Enso-Konzerns angelegt werden, können ein Zielobjekt für die Untersuchung der Wettbewerbsbehörden sein. Dokumente mögen manchmal den falschen Eindruck vermitteln, dass Kontakte mit Wettbewerbern zu wettbewerbsfeindlichen Themen stattgefunden haben. Es ist daher sehr wichtig, dass alle Dokumente klar und sorgfältig abgefasst werden, um derartige Fehldeutungen zu vermeiden.

Leitlinie für die Anlegung von Dokumenten:

- Fragen Sie sich selbst, ob jemand das, was Sie ausdrücken möchten, anders als von Ihnen beabsichtigt verstehen könnte,
- geben Sie klare Hinweise auf die Quelle von Business Intelligence-Material. So wirken etwa Informationen über von einem Kunden erhaltene Wettbewerber-Preise äußerst verdächtig, sofern die Quelle nicht eindeutig angegeben ist (d. h. Name des Kunden, Name des Mitarbeiters, Datum usw.),
- verwenden Sie keine Ausdrucksweisen, die irrtümlich betrügerisch verabredete Vorgehensweisen nahelegen, wie zum Beispiel „die Preisgestaltung stimmt mit der Haltung der Branche überein“,
- stellen Sie die Bedeutung der Wettbewerbsposition oder Marktmacht bzw. die Produkt- und Marktstrategie von Stora Enso nicht übertrieben dar, indem Sie etwa Ausdrucksweisen wie „marktbeherrschende

- Position“, „dies wird den Wettbewerb lahm legen“ oder „Preisführer“ benutzen,
- spielen Sie nicht die Wettbewerbsposition von Stora Enso Wettbewerbern herunter, indem Sie etwa Ausdrucksweisen wie „enorme Hindernisse für Marktzugang/Expansion“ verwenden,
 - benutzen Sie keine Ausdrucksweisen, die unrechtmäßiges oder fragwürdiges Verhalten nahelegen, wie zum Beispiel „bitte nach Lektüre vernichten“,
 - spekulieren Sie nicht über die Rechtmäßigkeit bzw. potenzielle Unrechtmäßigkeit bestimmter geschäftlicher Praktiken und geben Sie auch keine Kommentare dazu ab und
 - beschreiben Sie wettbewerbsbezogene Verhaltensweisen von Wettbewerbern oder Kunden nicht als unerwünscht oder kritikwürdig (z. B. gehen Kunden verloren und werden nicht etwa gestohlen, Preissenkungen sind nicht „zerstörerisch“ oder „gegen die Interessen der Branche gerichtet“).

Dokumente, bei denen Hinweise auf die Quelle fehlen oder die achtlose und/oder unangemessene Ausdrucksweisen enthalten, können rechtmäßiges Vorgehen verdächtig aussehen lassen, was zu unnötigen Überprüfungen durch Wettbewerbsbehörden führen kann, und dadurch erhebliche Anwaltskosten für Stora Enso verursachen und die öffentliche Reputation des Unternehmens schädigen. Die damit verbrachte Zeit, Dokumente klar abzufassen und sich nach diesen Orientierungshilfen zu richten, ist ein wichtiger Teil dieser Richtlinie.