

Wir haben sicherzustellen, dass die Zahlung von Rabatten (und anderen Rückerstattungen oder Gutschriften) und Provisionen (und Honorare für andere Vertriebsserviceleistungen) auf rechtlich wirksamen Vereinbarungen oder anderen wirksamen Rechtsgrundlagen sowie tatsächlichen Aufträgen oder Leistungen beruht, an die richtige Partei vorgenommen wird und ihrem Wert nach angemessen ist.

8.1 Rabatte und Preisnachlässe

8.1.1 Grundsätze

Der Hauptunterschied zwischen einem Rabatt und einem Preisnachlass besteht darin, dass Rabatte nach der Zahlung gewährt und Preisnachlässe vor der Zahlung abgezogen werden.

8.1.2 Vorgehensweise und Ausnahmen

Rabatte oder ähnliche Gutschriften müssen derjenigen Gesellschaft bewilligt werden, der die fraglichen gelieferten Waren in Rechnung gestellt werden („**Kunden**“). Gutschriftenanzeigen für Rabatte oder andere vergleichbare Gutschriften müssen einen Verweis auf den Vertrag und die Verkaufsrechnungen enthalten.

Es ist verboten, Rabatte anderen Parteien als dem Kunden („**Partnern, die nicht Kunden sind**“) einzuräumen, sofern nicht alle Auflagen im nachstehenden Absatz erfüllt worden sind. Klarstellungshalber ist anzumerken, dass ein verbundenes Unternehmen, wie z. B. die Konzernmuttergesellschaft des Kunden, ein Partner ist, der nicht Kunde ist, weshalb Rabatte an ein solches Unternehmen den hierin aufgestellten Regeln zu folgen haben.

Rabatte können an Partner die nicht Kunden sind, gezahlt werden, wenn

- schriftlich vereinbart wurde, dass der Begünstigte der Zahlung der Kunde und nicht der Partner ist, der nicht Kunde ist,
- die Gutschrift angibt, dass der Begünstigte der Zahlung der Kunde und nicht der Partner ist, der nicht Kunde ist, und
- die Kunden schriftlich autorisiert haben, dass die Zahlung unter vollständiger Haftungsbefreiung von Stora Enso an den Partner ist, der nicht Kunde ist, geleistet wird.

Aktive Maßnahme

- *Stellen Sie sicher, alle Auflagen in diesem Abschnitt 8.1.2 erfüllt zu haben, bevor irgendwelche Rabatt-Zahlungen an einen Partner ist, der nicht Kunde ist, vorgenommen werden.*

Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen

- *Gehen Sie die „Allgemeine Richtlinie für Rabatte“ oder deren Äquivalent durch, um eingehendere*

8.2 Provisionen und andere Honorare für Vertriebserviceleistungen

8.2.1 Grundsätze

Provisionen und für andere Vertriebs- oder Marketingtätigkeiten gezahlte Service-Honorare dürfen nicht dazu benutzt werden, die Regeln bezüglich Rabatten für Kunden zu umgehen. Die Zahlung von unzulässigen Provisionen und Honoraren für andere Vertriebserviceleistungen kann als Bestechung oder illegaler Kickback-Rabatt interpretiert werden.

8.2.2 Provisionen

Provisionen, die auch als Vermittler- oder Maklergebühren bezeichnet werden, sind eine Vergütung für die von einem Handelsvertreter ausgeführten Serviceleistungen, und zwar in der Regel auf der Basis von Prozenten des Umsatzes, möglich sind jedoch auch Pauschal- oder nach anderen Verfahren kalkulierte Gebühren („**Provisionen**“). Ein Handelsvertreter ist eine natürliche oder juristische Person, die mit Kunden im Namen von Stora Enso Verträge verhandelt und/oder schließt („**Handelsvertreter**“). Handelsvertreter erwerben kein Eigentum an den verkauften Produkten (da der Kaufvertrag über die Produkte zwischen Stora Enso und dem Kunden abgeschlossen wird) und haben im Regelfall keine vertragliche Haftung gegenüber dem Kunden im Gegensatz zu einem Vertriebshändler, der Eigentümer der Waren wird und diese sodann an seine eigenen Kunden weiterverkauft („**Vertriebshändler**“). Zu den von Handelsvertretern ausgeführten Serviceleistungen zählen unter anderem:

- Realisierung, Ermöglichung und/oder Förderung des Verkaufs von Waren,
- Unterhaltung von Vorräten an Vertragswaren auf eigene Kosten,
- Übernahme von Verantwortung gegenüber externen Partnern für Schäden, die von verkauften Produkten verursacht werden,
- Übernahme von Verantwortung für die Nichterfüllung des Vertrags durch Kunden,
- Zahlung der Kosten des Transports der Waren und
- Eingehen einer direkten oder indirekten Verpflichtung, in Absatzförderungsmaßnahmen zu investieren.

8.2.2.1 Zahlung von Provisionen

Eine Provision darf nur gezahlt werden, wenn

- ihr Empfänger ein Handelsvertreter ist,
- dies für tatsächlich vom Handelsvertreter ausgeführte Leistungen geschieht und
- dabei Marktbedingungen respektiert werden.

Die Marktbedingungen für Provisionen hängen von verschiedenen Faktoren, wie etwa dem Produkt, der Menge und dem Markt, ab, in dem der Handelsvertreter agiert. Folglich variiert der Umfang einer fairen und

angemessenen Provisions-Zahlung von Fall zu Fall. Der zuständige Vertriebsmitarbeiter hat zu gewährleisten, dass Provisionen den in diesem Abschnitt 8.2.2.1 aufgeführten Anforderungen entsprechen.

Ein Handelsvertreter ist stets ein kritischer externer Partner. Bevor Sie einen Handelsvertreter beauftragen, müssen Sie die für Kritische externe Partner maßgeblichen Verfahren befolgen, die in Abschnitt 6 dieser Richtlinie erläutert werden.

8.2.3 Honorare für Vertriebserviceleistungen

Auch andere Geschäftspartner, die keine Handelsvertreter sind, können Vertriebserviceleistungen für Stora Enso ausführen, und zwar entweder in Ergänzung anderer Geschäfte, die sie mit dem Unternehmen abwickeln (so kann etwa ein Vertriebshändler Waren von uns kaufen und weitere Vertriebserviceleistungen ausführen), oder als eigenständige Dienstleistung (z. B. Marktberater). Das Honorar ist normalerweise ein Festbetrag, kann jedoch auch auf Absatzmengen oder anderen Kriterien basieren.

8.2.3.1 Zahlung von Honoraren für Vertriebserviceleistungen

Honorare für Vertriebserviceleistungen können nur gezahlt werden, wenn

- dies für tatsächlich ausgeführte Leistungen geschieht und
- dabei Marktbedingungen respektiert werden.

Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen

- *Gehen Sie die „Allgemeine Richtlinie für Rabatte“ oder deren Äquivalent durch, um eingehendere Informationen und Fallstudien zu finden, und*
- *stellen Sie sicher, dass Sie bei der Beauftragung von Handelsvertretern ein Muster für Handelsvertreterverträge und bei der Beauftragung von Vertriebshändlern ein Muster für Vereinbarungen mit Vertriebshändlern verwenden.*