

# Business Practice Policy



# Table of contents

16. Protokoll aktualisieren .....	1
BPP - Praktische Hinweise .....	2
Grußwort des CEO .....	4
Vorwort .....	5
1. EINHALTUNG VON GESETZEN, REGELN UND VERORDNUNGEN .....	7
2. BETRUG UND BETRÜGERISCHE HANDLUNGEN .....	8
3. WETTBEWERBSRECHT .....	9
4. INTERESSENKONFLIKTE .....	33
5 KORRUPTION .....	35
6. VERHINDERUNG VON KORRUPTION DURCH EXTERNE PARTNER .....	39
7. GESCHENKE, BEWIRTUNGEN UND KOSTENÜBERNAHME .....	41
8. RABATTE UND PROVISIONEN .....	51
9. GELDWÄSCHE, TERRORISMUSFINANZIERUNG UND STEUEROASEN .....	55
10. HANDELSSANKTIONEN .....	59
11. SCHUTZ VON UNTERNEHMENSVERMÖGEN UND CORPORATE IDENTITY .....	67
12. INSIDERINFORMATIONEN .....	69
13. MELDEPFLICHT UND MAßNAHMEN SEITENS DES UNTERNEHMENS .....	71
14. UMSETZUNG UND EINHALTUNG .....	73
15. BEGRIFFSBESTIMMUNGEN .....	74

## 16. Protokoll aktualisieren

- genehmigt durch Per Lyrvall

<i>Vor dem Update</i>	<i>Nach dem Update</i>
-----------------------	------------------------

- genehmigt durch Pontus Selderman

<i>Vor dem Update</i>	<i>Nach dem Update</i>
-----------------------	------------------------

## BPP – Praktische Hinweise

### Aufklappbares Inhaltsverzeichnis.

Klicken Sie auf die Positionen der linken Spalte im Inhaltsverzeichnis, um den betreffenden Abschnitt auf- und zusammenzuklappen oder aufzurufen.

### Kontroll-Tools und Kontaktangaben.

Je nach den Umständen erscheint in der rechten Spalte ein Feld mit der Überschrift ‚Kontroll-Tools und Kontaktangaben‘, um Ihnen einen raschen und direkten Zugriff auf Muster, Datenbestände oder Kontaktangaben zu ermöglichen.

### Pop-up-Definitionen

Großgeschriebene Begriffe, die gepunktet unterstrichen sind, sind definierte Begriffe. Wenn Sie die Maus über die unterstrichenen Wörter bewegen, erscheint ein Tooltip („kleines Pop-up-Fenster“), das die Definition des Begriffs enthält. Wenn Sie ein Touchscreen-Tablet benutzen, berühren Sie die unterstrichenen Wörter, um die Definition anzuzeigen, und dann ein weiteres Mal, um das Pop-up-Fenster zu schließen.

Grüne Felder im gesamten Text dieser Richtlinie heben Situationen hervor, in denen Sie aktive Maßnahmen zu ergreifen haben, um regelkonform zu bleiben. Beispiel:

#### Aktive Maßnahme

- *Schulung zum Thema Stora Enso Code innerhalb eines Monats nach Beschäftigungsbeginn bei Stora Enso absolvieren.*

Blaue Felder in dieser Richtlinie heben empfohlene Lesetexte, einschließlich Fallstudien und Ratschlägen zu bewährten Vorgehensweisen, hervor. Beispiel:

#### Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen

- *Hier sind Ratschläge zu bewährtem Vorgehen in Bezug auf Bewirtungen nachzulesen.*

Im gesamten Text dieser Richtlinie steht Rechtsabteilung (Legal) für die entsprechende Konzernfunktion innerhalb Stora Ensos, deren Aufgaben darin bestehen, das Unternehmen beim Thema geistiges Eigentum zu beraten, Ethik und Compliance bei Stora Enso zu verwirklichen sowie den Divisionen und Konzernfunktionen qualitativ hochwertige rechtliche Beratungsleistungen anzubieten. Wenn Ausdrucksweisen wie etwa ‚der Rechtsabteilung zu melden‘, ‚die Rechtsabteilung konsultieren‘ oder dergleichen benutzt werden, genügt die Kontaktaufnahme mit irgendeinem Angehörigen der Rechtsabteilung (Legal), um der diesbezüglichen Auflage nachzukommen. Informationen über die Rechtsabteilung (Legal) und ihre Mitglieder sind in Weshare -> About Us -> About Our Group Functions -> Legal zu finden.

Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) bezieht sich auf eine Untergruppe der Rechtsabteilung (Legal). Diese ist für Stora Ensos Code, diese Richtlinie sowie zugehörige Richtlinien, deren Umsetzungen, Ethikschulungen und Untersuchungen zur Einhaltung von Rechtsvorschriften zuständig. Informationen über die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) und ihre Mitglieder sind in Weshare -> About Us -> About Our Group Functions -> Legal -> Ethics and Compliance zu finden.



# Grußwort des CEO

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

auf unserem Weg der Umwandlung von Stora Enso in ein Unternehmen mit steigendem Anteil bei erneuerbaren Rohstoffen haben wir die globalen Megatrends kennengelernt, die die Welt um uns herum neu gestalten. In diesem Kontext können Stora Ensos nachhaltige und erneuerbare Produkte Antworten und Lösungen für viele der Herausforderungen bieten, mit denen die Welt konfrontiert ist.

Es gibt aber noch weitere Felder, auf denen Stora Enso Änderungen bewirken und zu einer besseren und nachhaltigeren Welt beitragen kann. Ethisches Verhalten im Geschäftsverkehr bildet einen wichtigen Teil unserer Nachhaltigkeitsagenda. Der Slogan für Geschäftsethik in der Nachhaltigkeitsagenda lautet „Wir verhalten uns fair“. Nehmen Sie sich bitte einen Moment Zeit, um darüber nachzudenken, was dies für Sie bedeutet.

Für mich meint dies zweierlei.

Zunächst einmal wollen wir uns fair verhalten, weil die Befolgung von Gesetzen und Vorschriften der Schlüssel dafür ist, im heutigen knallharten Geschäftsumfeld agieren zu können. Ich bin ferner davon überzeugt, dass faires Verhalten ein Muss für die von uns angestrebte wertorientierte Organisation ist, da es zu erfolgreicher Geschäftstätigkeit führt sowie Verantwortungsübernahme und einen guten Ruf fördert.

Stora Enso kann zweitens Änderungen bei unserer Lieferkette und in Gesellschaften bewirken, in denen wir präsent sind, indem wir uns als Unternehmen mit Vorbildfunktion darstellen und fair verhalten. Und es geht uns dabei nicht nur darum, dass unsere Geschäftstätigkeit davon profitiert. Als multinationale Größe haben wir die Verpflichtung, Korruption in allen ihren Formen zu bekämpfen, freien und fairen Wettbewerb zu fördern und in jeder Hinsicht verantwortlich und transparent zu agieren.

Sie halten ein ausgezeichnetes Instrument in den Händen (oder sehen es auf Ihrem Bildschirm), um zu verstehen und zu leben, was wir als verantwortliches und ethisches Verhalten im Geschäftsverkehr betrachten. Studieren Sie es gründlich und denken Sie darüber nach. Und bedenken Sie bitte, dass es keine Orientierungshilfe auf der Welt gibt, die alle unsere Fragen beantworten kann. In derartigen Situationen haben Sie zu fragen, bevor Sie agieren, und sich stets nach den Handlungsvorgaben unserer moralischen Wegweiser „Führend vorgehen“ und „Das Richtige tun“ zu richten.

2. Januar 2020  
Annica Bresky

# Vorwort

Stora Enso hat sich dazu verpflichtet, langfristig Werte auf wirtschaftlich, sozial und ökologisch nachhaltiger Grundlage zu schaffen. Die Einhaltung von Rechtsvorschriften und ethisches Verhalten im Geschäftsverkehr sind Eckpfeiler von Stora Ensos Nachhaltigkeitsagenda, und unser guter Ruf bleibt nach wie vor einer unserer wichtigsten Vermögenswerte.

Diese Richtlinie soll den Mitarbeitern Orientierung geben, um die grundlegenden Prinzipien im Stora Enso-Code anzuwenden und einen Rahmen zu bieten, was wir als verantwortliches Vorgehen in unserem Tagesgeschäft betrachten. Allerdings kann keine noch so detaillierte Richtlinie jede einzelne Situation regeln. Das Ziel ist daher, dass Sie den Code und diese Richtlinie ihrem Sinn nach befolgen und nicht nur den Buchstaben nach. Als Stora Enso-Mitarbeiter sollen Sie stets ein gutes Urteilsvermögen zeigen, und sich von folgenden Grundsätzen leiten lassen:

- Vermeiden Sie Verhalten, das Stora Ensos Ruf schaden oder Risiken aussetzen könnte,
- handeln Sie rechtmäßig und transparent,
- tauschen Sie keine Informationen mit Wettbewerbern aus und schließen auch keine wettbewerbsfeindlichen Vereinbarungen,
- nehmen Sie nie an irgendeiner Art von korrupten Aktivitäten teil und gewähren oder akzeptieren Sie nie übermäßige Geschenke oder Bewirtungen; und
- vermeiden Sie Interessenkonflikte.

Letztendlich ist jeder einzelne Stora Enso-Mitarbeiter dafür verantwortlich, dass unsere Geschäftstätigkeit ethisch korrekt und legal ausgeübt wird. Jeder einzelne Mitarbeiter muss Verantwortung für seine eigenen Entscheidungen und Handlungen übernehmen. Falls maßgebliche Gesetze oder Vorschriften von den Vorgaben des Code oder dieser Richtlinie abweichen, gilt der strengere Standard. Derselbe Grundsatz gilt, wenn in separaten Funktionsbereichen oder Geschäftseinheiten innerhalb von Stora Enso striktere Regeln gelten. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob eine bestimmte Vorgehensweise legal oder ethisch vertretbar ist, sind Sie verpflichtet, sich im Voraus mit Ihrem direkten Vorgesetzten oder der Rechtsabteilung zu beraten.

Um sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter mit den Regeln und Vorschriften in unserem Unternehmen vertraut sind, müssen alle neuen Mitarbeiter eine Schulung zum Thema Code absolvieren. Darüber hinaus müssen als kritische Mitarbeiter bezeichnete Mitarbeiter intensiver geschult werden.

Diese Richtlinie ist für alle Führungskräfte und anderen Mitarbeiter, einschließlich Aushilfskräften, von Stora Enso in aller Welt sowie die Mitglieder des Board of Directors von Stora Enso und sämtliche Geschäftspartner von Stora Enso (wie in dieser Richtlinie definiert) verbindlich.



Diese Richtlinie wurde vom CEO eingesetzt und vom Group Leadership Team bestätigt. Sie vereinigt eine Reihe von Grundsätzen, die das Ziel verfolgen, es für Mitarbeiter leichter zu machen, benötigte Orientierungshilfe zu finden, und umfasst Links zu weiteren Handlungsempfehlungen, die sich an einzelne Gruppen von Mitarbeitern richten. Wenn Sie Orientierungshilfe zu einem bestimmten Themenfeld suchen und nicht finden können oder nicht sicher sind, welches die richtige Vorgehensweise in bestimmten Situationen ist, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung (Legal).



# 1. EINHALTUNG VON GESETZEN, REGELN UND VERORDNUNGEN

## 1. EINHALTUNG VON GESETZEN, REGELN UND VERORDNUNGEN

Wir halten maßgebliche lokale, nationale und internationale Gesetze und Verordnungen ein, wo immer wir geschäftlich tätig sind.

Der Erfolg unseres Unternehmens hängt in wesentlichem Maße davon ab, dass wir, wo immer wir geschäftlich tätig sind, lokale, nationale und internationale Gesetze und Verordnungen einhalten. Alle Mitarbeiter von Stora Enso müssen die Gesetze, Verordnungen und Unternehmensrichtlinien, die für ihre Tätigkeit und Verantwortungsbereiche maßgeblich sind, kennen und ihnen entsprechend handeln. Wenn Sie an geschäftlichen Transaktionen im Ausland beteiligt sind, müssen sie sicherstellen, dass Sie mit allen jeweils maßgeblichen Gesetzen und Verordnungen vertraut sind und diese einhalten.

Infolge der komplizierten aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen wir unser Geschäft betreiben, können Fragen der Gesetzmäßigkeit auftreten. Gelegentlich können sich Meinungsverschiedenheiten dazu ergeben, ob Stora Enso geltendes Recht in vollem Umfang befolgt. Es kann zu Gerichtsverfahren kommen werden. Dabei werden wir stets verantwortlich handeln und uns an die rechtskräftigen Urteile der zuständigen Gerichte halten.

Die meisten Länder haben Gesetze eingeführt, die Unternehmen verpflichten, korrekte und faire Geschäftsbücher zu führen, wobei Stora Enso überdies spezifischen Veröffentlichungsvorschriften unterliegt, da seine Aktien an den Börsenplätzen NASDAQ OMX Helsinki und NASDAQ OMX Stockholm gehandelt werden. Wenn nicht ausdrücklich aufgrund interner Richtlinien und Verfahren autorisiert, ist es den Mitarbeitern von Stora Enso verboten, Aufzeichnungen des Unternehmens zu ändern oder zu vernichten. Darüber hinaus ist es allen Mitarbeitern des Unternehmens untersagt, unabhängige Wirtschaftsprüfer zur Vernichtung von Unterlagen zu Betriebsprüfungen aufzufordern oder ihnen dabei zu helfen. Alle Mitarbeiter von Stora Enso sind verpflichtet, sämtliche buchhalterischen Vorgänge genau zu verbuchen und sachgemäß zu dokumentieren. Sie sind verpflichtet, jegliche erheblichen Mängel, Schwächen oder Bedenken in Bezug auf Buchhaltungs- oder Prüfungsfragen an den Bereich Internal Audit oder die Rechtsabteilung (Legal) weiterzuleiten. Wenn Sie weitere Informationen zu unserer Unterlagenverwaltungsrichtlinie oder unseren Buchhaltungsvorschriften wünschen, wenden Sie sich bitte an die Abteilung Internal Audit, das Group Controlling oder die Rechtsabteilung (Legal).

## 2. BETRUG UND BETRÜGERISCHE HANDLUNGEN

### **Stora Enso fördert ein ethisches Arbeitsumfeld und verantwortungsvolle Geschäftstätigkeit. Betrügerische Handlungen sind streng verboten.**

Betrug ist eine vorsätzliche Handlung oder Unterlassung zur Irreführung einer anderen natürlichen oder juristischen Person, um sich selbst oder Dritten einen Vorteil zu verschaffen. Beispiele für betrügerische Handlungen sind unter anderem:

- Vorsätzliche Fehldarstellung oder Verheimlichung wesentlicher finanzieller Ereignisse, Transaktionen oder anderer Informationen,
- Verfälschung oder Manipulation von Buchhaltungsunterlagen oder -dokumenten, Jahresabschlüssen oder anderen Geschäftsbüchern und
- Unterschlagung oder Veruntreuung von Unternehmensvermögen, Ressourcen oder Arbeitszeit zur persönlichen Bereicherung.

Stora Enso sorgt prinzipiell dafür, dass mutmaßliche betrügerische Handlungen im Zusammenhang mit Stora Enso unverzüglich gemeldet, geprüft und ggf. strafrechtlich verfolgt werden. Jede Geschäftseinheit hat die Pflicht, geeignete interne Kontrollorgane zu bilden und zu unterhalten, die die Aufdeckung, Überwachung und Eindämmung von Betrugsrisiken in ausreichendem Maße gewährleisten. Außerdem haben Vorgesetzte den Mitarbeitern in jeder Geschäftseinheit diese Kontrollmaßnahmen zu erläutern.

### **Aktive Maßnahme**

- *Jegliche mutmaßlichen betrügerischen Handlungen, die von Angehörigen des Unternehmens oder von externen Partnern begangen werden, mit denen Stora Enso zu tun hat oder in Geschäftsbeziehung steht, wie zum Beispiel Kunden oder andere Geschäftspartner, sind der Rechtsabteilung (Legal) zu melden.*

## 3. WETTBEWERBSRECHT

**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 Informationen<sup>1</sup> im Zusammenhang mit Stora Enso oder einem bzw. mehreren Wettbewerbern, gleich auf welchen Märkten, die deren letzten<sup>2</sup>, 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 wettbewerbsensible 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 Swapgeschäfts 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 wettbewerbssensiblen 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 identifizieren<sup>3</sup>).

### **Aktive Maßnahme**

- *Jede neue Mitgliedschaft in einem Wirtschaftsverband, bei dem Stora Enso 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. <sup>[simple\_tooltip]</sup>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 wettbewerbssensible 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 wettbewerbsensiblen 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 Divisionen<sup>4</sup> 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 Problembereich 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 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 anbelangt.

### *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, Receptionisten 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's 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.

## 4. INTERESSENKONFLIKTE

### **Geschäftliche Transaktionen sind stets im besten Interesse von Stora Enso abzuwickeln.**

Es wird erwartet, dass alle Mitarbeiter tatsächliche oder augenscheinliche Interessenkonflikte vermeiden. Ein Interessenkonflikt entsteht, wenn persönliche, berufliche oder wirtschaftliche Interessen die Belange von Stora Enso beeinträchtigen oder auch nur zu beeinträchtigen scheinen.

Generell sollten Sie jede Art von Situationen vermeiden, bei denen persönliche Interessen, externe Aktivitäten, wirtschaftliche Interessen oder persönliche Beziehungen im Konflikt mit Stora Ensos Interessen stehen oder auch nur zu stehen scheinen. Infolge eines Interessenkonflikts kann es für einen Mitarbeiter schwer sein, objektive Entscheidungen im besten Interesse von Stora Enso zu treffen. Geschäftstätigkeiten im Namen von Stora Enso dürfen nie durch persönliche Erwägungen oder Beziehungen beeinflusst werden.

Es ist nicht möglich, jede Situation zu erläutern, in der ein Interessenkonflikt eintreten kann. Von grundlegender Bedeutung ist es jedoch, in allen Fällen genau zu unterscheiden, wann man im besten Interesse von Stora Enso handelt und wann aus persönlichen Interessen. Hier einige Beispiele möglicher Interessenkonflikte:

- Nebenbeschäftigung: Übernahme einer Nebenbeschäftigung, die Ihren beruflichen Aufgaben bei Stora Enso ähnelt und damit in Konflikt stehen mag, oder Zusammenarbeit mit einem existierenden oder potenziellen Wettbewerber, Lieferanten oder Kunden des Unternehmens,
- Familienmitglieder und enge persönliche Beziehungen: Verträge mit Firmen im Besitz oder unter der Leitung eines Familienmitglieds oder Lebensgefährten,
- Investitionen: Erwerb einer Beteiligung an Vermögen oder Unternehmen, an deren Übernahme Stora Enso interessiert sein könnte,
- Geschäftsführungs-, Aufsichtsrats- oder sonstige Gremien-Mitgliedschaften: Tätigkeit als Mitglied der Geschäftsführung oder eines anderen Gremiums, Führungskraft oder Berater eines anderen Unternehmens (gilt nicht für gemeinnützige und wohltätige Organisationen) und
- Signifikante Kapitalbeteiligungen: Eigentum oder Besitz von Beteiligungen an Lieferanten von Produkten oder Leistungen, existierenden bzw. potenziellen Kunden oder Wettbewerbern des Unternehmens.

Diese Beschränkungen hindern Sie nicht daran, kleinere Beteiligungen an einem Unternehmen oder Fonds zu halten, sofern dies Ihnen nicht ermöglicht, den Geschäftsbetrieb des betreffenden Unternehmens oder Fonds zu beeinflussen, wie zum Beispiel bei kleineren Aktienpaketen von börsennotierten Unternehmen. Falls Sie von einem tatsächlichen oder potenziellen Interessenkonflikt Kenntnis erlangen, der Sie selbst, einen anderen Mitarbeiter



oder einen Stora Enso-Vertreter betrifft, müssen Sie unverzüglich Ihren Vorgesetzten oder die Rechtsabteilung (Legal) informieren.

### **Aktive Maßnahme**

- *Falls Sie von einem tatsächlichen oder potenziellen Interessenkonflikt Kenntnis erlangen, der Sie selbst, einen anderen Mitarbeiter oder einen Stora Enso-Vertreter betrifft, müssen Sie unverzüglich Ihren Vorgesetzten oder die Rechtsabteilung (Legal) informieren.*

# 5 KORRUPTION

## 5. KORRUPTION

**Wir tolerieren keinerlei Form von Korruption, weder seitens der Mitarbeiter oder Führungskräfte von Stora Enso noch von externen Partnern, die für oder im Auftrag des Unternehmens tätig sind.**

Korruption ist der Missbrauch anvertrauter Befugnisse für private Vorteile. Bestechung und Schmiergeldzahlungen sind zwei der häufigsten Formen von Korruption. Stora Enso hat sich dazu verpflichtet, seine Geschäftstätigkeit frei von jeder Art von Korruption auszuüben. Es entspricht ferner unseren Grundsätzen, sich nach Kräften zu bemühen sicherzustellen, dass externe in unserem Auftrag tätige Geschäftspartner unser Engagement für ethisches Verhalten im Geschäftsverkehr kennen und teilen.

Bedenken Sie bitte, dass dieser Abschnitt 5 zum Thema Korruption gemeinsam mit Abschnitt 6 Verhinderung von Korruption durch externe Partner, Abschnitt 7 Geschenke, Bewirtungen und Kostenübernahme und Abschnitt 8 Rabatte und Provisionen gelesen werden muss.

### 5.1 Was sind Bestechungs- und Schmiergeldzahlungen?

Bestechung ist eine häufige Form von Korruption. Es handelt sich dabei um das Anbieten, Gewähren, Autorisieren, Anfordern oder Annehmen von Geldern, Geschenken, Darlehen, Honoraren, Belohnungen oder finanziellen bzw. anderen Vorteilen oder von geldwerten Zuwendungen jeglicher Art als Anreiz zu unehrenhaftem, illegalem oder vertrauensbrüchigem Handeln bzw. Nichthandeln. Dies bedeutet:

- Bestechungszahlungen sind als Anreiz oder Belohnung für die Ausführung einer unrechtmäßigen Leistung durch den Empfänger gedacht (unabhängig davon, ob es sich dabei um einen Staatsbediensteten oder eine anderweitig mit Behörden verbundene Person handelt). Derselbe Tatbestand ist auch dann gegeben, wenn der Vorteil bzw. die Leistung von einer anderen Person angeboten, gewährt, angefordert oder angenommen wird, als von derjenigen, die die einschlägige Leistung zu erbringen hat,
- es ist dem Empfänger im Übrigen untersagt, den jeweiligen finanziellen oder anderen Vorteil anzufordern oder anzunehmen (unabhängig davon, ob es sich dabei um einen Staatsbediensteten oder eine anderweitig mit Behörden verbundene Person handelt), oder
- die Zahlungen werden einem Staatsbediensteten – oder auf Wunsch, mit Einverständnis oder Duldung des Staatsbediensteten einem externen Partner – mit der Absicht angeboten oder geleistet, den Staatsbediensteten in seiner offiziellen Funktion zu beeinflussen und ihn dazu zu verleiten, seine legitimen Pflichten zu verletzen oder eine Behörde zu beeinflussen – in jedem dieser Fälle zu dem Zweck, Geschäfte zu sichern,

sich sonstige Vorteile für die Geschäftstätigkeit oder andere unrechtmäßige Vorteile zu verschaffen.

Typische Beispiele für Bestechungen sind:

- Gelder in Form von Barzahlungen oder geheimen Rabatten, Kickback-Rabatten oder anderen betrügerischen bzw. unredlichen Zahlungen,
- Geschenke von unangemessenem Wert, wie etwa eine teure Uhr oder ein teures Telefon,
- Bewirtung von unangemessenem Wert, wie z. B. ein „all-inclusive“ Wochenendaufenthalt in einem Luxus-Resorthotel, oder
- unbegründete Gefälligkeiten, wie etwa die Einstellung eines nicht qualifizierten Verwandten eines Staatsbediensteten, oder unbegründete Visa-Bewilligungen.

Bestechung muss nicht notwendigerweise mit hohen Werten verbunden sein. Hierzu können unter anderem Mahlzeiten, Unterhaltung, Reisen, Incentives, Handgelder, übertriebene Zahlungen an staatliche Lieferanten sowie Transaktionen mit einem bestimmten Lieferanten zählen, der einen Teil des Kaufpreises abzieht. Überdies können immaterielle Vergütungen wie die Überlassung von Informationen oder Beratungs- und Unterstützungsdienste bei der Organisation von Geschäftstransaktionen sowie beim Erhalt anderer Leistungen oder Vorteile zu Formen der Bestechung zählen.

Eine Schmiergeldzahlung ist eine weitere Form von Korruption. Es handelt sich dabei um eine geringe, informelle Zahlung für Zwecke der Erleichterung oder Beschleunigung einer routinemäßigen behördlichen bzw. administrativen Maßnahme durch einen Staatsbediensteten, wie etwa die Ausstellung von Genehmigungen oder die Freigabe von Waren aus dem Zolllager. Klarstellungshalber wird angemerkt, dass Zahlungen, die Stora Enso nach gesetzlichen Vorschriften an staatliche Behörden zu leisten verpflichtet (wie etwa die Zahlung von Unternehmenssteuern und Gebühren für Versorgungsleistungen oder der Kosten von Steuerbehörden, die bei der Vornahme von Steuerprüfungen anfallen) oder berechtigt ist (wie etwa die offizielle Zahlung zur Beschleunigung eines Visa-Verfahrens gegen Rechnungen), im Allgemeinen zulässig sind, wenn in diesem Zusammenhang keine direkten Zahlungen an bestimmte Staatsbedienstete vorzunehmen sind. Falls Sie unsicher sind, ob eine Zahlung zu leisten ist oder nicht, sollten Sie sich von der Rechtsabteilung (Legal) beraten lassen.

## 5.2 Null Toleranz bei Korruption

Sofern nicht Ihre eigene oder die Sicherheit, Gesundheit oder Freiheit anderer Personen auf dem Spiel steht, ist es Ihnen verboten,

- irgendjemand eine Bestechungszahlung anzubieten, zuzusagen oder zu leisten,
- von irgendjemand eine Bestechungszahlung anzufordern oder anzunehmen,
- eine Schmiergeldzahlung vorzunehmen, selbst wenn derartige Zahlungen in der



- Rechtsordnung, in der sie verlangt werden, üblich sind, oder
- Kickback-Rabatte oder andere betrügerische oder unredliche Zahlungen zuzusagen, zu leisten oder anzunehmen.

### 5.3 Besondere Regeln für Staatsbedienstete

Einen Staatsbediensteten zu bestechen, ist eine schwerwiegende Straftat und birgt besondere Reputations- sowie rechtliche Risiken. Die Definition des Begriffs Staatsbediensteter ist sehr weit gefasst und schließt Beamte und Angestellte lokaler Behörden sowie von staatlichen Behörden und staatseigenen Unternehmen ein.

Soweit dies nicht nach maßgeblichen schriftlichen Gesetzen zulässig oder vorgeschrieben ist, sind Sie nicht berechtigt, einem Staatsbediensteten selbst oder zu seinen Gunsten geldwerte Zuwendungen anzubieten oder zuzusagen, um diesen zu beeinflussen oder Aufträge bzw. geschäftliche Vorteile zu gewinnen oder aufrechtzuerhalten, selbst wenn dies nicht voraussetzt, dass der Staatsbedienstete seinen Pflichten in unzulässiger Form nachkommt.

Abschnitt 7 enthält besondere Regeln, die Sie zu befolgen haben, wenn Sie GHE (Gifts, Hospitalitys and Expenses / Geschenke, Bewirtungen und Kostenübernahme) unter Beteiligung von Staatsbediensteten anbieten oder annehmen.

### 5.4 Spenden für politische Zwecke

Stora Enso-Führungskräfte oder -Mitarbeiter dürfen keine Spenden für politische Zwecke leisten, ohne zuvor die Genehmigung des CEO einzuholen. dürfen nie als Möglichkeit zur Beeinflussung eines Staatsbediensteten in seiner amtlichen Eigenschaft eingesetzt werden, um Aufträge bzw. geschäftliche Vorteile zu gewinnen oder aufrechtzuerhalten.

### 5.5 Spenden und Sponsoring

Spenden und Sponsoring müssen frei von jedem direkten oder indirekten Bestechungsverdacht sein. Sie haben sicherzustellen, dass diese Aktivitäten nicht als Anreiz für Zwecke des Erhalts von unzulässigen Vorteilen oder Gefälligkeiten vorgenommen werden. Sämtliche Spenden und Sponsorings müssen der „Richtlinie zu Sponsoring und Spenden“ oder deren Äquivalent entsprechen.

#### **Aktive Maßnahme**

- *Falls Ihnen eine Bestechungs- oder Schmiergeldzahlung angeboten wird oder Sie eine entsprechende Aufforderung erhalten, haben Sie umgehend die Rechtsabteilung (Legal) zu verständigen.*

- *Außerdem müssen Sie die Genehmigung des CEO einholen, bevor Sie Spenden für politische Zwecke vornehmen können.*

### **Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen**

- *Lesen Sie die „Richtlinie zu Sponsoring und Spenden“ oder deren Äquivalent, um weitere Informationen zum Thema Spenden und Sponsoring zu erhalten.*



## 6. VERHINDERUNG VON KORRUPTION DURCH EXTERNE PARTNER

**Von unseren Geschäftspartnern, die für Stora Enso formell oder informell Leistungen ausführen, wird integrires Verhalten erwartet. Die Zahlung und Annahme von Bestechungen, Schmiergeldzahlungen oder Kickback-Rabatten im Namen von Stora Enso oder als Bestandteil ihrer eigenen Geschäftstätigkeit ist nicht zulässig.**

### 6.1 Allgemeines

In manchen Fällen kann die Zusammenarbeit mit externen Partnern, mit denen wir eine Geschäftsbeziehung eingegangen oder die für uns tätig sind („**externe Partner**“), für Stora Enso das Risiko strafrechtlicher Haftung bergen, wenn sie andere Personen bestechen, um Aufträge bzw. geschäftliche Vorteile für das Unternehmen zu gewinnen oder aufrechtzuerhalten.

Das Verfahren in diesem Abschnitt 6 ist zu befolgen, wenn neue externe Partner beauftragt oder Verträge für existierende externe Partner verlängert werden.

### 6.2 Kritische externe Partner

Kritische externe Partner sind externe Partner, die in unserem Auftrag tätig sind und aus diesem Grund ein erhöhtes Bestechungsrisiko darstellen, da sie die Möglichkeit haben, für uns Aufträge bzw. geschäftliche Vorteile zu erhalten oder aufrechtzuerhalten, indem sie uns etwa dabei helfen, Aufträge von Kunden zu gewinnen, oder in unserem Auftrag mit Staatsbediensteten interagieren („**kritische externe Partner**“). Zu den geläufigsten kritische externe Partner zählen alle Arten von Handelsvertretern, Brokern, Lobbyisten und Unternehmensberatern. Das Verfahren in diesem Abschnitt 6 beginnt mit der Identifikation kritische externe Partner.

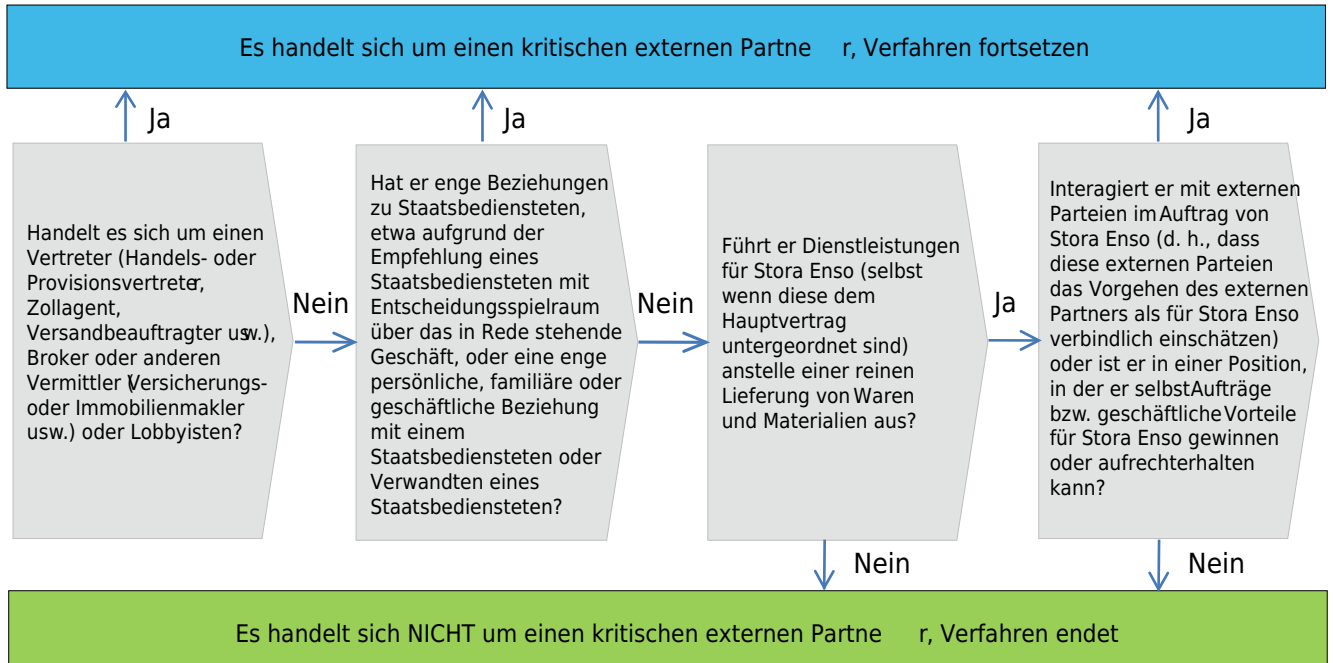
### 6.3 Verfahren und Verantwortlichkeit

#### **Schritt 1 Verantwortliche für die Geschäftsbeziehung zuordnen**

Die verantwortliche Person des Geschäftsbereichs für ein bestimmtes Team/bestimmtes Geschäftsfeld ordnet die Verantwortlichkeit für die Abwicklung des in diesem Abschnitt 6 dargelegten Verfahrens einer bestimmten Kontaktperson zu („**Verantwortliche für die Geschäftsbeziehung**“).

## Schritt 2 Kritische externe Partner

Folgen Sie den nachstehenden Schritten, um festzustellen, ob ein externe Partner ein kritischer externer Partner ist:



## Schritt 3 Due Diligence und Entscheidungsfindung

Nutzen Sie das [GAN-Third Party Relationship Tool](#) um das Risikoniveau der kritische externe Partner zu bewerten, eine Due Diligence durchzuführen und eine fundierte Entscheidung zu treffen, bevor Sie einen kritische externe Partner einschalten. Lesen Sie [HIER](#) für weitere praktische Anweisungen zu diesem Tool.

### 6.4 Fusionen und Übernahmen sowie Joint Venture-Partner

Im Verlauf von Fusionen und Übernahmen können die potenziellen Organisationen, die Stora Enso gegebenenfalls übernimmt oder mit denen das Unternehmen fusioniert, Korruption-Risiken bergen, wenn wir keine geeigneten Vorkehrungen treffen. Auch Joint Venture-Partner können Korruption-Risiken darstellen, wenn sie Leistungen im Auftrag von Stora Enso und/oder des Joint Venture ausführen. Aus diesem Grund gibt der „M&A-Leitfaden“ bzw. sein Äquivalent vor, dass eine Risikobewertung und Due Diligence als Teil der Übernahmeanalyse vorzunehmen sind, bei der Bestechungs- und andere Compliance-Risiken geprüft werden.

Der Due Diligence-Fragebogen zur Einhaltung der M&A-Vorschriften kann [HIER](#) und ein Beispiel für die Zusicherungen zur Bestechungsbekämpfung, deren Aufnahme in eine Gesellschaftervereinbarung zu erwägen ist, [HIER](#) abgerufen werden.

## 7. GESCHENKE, BEWIRTUNGEN UND KOSTENÜBERNAHME

### 7. GESCHENKE, BEWIRTUNGEN UND KOSTENÜBERNAHME

**Unsere Wettbewerbsfähigkeit und Geschäftstätigkeit basieren ausschließlich auf Qualität und Kompetenz. Wir bieten oder nehmen nie Geschenke, Bewirtungen und die Übernahme von Kosten („GHE“) an, wenn dies dazu gedacht ist, den Empfänger in unzulässiger Form zu beeinflussen, oder dieser Eindruck erzeugt werden kann.**

Der Austausch von angemessenen GHE ist eine akzeptable Möglichkeit, Wohlwollen in Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Anerkannt ist allerdings auch, dass sie manchmal in der Absicht gewährt werden, den Empfänger in unzulässiger Form zu beeinflussen, und in manchen Fällen auf Bestechung hinauslaufen können. Die Gesetze in verschiedenen Ländern können erheblich voneinander abweichen, weshalb wir uns auch darüber im Klaren sein müssen, dass einige Personen möglicherweise ihren eigenen internen Kodizes oder Regeln unterliegen.

Aus GHE entstehende Korruptions-Risiken variieren aufgrund verschiedener Faktoren, wie etwa Umfeld der Transaktion, Rechtsordnung und Ebene des betroffenen Personals. Es ist daher stets ratsam, sich von der Rechtsabteilung (Legal) beraten zu lassen, wenn Sie Zweifel oder Fragen zu den Regeln haben, die in diesem Abschnitt 7 erläutert werden.

#### 7.1 Allgemeine Grundsätze für das Anbieten oder Annehmen von GHE

Jegliche angebotenen, angenommenen oder gewährten GHE müssen

- mit maßgeblichen Gesetzen vereinbar sein,
- eine übliche geschäftliche Aufmerksamkeit darstellen, wie etwa die Übernahme der Kosten für ein angemessenes Geschäftsessen,
- so zu verstehen sein, dass damit nicht die Absicht verfolgt wird, den Empfänger in unzulässiger Form zu beeinflussen, Aufträge bzw. geschäftliche Vorteile in unzulässiger Form zu gewinnen oder aufrechtzuerhalten oder die Ergebnisse einer geschäftlichen Transaktion in unzulässiger Form zu beeinflussen oder zu berühren,
- von angemessenem Wert sein und nur sporadisch erfolgen,
- auf offene und transparente Art und Weise vorgenommen werden, und nicht etwa unter Umständen, in denen sie verheimlicht werden müssen, und
- wie vorgeschrieben genehmigt sowie korrekt und fair in unseren Büchern und Unterlagen verzeichnet werden.

GHE sind niemals angemessen, wenn

- damit die Absicht verfolgt wird, eine Gegenleistung zu erhalten, etwa einen Kickback-Rabatt;
- sie einen Verstoß gegen die Unternehmensrichtlinie des Empfängers darstellen,
- sie mit einem Geschäftspartner ausgetauscht werden, mit dem Sie sich in laufenden geschäftlichen Verhandlungen befinden,
- es sich um Bar- oder vergleichbare Mittel (wie etwa Geschenkkarten, Gutscheine oder dergleichen) handelt<sup>5</sup> oder
- es um erotische Unterhaltung oder Veranstaltungen irgendeiner Art geht, bei denen Nacktheit oder unzüchtige Handlungen im Mittelpunkt stehen.

Im Sinne eines ergänzenden Wegweisers (nicht wissenschaftlicher Art, aber häufig hilfreich) können Sie ferner den „Errötungstest“ vornehmen, indem Sie sich die Frage stellen, wie Sie sich fühlen, wenn Einzelheiten der GHE dem CEO oder Ihren Kollegen bekannt und in einem Fachmagazin oder einer lokalen Zeitung veröffentlicht würden. Wenn der Errötungstest auch nur die geringsten Bedenken zutage bringt, sollten Sie die Lage unverzüglich neu bewerten.

## 7.2 Annahme von GHE

Die Regeln in diesem Abschnitt 7.2 müssen stets gemeinsam mit den allgemeinen Grundsätzen in Abschnitt 7.1 gelesen werden, wenn GHE gewährt oder angenommen werden.

Stora Enso erkennt an, dass es durchaus handelsüblich ist, dass unsere Geschäftspartner hin und wieder GHE von geringerem Wert anderen Unternehmen anbieten, mit denen sie in Geschäftsbeziehung stehen. Das Anfordern oder Annehmen übermäßiger GHE führt jedoch häufig dazu, dass Interessenkonflikte entstehen und Mitarbeiter sich selbst in eine Position der Abhängigkeit bringen können.

Stora Enso-Mitarbeiter können GHE von Geschäftspartnern akzeptieren, sofern diese

- angemessen sind und nicht das Ergebnis von Geschäftstransaktionen berühren oder Ihre Fähigkeit beeinträchtigen, im besten Interesse von Stora Enso zu agieren, wenn es sich etwa um verbilligte Produkte oder Leistungen für den persönlichen Vorteil handelt,
- nicht den Eindruck (oder eine stillschweigende Verpflichtung) erzeugen, dass der Geber Anspruch auf Vorzugsbehandlung, die Vergabe von Aufträgen, bessere Preise oder verbesserte Verkaufsbedingungen hat,
- Sie nicht daran hindern würden, Stora Enso-Aufträge an einen der Wettbewerber des Gebers zu vergeben,
- mit einem legitimen Geschäftszweck in nachvollziehbarem Zusammenhang stehen (z. B. Begleitung eines Kunden in eine lokale Theater-/Sportveranstaltung oder Teilnahme an einem Geschäftsessen).

Beachten Sie bitte, dass die Reise- und Übernachtungskosten für Stora Enso-Mitarbeiter stets von Stora Enso selbst bezahlt werden, wenn beispielsweise Kunden oder Lieferanten besucht werden.

GHE, die unter keinen Umständen akzeptiert werden dürfen, müssen abgelehnt bzw. an den Geber zurückgegeben werden. Ein Vorschlag für den Text eines Standardschreibens bei Ablehnung eines Angebots im Namen von Stora Enso finden Sie [HIER](#).

Falls Sie GHE bei einer Veranstaltung zeremonieller Natur erhalten (etwa bei einem Kundenausflug oder einer Erinnerungsfeier zur Würdigung einer geschäftlichen Transaktion), die gegebenenfalls nicht zulässig sind, deren Ablehnung jedoch eine Beleidigung darstellen würde, können Sie sie annehmen, müssen den Vorgang jedoch umgehend Ihrem direkten Vorgesetzten melden.

### **Aktive Maßnahme**

- *GHE, die nach den zuvor erläuterten Regeln nicht angenommen werden dürfen, jedoch aus irgendeinem Grund nicht zurückgegeben werden, müssen Ihrem direkten Vorgesetzten gemeldet werden.*

## 7.3 Gewährung von GHE an Mitarbeiter externer Unternehmen (außer Staatsbediensteten)

Solange die zuvor genannten allgemeinen Grundsätze erfüllt werden, kann die Gewährung bescheidener GHE werblicher Art das Wohlwollen fördern und legitimen Werbezwecken dienen. Unter bestimmten Umständen kann das Anbieten von GHE an Kunden und Geschäftspartner jedoch gegen geltendes Recht, diese Richtlinie oder die Unternehmensrichtlinie des Empfängers verstoßen.

### **Aktive Maßnahme**

- *Alle GHE für Mitarbeiter externer Unternehmen, die den Betrag von EUR 200 pro Person überschreiten (sofern auf lokaler Ebene keine niedrigeren Grenzen maßgeblich sind), müssen Ihrem direkten Vorgesetzten gemeldet und von diesem genehmigt werden, bevor Sie sie anbieten dürfen.*

### 7.3.1 Besondere Regeln für das Anbieten von Geschenken

- Die Regeln in diesem Abschnitt 7.3.1 müssen stets gemeinsam mit den allgemeinen Grundsätzen in Abschnitt 7.1 gelesen werden, wenn GHE gewährt oder angenommen werden,
- bei Geschenken hat es sich nach Möglichkeit um Werbegeschenke des Unternehmens zu handeln und
- unter außergewöhnlichen Umständen, wie etwa am Tag der Pensionierung des Geschäftsführers eines wichtigen Kunden, können teurere Geschenke angeboten werden, die allerdings nur in seltenen Fällen den Wert von EUR 200 überschreiten sollten. Hinweis: Mit dieser Obergrenze ist nicht gemeint, dass Geschenke unterhalb dieses Betrags automatisch zulässig bzw. angemessen sind.

### 7.3.2 Besondere Regeln für das Anbieten von Bewirtung und Kostenübernahme

- Die Regeln in diesem Abschnitt 7.3.2 müssen stets gemeinsam mit den allgemeinen Grundsätzen in Abschnitt 7.1 gelesen werden, wenn GHE gewährt oder angenommen werden,
- Sie können nur Bewirtung oder die Übernahme von Kosten anbieten bzw. gewähren, die mit allgemein anerkannten Geschäftspraktiken vereinbar ist und einem legitimen Geschäftszweck dient,
- der Wert der angebotenen bzw. gewährten Bewirtung oder Kostenübernahme muss mit dem zugrundeliegenden Geschäftszweck im Verhältnis stehen und darf nicht übermäßig sein und
- die Bewirtung und Kostenübernahme müssen angeboten werden, ohne damit eine ausdrückliche bzw. stillschweigende Verpflichtung oder Motivation zur Abwicklung von Geschäften auszulösen. Ein Vertreter jedes der beteiligten Unternehmen hat anwesend zu sein.

### 7.3.3 GHE für Ehegatten

Falls Sie und Ihr Ehegatte oder Lebenspartner zu einer Veranstaltung eingeladen werden oder planen, den Ehegatten oder Lebenspartner des Vertreters eines Auftraggebers oder Kunden zu einer Veranstaltung einzuladen, bei der es eindeutig Sitte ist oder eine Erwartungshaltung gibt, dass Ehegatten oder Lebenspartner vorgestellt werden, können Sie diese GHE annehmen bzw. anbieten, solange sie allen zuvor beschriebenen Genehmigungskriterien entsprechen und nicht einer der GHE-Kriterien unterfallen, die oben als unzulässig identifiziert wurden.

Es wäre dagegen nicht angebracht, Bewirtung für einen Ehegatten oder Lebenspartner anzunehmen oder anzubieten, die Übernachtungs- oder Reisekosten einschließen. Wenn sie

nicht von geringem Wert sind, dürfen Geschenke, die für Familienmitglieder gedacht sind, weder angenommen noch angeboten werden.

### **Aktive Maßnahme**

- *Sämtliche GHE, die Ihrem Ehegatten oder Lebenspartner zugutekommen oder von Stora Enso Ehegatten oder Lebenspartnern der Vertreter von Auftraggebern oder Kunden angeboten werden, müssen Ihrem direkten Vorgesetzten gemeldet und von diesem genehmigt werden, bevor sie gewährt oder gebilligt werden können.*

## 7.3.4 Besondere Regeln für Kundenveranstaltungen

Die Regeln in diesem Abschnitt 7.3.4 müssen stets gemeinsam mit den allgemeinen Grundsätzen in Abschnitt 7.1 gelesen werden, wenn GHE gewährt oder angenommen werden.

Kundenveranstaltungen sind eine GHE-Kategorie. Zu diesen gehören im Regelfall Reisen, Übernachtungen und andere Bewirtschaftungsleistungen. Wenn Kundenveranstaltungen von erheblichem Wert sind, wie etwa Veranstaltungen, die Reisen und Übernachtungen einschließen, sind die folgenden Regeln zu beachten:

- Es muss ein klares Geschäftsziel für die Reise geben, z. B. ein Werk zu besuchen und vorzuführen oder einen Kunden zu besuchen und zu demonstrieren, wie Stora Enso-Produkte eingesetzt werden, usw. Es ist zulässig, verschiedene Arten von Aktivitäten für Kunden in Verbindung mit der Reise vorzubereiten, der Schwerpunkt hat allerdings auf geschäftsbezogenen Themen zu liegen. Die Veranstaltung darf nie eine „Ausrede“ dafür sein, teure Reisen und Bewirtungen zu arrangieren. Halten Sie den jeweiligen Zweck fest und leiten Sie ihn an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) weiter,
- Abmachungen, nach denen Kunden als Folge eines bestimmten Auftragsvolumens für die Teilnahme qualifiziert sind (manchmal als „Kundenbindungsveranstaltungen“ bezeichnet), bergen erhebliche Bestechungsrisiken und sind zu vermeiden,
- falls es sich bei den vorgeschlagenen Gästen um Staatsbedienstete handelt, hat Stora Enso diesen ein schriftliches Einladungsschreiben zuzusenden, das folgende klare Aussage enthält: „Uns ist bekannt, dass maßgebliche Gesetze oder Verhaltenskodizes gegebenenfalls eine schriftliche Bestätigung oder Genehmigung der Dienststelle/Behörde erfordern, für die Sie tätig sind, bevor Sie unsere Einladung zu Kundenveranstaltungen annehmen können. Falls Sie Informationen für den Erhalt dieser Bestätigung bzw. Genehmigung benötigen, wie unter anderem etwa die mit der Veranstaltung verbundenen Kosten, zögern Sie bitte nicht, sich an uns zu wenden.“,

- bitten Sie nach Möglichkeit den Arbeitgeber von Gästen aus der Privatwirtschaft, eine Erklärung vorzulegen, wonach die Annahme der Bewirtung nicht gegen Kodizes oder Regeln des Unternehmens verstößt, die für den Gast verbindlich sind, und der Gast die erforderlichen Genehmigungen erhalten hat,
- das Verhältnis von Stora Enso-Mitarbeitern zu Kunden muss mindestens 1:2 sein. Ein solches Verhältnis verdeutlicht, dass sehr gute Gelegenheiten geboten werden, Kontakte zu knüpfen und die Beziehungen mit Kunden zu verbessern,
- halten Sie Einzelheiten der Reise, einschließlich Kosten und Identität der Gäste (darunter auch deren Ebene in ihrer Organisation), Tagesordnung und Meeting-Protokoll, fest und gewährleisten Sie, dass Verfahren existieren, mit denen vermieden wird, dass denselben Gästen vergleichbare Reisen oder andere umfangreiche Bewirtungen angeboten werden, die zusammengenommen als übermäßig erscheinen würden. Nehmen Sie die Genehmigungen und Erklärungen zu den Unterlagen,
- sehen Sie einen Workshop zum Thema ethisches Verhalten vor. Damit werden eine Reihe von Zielsetzungen erreicht: Es ist eine Möglichkeit, Stora Enso Kunden die Unternehmensrichtlinie zu Bestechungsbekämpfung und ethischem Verhalten zu vermitteln, bietet eine zusätzliche geschäftliche Begründung für die Reise und kann – wenn Kunden darum gebeten werden, (nicht zurechenbares) Feedback zu geben – für Stora Ensos Kontrolle und Prüfung seiner eigenen Bestechungsbekämpfungsverfahren nützlich sein. Kunden können eingeladen werden, ihre eigenen Ethikkodizes zu präsentieren. Dieser Veranstaltungsteil ist im Protokoll zu verzeichnen und
- überprüfen Sie die Kosten solcher Reisen kontinuierlich und gewährleisten Sie, dass übermäßige und verschwenderische Bewirtung vermieden wird. Die Gesamtkosten für jeden einzelnen Kundenvertreter dürfen in keinem Fall EUR 1.500 überschreiten. Kundenveranstaltungen, bei denen die Kosten pro Gast EUR 750 überschreiten, müssen dem Leiter der Division gemeldet und von diesem genehmigt werden. Beachten Sie bitte, dass diese Limits nicht so zu verstehen sind, dass jede Bewirtung unterhalb dieser Beträge zulässig oder angemessen ist. Jegliche Aufwendungen im Namen des Kunden sind direkt mit dem externen Partner für die Leistungen oder Produkte abzurechnen und dürfen nicht etwa zuerst vom Kunden bezahlt und diesem sodann in Bargeld erstattet werden.

### **Aktive Maßnahme**

- *Stellen Sie sicher, dass beim Anbieten oder Annehmen von GHE die allgemeinen Grundsätze in Abschnitt 7.1 sowie die spezifischen Regeln für Kundenveranstaltungen in diesem Abschnitt 7.3.4 befolgt werden,*
- *stellen Sie sicher, dass die Gesamtkosten für jeden einzelnen Kundenvertreter EUR 1.500 nicht überschreiten und*
- *Kundenveranstaltungen, bei denen die Kosten pro Gast EUR 750 überschreiten, müssen dem Leiter der Division gemeldet und von diesem genehmigt werden.*



## 7.3.5 Besondere Regeln für Jagdveranstaltungen

### 7.3.5.1 Einladung

Stora Enso organisiert Jagdveranstaltungen mit Repräsentanten unserer Kunden, Holzlieferanten und Geschäftspartner („**Gäste**“), die in zwei Kategorien aufgeteilt sind:

- Eine „**Typ A-Jagdveranstaltung**“ ist eine Jagd, bei der Stora Enso die Kosten für die Organisation der Jagd, einschließlich Jagdberatern und Treibern (Schwedisch: drevkarlar), übernimmt und während der Veranstaltung auch Verpflegung und Erfrischungen anbietet. Bei einer typischen Typ A-Jagdveranstaltung hat erscheinen die Gäste am Nachmittag von Tag eins; danach folgen eine Aktivität mit geschäftsbezogenem Inhalt und ein leichtes Abendessen. Die Agenda des folgenden Tages enthält Frühstück, Jagd, ein bescheidenes Mittagessen im Wald und eine geschäftliche Aktivität in Verbindung mit dem Abendessen. Die Gäste reisen an Tag drei nach dem Frühstück ab.
- Eine „**Typ B-Jagdveranstaltung**“ ist eine eintägige Jagd, bei der Stora Enso keinerlei Kosten für die Organisation der Jagd – außer für die Anmietung des Reviers oder dergleichen – trägt. Bei einer Typ B-Jagdveranstaltung hat erscheinen die Gäste am Morgen und verbringen den Tag mit Jagen; außerdem wird ein bescheidenes Mittagessen im Wald eingenommen. Während des Mittagessens wird eine geschäftliche Präsentation gegeben. Die Gäste reisen nach Jagdende am Nachmittag ab.

Bei der Einladung der Gäste sind Sie verpflichtet,

- das vorgegebene Einladungsmuster zu benutzen,
- Einladungen für Gäste, die bei einem Unternehmen angestellt sind, an eine breitere Gruppe von Mitarbeitern und nicht an einzelne Personen zu richten (was es dem Unternehmen bzw. CEO ermöglicht, die Teilnehmer zu bestimmen). Allerdings können Personen direkt eingeladen werden, die private Waldgrundstücke besitzen, entweder als Privatperson oder Alleineigentümer eines Unternehmens in Privatbesitz (Schwedisch: enskild firma),
- stellen Sie im Fall einer Typ A-Jagdveranstaltung sicher, dass der Gast, oder je nach Sachlage sein Vorgesetzter, bestätigt, dass die Teilnahme an der Jagdveranstaltung den anwendbaren internen Vorschriften entspricht,
- keine „Einladungen plus eine Person“ zu verschicken, also Einladungen, die einen Ehegatten oder Freund des Gästes einschließen,
- keine Einladungen in Verbindung mit laufenden geschäftlichen Verhandlungen ohne entsprechende Genehmigung zu verschicken. Falls eine Einladung in Verbindung mit geschäftlichen Verhandlungen auszusprechen ist, muss das Thema mit der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) besprochen und von dieser schriftlich vorab genehmigt werden, und
- in keinem Fall Staatsbediensteten einzuladen, sofern dies nicht in schriftlicher Form von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) genehmigt wurde.

### 7.3.5.2 Umfang von GHE

- An- und Abreise von den Jagdveranstaltungen sowie Übernachtungen sind vom Gästes zu bezahlen, wobei Stora Enso bei Buchungen und Reservierungen bei Bedarf behilflich sein kann. Stora Enso kann angemessene Kosten für kürzere Beförderungen während der Jagdveranstaltungen übernehmen,
- Mahlzeiten (Frühstück sowie Mittag- und Abendessen) während der Jagdveranstaltungen können von Stora Enso übernommen werden, sofern die Kosten angemessen sind,
- der Wert der Jagdveranstaltung für den Gäst muss mit der beruflichen Relevanz der Veranstaltung im Verhältnis stehen. Typ A-Jagdveranstaltung hat müssen in jedem Fall eine Aktivität mit geschäftsbezogenem Inhalt am Nachmittag von Tag eins (2-3 Stunden) und in Verbindung mit dem Abendessen an Tag zwei (z. B. eine geschäftsbezogene Präsentation während des Abendessens) einschließen und Stora Enso-Mitarbeitern ferner erlauben, mit den Gästen im Rahmen informeller geschäftlicher Gespräche zu interagieren. Typ B-Jagdveranstaltungen müssen eine geschäftliche Präsentation in Verbindung mit dem Mittagessen aufweisen,
- Geschenke für die Gäste beschränken sich auf Werbegeschenke des Unternehmens und sind von nur bescheidenem Wert,
- Kosten und Arrangements, die über diese Regeln hinausgehen, müssen stets vom Gäst getragen bzw. getroffen werden,
- zu den Jagdveranstaltungen sind nähere Angaben zu dokumentieren und zu den Unterlagen zu nehmen, um Transparenz und die Einhaltung der internen Vorschriften von Stora Enso zu gewährleisten und zu vermeiden, dass dieselben Gäste wiederholt und regelmäßig zu Jagdveranstaltungen eingeladen werden, und
- die Auflage zur Dokumentierung schließt (i) spezifizierte Kosten, (ii) die Identität von Eingeladenen und Gästen, (iii) eine Kopie von Einladung und Tagesordnung sowie (iv) ein Protokoll des Meetings zu Aktivitäten mit geschäftsbezogenem Inhalt ein.

#### **Aktive Maßnahme**

- *Stellen Sie sicher, dass beim Anbieten oder Annehmen von GHE die allgemeinen Grundsätze in Abschnitt 7.1 sowie die spezifischen Regeln für Jagdveranstaltungen in diesem Abschnitt 7.3.5 befolgt werden,*
- *falls eine Einladung in Verbindung mit geschäftlichen Verhandlungen auszusprechen ist, muss das Thema mit der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) besprochen und von dieser schriftlich vorab genehmigt werden,*
- *holen Sie die Vorabgenehmigung der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) ein, bevor Sie Staatsbedienstete einladen, und*
- *leiten Sie in diesem Abschnitt 7.3.5 vorgeschriebene Dokumente an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) weiter, sobald sie verfügbar sind.*

## 7.4 Gewährung von GHE für Staatsbedienstete

### 7.4.1 Allgemeine Regeln

Die Regeln in diesem Abschnitt 7.4.1 müssen gemeinsam mit den allgemeinen Grundsätzen in Abschnitt 7.1 gelesen werden, wenn GHE gewährt oder angenommen werden.

Im Umgang mit Staatsbediensteten können selbst kleine gut gemeinte legitime GHE als illegale Bestechung interpretiert werden. Deshalb darf nie Wertvolles angeboten oder gewährt werden, um Aufträge oder andere geschäftliche Vorteile zu gewinnen oder aufrechtzuerhalten.

Dagegen ist es akzeptabel, Bewirtungen in Form von üblichen geschäftlichen Aufmerksamkeiten geringeren Werts, wie etwa Tee und Kaffee, ein Sandwich-Mittagessen, wenn der Staatsbedienstete an einem Meeting teilnimmt, oder andere nicht übermäßige Bewirtungen aus Anlass eines Besuchs eines Staatsbediensteten beim Unternehmen anzubieten. Wenn Sie den Besuch eines hohen Staatsbediensteten, wie etwa eines Ministers, zu betreuen haben, ist es akzeptabel, Bewirtungen in einem Umfang anzubieten, der dessen Status entspricht. Dabei darf jedoch nie suggeriert werden oder der entsprechende Eindruck entstehen, dass mit dem Anbieten von Bewirtungen die Absicht verfolgt wird, den Staatsbediensteten zu beeinflussen. Klarstellungshalber ist anzumerken, dass Staatsbedienstete (sowie Privatpersonen) angebotene Bewirtungen niemals gegen Bargeld eintauschen dürfen.

Für Staatsbedienstete gelten häufig eigene strikte Richtlinien bzw. Kodizes oder Gesetze. Soweit machbar, haben Sie Schritte zu ergreifen, um zu ermitteln, was nach den Richtlinien oder maßgeblichen Gesetzen zulässig bzw. vorgeschrieben ist, und sicherzustellen, dass von Ihnen angebotene Geschenke oder Bewirtungen mit diesen Richtlinien oder Gesetzen vereinbar sind.

Wenn Sie beispielsweise wissen, dass ein Abgeordneter verpflichtet ist, erhaltene Geschenke ab einem bestimmten Wert zu deklarieren und Geschenke ab einem anderen Wert abzulehnen, sollten Sie es vermeiden, ein Geschenk anzubieten, das den höheren Wert überschreitet. Wenn Sie ein Geschenk überreichen, das den ersten Wert überschreitet, sollten Sie überprüfen, dass die Offenlegungs-/Anmeldevorschriften nach Ihrem besten Wissen erfüllt werden. Falls die entsprechenden Unterlagen nicht allgemein zugänglich sind, haben Sie den Staatsbediensteten (oder sein Büro) bestätigungshalber zu fragen, ob die notwendigen Vorschriften befolgt worden sind.

#### **Aktive Maßnahme**

- *Holen Sie die Vorabgenehmigung von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) ein, bevor Sie einem Staatsbediensteten GHE anbieten, sofern es sich*

*nicht um GHE sehr geringen Werts handelt (z. B. Kugelschreiber oder Notizblöcke zur Verwendung bei Meetings, Tee, Kaffee usw.).*

## 7.4.2 Besondere Regeln in China

Wie bereits zuvor in Abschnitt 7.4.1 erläutert, haben Sie stets eine Genehmigung einzuholen, bevor Sie einem Staatsbediensteten GHE anbieten können. Unter bestimmten, unten beschriebenen Umständen gibt es eine Ausnahme von der Genehmigungsvorschrift für das Anbieten von GHE an Staatsbedienstete in China.

Um einer Situation Rechnung zu tragen, in der Unternehmen mit einer großen Zahl von Staatsbediensteten in fernöstlichen Umgebungen interagieren müssen, können GHE Staatsbediensteten in China ohne Genehmigung angeboten werden, falls diese GHE

- mit allen Regeln der allgemeinen Grundsätze in Abschnitt 7.1 bezüglich des Anbietens oder Annehmens von GHE sowie mit den Regeln in Abschnitt 7.4.1 bezüglich des Anbietens von GHE an Staatsbedienstete vereinbar sind,
- in der lokalen Kultur üblich sind oder der Tradition entsprechen, wie z. B. ‚saisonale‘ Geschenke oder Bewirtung, die anlässlich eines lokalen Festtags überreicht bzw. gewährt werden, oder im Einklang mit lokalen Geschäftstraditionen angeboten werden, z. B. in Verbindung mit einer Konferenz oder einem Seminar, und
- einen Wert von weniger als RMB 500 haben. Hinweis: Hiermit ist nicht gemeint, dass GHE unterhalb dieses Betrags automatisch zulässig bzw. angemessen sind.

### **Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen**

- *Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen zum Thema GHE sind [HIER](#) zu finden.*

## 8. RABATTE UND PROVISIONEN

**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 Informationen und Fallstudien zu finden.

## 8.2 Provisionen und andere Honorare für Vertriebsserviceleistungen

### 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 Vertriebsserviceleistungen 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.



## 9. GELDWÄSCHE, TERRORISMUSFINANZIERUNG UND STEUEROASEN

Lesen Sie diesen Abschnitt 9 bitte gemeinsam mit Abschnitt 10 Handelssanktionen.

### 9.1 Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung

#### **Wir befolgen weltweit , sämtliche Gesetze zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung.**

Geldwäsche ist der Prozess, mit dem eine Person oder Organisation Anstrengungen unternimmt, die Erlöse krimineller Aktivitäten legitim erscheinen zu lassen. Der Begriff „Geldwäsche“ wird manchmal auch verwendet, um damit den Umgang mit Erträgen zu bezeichnen, die aus Beschaffungsdelikten wie etwa Diebstahl, Betrug oder Steuerhinterziehung stammen. Stora Enso verbietet ausdrücklich das bewusste Eingehen von Transaktionen, die Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung ermöglichen oder auf andere Weise zu einer rechtswidrigen Verwendung von Vermögenswerten führen. Wir sind entschlossen, nur mit solchen Kunden Geschäftsbeziehungen einzugehen, die legale Geschäfte mit Kapital aus legitimen Quellen betreiben.

Stora Ensos Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle, wenn es darum geht, das Unternehmen bei der Aufdeckung eventueller Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen und Transaktionen zu unterstützen. An derartigen Kundenbeziehungen und Transaktionen beteiligt zu sein, kann eine ernsthafte Gefährdung für die Integrität und den Ruf unseres Unternehmens darstellen.

Vor der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten oder Kunden und während der gesamten Dauer dieser Beziehungen müssen Maßnahmen getroffen und Fragen gestellt werden, um eine(n) der nachstehenden Vorgänge oder Aktivitäten zu identifizieren, die ein Hinweis darauf sein können, dass Geldwäsche und/oder Terrorismusfinanzierung praktiziert werden:

- Ein Kunde, Handelsvertreter oder potenzieller Geschäftspartner weigert sich, vollständige Informationen vorzulegen, die das Unternehmen identifizieren, oder legt verdächtige Informationen vor,
- Barzahlungen werden gewünscht oder angeboten,
- Transaktionen werden strukturiert, um Buchhaltungs- oder Berichterstattungsverpflichtungen zu vermeiden,
- außergewöhnlich günstige Zahlungsbedingungen,
- Aufträge oder Einkäufe, die nicht im normalen Geschäftsbereich des Kunden liegen,
- Zahlungen an externe Partner bzw. Entgegennahme von Zahlungen externer Partner werden gewünscht,

- ungewöhnlicher Zahlungsverkehr mit Ländern, die nicht mit der Transaktion verbunden sind,
- außergewöhnlich komplexe Vertragsstrukturen oder Zahlungsmuster, die keinen eigentlichen Geschäftszweck reflektieren, oder
- Transaktionen, bei denen Banken in Steueroasen (im Sinne der Definition in [Abschnitt 9.2.](#)) oder nicht zugelassene Zahlungsverkehrsdienstleister involviert sind.

Sobald Sie von verdächtigen Aktivitäten Kenntnis erhalten, müssen Sie Ihren Verdacht unverzüglich gegenüber der Rechtsabteilung (Legal) ansprechen. Es ist Ihnen nicht gestattet, Geschäftsbeziehungen oder Transaktionen einzugehen, die Ihrer Meinung nach Bedenken im Hinblick auf Geldwäsche auslösen, bevor diese Bedenken von der Rechtsabteilung (Legal) untersucht und geklärt worden sind und Sie die Bestätigung erhalten haben, dass die Geschäftsbeziehung bzw. Transaktion eingegangen werden kann.

### **Aktive Maßnahme**

- *Sobald Sie von verdächtigen Aktivitäten Kenntnis erhalten, müssen Sie Ihren Verdacht unverzüglich gegenüber der Rechtsabteilung (Legal) ansprechen.*

## 9.2 Geschäftsbeziehungen mit Vertragspartnern in Steueroasen

**Stora Enso geht Geschäftsbeziehungen mit Vertragspartnern in einer Steueroase nur dann ein, wenn der Vertragspartner eine Geschäftstätigkeit mit einem legitimen Geschäftszweck und hinreichender Substanz ausübt.**

Lieferanten oder Kunden können aus einer Reihe geschäftlicher Gründe Organisationen mit Rechtspersönlichkeit in mehr als einem Land begründen. Es kann ferner rein geschäftliche Gründe für den Besitz eines Unternehmens in einem Land geben, das günstige steuerliche Bedingungen anbietet oder dessen Verwaltung in der Regel keine steuerlich relevanten Informationen mit anderen Ländern austauscht. Stora Enso hat für Zwecke dieser Richtlinie eine Liste bestimmter steuerlich besonders sensibler Länder („**Steueroasen**“) zusammengestellt, die [HIER](#) zugänglich ist und von Zeit zu Zeit aktualisiert wird. Die Aufnahme einer Beziehung mit einem Vertragspartner, der in einer Steueroase ansässig ist, wird nur nach einem erfolgreichen Substanztest genehmigt. Einzahlungen auf ein Konto einer Bank, die sich in einer Steueroase befindet, sind niemals zulässig, wenn der fragliche Vertragspartner nicht in dieser Steueroase ansässig ist.

Es ist dagegen nicht untersagt, einen Betrieb oder ein Unternehmen in einer Steueroase zu führen oder einem Vertragspartner, der in einer Steueroase ansässig ist, Waren oder

Leistungen zu liefern bzw. von ihm zu beziehen. Da jedoch manche Unternehmen Steueroasen für Steuerbetrugs-, Geldwäsche- oder andere illegale Zwecke benutzen, gibt es erhöhte Risiken, dass Stora Enso mit der Förderung oder sogar Zusammenarbeit mit illegalen Aktivitäten in Verbindung gebracht wird, wenn wir mit derartigen Vertragspartnern Geschäftsbeziehungen unterhalten. Abgesehen von den potenziellen rechtlichen Konsequenzen kann eine Verwicklung in Steuerbetrug, Geldwäsche oder dergleichen überdies zu Rufschäden für Stora Enso führen. Um den hohen ethischen Standards von Stora Enso gerecht zu werden und jede Beteiligung an illegalen Aktivitäten zu vermeiden, geht das Unternehmen Geschäftsbeziehungen mit Vertragspartnern (Kunden oder Lieferanten) in Steueroases nur dann ein, wenn diese in der jeweiligen Steueroase eine Geschäftstätigkeit mit legitimem Zweck und hinreichender Substanz ausüben.

### **Für den Substanztest sind folgende Verfahrensweisen und Instruktionen verbindlich:**

- Identifikation des Vertragspartners in einer Steueroase  
Für den Fall, dass der potenzielle Vertragspartner in einer Steueroase ansässig ist oder der Vertrag darauf hinweist, dass sich die Transaktion auf eine in einer Steueroase befindliche Niederlassung bezieht, ist ein Substanztest einzuleiten.
- Bearbeitung des Substanztestformulars  
Veranlassen Sie den potenziellen Vertragspartner, das [HIER](#) zugängliche Substanztestformular zu bearbeiten. Es handelt sich um eine vom potenziellen Vertragspartner vorzunehmende Selbstbewertung, die eine Beschreibung der Natur seiner Geschäftstätigkeit sowie notwendige Informationen zur Verifizierung der Substanz verlangt.
- Bewertung  
Das bearbeitete Substanztestformular wird von der operativen Geschäftseinheit geprüft und bewertet, die vorhat, eine Geschäftsbeziehung mit dem Vertragspartner einzugehen (insbesondere auf dem Gebiet Beschaffung oder Vertrieb). Während dieser Überprüfung wird nach dem Vier-Augen-Prinzip verfahren. Orientierungshilfe für die Auswertung des Substanztests kann [HIER](#) gefunden werden. Lassen Sie sich vom Bereich Group Taxes beraten, wenn Sie Fragen haben oder Unterstützung benötigen.  
Falls es offensichtlich ist oder Anzeichen dafür gibt, dass Aktivitäten existieren, die mit unseren Standards womöglich nicht vereinbar sind, dürfen Stora Enso's -Unternehmen keine Geschäftsbeziehung mit den betreffenden Unternehmen eingehen.
- Beauftragung  
Die Beauftragung eines Vertragspartners, der in einer Steueroase ansässig ist, wird nur nach einem erfolgreichen Substanztest genehmigt.
- Laufende Geschäftsbeziehung  
Falls es eine laufende Geschäftsbeziehung mit einem Vertragspartner gibt, der in einer Steueroase ansässig ist, muss der Substanztest alle 2 Jahre vorgenommen werden.

### **Aktive Maßnahme**

- *Vor der Beauftragung von Vertragspartnern, die in einer oder mehreren Steueroasen ansässig sind, müssen Sie den Substanztest durchführen und dürfen nur dann mit der Beauftragung fortfahren, wenn dieser Test erfolgreich absolviert wurde.*
- *Nehmen Sie Substanztests für Vertragspartner, die in einer oder mehreren Steueroasen ansässig sind, alle 2 Jahre vor.*
- *Einzahlungen auf ein Konto einer Bank, die sich in einer Steueroase befindet, sind niemals zulässig, wenn der fragliche Vertragspartner nicht in dieser Steueroase ansässig ist.*

## 10. HANDELSANKTIONEN

Wir haben uns dazu verpflichtet, weltweit alle maßgeblichen Sanktionsprogramme zu befolgen.

### 10.1 Hintergrund und Zielsetzung

Die internationale Gemeinschaft, einschließlich UN, EU und USA, verhängt eine breite Palette von Handelssanktionsprogrammen gegen diejenigen, die gegen international anerkannte Menschenrechte und Rechtsgrundsätze verstoßen („Sanktionsprogramme“). Diese Sanktionsprogramme richten sich in der Regel gegen (i) bestimmte Länder oder Territorien, (ii) natürliche bzw. juristische Personen und/oder Organisationen (von denen die breite Mehrheit in bestimmten Listen geführt werden, die nachstehend als „schwarze Listen“ bezeichnet werden) sowie (iii) bestimmte Arten von Produkten und/oder Tätigkeiten. Sanktionsprogramme verbieten ferner Aktivitäten, mit denen die Absicht verfolgt wird, die verhängten Beschränkungen zu umgehen oder zu vermeiden.

Beachten Sie bitte, dass die Einhaltung maßgeblicher Sanktionsprogramme nicht nur für Stora Enso als Unternehmen, sondern auch für einzelne Mitarbeiter wichtig ist, da in manchen Rechtsordnungen Verstöße gegen diese Programme zu strafrechtlicher Haftung und der Verhängung von Bußgeldern für einzelne Mitarbeiter als Privatperson führen können.

Aufgrund der unterschiedlichen Ziele, die mit den Sanktionsprogrammen verfolgt werden, variieren deren Inhalt und Umfang erheblich, wobei manche dieser Programme ein weiteres Feld an Aktivitäten beschränken als andere. Eines oder mehrere der folgenden Merkmale kommen jedoch typischerweise in den meisten Sanktionsprogrammen vor:

- Verbote hinsichtlich der Bereitstellung von Mitteln, Waren oder Leistungen für (oder zu Gunsten von) der in der schwarzen Listen aufgeführten Personen oder Organisationen,
- Beschränkungen bei Ausfuhr oder Einfuhr nach bzw. aus bestimmten Ländern im Hinblick auf sanktionierte Produkte und/oder Tätigkeiten,
- Beschränkungen bei Transfer oder Empfang von Finanzmitteln und
- Reisesperren für in den Listen aufgeführte Personen, die einem Regime in einer sanktionierten Rechtsordnung angehören (bzw. angehört) oder mit diesem Regime in Verbindung standen.

Mit diesem Abschnitt soll ausschließlich die Befolgung von UN-, EU- und US-Sanktionen sichergestellt werden. Zu beachten ist allerdings, dass auch andere lokale Sanktionsprogramme verbindlich sein können, die andere Vorgaben machen können (z. B. Sanktionsprogramme in Russland, China und Brasilien). Die Person, die für ein spezifisches Projekt oder eine spezifische Transaktion mit einem Geschäftspartner verantwortlich ist (sei es durch die eigene Tätigkeit oder in einer Leitungsfunktion), hat sicherzustellen, dass die

fraglichen geschäftlichen Transaktionen mit den lokalen Sanktionsprogrammen vereinbar bleiben, soweit diese einschlägig sind.

## 10.2 Verantwortlichkeit

Der Leiter jeder Division und jeder Konzernfunktion ist dafür verantwortlich, für die Implementierung der in diesem Abschnitt vorgesehenen Maßnahmen eine Führungsstruktur festzulegen und/oder Mitarbeiter zu benennen. Die auf diese Weise benannten Mitarbeiter sind dafür verantwortlich, zu gewährleisten, dass die jeweiligen Projekte oder Transaktionen, die Länder der Ebene 1 oder andere Länder der Ebene 2 berühren (wie in diesem Abschnitt weiter ausgeführt wird), nicht gegen eines der Sanktionsprogramme verstoßen.

Ab dem 6. April 2021 werden alle direkten und indirekten Geschäftsbeziehungen, die mit Ländern der Ebene 1 in Verbindung stehen, beendet, sofern keine anderweitige Genehmigung durch die CEO oder den CFO vorliegt. In der Praxis bedeutet dies, dass keine neuen Aufträge mehr angenommen oder bearbeitet werden. Bereits angenommene Aufträge können weiterhin erfüllt werden.

Die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) ist dafür verantwortlich, geeignete Fortbildungskurse sowie Beratung im Tagesgeschäft hinsichtlich sanktionsbezogener Themen anzubieten. Wenn Sie zu diesem Abschnitt Fragen oder Fortbildungsbedarf haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) (etwa mithilfe der auf dieser Webseite oder im Intranet des Unternehmens zugänglichen Kontaktangaben).

### *Aktive Maßnahme*

- Der Leiter jeder Division und jeder Konzernfunktion hat für die Implementierung der in diesem Abschnitt vorgesehenen Maßnahmen im Zusammenhang mit Sanktionsprogrammen eine Führungsstruktur festzulegen und/oder Mitarbeiter zu benennen.*
- Die auf diese Weise benannten Mitarbeiter sind dafür verantwortlich, mithilfe der Anwendung der Regeln in diesem Abschnitt zu gewährleisten, dass die jeweiligen Projekte oder Transaktionen nicht gegen irgendein Sanktionsprogramm verstoßen, und zwar bevor Stora Enso Projekte oder Transaktionen einleitet oder verlängert, die Länder der Ebene 1 oder andere Länder der Ebene 2 berühren (wie in diesem Abschnitt weiter ausgeführt wird).*
- Ab dem 6. April 2021 werden alle direkten und indirekten Geschäftsbeziehungen, die mit Ländern der Ebene 1 in Verbindung stehen, beendet, sofern keine anderweitige Genehmigung durch die CEO oder den CFO vorliegt. In der Praxis bedeutet dies, dass keine neuen Aufträge mehr angenommen oder bearbeitet werden. Bereits angenommene Aufträge können weiterhin erfüllt werden.*

## 10.3 Geltungsbereich

Alle kommerziellen Aktivitäten oder Transaktionen zwischen Stora Enso und Dritten unterliegen den Regeln in diesem Abschnitt. Die häufigsten Beispiele hierfür sind:

- Direktverkäufe an Kunden und Vertriebspartner,
- Vertretungsvereinbarungen oder vergleichbare Vereinbarungen mit Vermittlern zur Verkaufswerbung oder Beschaffung,
- Direktbeschaffung bei Lieferanten von unter anderem Rohstoffen, Ausrüstung, Teilen und Serviceleistungen,
- Finanzierung, Mittelbeschaffung und dergleichen,
- Unternehmensfusionen und -übernahmen sowie Erwerb und Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen und dergleichen und
- gemeinsame Entwicklungen, Studien und Forschungsarbeiten.

## 10.4 Transaktionen mit Ländern der Ebene 1 und Ebene 2

Schritt 1 - Ermittlung von Verbindungen mit Ländern der Ebene 1 oder Ebene 2

Gegen eine Reihe von kritischen Ländern und Territorien sind strenge Sanktionen verhängt worden, bei denen es sich zu dem Zeitpunkt, an dem dieser Abschnitt zuletzt aktualisiert wurde, um die Folgenden handelt: Kuba, Iran, Nordkorea, Syrien und das Territorium der Krim („Länder der Ebene 1“). Die Liste mit Ländern der Ebene 1 ändert sich gelegentlich, deshalb achten Sie bitte darauf, auf diesen Abschnitt online zuzugreifen, um stets die neueste Aufstellung von Ländern der Ebene 1 zu nutzen. Ab dem 6. April 2021 werden alle direkten und indirekten Geschäftsbeziehungen, die mit Ländern der Ebene 1 in Verbindung stehen, beendet, sofern keine anderweitige Genehmigung durch die CEO oder den CFO vorliegt. In der Praxis bedeutet dies, dass keine neuen Aufträge mehr angenommen oder bearbeitet werden. Bereits angenommene Aufträge können weiterhin erfüllt werden.

In Ergänzung des Vorstehenden existierten zum Zeitpunkt der letzten Aktualisierung dieses Abschnitts ein oder mehrere EU-, US- und/oder UN-Sanktionsprogramme, die gegen die folgenden Länder verhängt worden sind: Afghanistan, Weißrussland, Bosnien und Herzegowina, Burundi, Zentralafrikanische Republik, Demokratische Republik Kongo, Ägypten, Guinea, Guinea-Bissau, Irak, Libanon, Libyen, Montenegro, Myanmar, Palästina, Russland, Serbien, Somalia, Südsudan, Sudan, Tunesien, Ukraine, Venezuela und Zimbabwe („Länder der Ebene 2“). Der Liste mit Ländern der Ebene 2 ändert sich gelegentlich, deshalb achten Sie bitte darauf, auf diesen Abschnitt online zuzugreifen, um stets die neueste Aufstellung von Ländern der Ebene 2 zu nutzen.

Prüfen Sie, ob es im Hinblick auf folgende Aspekte Übereinstimmungen mit einander Länder der Ebene 1 oder 2 gibt:

- Sehen Sie sich die Elemente in der nachstehenden Tabelle an:

	<i>Land entweder der Nationalität (falls die Vertragspartei eine natürliche Person ist) oder der Eintragung (falls die Vertragspartei eine juristische Person ist)</i>	<i>Land, in dem die Person physisch ansässig ist / in irgendeiner Form vertreten ist</i>	<i>in anderer Form über erhebliche geschäftliche Präsenz verfügt (z. B. ein in Schweden eingetragenes Unternehmen mit einer Niederlassung im Iran)</i>
<i>direkter Vertragspartner</i>			
	<i>Endkunden, die Stora Enso bekannt sind</i>	<i>Iran - Land der Ebene 1 (Beispiel)</i>	
<i>alle anderen Personen, die bekanntermaßen an der betreffenden geschäftlichen Aktivität maßgeblich beteiligt sind (bspw. alle Arten von Vertretern, Spediteuren und dergleichen)</i>			

- Land oder Ort der Registrierung der beteiligten Banken und vergleichbaren Finanzinstitute,
- Land oder Länder, in die bzw. aus denen nach Stora Enso Kenntnis Waren und/oder Leistungen geliefert werden sollen, und
- Land oder Länder, in die bzw. aus denen nach Stora Enso Kenntnis Zahlungen geleistet werden sollen.

Falls keinerlei Übereinstimmung mit einem der Länder der Ebene 1 oder 2 besteht, brauchen Sie nicht hier fortzufahren und können je nach den Umständen mit der geschäftlichen Transaktion fortfahren.

#### Schritt 2 - Mit Ländern der Ebene 1 verbundene Transaktionen

Falls es auch nur eine Übereinstimmung mit einem der Länder der Ebene 1 gibt, [klicken Sie hier](#) (Workflow - Länder der Ebene 1), um ein separates Formular zu bearbeiten und an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) weiterzugeben, und fahren nicht mit dem potenziellen Projekt bzw. der potenziellen Transaktion fort, ohne eine Genehmigung von der



Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) sowie vom Leiter der Division erhalten zu haben. Ab dem 6. April 2021 werden alle direkten und indirekten Geschäftsbeziehungen, die mit Ländern der Ebene 1 in Verbindung stehen, beendet, sofern keine anderweitige Genehmigung durch die CEO oder den CFO vorliegt. In der Praxis bedeutet dies, dass keine neuen Aufträge mehr angenommen oder bearbeitet werden. Bereits angenommene Aufträge können weiterhin erfüllt werden.

### Schritt 3 – Mit Ländern der Ebene 2 verbundene Transaktionen

Falls es auch nur eine Übereinstimmung mit einem der Länder der Ebene 2 gibt, überprüfen Sie die folgenden Namen unter Verwendung des digitalen Tools (*Link zu Tool und Bedienungsanleitung [hier](#)*):

- direkter Vertragspartner,
- Endkunden, die Stora Enso bekannt sind, und
- alle anderen Personen, die bekanntermaßen an der betreffenden geschäftlichen Aktivität maßgeblich beteiligt sind (bspw. alle Arten von Vertretern, Spediteuren und dergleichen).

Falls es auch nur eine Übereinstimmung gibt, *klicken Sie [hier](#) (Workflow – Länder der Ebene 2 mit Übereinstimmungen in der schwarzen Liste)*, um ein separates Formular zu bearbeiten und an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) weiterzugeben, und fahren nicht mit dem potenziellen Projekt bzw. der potenziellen Transaktion fort, ohne eine Genehmigung von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) sowie vom Leiter der Division erhalten zu haben.

Falls keine Übereinstimmung besteht, müssen Sie, bevor Sie mit dem potenziellen Projekt bzw. der potenziellen Transaktion fortfahren, *[hier](#) klicken (Workflow – Länder der Ebene 2 ohne Übereinstimmungen in der schwarzen Liste)*, um ein separates Bestätigungsformular zu bearbeiten und an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) weiterzugeben, womit bestätigt wird, dass (die folgenden Elemente erscheinen ebenfalls während des Workflows)

*alle nach diesem Abschnitt vorgeschriebenen Schritte überprüft und ordnungsgemäß befolgt worden sind und keiner dieser Schritte von Ihnen verlangt, ein anderes als das vorliegende, separate Formular zu bearbeiten und der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) vorzulegen;*

*keine Einwände von Seiten der Bank, die für das potenzielle Projekt bzw. die potenzielle Transaktion vorgesehen ist, hinsichtlich des Transfers oder Erhalts von Mitteln bestehen;*

*die vertraglichen Standardschutzklauseln (hiernach aufgeführt) in alle Verträge oder Angebote im Zusammenhang mit dem potenziellen Projekt bzw. der potenziellen Transaktion ohne Abweichung einbezogen worden sind oder eine solche Abweichung von der Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) genehmigt worden ist.*

## Vertragliche Standardschutzklauseln

„Der [Käufer/Vertreter] sichert zu und garantiert (ohne zeitliche Beschränkung), dass weder er selbst noch eine seiner Tochtergesellschaften (noch seiner Kenntnis nach seine eigenen Vorstandsmitglieder oder die seiner Tochtergesellschaften) eine Person ist, die ausdrückliches Ziel wirtschaftlicher oder finanzieller Sanktionen oder Handelsembargos ist, die vom Sicherheitsrat der Vereinten Nationen, der Europäischen Union, einem Mitgliedsstaat der Europäischen Union, Großbritannien oder den USA verhängt, verwaltet oder durchgesetzt werden, und auch nicht im Eigentum oder unter Kontrolle einer Person steht, die Ziel dieser Sanktionen ist, oder in einem Land oder Gebiet ansässig, organisiert oder wohnhaft ist, das als solches oder dessen Regierung Ziel landes- oder gebietsweiter Sanktionen ist (wobei zu diesen Ländern bzw. Gebieten derzeit Kuba, Iran, Nordkorea, Syrien und Krim zählen).

Der [Käufer/Vertreter] verpflichtet sich, (i) alle Sanktionen und Ausfuhrkontrollen zu befolgen, die für ihn und seine Geschäftstätigkeit maßgeblich sind, (ii) keine Verkäufe, Lieferungen oder Transfers von Waren an Drittabnehmer vorzunehmen, die von [Stora Enso-Unternehmen] im Rahmen dieser Vereinbarung geliefert wurden, oder irgendwelche anderen Tätigkeiten auszuführen, die zu einem Verstoß gegen maßgebliche Sanktionen oder Ausfuhrkontrollen gleich durch welche Person führen würden, (iii) [Stora Enso-Unternehmen] unverzüglich für den Fall zu informieren, dass er Kenntnis von einem Ereignis oder einer Angelegenheit erhält, die zu einem Verstoß gegen maßgebliche Sanktionen oder Ausfuhrkontrollen durch ihn oder [Stora Enso-Unternehmen] führen würde oder könnte, und (iv) [Stora Enso-Unternehmen] gegen jegliche Verluste, Verbindlichkeiten, Ansprüche, Prozesse, Klagen, Bußgelder, Kosten und Schäden gleich welcher Art schadlos zu halten und von der entsprechenden Haftung freizustellen, die von [Stora Enso-Unternehmen] oder Unternehmen unter der Kontrolle von Stora Enso Oyj aufgrund seines Verstoßes gegen hierunter gegebene bzw. eingegangene Zusicherungen, Garantien und Verpflichtungen aufzuwenden sind oder ihnen entstehen.

[Stora Enso-Unternehmen] hat ungeachtet etwaiger gegenteiliger Bestimmungen in dieser Vereinbarung das Recht, mit sofortiger Wirkung und ohne jede Haftung gegenüber [Käufer/Vertreter] die Lieferung und/oder damit verbundene Vereinbarungen (einschließlich dieser Vereinbarung) zu kündigen, sofern diese insgesamt oder teilweise oder die Vorgehensweisen des [Käufer/Vertreter] nach der (nachvollziehbaren) Auffassung von [Stora Enso-Unternehmen] zu einem Verstoß gegen maßgebliche Sanktionen oder Ausfuhrkontrollen gleich durch welche Person führen würden oder könnten.“

### *Aktive Maßnahme*

- *Die vom Leiter der jeweiligen Division und der jeweiligen Konzernfunktion benannten Mitarbeiter haben sicherzustellen, dass die zuvor aufgeführten Schritte ergriffen und positiv abgeschlossen werden, bevor Stora Enso Projekte oder Transaktionen einleitet bzw. abschließt oder verlängert, die Länder der Ebene 1 oder 2 berühren.*

## 10.5 Systemcheck

Die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) ist gemeinsam mit dem Finanzbereich für Einrichtung und Betrieb der digitalen Lösungen für das Screening aller bereits in die jeweiligen Warenwirtschaftssysteme von Stora Enso eingegebenen aktiven Geschäftspartner gegen die schwarzen Listen verantwortlich. Sollten sich dabei Übereinstimmungen ergeben, hat die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) die Befugnis, die jeweilige Geschäftseinheit anzuweisen, die fragliche Transaktion in jeder Hinsicht bis auf Weiteres auszusetzen.

## 10.6 Andere verdächtige Verhaltensweisen

Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass von Sanktionen betroffene Personen angeforderte Informationen mit gewisser Wahrscheinlichkeit nicht in vollständiger und korrekter Form liefern, sollten alle über einen potenziellen Geschäftspartner (und je nach Sachlage Endnutzer) erhaltenen Informationen sorgfältig und gewissenhaft überprüft werden. Es folgt eine nicht abschließende Liste von Umständen, auf die Sie achten sollten und die auf ein potenzielles Problem bei der Befolgung von Sanktionen im Zusammenhang mit einer vorgesehenen Transaktion hinweisen könnten:

- Der potenzielle Geschäftspartner ist nur widerwillig bereit, Informationen über Endnutzer/Endverwendung zu überlassen,
- der potenzielle Geschäftspartner ist bereit, einen sehr teuren Gegenstand mit Barmitteln zu bezahlen, obwohl die nach den Umständen des Verkaufs normalerweise eine Finanzierung zu erwarten wäre,
- der potenzielle Geschäftspartner hat nur geringe oder gar keine Erfahrung in der jeweiligen Geschäftstätigkeit,
- der potenzielle Geschäftspartner ist an einem Produkt interessiert, ohne dessen Leistungsmerkmale zu kennen,
- Lieferdaten sind vage oder Lieferungen für abgelegene Lieferorte vorgesehen,
- eine Speditionsfirma ist als Endbestimmungsort des Produkts genannt,
- die Versandroute ist für Produkt und Bestimmungsort ungewöhnlich,
- die Verpackung entspricht nicht der vereinbarten Versandmethode oder dem Bestimmungsort,
- der potenzielle Geschäftspartner ist nur widerwillig bereit, Ihnen Angaben über seine Vorstands- oder Eigentümerstrukturen zu machen, ohne dies überzeugend zu rechtfertigen,
- der potenzielle Geschäftspartner reagiert ausweichend und/oder unklar auf Fragen, ob das Produkt für inländische Verwendung oder Ausfuhr/Wiederausfuhr gedacht ist, oder
- die Vorgehensweisen des potenziellen Geschäftspartners verstoßen gegen Stora Enso-Leitlinien, zum Beispiel die Rabatt-Policy.



Die vorstehende Liste ist nicht abschließend, weshalb Sie auf jegliche anderen Umstände achten müssen, die den Verdacht wecken, dass eine vorgesehene Transaktion Sanktionen verletzt (oder verletzen könnte).

# 11. SCHUTZ VON UNTERNEHMENSVERMÖGEN UND CORPORATE IDENTITY

## 11. SCHUTZ VON UNTERNEHMENSVERMÖGEN UND CORPORATE IDENTITY

**Wir gehen mit Eigentum, Produkten und Ressourcen des Unternehmens verantwortungsvoll und sachgemäß um und verwenden diese ausschließlich für den vorgesehenen geschäftlichen Verwendungszweck.**

Der Schutz von Stora Ensos materiellem und immateriellem Vermögen (wie etwa Rechte am geistigen Eigentum) sowie seinen vertraulichen Informationen ist für den Erfolg unseres Unternehmens von ausschlaggebender Bedeutung. Stora Ensos Vermögen sollte dazu eingesetzt werden, die Geschäftsziele des Unternehmens zu erreichen, und so geschützt werden, dass es seinen Wert erhält. Bedenken Sie, dass uns das Vermögen unseres Unternehmens von unseren Aktionären anvertraut wurde. Ein eingeschränkter persönlicher Gebrauch ist nur insofern zulässig, als dieser nicht die Interessen von Stora Enso, diese Richtlinie oder Stora Ensos sonstige Richtlinien und Leitlinien verletzt. Alle Vermögenswerte und urheberrechtlich geschützten Informationen des Unternehmens müssen nach Beendigung Ihres Arbeitsverhältnisses mit Stora Enso an das Unternehmen zurückgegeben werden.

Als Mitarbeiter von Stora Enso gelten für Sie folgende Pflichten:

- Sie sind für einen sachgemäßen Einsatz und Schutz von urheberrechtlich geschützten und vertraulichen Informationen verantwortlich, die Stora Enso gehören oder von anderen anvertraut wurden. Zu derartigen vertraulichen Informationen zählen unter anderem preissensible Informationen, Geschäftsgeheimnisse wie Know-how, Rezepturen und Prozesse, Verkaufszahlen, Marketingpläne und Strategien.
- Sie sind für die Sicherheit, den autorisierten Zugang zu und den sachgemäßen Einsatz von Stora Ensos materiellem und immateriellem Vermögen in Ihrem Verantwortungsbereich sowie für das Ihnen anvertraute Vermögen externer Partner verantwortlich.
- Es ist Ihnen untersagt, ohne explizite Genehmigung Ihres Managers oder ohne vorherigen Abschluss einer Geheimhaltungsvereinbarung urheberrechtlich geschützte und vertrauliche Informationen an Personen außerhalb von Stora Enso weiterzugeben. Sprechen Sie nie an öffentlichen Orten wie Aufzügen, Restaurants oder Flughäfen, wo jemand mithören könnte, über vertrauliche Informationen.
- Sie haben die Pflicht, Stora Ensos vertrauliche Informationen auch nach Ihrem Ausscheiden aus dem Unternehmen zu schützen.

### **Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen**

- Lesen Sie die „Stora Enso-Richtlinie zu Informationsrisikomanagement“ oder deren Äquivalent, um detailliertere Informationen zu erhalten.

## 12. INSIDERINFORMATIONEN

### 12. INSIDERINFORMATIONEN

**Stora Enso erwartet, dass alle seine Mitarbeiter so handeln, wie es von Insidern verlangt wird. Alle unveröffentlichten Informationen, die sich auf den derzeitigen und zukünftigen Geschäftsbetrieb von Stora Enso beziehen, sind streng vertraulich zu behandeln.**

In vielen Ländern ist es illegal, im Handel mit börsennotierten Wertpapieren, wie etwa Stora Enso-Wertpapieren oder Wertpapieren anderer börsennotierter Unternehmen, Insiderinformationen zu benutzen, um sich dadurch Gewinne zu verschaffen oder Verluste zu vermeiden, wenn die Wahrscheinlichkeit besteht, dass ein verständiger Anleger die Insiderinformationen als für Investitionsentscheidungen wichtig betrachten würde. Allen Stora Enso-Mitarbeitern ist es untersagt, Insiderinformationen – unabhängig davon, wie diese Informationen erlangt wurden – in unzulässiger Form offenzulegen. Insiderinformationen können bei der Arbeit, in Meetings und Seminaren oder durch Zufall erlangt werden, zum Beispiel, wenn man zufällig ein Gespräch mithört.

*Die Befolgung von Insidervorschriften ist stets eine persönliche Verpflichtung.*

Jeder, der Kenntnis von unveröffentlichten Informationen hat, die wahrscheinlich Einfluss auf den Kurs der Stora Enso-Aktien haben, ist Insider. Missbrauch oder rechtswidrige Offenlegung von Insiderinformationen ist stets verboten und kann nach geltendem Recht sanktioniert werden, und zwar unabhängig davon, wie Insiderinformationen erlangt wurden oder welche Position die Person innehat, die Insiderinformationen besitzt.

#### *Insidernlisten*

Wenn ein umfangreiches Projekt, wie etwa eine Fusion oder Übernahme, in Vorbereitung ist, werden Personen, die am Projekt beteiligt sind und Insiderinformationen erhalten, in projektspezifischen Insidernlisten verzeichnet, die angelegt werden, sobald Insiderinformationen entstehen. Der General Counsel oder dessen Stellvertreter entscheiden jeweils im Einzelfall, bei welchen Projekten ein derartiges Verzeichnis angelegt wird. Personen, die in ein projektspezifisches Verzeichnis aufgenommen wurden, werden hierüber per Schreiben oder E-Mail informiert.

In Ergänzung von Insiderlisten können auch andere Arten von Vertraulichkeitslisten für den Zweck der Kontrolle des Informationsflusses bei Projekten verwendet werden, bei denen zwar keine Insiderinformationen entstehen, die jedoch gegebenenfalls aus anderen Gründen sensibler Natur sind.

#### *Handelsbeschränkungen*

Es ist nicht zulässig, Insiderinformationen zu verwenden, um wirtschaftlich von eigenen Wertpapiertransaktionen oder solchen zugunsten externer Partner zu profitieren. Aus diesem Grund ist es wichtig zu gewährleisten, dass keine Transaktionen mit Stora Enso-Wertpapieren zu einem Zeitpunkt abgewickelt werden, wenn der Vorgesetzte oder der Mitarbeiter im Besitz von Insiderinformationen ist.

Dieses Verbot kann auch den Handel mit Wertpapieren anderer Unternehmen betreffen, bezüglich derer Stora Enso-Mitarbeiter Insiderinformationen besitzen; dies gilt bspw. für ein börsennotiertes Unternehmen, das Stora Enso's Vertragspartner im Rahmen einer Fusion oder Übernahme ist. Personen, die in derartige projektspezifische Insiderlisten aufgenommen wurden, ist es in jedem Fall verboten, mit Wertpapieren zu handeln, solange das Projekt andauert.

Stora Enso's Empfehlung zielt darauf ab, dass die Aktien des Unternehmens im Sinne langfristiger Investitionen gekauft werden. Wenn Sie unsicher sind, ob Sie mit Wertpapieren des Unternehmens handeln dürfen, können Sie den General Counsel bzw. dessen Stellvertreter oder die für Insiderlisten zuständige Person fragen, ob es Ihnen nach Meinung des Unternehmens gestattet ist, zu handeln oder nicht. Halten Sie sich jedoch vor Augen, dass Insider selbst für ihre Transaktionen mit Stora Enso-Wertpapieren verantwortlich sind.

### **Fallstudien und bewährte Vorgehensweisen**

- *Gehen Sie die „Stora Enso-Leitlinien für Insider“ oder deren Äquivalent durch, um eingehendere Informationen zu erhalten.*



## 13. MELDEPFLICHT UND MASSNAHMEN SEITENS DES UNTERNEHMENS

### 13. MELDEPFLICHT UND MASSNAHMEN SEITENS DES UNTERNEHMENS

**Als Mitarbeiter von Stora Enso sind Sie verpflichtet, Bedenken im Hinblick auf potenzielle Verstöße gegen den Stora Enso Code oder diese Richtlinie umgehend zu melden.**

Gehen Sie wie folgt vor, wenn Sie Fehlverhalten wahrnehmen oder vermuten:

- Melden Sie dies sofort oder so rasch wie möglich. Zu diesem Zweck empfehlen wir Ihnen, sich direkt an Ihren Vorgesetzten, die Personalabteilung oder die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) zu wenden.

#### **Speak Up Hotline**

Falls dies nicht möglich ist, können Sie stattdessen bestimmte Anliegen, insbesondere zu Themen wie Verdacht von Bestechung oder finanziellen Verfehlungen, auch über Stora Ensos vertrauliche Melde-Hotline „**Speak Up**“ melden. „Speak Up Hotline“ um die Uhr kontaktiert werden. Weitere Informationen zu diesem Service erhalten Sie auf:

<https://www.storaenso.com/en/sustainability/code-of-conduct>

#### **Null Toleranz bei Vergeltungsmaßnahmen**

Wenn Sie in gutem Glauben ein Bedenken vorbringen oder Fehlverhalten melden – oder bei der Untersuchung einer Meldung zu mutmaßlichem Fehlverhalten mitwirken – befolgen Sie unseren Stora Enso Code und diese Richtlinie. Unter keinen Umständen toleriert Stora Enso irgendeine Art von Vergeltungsmaßnahmen gegen Sie. Jeder, der eine Vergeltungsmaßnahme ergreift, muss mit disziplinarischen Maßnahmen durch Stora Enso, einschließlich Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses, rechnen.

#### **Fragen zu Richtlinien**

Wenn Sie Fragen zu dieser Richtlinie und zugehörigen Richtlinien und Leitlinien haben, sollten Sie

- zunächst Ihren eigenen Vorgesetzten ansprechen oder
- Ihre Fragen an [code@storaenso.com](mailto:code@storaenso.com) richten (bitte beachten, dass diese E-Mail-Adresse dazu gedacht ist, Fragen zu stellen und nicht Fehlverhalten oder den entsprechenden Verdacht zu melden).



- Sie können Fragen ferner an die Rechtsabteilung (Legal, Ethics and Compliance) schicken.

## 14. UMSETZUNG UND EINHALTUNG

### 14. UMSETZUNG UND EINHALTUNG

**Wir beabsichtigen, diese Richtlinie konsequent und entschlossen durchzusetzen.**

Alle Mitarbeiter haben diese Richtlinie zu befolgen. Gegen Mitarbeiter, die unter dem Verdacht stehen, gegen diese Richtlinie verstoßen zu haben, werden Ermittlungen eingeleitet. Mitarbeiter, die gegen diese Richtlinie verstoßen haben, müssen mit disziplinarischen Maßnahmen bis hin zu und einschließlich Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses rechnen.

## 15. BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Bestechungsgeld bzw. Bestechung ist das Anbieten oder Annehmen von Geldern, Geschenken, Darlehen, Honoraren, Belohnungen oder anderen Vorteilen an bzw. von Personen jeder Art als Anreiz zu unehrenhaftem, unrechtmäßigem oder vertrauensbrüchigem Handeln bzw. Nichthandeln.

Spenden sind im Auftrag oder Namen von Stora Enso in gutem Glauben getätigte Zuwendungen für gemeinnützige Zwecke, d. h. Beiträge für karitative oder gemeinnützige Organisationen, für die Stora Enso keine Gegenleistung erhält oder erwartet.

Stora Enso Code ist eine Zusammenfassung des Wesentlichen aller Stora Enso-Richtlinien, -Grundsätze und -Leitlinien in Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens und steht in dessen Intranet zur Verfügung.

Provision hat die diesem Begriff in [Abschnitt 8.2](#) zugeordnete Bedeutung.

Unternehmen meint Stora Enso OYJ sowie seine Konzern- und Tochterunternehmen.

Werbegeschenke des Unternehmens bezeichnet Geschenke von symbolischem Wert, die Stora Enso-Logos oder andere Zeichen tragen, die das Unternehmen repräsentieren.

Wettbewerbssensible Informationen hat die diesem Begriff in [Abschnitt 3.2.1.2](#) zuerkannte Bedeutung.

Wettbewerber bezeichnet ein Unternehmen, das im selben relevanten Markt wie Stora Enso aktiv ist oder von dem erwartet werden kann, innerhalb kurzer Zeit in denselben relevanten Markt wie Stora Enso einzutreten.

Korruption ist der Missbrauch anvertrauter Befugnisse zum privaten Vorteil.

Kritisches Land hat die diesem Begriff in [Abschnitt 10](#) zuerkannte Bedeutung.

Kritische Mitarbeiter sind eine Gruppe von Mitarbeitern, die nach ihren Positionen ausgewählt werden, um grundlegendere Compliance-Schulungen zu absolvieren.

Kritische externe Partner hat die diesem Begriff in [Abschnitt 6.2](#) zuerkannte Bedeutung.

Kunde bezeichnet die im Kaufvertrag benannte Rechtsperson.

Kundenveranstaltung ist eine Art von GHE, zu der Reisen, Übernachtungen und Bewirtung gehören.

Preisnachlass ist ein Abzug vom Nennbetrag einer Rechnung, der vor Zahlungen realisiert und im Kaufvertrag vereinbart wird. Preisnachlässe werden manchmal in separaten

Gutschriften gewährt, in welchem Fall die Anweisungen in Bezug auf die Zahlung von Rabatten zu befolgen sind. Preisnachlässe werden in der Finanzbuchhaltung unter den Umsatzerlösen ausgewiesen. Der Hauptunterschied zwischen einem Preisnachlass und einem Rabatt besteht darin, dass Rabatte nach der Zahlung gewährt und Preisnachlässe vor der Zahlung abgezogen werden.

Kosten sind Reise- oder ähnliche Kosten, die für oder von einem künftigen oder derzeitigen Auftraggeber, Kunden oder Geschäftspartner übernommen werden und nicht Teil eines normalen kommerziellen Vertrags sind. Dabei kann es sich auch um Kosten für eine Reise handeln, die dazu dient, eine Produktionsstätte oder eine Referenzanlage zu besichtigen oder um eine Kundenveranstaltung zu besuchen.

EU steht für Europäische Union.

Schmiergeld ist eine informelle, nicht offizielle Zahlung an einen Staatsbediensteten, um diesen dazu zu veranlassen, Leistungen auszuführen, auf die ein Anspruch auch ohne diese Zahlung besteht, oder um routinemäßige Handlungen zu beschleunigen.

Schmiergeldzahlungen werden auch als Geldgeschenke bezeichnet. Sie dienen dazu, normale Verwaltungshandlungen, ermessensunabhängige Aufgaben, wie die Erteilung von Genehmigungen, Lizenzen oder anderen offiziellen Dokumenten, zu bewirken oder zu beschleunigen, Verwaltungsdokumente wie Visa oder Arbeitsaufträge zu bearbeiten, Polizeischutz zu gewähren, Post abzuholen und zuzustellen sowie Telefondienste, Strom- und Wasserversorgung und die Be- und Entladung von Frachtgut bereitzustellen.

GHE steht für Geschenke, Bewirtungen und Kostenübernahme.

Geschenke sind in der Regel Artikel, die als Zeichen von Freundschaft oder Wertschätzung angeboten bzw. überreicht werden, um für die Marke eines Unternehmens zu werben oder ein Ereignis oder einen Festtag zu würdigen. Geschenke können sowohl aus Produkten als auch Leistungen bestehen.

Group Controlling ist die Konzernfunktion selben Namens.

Group Taxes ist die Konzernfunktion selben Namens.

Gast hat die diesem Begriff in [Abschnitt 7.3.5](#) zugeordnete Bedeutung.

Bewirtung schließt Unterhaltung, Geschäftsessen, Empfänge, Tickets für Unterhaltungs-, soziale oder Sportveranstaltungen usw. sowie Reise- oder ähnliche Kosten ein, die für oder von einem künftigen oder derzeitigen Auftraggeber, Kunden oder Geschäftspartner übernommen werden und nicht Teil eines normalen kommerziellen Vertrags sind. Falls der Geber bei einer Unterhaltung oder Veranstaltung nicht anwesend ist, handelt es sich um ein Geschenk und nicht um Bewirtung. Wenn etwa der Vertragspartner eines Geschäfts einem Stora Enso-Mitarbeiter zwei Tickets für ein Konzert aushändigt und vom Unternehmen des Vertragspartners kein Vertreter anwesend ist, muss dieser Vorgang als Geschenk (womit die entsprechenden Grenzwerte und Regeln für Geschenke Anwendung finden) und nicht als



Bewirtung behandelt werden.

Jagdveranstaltung bezeichnet sowohl Typ A-Jagdveranstaltungen als auch Typ B-Jagdveranstaltungen, wie in [Abschnitt 7.3.5](#) erläutert.

Insider ist jedermann, der Kenntnis von unveröffentlichten Informationen hat, die wahrscheinlich Einfluss auf den Kurs der Stora Enso-Aktien haben.

Insiderinformationen sind nicht öffentlich bekannte mit Stora Enso zusammenhängende Informationen, die den Wert der Stora Enso-Aktien oder anderer börsennotierter Wertpapiere des Unternehmens beeinflussen können. Der Einfluss kann positiver oder negativer Natur sein.

Internal Audit ist eine Konzernfunktion selben Namens.

Kickback-Rabatte bezeichnen die Rückgabe eines Teiles vertraglicher Zahlungen an Mitarbeiter des Geschäftspartners oder die Nutzung von z. B. Unterverträgen, Kaufaufträgen oder Beratungsverträgen, um Gelder an Staatsbedienstete, Mitarbeiter, deren Verwandte oder Geschäftspartner fließen zu lassen.

Rechtsabteilung (Legal) bezeichnet eine Konzernfunktion bei Stora Enso, deren Aufgabe darin besteht, den Konzern beim Thema geistiges Eigentum zu beraten, Ethik und Compliance bei Stora Enso zu verwirklichen sowie dem Konzern sowie Geschäfts- und Funktionsbereichen qualitativ hochwertige Rechtsberatungsleistungen anzubieten.

Legal, Ethics and Compliance ist eine Untergruppe der Rechtsabteilung. Legal, Ethics and Compliance ist für unsere Codes und zugehörigen Richtlinien, deren Umsetzung sowie Ethik-Schulungen und Ermittlungen bezüglich der Einhaltung von Rechtsvorschriften verantwortlich.

Werksbesuche sind Besuche von Werken und anderen Produktionsanlagen.

Partner, der nicht Kunde ist hat die diesem Begriff in [Abschnitt 8.1](#) zuerkannte Bedeutung.

Offshore-Bank ist eine [Bank](#), die sich in einem anderen Land befindet als dem des Wohnsitzes des Kontoinhabers, typischerweise in einem Land mit niedriger Steuerlast (oder einer Steueroase), das finanzielle und rechtliche Vorteile bietet.

Spenden für politische Zwecke sind Geld- oder Sachspenden, um Politiker oder politische Organisationen zu unterstützen. Zu Sachspenden können Geschenke in Form von Artikeln oder Leistungen, Werbe- oder Reklameaktivitäten zur Unterstützung einer politischen Partei, Erwerb von Tickets für Benefizveranstaltungen und Beiträge für Forschungsorganisationen mit engen Verbindungen zu einer politischen Partei gehören.

Politiker oder politische Organisationen schließen politische Parteien, Wahlkomitees, parteinahe Organisationen, parteinahe Forschungseinrichtungen, parteinahe

Interessenverbände oder Lobbygruppen sowie Parteifunktionäre und Kandidaten ein.

Staatsbedienstete sind unter anderem:

- Amtspersonen, Angestellte, Vertreter oder Personen, die anderweitig in einer amtlichen Funktion im Auftrag oder im Interesse einer Behörde tätig sind,
- Angestellte staatseigener oder staatlich kontrollierter Unternehmen,
- gewählte oder ernannte Beamte der Legislative, Exekutive oder Judikative,
- Funktionäre politischer Parteien oder Personen, die in einer Partei eine bestimmte Stellung innehaben,
- Kandidaten für politische Ämter oder
- Personen, die anderweitige öffentliche Funktionen im Auftrag oder Interesse eines Landes ausüben.

In der Praxis kann dies Beamte, Inspektoren, Mitglieder von politischen Parteien, Mitarbeiter von staatlichen Universitäten, Richter, Funktionäre von Zoll- und Einwanderungsbehörden, Botschafter und Botschaftspersonal sowie Personal von Strafverfolgungsorganen umfassen. Diese Liste ist nicht erschöpfend. Sollten Sie Fragen oder Bedenken haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung (Legal).

Rabatte (die manchmal als Bonus bezeichnet werden) sind Rückerstattungen eines Teils des Kaufpreises vom Verkäufer an den Käufer nach vollständiger Bezahlung der Rechnung. Rabatte können von Bedingungen abhängig sein oder nicht. Rabatte werden in der Regel in Form einer Gutschrift gewährt. Der Rabatt kann leistungsabhängig sein (z. B. mit dem Absatzvolumen verbunden werden) und im ursprünglichen Kaufvertrag, in einem separaten Schreiben oder einem spezifischen Rabattvertrag vereinbart bzw. zugesagt werden. Er wird in der Finanzbuchhaltung unter den Umsatzerlösen ausgewiesen. Rabatte unterscheiden sich dadurch von Preisnachlässen, dass Rabatte nach erfolgter Zahlung gewährt und Preisnachlässe im Voraus von der Zahlung abgezogen werden.

Warnsignale sind verdächtige Umstände oder Vorgänge, die auf mögliche Bestechung oder Korruption hinweisen.

Verantwortlicher für eine Geschäftsbeziehung bezeichnet die Person, der die Betreuung der Geschäftsbeziehung mit einem kritischen externen Partner anvertraut worden ist.

Verantwortliche Person hat die diesem Begriff in [Abschnitt 3.6](#) zuerkannte Bedeutung.

Sponsoring ist die Unterstützung einer Veranstaltung, Aktivität, Person oder Organisation in Form von Geld, Produkten oder Leistungen, bei der die Publizität des gesponserten Objekts genutzt wird. Von dieser Kooperation profitieren beide Parteien.

Stora Enso meint Stora Enso OYJ sowie seine konsolidierten Konzern- und Tochterunternehmen.

Steueroase hat die diesem Begriff in [Abschnitt 9.2](#) zuerkannte Bedeutung.

Externer Partner hat die diesem Begriff in [Abschnitt 6.1](#) zuerkannte Bedeutung.

Diese Richtlinie bezeichnet diese Business Practice Policy.

Wirtschaftsverband, auch als Fach-, Unternehmens- oder Branchenverband bezeichnet, bezeichnet eine von [Unternehmen](#) gegründete und finanzierte Organisation, die in einer spezifischen Branche Funktionen wahrnimmt.

Typ A-Jagdveranstaltung hat die diesem Begriff in [Abschnitt 7.3.5](#) zuerkannte Bedeutung.

Typ B-Jagdveranstaltung hat die diesem Begriff in [Abschnitt 7.3.5](#) zuerkannte Bedeutung.

UN meint die Vereinten Nationen.

USA meint die Vereinigten Staaten von Amerika.