



Do's und Dont's bei Kontakten mit dem Wettbewerb

Dont's

Es ist Schindler Mitarbeitern untersagt, mit Wettbewerbern zu folgenden Themen Gespräche zu führen oder Vereinbarungen zu treffen:

- Sämtliche Preise und Kosten.
- Abgrenzung und Verteilung von Verkaufsgebieten.
- Aufteilung von Kunden und Projekten.
- Aufteilung von Marktanteilen und Quoten (inklusive Beschränkung von Produktions- und Vorratsmengen).
- Absprachen zur Abgabe von Angeboten (Submissionsabsprachen).
- Sensible Unternehmens- und Geschäftsdaten, d.h. Daten, die nicht allgemein zugänglich sind.

Do's

Schindler Mitarbeiter unterbinden jegliche Versuche anderer, das Gespräch auf Absprachen zu lenken. Falls ein Vertreter eines Wettbewerbers das Gespräch in diese Richtung lenkt, gelten folgenden Anweisungen:

- Fordern Sie den Wettbewerber auf, das Gespräch sofort zu beenden.
- Sollte der Wettbewerber dieser Aufforderung nicht Folge leistet, verlassen Sie die Besprechung so, dass dies von anderen später bezeugt werden kann. Sorgen Sie dafür, dass alle Anwesenden registrieren, dass Sie die Besprechung verlassen und aus welchem Grund.
- Informieren Sie sofort den Compliance Officer, Ihren Vorgesetzten oder den Vorsitzenden der Geschäftsführung von Schindler Deutschland über den Vorfall.

