

Globaler Verhaltenskodex

Vertriebspartner

Gemeinsame Verantwortung für integere und verantwortungsvolle Geschäfte



Coloplast geht Geschäfte mit Organisationen ein, die ihr Engagement für ethische Standards und für internationale Rahmenbedingungen, Initiativen, Standards und Konventionen, welche die Best-Practice in verantwortungsvollem Geschäftsverhalten festlegen¹, teilen.

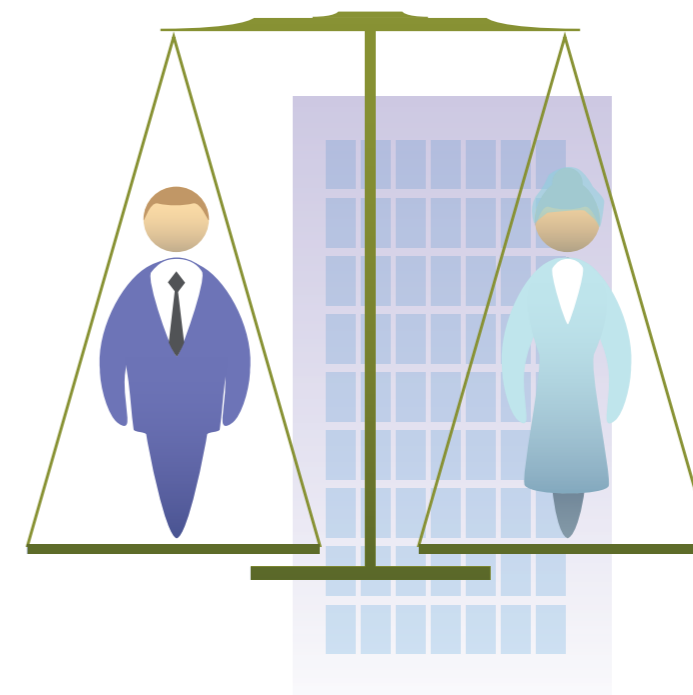
¹ Global Compact der Vereinten Nationen (UNGC), Sustainable Development Goals (SDG), die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte (UNGP), die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen, die Kernarbeitsübereinkommen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), das Übereinkommen der Vereinten Nationen gegen Korruption, die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und das OECD-Übereinkommen zur Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger in internationalen Geschäftstransaktionen.

Ziel

Dieser Verhaltenskodex soll sicherstellen, dass alle Vertriebspartner, die für Coloplast tätig sind, über die Erwartungen und Anforderungen von Coloplast informiert werden und auf Anfrage die Einhaltung dieser Vorgaben nachweisen können.

Umfang und Umsetzung

Der Coloplast-Verhaltenskodex für Vertriebspartner (im Folgenden als "Kodex" bezeichnet) legt Mindestanforderungen für alle Coloplast-Vertriebspartner fest, um eine Übereinstimmung mit diesem Kodex und mit allen geltenden Gesetzen und Vorschriften zu erreichen. Der Begriff "Vertriebspartner" wird unabhängig von der Art der für Coloplast erbrachten Dienstleistungen verwendet. Wenn die Standards dieses Kodex von lokalen und nationalen Gesetzen abweichen, erwarten wir von unseren Vertriebspartnern, dass sie die strengeren Regeln anwenden. Die Vertriebspartner von Coloplast müssen sich bemühen, in allen Aspekten ihrer lokalen, nationalen und globalen Gemeinschaft verantwortungsvoll zu handeln, dazu gehören alle geschäftlichen, politischen, ökologischen und philanthropischen Aktivitäten, an denen sie teilnehmen.



Business Ethics - Geschäftsethik

Coloplast erwartet von seinen Vertriebspartnern, dass ihre Geschäfte auf Grundlage von Wettbewerb, Produkte und Dienstleistungen basieren. Die Händler dürfen nicht versuchen, sich einen unlauteren Wettbewerbsvorteil zu verschaffen oder in irgendeiner Weise unzulässige Einflussnahme auszuüben.

Korruption und Bestechung

Coloplast toleriert keine korrupten Praktiken und erwartet von seinen Vertriebspartnern, dass sie die gesetzlichen Regelungen und Vorschriften zu Antikorruption und Bestechung, die in den Ländern, in denen die Vertriebspartner tätig ist, beachten sowie die international geltenden Antikorruptionsgesetze einhalten. Der Vertriebspartner muss sicherstellen, dass sein Personal und andere Personen, die in seinem Namen arbeiten, sich dieser Gesetze und Vorschriften bewusst sind und alle notwendigen Schritte unternehmen, um diese Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Ein Vertriebspartner darf keinem Regierungsbeamten oder Mitarbeiter, Kunden, Coloplast-Mitarbeiter oder einer anderen Person direkt oder indirekt Bestechungsgelder, Geschenke, Darlehen, Zuwendungen, Belohnungen oder andere Vorteile anbieten, geben, versprechen oder genehmigen, um einen Geschäftsvorteil zu erlangen oder eine Handlung oder Entscheidung unangemessen zu beeinflussen.

Betrug

Coloplast hat eine Null-Toleranz gegenüber Betrug und verbietet diesen. Betrugsvorwürfe werden untersucht und zur Strafverfolgung an die Strafverfolgungsbehörden weitergeleitet, wenn dies gerechtfertigt ist. Wenn Vertriebspartner zu betrügerischen Aktivitäten ermutigt werden, wenn ihnen betrügerisches Verhalten angeboten wird, einschließlich dem Angebot von Schmiergeld, wird von den Händlern erwartet, dass sie einen solchen Vorfall der Coloplast-Hotline für Geschäftsethik melden.

Geschäftsunterlagen und Dokumentation

Es ist zwingend, dass alle Transaktionen und Ausgaben, die im Namen von Coloplast getätigt werden, in den Büchern, Geschäftsunterlagen und Konten des Vertriebspartners rechtzeitig und in angemessener Weise in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung genau erfasst und dargestellt werden. Falsche, irreführende, unvollständige, doppelte, ungenaue oder künstliche Einträge in den Büchern und Geschäftsunterlagen des Vertriebspartners sind strengstens untersagt. Die Händler müssen sicherstellen, dass angemessene interne Kontrollen bestehen.



Geschenke und Geschäftsgepflogenheiten

In jeder Geschäftsbeziehung stellen unsere Vertriebspartner sicher, dass das Anbieten oder Empfangen von Geschenken oder geschäftlichen Höflichkeiten, einschließlich der Bewirtung, gesetzlich zulässig ist und diese Angebote nicht gegen die Regeln und Standards des Empfängers bzw. seines Arbeitgebers verstoßen und mit den vernünftigen Marktgepflogenheiten und -praktiken übereinstimmen. Geschenke und Gastfreundschaft, die den Mitarbeitern von Coloplast angeboten werden, dürfen einen moderaten Wert nicht überschreiten und dürfen niemals als Versuch angeboten werden, Geschäftsentscheidungen zu beeinflussen. Die Gastfreundschaft, die den Mitarbeitern von Coloplast angeboten wird, muss immer mit den Geschäftsaktivitäten in Verbindung stehen. Für Geschenke an Angehörige der Gesundheitsberufe und Regierungsbeamte gelten strengere Regeln, vgl. Abschnitt 4 unten.

Spenden

Die Vertriebspartner von Coloplast vermeiden alle politischen Unterstützungsleistungen, wohltätigen Spenden oder Sponsorings, die darauf abzielen oder den Anschein erwecken, einen unfairen Wettbewerbsvorteil erlangen zu wollen oder unzulässige Einflussnahme auszuüben. Gemeinnützige Spenden dürfen nur an gemeinnützige Organisationen oder Einrichtungen übergeben werden, die anerkannte gemeinnützige oder philanthropische Zwecke haben. Wohltätige Spenden dürfen nur an Organisationen und nicht an Einzelpersonen geleistet werden und dürfen in keiner Weise an vergangene, gegenwärtige oder potenzielle zukünftige Nutzung oder Empfehlung der Produkte oder Dienstleistungen von Coloplast oder an ein Versprechen von Einflussnahme gebunden sein.

Interessenkonflikt

Vertriebspartner werden ermutigt, aktiv gegen Interessenkonflikte in ihren Geschäftsbeziehungen vorzugehen. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, Situationen zu identifizieren und zu vermeiden, in denen ein tatsächlicher, wahrgenommener oder potenzieller Interessenkonflikt besteht. Jeder tatsächliche, wahrgenommene oder potenzielle Interessenkonflikt sollte Coloplast schriftlich mitgeteilt werden, sobald er identifiziert wurde, damit Risiken gemindert werden können.

Kartell- und Wettbewerbsrecht

Die Vertriebspartner von Coloplast sind verpflichtet, kartellrechtliche und andere Wettbewerbsgesetze einzuhalten. Auch der Eindruck von unangemessenem Verhalten muss vermieden werden. Der Vertriebspartner darf sich niemals bereit erklären, Wettbewerber in irgendeiner Weise zu koordinieren oder mit ihnen zusammenzuarbeiten, um Preise zu definieren, ein Mindestpreisniveau oder andere wichtige Lieferbedingungen festzulegen oder in anderer Weise gegen die Grundsätze des uneingeschränkten Wettbewerbs zu verstoßen.

Ausschreibungen

In vielen Ländern sind Ausschreibungen Teil des Vergabeverfahrens, sie sind durch lokale Gesetze und Vorschriften geregelt, die beachtet werden müssen. Um in einer Ausschreibung zu bieten, benötigt ein Vertriebspartner möglicherweise ein Vertretungsschreiben von Coloplast. Voraussetzung für die Ausstellung eines solchen Schreibens ist ein wirksamer und schriftlicher Vertrag mit Coloplast. Der Vertriebspartner sollte die Vertraulichkeit respektieren und alle gesetzlichen Anforderungen für öffentliche Ausschreibungen befolgen und nur die allgemein verfügbaren und offiziellen Informationen über die Produkte und Dienstleistungen von Coloplast bereitstellen. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, mit Ausschreibungsbehörden, Gesundheitsdienstleistern oder Unterhändlern gemeinsam die Inhalte und Struktur öffentlicher Aufträge abzustimmen bzw. die Ausschreibungsbehörden bei der Erstellung oder Überprüfung von Ausschreibungsunterlagen zu unterstützen. Es sollten keine inoffiziellen Marketing- und Werbematerialien zur Verfügung gestellt werden, und es darf keine unangemessene Einflussnahme auf einen Ausschreibungsentscheider angestrebt werden.

Exportkontrollen und Handelsbeschränkungen

Coloplast verpflichtet sich, Gesetze zu befolgen, die den Handel mit bestimmten Ländern, Unternehmen und Einzelpersonen einschränken bzw. den Export und Import verbieten. Vertriebspartner müssen sich an alle

geltenden nationalen und internationalen Außenhandelskontrollgesetze für den Geschäftsverkehr mit Ländern, Unternehmen und Personen (Sanktionen) sowie für den Transfer von Waren und Dienstleistungen, Software oder Technologie zwischen Ländern (Exportkontrollen) bei Geschäften mit Coloplast-Produkten halten.

Patienten und Patientenorganisationen

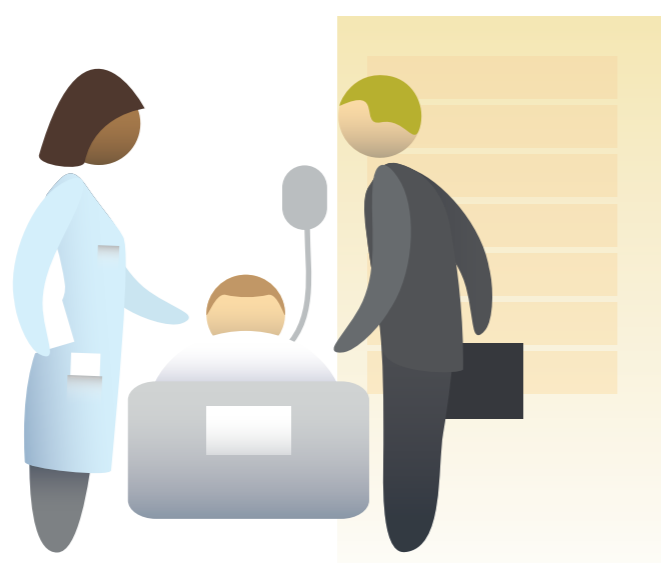
Es ist wichtig, dass Menschen mit sehr persönlichen medizinischen Bedürfnissen mit Respekt und Würde behandelt werden und dass sie ausgewogen und fair und rechtzeitig über Coloplast-Produkte und -Dienstleistungen informiert werden. Vertriebshändler dürfen niemals die Integrität der Beziehung zwischen Patienten und angehörigen Angehörigen der Gesundheitsberufe beeinträchtigen. Bei der Zusammenarbeit mit Patienten oder Patientenorganisationen stellen die Vertriebshändler sicher, dass die gegebenenfalls an Patienten und ihre Organisationen gewährten Zuwendungen den vom Patienten, der Patientenorganisation oder den Vertretern der Patientenorganisation erbrachten Dienstleistungen angemessen sind und einen angemessenen Marktwert für diese darstellen.

Datenschutz

Vertriebspartner müssen das Recht auf Privatsphäre und Datenschutz ihrer Mitarbeiter, Kunden, Patienten und anderer Personen, mit denen sie zusammenarbeiten, respektieren. Sie müssen alle relevanten Datenschutzgesetze einhalten und vertragliche Anforderungen an Vertraulichkeit und Informationssicherheit erfüllen.

Geistiges Eigentum und vertrauliche Informationen

Die Vertriebspartner respektieren die geistigen Eigentumsrechte von Coloplast, er schützt die Geschäftsgeheimnisse und Informationen von Coloplast und anderen Geschäftspartnern. Die Vertriebspartner schützen die geschützten und vertraulichen Informationen von Coloplast und stellen sicher, dass nicht öffentliche Informationen, die im Rahmen ihrer Geschäftsbeziehung mit Coloplast erlangt werden, nicht missbräuchlich zum Nutzen des Händlers, seiner Mitarbeiter oder anderer Personen verwendet werden. Der Distributor darf niemals Anteile an einem Unternehmen auf der Grundlage von Insiderinformationen handeln - unabhängig davon, ob das Unternehmen ein Wettbewerber, ein Geschäftspartner, ein Lieferant oder eine andere Partei ist. Der Vertriebspartner darf niemals Insiderinformationen weitergeben und/oder jemanden ermutigen, eine Entscheidung über den Handel mit Coloplast-Aktien auf der Grundlage von Insiderinformationen zu treffen.



Interaktion mit Amtsträgern und medizinischem Fachpersonal

Der Vertriebspartner darf Beamte oder medizinisches Fachpersonal niemals etwas anbieten, das als Versuch angesehen werden könnte, die Entscheidung, Produkte von Coloplast zu kaufen, zu verwenden oder zu empfehlen, unangemessen zu beeinflussen oder das den Eindruck für ein Versprechen von Einflussnahme erzeugt.

Einladungen im Zusammenhang mit Verkaufs- und Werbeveranstaltungen

Vertriebspartner dürfen medizinisches Fachpersonal nur in Übereinstimmung mit Gesetzen und geltenden Branchenvorschriften und im Rahmen einer legitimen Veranstaltung oder eines Meetings bewirten (einschließlich Mahlzeiten). Veranstaltungen und Meetings müssen immer an geeigneten Orten für die Veranstaltung oder das Meeting stattfinden. Die Bedeutung des Eindrucks für Dritte muss immer im Auge behalten werden. Jede Gastfreundschaft, die in Verbindung mit einer Veranstaltung stattfindet, muss auf einem moderaten und angemessenen Niveau gehalten werden und muss zeitlich untergeordnet sein und den Hauptzweck der Veranstaltung oder des Treffens nicht verfälschen. Reisearrangements müssen ebenfalls auf einem angemessenen Niveau gehalten werden.

Der Vertriebspartner darf einem Regierungsbeamten oder medizinischen Fachpersonal niemals etwas anbieten, das als Versuch angesehen werden könnte, seine Entscheidung, Produkte von Coloplast zu kaufen, zu verwenden oder zu empfehlen, unangemessen zu beeinflussen oder das den Eindruck für ein Versprechen von Einflussnahme erzeugt.

Beauftragung mit Beratern

Der Vertriebspartner kann Einzelpersonen, einschließlich Ärzte oder andere Kunden oder potenzielle Kunden, für Beratungsdienstleistungen im Zusammenhang mit Coloplast-Produkten entschädigen, wenn die Dienstleistungen einen legitimen Zweck für den Vertriebspartner erfüllen, die Vergütung angemessen ist und auf der marktgerechten Vergütung für Dienstleistungen basiert. Alle diese Voraussetzungen müssen schriftlich dokumentiert werden und es muss eine schriftliche Mitteilung an den Arbeitgeber, den Vorgesetzten der Fachkraft oder eine zuständige Behörde erfolgen, in der der Zweck und der Umfang der Beauftragung und der Vereinbarung offengelegt wird.

Geschenke und andere Vorteile für Angehörige der Gesundheitsberufe und Regierungsbeamte

Die Gewährung von Geschenken und anderer Vorteile an medizinisches Fachpersonal und Regierungsbeamte, ist im Allgemeinen verboten. Der Vertriebspartner darf medizinischem Fachpersonal nur dann Geschenke und andere Vorteile gewähren, wenn dies nach lokalen Gesetzen oder geltenden Branchenvorschriften zulässig ist. Wenn Geschenke zulässig sind, müssen solche Geschenke immer von geringem Wert sein und einen beruflichen oder pädagogischen Zweck haben oder den Patienten zugute kommen. Im Namen von Coloplast dürfen keine Barmittel oder Gutscheine an Angehörige der Gesundheitsberufe oder Regierungsbeamte verschenkt werden.

Veranstaltungen, Fortbildungsförderung und Sponsoring für Angehörige der Gesundheitsberufe und Regierungsbeamte

Vertriebspartner können die Fortbildungen für Angehörige der Gesundheitsberufe oder medizinische Einrichtungen gemäß den geltenden Gesetzen und Vorschriften fördern, soweit dies nach den lokalen Kodizes, z.B. MedTech Code of Ethical Business Practice, der Mecomed Code of Ethical Business Practice und der Advamed Code of Ethics, möglich ist. Die Fortbildungsförderung kann auch an Konferenzveranstalter vergeben werden.

Fortbildungsförderung darf nur für Angebote von unabhängigen Bildungs- und Wissenschaftseinrichtungen vergeben werden, die wissenschaftliche Erkenntnisse, medizinischen Fortschritt und/oder die Bereitstellung einer wirksamen Gesundheitsversorgung fördern. Der Vertriebspartner darf die Förderungen nicht mit der Teilnahme einer bestimmten Person verbinden. Vertriebspartner dürfen medizinisches Fachpersonal auch nicht direkt zur Teilnahme an Konferenzen Dritter oder anderen ähnlichen Veranstaltungen im Namen von Coloplast einladen, es sei denn, das medizinische Fachpersonal spricht im Namen von Coloplast. Sofern mit Coloplast vereinbart, kann der Vertriebspartner Veranstaltungen organisieren oder unterstützen, um Gesundheitsexperten über Coloplast-Produkte zu informieren oder wissenschaftliche oder medizinische Informationen in Bezug auf Coloplast Produkte und Services, einschließlich Coloplast Care, bereitzustellen.

Für Coloplast ist es wichtig, dass eine solche fachliche Unterstützung die Unabhängigkeit von Angehörigen der Gesundheitsberufe oder ihre Entscheidungen über die Behandlung von Patienten nicht beeinträchtigt. Solche Fachveranstaltungen müssen immer an geeigneten und nicht luxuriösen Orten stattfinden, wobei die Erreichbarkeit und die Art der Schulung / Veranstaltung zu berücksichtigen sind.

Bei der Organisation einer Veranstaltung/Fortbildungsförderung für medizinisches Fachpersonal oder bei der Kostenübernahme für die Teilnahme an einer Veranstaltung/Schulung kann der Vertriebspartner nur Ausgaben in Bezug auf Reise-, Verpflegungs-, Unterkunfts- und Registrierungsgebühren übernehmen. Diese Kosten dürfen ein angemessenes und moderates Niveau nicht überschreiten.

Transparenz

Der Vertriebspartner muss alle geltenden Anforderungen an die Transparenz von Beratervergütung und Einladungen, Vorteile, Bewirtungen oder andere Zuwendungen an Angehörige der Gesundheitsberufe und medizinischen Einrichtungen sowie alle Genehmigungsanforderungen im Zusammenhang mit Fortbildungsförderung und Sponsoring einhalten. Sind solche Anforderungen rechtlich nicht vorgeschrieben, so hat der Vertriebspartner dennoch eine angemessene Transparenz zu wahren, indem er beispielsweise die Fortbildungsförderung zuvor schriftlich dem Arbeitgeber, dem Vorgesetzten oder einer zuständigen Behörde mitteilt.

Muster und kostenlose Produkte

Der Vertriebspartner darf kostenlose Produkte und Muster nur in Übereinstimmung mit den lokalen Gesetzen und Verordnungen und der mit Coloplast bestehenden Vereinbarung zur Verfügung stellen. Kostenlose Muster müssen ordnungsgemäß in den Büchern und Geschäftsunterlagen dokumentiert werden. Die Bereitstellung von Mustern oder kostenlosen Produkten sollte weder bei medizinischem Fachpersonal, noch Regierungsbeamten zu einem persönlichen Vorteil führen und nur moderat erfolgen.





Menschenrechte und Arbeitsbedingungen

Die Vertriebspartner von Coloplast sind verpflichtet, alle geltenden Gesetze, Vorschriften und internationalen Standards in Bezug auf Arbeitsbedingungen und dem Schutz von Menschenrechten einzuhalten.

Gesundheit und Sicherheit

Coloplast erwartet von seinen Vertriebspartnern, dass sie ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld für Mitarbeiter und andere Personen bieten, die sich an ihrem Standort befinden.

Beschäftigungsbedingungen

Die Vertriebspartner stellen ihren Mitarbeitern einen verbindlichen Arbeitsvertrag oder ein Dokument zur Verfügung, in dem die wichtigsten Bedingungen ihrer Beschäftigung beschrieben werden, welches in einer Sprache verfasst ist, die die Mitarbeiter verstehen und welches lokalen Vorschriften und die einschlägigen Bestimmungen über die Rechte der Arbeitnehmer enthält. Die Vertriebspartner müssen faire Disziplinar-, Beschwerde- und Kündigungsverfahren einrichten und durchsetzen. Die Vertriebspartner treffen zusätzliche Vorkehrungen, um die Rechte und das Wohlergehen von Wanderarbeitnehmern zu achten, deren Rechte gefährdet sein könnten oder die möglicherweise keinen Zugang zu grundlegenden öffentlichen Dienstleistungen haben.

Nichtdiskriminierung und Chancengleichheit

Coloplast verlangt von seinen Vertriebspartnern, dass sie die Gleichbehandlung ihrer Mitarbeiter sicherstellen und Diskriminierung in jeglicher Form unterlassen. Die Vertriebspartner verpflichten sich zu einem Arbeitsplatz, der frei von Belästigung und Missbrauch ist; sie dürfen keine körperliche Züchtigung oder andere Formen der psychischen oder körperlichen Nötigung, sexuelle Belästigung oder Missbrauch anwenden oder deren Anwendung zulassen oder androhen. Coloplast ermutigt Vertriebspartner, Inklusion und Vielfalt seiner Mitarbeiter zu fördern.

Umwelt und Natürliche Ressourcen

Vertriebspartner müssen Umweltaspekte in ihre Aktivitäten integrieren und eine kontinuierliche Verbesserung anstreben, indem sie die nachteiligen Auswirkungen ihrer Aktivitäten und Produkte auf die Umwelt minimieren. Vertriebspartner müssen die relevanten lokalen und nationalen Umweltgesetze und -vorschriften sowie alle Anforderungen von umweltbezogenen Lizenzen und -genehmigungen einhalten.

Bedenken äußern

Coloplast-Vertriebspartner, die der Meinung sind, dass ein Coloplast-Mitarbeiter oder jemand, der im Namen von Coloplast handelt, unethisch, unangemessen oder illegal handelt, sollten ihre Bedenken unverzüglich über die Ethik-Hotline melden, die hier <https://ethicshotline.coloplast.com> oder als App (entweder bei Google Play oder im App Store) verfügbar ist.

Folgen der Nichteinhaltung

Das grundlegende Ziel dieses Kodex ist es, durch regelmäßigen Dialog und laufende Arbeitsbeziehungen eine Grundlage für eine positive Entwicklung verantwortungsvollen Handels zu schaffen.

Die Nichteinhaltung des Kodex wird dem Management des Vertriebspartner zur Kenntnisnahme und gegebenenfalls zur Einleitung von Korrekturmaßnahmen gemeldet. Die Nichteinhaltung kann jedoch auch als wesentlicher Verstoß gegen die Vereinbarung mit dem Vertriebspartner gewertet werden, kann zur Kündigung der Vertriebsvereinbarung mit sofortiger Wirkung oder zu anderen Maßnahmen führen, einschließlich des Anspruchs auf Schadensersatz. Coloplast behält sich das Recht zur Geltendmachung weiterer Ansprüche vor.



Bedenken äußern

Wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner bei Coloplast oder Coloplast Business Ethics & Compliance (businessethics@coloplast.com) oder reichen Sie eine Meldung über die Coloplast Ethics Hotline ein

Die Online-Plattform finden Sie hier: <https://ethicshotline.coloplast.com/>

Die App kann aus dem App Store und Google Play heruntergeladen werden

– suchen Sie einfach nach 'Coloplast Ethics Hotline'