



# Kartellrechts-Richtlinie

Diersch & Schröder Unternehmensgruppe  
Stand 2025

ENERGIE

**DS** // WESER-PETROL

**DS** // MINERALÖL

**DS** // CARD+DRIVE

**CARD+DRIVE**  
Polska

**LANFER**<sup>®</sup>  
ENERGIE

**E M O V A**

Energie. So einfach.

**LANDS**

**UTG**  
Unabhängige Tanklogistik GmbH

**ENERGU**

**HAUER**  
Energie mit Sympathie

**WESER**  
**TANKING**

**LEU.**

CHEMIE

**ADDITIV**  
**CHEMIE**  
**LUERS**

**ESTICHEM**<sup>A</sup><sub>S</sub>

**ACF**

**LEVACO**  
CHEMICALS

**Sparks**<sup>▲▲</sup>

**SCS**

**ELAPRO**

**ecopox**

**polytives**

**Lynatox**

YOUNG BUSINESS

**DS / DIERSCH &  
SCHRÖDER**

# INHALT

<b>SEITE</b>	<b>KAPITEL</b>
<b>05</b>	Geltungsbereich
<b>05</b>	Zielsetzung
<b>06</b>	Verantwortlichkeit
<b>06</b>	Verbotene Verhaltensweisen nach dem Kartellrecht
<b>12</b>	Kartellrechtsgefährdete Bereiche und präventive Maßnahmen in der DS-Gruppe
<b>14</b>	Verhalten bei Verdacht eines Kartellrechtsverstößes
<b>15</b>	Umgang mit Verstößen und Konsequenzen



Liebe Leserinnen und Leser,

unsere Marktwirtschaft ist darauf angewiesen, dass die Unternehmen im Wettbewerb untereinander mit ihren Leistungen, ihren Preisen und ihrem Service um die Kunden konkurrieren, der **Wettbewerb der Unternehmen ist der Motor unserer Volkswirtschaft** und damit Voraussetzung für Wachstum, für Arbeitsplätze und für Wohlstand.

Die Diersch & Schröder GmbH & Co. KG und ihre verbundenen Unternehmen (nachfolgend „DS-Gruppe“) **bekennen sich zu einem fairen Wettbewerb** und lehnen jede kartellrechtswidrige Verfälschung des Wettbewerbs strikt ab.

Wir treffen keine Absprachen mit Wettbewerbern, um Preise oder Verkaufsbedingungen festzulegen, Märkte aufzuteilen oder die Produktion zu beschränken. Weder tauschen wir vertrauliche Informationen mit Wettbewerbern aus noch besprechen wir diese.

Diese Richtlinie soll Sie über die Grundlagen des Kartellrechts informieren und Praxishinweise geben, durch welche kartellrechtlich bedenkliches Verhalten bereits im Vorfeld erkannt und vermieden wird.

Bremen, den 01. Januar 2025



**Jan Christiansen**

Chief Executive Officer  
der DS-Unternehmensgruppe

# 1 Geltungsbereich

Diese Richtlinie findet Anwendung auf alle Mitglieder der Geschäftsführung, die Führungskräfte und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DS-Gruppe sowie jede weitere Rechtsperson oder Gesellschaft, die im Namen der DS-Gruppe handelt (nachfolgend die „Beschäftigten“). In Unternehmen, in denen wir keine Mehrheitsbeteiligung halten, werden wir bestrebt sein, diese oder eine gleichwertige Richtlinie einzuführen.

Auch von Dritten, die mit der DS-Gruppe zusammenarbeiten z.B. Berater, Subunternehmer, Lieferanten, Kunden etc. wird erwartet, dass sie diese Richtlinie einhalten.

Diese Richtlinie wird von Corporate Compliance implementiert, jährlich überprüft und bei Bedarf aktualisiert. Sie ist in ihrer aktuellen Version jederzeit zugänglich unter [www.ds-bremen.de/verantwortung#downloads](http://www.ds-bremen.de/verantwortung#downloads) oder im Intranet der DS-Gruppe.

## Haftung:

Muttergesellschaften haften bei Kartellrechtsverstößen für ihre Tochtergesellschaften, insbesondere dann, wenn Anteile von 100 % gehalten werden.



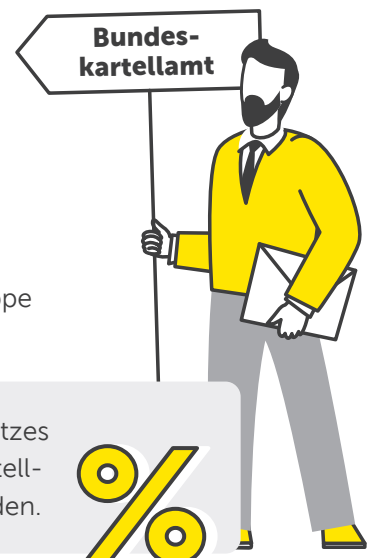
# 2 Zielsetzung

Unternehmen, die Verstöße gegen das Kartellverbot begehen, müssen mit empfindlichen Sanktionen rechnen. Das Bundeskartellamt verhängt Bußgelder, geschädigte Wettbewerber fordern Schadensersatz und den Verantwortlichen im Unternehmen droht eine persönliche Strafverfolgung.

Diese Richtlinie dient der Prävention von Verstößen gegen das Kartellverbot. Ihr Ziel ist es, über die wichtigsten Verbote des Kartellrechts aufzuklären und klare Verhaltensanforderungen aufzustellen, um Verstöße zu vermeiden.

Der Fokus dieser Richtlinie liegt auf den kartellrechtlichen Themenbereichen, die für die Geschäftstätigkeiten der DS-Gruppe von Bedeutung sind.

**Bußgelder** können bis zu 10 % des weltweiten Gesamtumsatzes der DS-Gruppe betragen! Zusätzlich kann der durch das kartellrechtswidrige Geschäft erlangte Mehrerlös eingezogen werden.



## 3 Verantwortlichkeit

Die Geschäftsführung der Diersch & Schröder GmbH & Co. KG und der Compliance Officer der DS-Gruppe sind für den Inhalt dieser Richtlinie verantwortlich.

Die jeweilige Geschäftsführung des Unternehmens der DS-Gruppe (nachfolgend auch „DS-Einheit“) ist verantwortlich für die Einhaltung und Umsetzung der Richtlinie. Diese Verantwortung kann auf einen Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin der jeweiligen DS-Einheit oder des Geschäftsbereiches übertragen werden. Auch bei rechtswirksamer Übertragung verbleibt die Pflicht zur Überwachung bei der jeweiligen Geschäftsführung.

Der Compliance Officer der DS-Gruppe und/oder der Compliance Beauftragte der jeweiligen DS-Einheit stehen den Geschäftsführungen bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen beratend zur Verfügung.

## 4 Verbotene Verhaltensweisen im Kartellrecht

### 1. Das Kartellrecht im Überblick

Das deutsche und das europäische Kartellrecht **verbieten Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Unternehmen sowie Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen**, welche eine spürbare Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken (sog. Kartellverbot).

**Ausnahme** ist der Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen zulässig, wenn das sog. Konzernprivileg greift. Danach sind Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen innerhalb eines Konzerns kartellrechtlich unbedenklich, wenn es den beteiligten Tochter- und Enkelgesellschaften an wirtschaftlicher Selbstständigkeit oder der Möglichkeit zu eigenständigem Marktverhalten fehlt. Der erforderliche wirtschaftliche Einfluss wird bei einer Kapitalbeteiligung i.H.v. 100 % vermutet.



Das Kartellverbot wird sehr weit ausgelegt. Der Begriff der Vereinbarung erfasst nicht nur schriftliche Verträge, sondern beispielsweise auch sogenannte Gentlemen's Agreements, die bloß mündlich getroffen werden. **Es ist also nicht erforderlich, dass die Vereinbarung schriftlich festgehalten wurde oder dass sie rechtlich verbindlich sein sollte.**

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen können zulässig sein, wenn sie Effizienzgewinne, etwa in Form von **Kosteneinsparungen durch Synergien oder qualitativen Verbesserungen**, herbeiführen und zu erwarten ist, dass diese im angemessenen Umfang, z. B. in Gestalt niedrigerer Preise oder qualitativ verbesserter Produkte, an die Abnehmer weitergegeben werden.



## 2. Verhalten im Verhältnis zu Wettbewerbern – horizontale Wettbewerbsbeschränkungen

### 2.1 Preis- und Konditionsabsprachen

Verboten ist jede Absprache zwischen Wettbewerbern über Preise. Derartige Absprachen gehören zu den sog. *Hardcore*-Kartellverstößen, die grundsätzlich unzulässig sind.

Neben Preisabsprachen sind auch Vereinbarungen über sonstige Geschäftsbedingungen (Lieferbedingungen, Garantiebedingungen, Zahlungsfristen, Verzugszinsen etc.) grundsätzlich unzulässig.

Im Einzelfall kann eine **Vereinheitlichung von Geschäftsbedingungen jedoch freigestellt** sein, wenn diese zu Effizienzgewinnen führt und, z.B. aufgrund der verbesserten Vergleichbarkeit der Angebote, auch den Verbrauchern zugutekommt.



### 2.2 Marktaufteilung (Absatzgebiete, Kunden oder Quoten)

Die Aufteilung des Marktes zwischen Wettbewerbern stellt ebenso einen *Hardcore*-Kartellrechtsverstoß dar und ist als solcher grundsätzlich stets unzulässig.

Eine Marktaufteilung findet zumeist dergestalt statt, dass sich Wettbewerber versprechen, bestimmte Kunden oder Absatzgebiete der jeweils anderen Partei nicht „anzugreifen“. Auch die Vereinbarung bestimmte Produktionsmengen oder Quoten nicht zu überschreiten, etwa um die von den Parteien jeweils gehaltenen Marktanteil stabil zu halten, stellt eine unzulässige Marktaufteilung dar.

**Beispiel:** Die Wettbewerber A und B vereinbaren, dass bestimmte bisher von A belieferte Kunden nicht von B beliefert werden sollen. Im Gegenzug wird A nicht versuchen, die Stammkunden von B zu akquirieren.





### 2.3 Informationsaustausch

Der Austausch von marktrelevanten Informationen zwischen Wettbewerbern kann unterschiedliche Wirkungen auf den Wettbewerb haben und muss daher je nach Einzelfall beurteilt werden. Grundsätzlich gilt:

Der Austausch von preisbezogenen Informationen (Einkaufs- Verkaufs- und Wiederverkaufspreise einschließlich Listenpreise, Preisbestandteile, Preiskalkulation) oder Informationen über Vertriebspolitik, Absatzgebiete und Kunden ist zwischen Wettbewerbern stets unzulässig.

Die sogenannte Koordinierung über den Markt, d. h. die Anpassung an Wettbewerberinformationen, die von Kunden oder aus öffentlich verfügbaren Quellen bezogen werden, ist demgegenüber erlaubt.

**Beispiel:** Zwei Mitarbeiter konkurrierender Unternehmen begegnen sich zufällig in der Freizeit. Dabei erwähnt der eine Mitarbeiter, dass sein Unternehmen angesichts der gestiegenen Rohstoffpreise seine Verkaufspreise zum nächsten Quartal erhöhen wird.



### 2.4 Aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

Nicht nur die explizite Absprache über die benannten „Tabuthemen“, sondern auch ein „aufeinander abgestimmtes Verhalten“ der Unternehmen ist diesbezüglich verboten.

Ein „aufeinander abgestimmtes Verhalten“ liegt dann vor, **wenn Unternehmen ihr Marktverhalten auf Basis eines gemeinsamen Willens koordinieren**. Eine Absprache zwischen den Unternehmen muss nicht vorliegen, es reicht jede Form von auch indirekter Kommunikation über die Koordination des Marktverhaltens aus. Kein „aufeinander abgestimmtes Verhalten“, sondern ein kartellrechtlich zulässiges Parallelverhalten liegt vor, wenn Unternehmen den Markt beobachten und in eigener freier und unabgestimmter Entscheidung auf das Marktverhalten ihrer Wettbewerber reagieren.

D.h. die DS-Gruppe kann sich aus legalen oder öffentlichen Quellen Informationen über seine Wettbewerber und umgekehrt beschaffen. **Beispiel:** So steht es jeder Tankstelle frei, in Reaktion auf die Preiserhöhung der Nachbartankstelle in eigener Entscheidung ebenfalls die Preise zu erhöhen.



## 2.5 Einkaufs- und Vertriebskooperation

- **Einkaufskooperationen** von Unternehmen bezwecken den gemeinsamen Einkauf von Waren oder Dienstleistungen. Derartige Kooperationen können im Einzelfall vom Kartellverbot freigestellt sein, wenn sie zu Effizienzgewinnen (Erzielung niedrigerer Einkaufspreise, Verringerung der Transaktions- und Transportkosten etc.) führen.
- **Vertriebskooperationen** können vielfältige Formen annehmen und etwa im gemeinsamen Verkauf, in gemeinsamer Werbung oder im gemeinsamen Kundendienst bestehen. Beinhaltet eine Vertriebskooperation zwischen Wettbewerbern die Abstimmung über Verkaufspreise oder führt sie zu einer solchen Abstimmung, ist die Vertriebskooperation in der Regel unzulässig. Dasselbe gilt, wenn die Vertriebskooperation zu einer Aufteilung von Verkaufsgebieten oder Kunden unter den Wettbewerbern führt.

**Beispiel:** Zwei Unternehmen geben ein gemeinsames Angebot für einen Großauftrag ab, den sie nicht allein bewältigen könnten. Diese Kooperation ist als sog. Arbeitsgemeinschaft (ArGE) kartellrechtlich zulässig.



## 2.6 Verbotene Verhaltensweisen im Rahmen von Verbandstätigkeiten

Das Kartellrecht verbietet nicht nur den Unternehmen, wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen zu treffen und ihr Verhalten abzustimmen und zu Boykotten aufzurufen, es nimmt auch direkt die Verbände in die Pflicht:

Verboten sind sog. „Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen“, die eine **Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs** bezwecken oder bewirken. Hinter diesem an die Verbände gerichteten Verbot steht der Gedanke, dass die Unternehmen das Verbot wettbewerbsbeschränkender Absprachen leicht umgehen könnten, wenn sie die Verhaltenskoordinierungen an einen Verband delegieren.

## 3. Verhalten im Verhältnis zu Lieferanten und Abnehmern – vertikale Wettbewerbsbeschränkung

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen kann es nicht nur im Verhältnis zwischen Wettbewerbern, sondern auch im Verhältnis zwischen Lieferanten und ihren Abnehmern geben.

### 3.1 Einflussnahme auf Wiederverkaufspreise

Ein Hersteller oder Lieferant darf grundsätzlich keinen Einfluss darauf nehmen, **welche Preise seine Abnehmer von ihren Kunden verlangen**. Fest- oder Mindestpreisvorgaben (sog. Preisbindung der Zweiten Hand) sind stets unzulässig und werden von den Kartellbehörden mittlerweile konsequent verfolgt. Auch die Einflussnahme auf einzelne Preisbestandteile, wie etwa die Marge der Händler oder die Beschränkung von Rabatten, ist unzulässig.

## 4. Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Während das oben dargestellte Kartellverbot koordinierte Wettbewerbsbeschränkungen durch zwei oder mehrere Unternehmen betrifft, erfasst das Missbrauchsverbot einseitige Verhaltensweisen von Unternehmen.

Das deutsche und das europäische Kartellrecht **verbieten die missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung** durch ein oder mehrere Unternehmen.



### 4.1 Marktbeherrschende Stellung

Ein Unternehmen ist dann marktbeherrschend, wenn es auf dem Markt, auf dem es tätig ist, **keinem ausreichenden Wettbewerbsdruck ausgesetzt** ist. Ob eine marktbeherrschende Stellung vorliegt, wird anhand einer Vielzahl von Kriterien ermittelt. Im deutschen Recht wird eine marktbeherrschende Stellung **ab einem Marktanteil von 40 %** vermutet.

### 4.2 Missbrauch

Es ist nicht verboten, marktbeherrschend zu sein. Ein marktbeherrschendes Unternehmen darf seine Stellung jedoch nicht dazu missbrauchen, den bestehenden, wirksamen Wettbewerb zu behindern.

Der weite Umfang dieser Definition führt zu einer schwierigen Abgrenzung von missbräuchlichen und legitimen Wettbewerbsverhalten. Durch Gerichte und Kartellbehörden würden folgende Fallgruppen als missbräuchlich betrachtet:

- **Unangemessene Preise und Konditionen:** Das Einfordern unangemessen hoher Preise oder unangemessener sonstiger Konditionen gegenüber Abnehmern ist marktbeherrschenden Unternehmen im deutschen und europäischen Kartellrecht untersagt. Auch das Einfordern unangemessen niedriger Preise und unangemessener sonstiger Konditionen gegenüber Lieferanten ist kartellrechtlich unzulässig.



- **Ungleiche Behandlung von Geschäftspartnern:** Unzulässig kann eine Ungleichbehandlung dann sein, wenn sie nach Abwägung aller Gesichtspunkte des Einzelfalls als nicht ausreichend sachlich gerechtfertigt erscheint.
- **Geschäfts- und Lieferverweigerung:** Auch marktbeherrschende und marktstarke Unternehmen sind grundsätzlich in der Entscheidung frei, mit welchen Abnehmern sie Geschäftsbeziehungen eingehen möchten. Eine Geschäfts- oder Lieferverweigerung ist allerdings dann missbräuchlich, wenn sie nach Abwägung der gegenseitigen Interessen als sachlich nicht gerechtfertigt oder als unverhältnismäßig erscheint.
- **Koppelungsverbot:** Eine Koppelung liegt vor, wenn ein Unternehmen ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung nur zusammen mit zusätzlichen Produkten oder Dienstleistungen anbietet. Marktbeherrschenden Unternehmen ist es daher untersagt, das Produkt, mit dem sie marktbeherrschend sind, nur gemeinsam mit anderen Leistungen anzubieten, wenn dadurch Wettbewerber auf dem Markt für diese anderen Leistungen in ihrem Wettbewerb behindert werden.
- **Kampfpreisstrategien:** Marktbeherrschende Unternehmen können ein Produkt oder eine Dienstleistung für einen gewissen Zeitraum zu einem besonders niedrigen Preis (sog. Kampfpreis) auf dem Markt anbieten und auf diese Weise weniger finanzstarke Wettbewerber aus dem Markt drängen oder von diesem fernhalten. Wann besonders niedrige Preise missbräuchlich sind, haben Gerichte wie folgt festgelegt: Preise, die unterhalb der (auf das Produkt bezogenen) durchschnittlichen variablen Kosten liegen, werden grundsätzlich als missbräuchlich angesehen.
- **Rabattsysteme:** Rabatte können von marktbeherrschenden Unternehmen dazu eingesetzt werden, Wettbewerber zu verdrängen, wenn sie so ausgestaltet sind, dass sie Kunden über das einzelne Kaufgeschäft hinaus an das marktbeherrschende Unternehmen binden. Für die kartellrechtliche Beurteilung hat sich folgende Systematik herausgebildet: Rabatte, die an die Abnahme eines bestimmten Prozentsatzes des gesamten Bedarfs des Kunden oder an die Abnahme einer bestimmten, an seinem Gesamtbedarf orientierten Menge anknüpfen (Treuerabatt im engeren Sinne), sind grundsätzlich unzulässig. Demgegenüber sind Mengenrabatte, die jeweils nur für eine einzelne Bestellung gelten, grundsätzlich unbedenklich.



**Beispiel:** Ein marktbeherrschender Lieferant gewährt einem bestimmten Geschäftskunden 15 % Rabatt, wenn dieser 90 % seines Jahresbedarfs von ihm bezieht. Ein solcher Rabatt ist als Treuerabatt im engeren Sinne grundsätzlich unzulässig.



## 5 Kartellrechtsgefährdete Bereiche und präventive Maßnahmen in der DS-Gruppe

Die DS-Gruppe hat im Rahmen ihrer Compliance-Risikoanalyse kartellrechtsgefährdete Bereiche identifiziert und veranlasst stetig präventive Maßnahmen.

### 1. Kontakt zum Wettbewerb

Insbesondere im Rahmen von Messen, Konferenzen und Verbandsveranstaltungen besteht ein Kontakt zum Wettbewerb. Im Rahmen dieser Veranstaltungen wird im besonderen Maß darauf geachtet, dass es nicht zu Preisabsprachen etc. kommt. Die Beschäftigten der DS-Gruppe sind hier entsprechend geschult.

Auch die Verbände haben dieses kartellrechtliche Risiko erkannt und machen hierzu ebenfalls besondere Vorgaben. So weist z.B. der Wirtschaftsverband Fuels und Energie e.V. (en2x), dessen Veranstaltungen regelmäßig besucht werden, in seiner Beitragsordnung darauf hin:

- Halten Sie sich bei allen Sitzungen, Telefonkonferenzen und sonstigen Veranstaltungen, an denen Unternehmen, die untereinander im Wettbewerb stehen, an die vorher juristisch geprüfte Tagesordnung.
- Achten Sie darauf, dass bei den Tagesordnungspunkten nur solche Informationen aus Unternehmen eingebracht werden, die für die Behandlung des Tagesordnungspunktes notwendig sind.
- Über Rechtsänderungen, Gesetzgebungsvorhaben und politische Initiativen mit Auswirkungen auf die Branche dürfen Unternehmen sprechen. Nicht aber über sich daraus ergebendes Verhalten am Markt oder Investitionsvorhaben.



- Halten Sie alle Kommunikation so, als wäre sie öffentlich. Wenn jetzt hier eine Fernsehkamera mitlaufen würde, wäre das kein Schaden.
- Halten Sie sofort ein, wenn ein Teilnehmer Bedenken äußert, ob das, was gesagt wird, rechtlich zulässig ist. Das Thema darf dann nur nach vorheriger rechtlicher Prüfung fortgesetzt werden.
- Schützen Sie den Geheimwettbewerb: Die Absichten und Planungen von Unternehmen müssen vor den Wettbewerbern geheim gehalten werden.
- Diskussionen über Preise, Konditionen, Mengen und Absatzgebiete sind ein absolutes NO GO. Sie dürfen sich nie daran beteiligen – auch nicht als bloßer Zuhörer.
- Informieren Sie andere Unternehmen der Branche nicht über Ihre zukünftigen Absichten im Wettbewerb. Geben Sie keine unveröffentlichten Informationen weiter über Planungen oder laufende Projekte zu: Kapazitätserweiterungen oder -einschränkungen, Investitionen, Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen, Einstellung von Produkten oder Dienstleistungen.

Eine gesetzeswidrige Aufteilung von Märkten findet in der DS-Gruppe ebenfalls nicht statt. Etwaige Vertriebsvereinbarungen werden gemäß Mustervorlagen EU/ Non-EU geschlossen, die von Corporate Compliance und/oder dem Legal Department freigegeben wurden. Ist der Distributor ebenfalls Hersteller von Produkten, die im Wettbewerb stehen könnten, sehen wir von Gebietsbeschränkungen ab.

## **2. Verhältnis zu Kunden und Lieferanten**

Die Beziehung zu Kunden und Lieferanten innerhalb der DS-Gruppe sind langjährig und beruhen auf guter Zusammenarbeit.

Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DS-Gruppe, die im Einkauf und Vertrieb tätig sind, gibt es spezielle Vorgaben und es werden Schulungen angeboten, um Preise gemäß den Vorgaben des Marktes zu kalkulieren und objektiv sowie gesetzeskonform festzulegen und Preisabsprachen und -vorgaben gegenüber Dritten zu unterlassen. Es wird insgesamt streng darauf geachtet, dass es keine familiären Beziehungen zwischen Käufer und Verkäufer gibt.

## **3. Marktbeherrschende Stellung**

Es gibt eine Marktdominanz in bestimmten Sparten des Produktportfolios (Chemie). Diese wird regelmäßig analysiert und nicht dazu genutzt, um Preise unangemessen festzulegen oder Geschäftspartner ungleich zu behandeln.

Die Compliance Schulungen legen auch im Kartellrecht im Sinne dieser Richtlinie einen Schwerpunkt auf die Risikobereiche in der DS-Gruppe und werden der Dynamik des Geschäftsfeldes je nach Aktivität jährlich angepasst. Sobald Fragen und Bedenken zum Thema Kartellrecht aufkommen, wird Rücksprache mit der Geschäftsführung und dem Compliance Officer der DS-Gruppe gehalten.

# 6 Verhalten bei Verdacht eines Kartellrechtsverstoß

## 1. Meldung von Verstößen

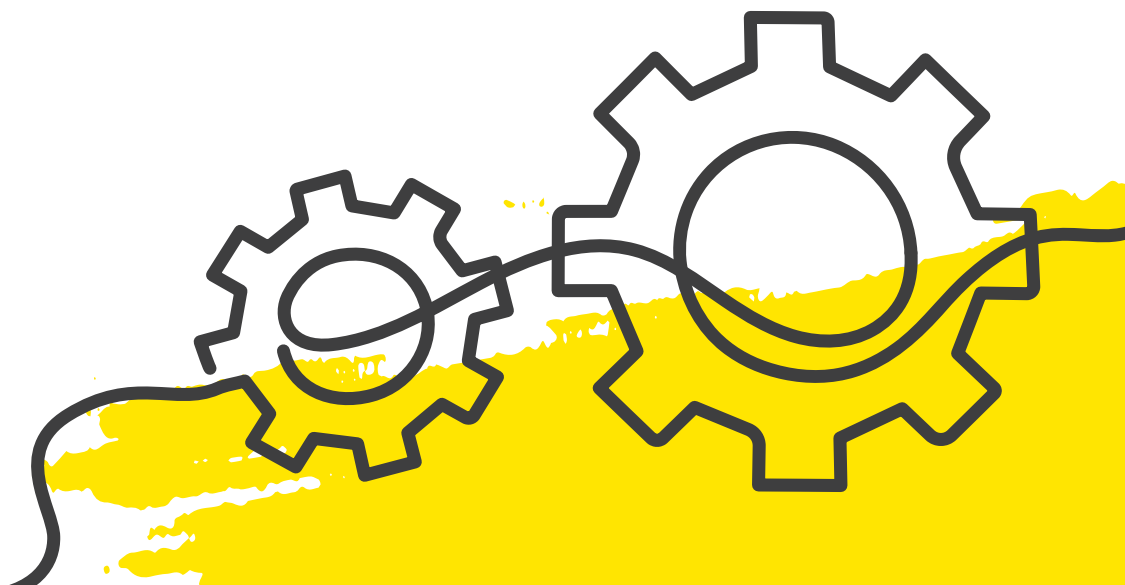
Alle Beschäftigten haben die Pflicht, auf Verstöße oder den Verdacht eines Rechtsverstoßes in Zusammenhang mit dieser Richtlinie hinzuweisen.

Damit soll keine Misstrauenskultur geschaffen werden. Zum Schutz der DS-Gruppe ist es jedoch erforderlich, schwerwiegende Verstöße zu melden, um notwendige Maßnahmen ergreifen zu können.

## 2. Unser Hinweisgebersystem

Um Verstöße gegen diese Richtlinie zu melden, steht unser Hinweisgebersystem (zu finden unter [www.ds-bremen.de/whistleblowing-prozess](http://www.ds-bremen.de/whistleblowing-prozess)) allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Geschäftspartnern sowie Dritten zur Verfügung. Unser Hinweisgebersystem begleitet die Bearbeitung von der Eingabe des Hinweises bis zum Abschluss des Verfahrens. Dabei stellt das Hinweisgebersystem höchste Vertraulichkeit und auf Anfrage Anonymität sicher. Wir legen Wert auf Fairness im Umgang mit allen Beteiligten des jeweiligen Verfahrens und verstehen die angemessene und wirksame Bearbeitung von Bedenken als Teil unserer unternehmerischen Sorgfalt. Dabei wird stets der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit gewahrt und in jedem Einzelfall geprüft, welche Konsequenzen geeignet, erforderlich und angemessen sind.

Hinweise können ebenfalls unter [compliance@ds-bremen.de](mailto:compliance@ds-bremen.de) eingereicht werden. Die oben dargestellten Grundsätze der Vertraulichkeit, der Fairness und der Verhältnismäßigkeit gelten hier ebenfalls.



## 7 Umgang mit Verstößen und Konsequenzen

Gegen Beschäftigte, die gegen diese Richtlinie verstoßen, können Disziplinarmaßnahmen verhängt werden, die bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses reichen.

Verstöße können an die zuständigen Strafverfolgungs- oder Aufsichtsbehörden weitergeleitet werden, was zu Strafen, Geld- und/oder Gefängnisstrafen für die Beschäftigten führen kann.

Wird festgestellt, dass ein Geschäftspartner die Bestimmungen dieser Richtlinie nicht eingehalten hat, sind geeignete Maßnahmen zu ergreifen, die die Kündigung des Vertrages mit dem Geschäftspartner, die Einleitung angemessener rechtlicher Schritte und/oder die Benachrichtigung der zuständigen Behörden umfassen können.

Verstöße gegen diese Richtlinie können je nach anwendbarem Recht zu internen Disziplinarmaßnahmen führen und zusätzlich zivil- und/oder strafrechtliche Verfahren gegen einzelne Mitarbeitende nach sich ziehen. Verstöße ahnden die Kartellbehörden unnachgiebig mit immer höher werdenden Bußgeldern (vielfach in Millionenhöhe). Auch gegen die handelnden Mitarbeiter und Organe persönlich werden dabei regelmäßig empfindliche Bußgelder verhängt. Daneben können die Kartellbehörden aber auch die durch Kartellverstöße erzielten Gewinne abschöpfen und behördliche Untersagungsverfügungen aussprechen. Zudem werden die Maßnahmen der Kartellbehörden regelmäßig von Geschäftsräumdurchsuchungen sowie negativer Presse begleitet. Geschädigte Unternehmen können gegen „Kartellsünder“ zudem Schadensersatzklagen anstrengen.

Bei sogenannten Hardcore-Verstößen machen die Kartellbehörden in der Regel von ihrem Recht Gebrauch, die **Geschäftsräume ohne Vorankündigung zu durchsuchen**.





Konditionen

**RABATTE****VERTRIEB**COMPLIANCE **Preise** ABSPRACHEN**Kooperation** Verbände**WETTBEWERB**Bußgeld **MARKTDOMINANZ****INTEGRITÄT** **FAIRNESS**

Informationsaustausch

**TRANSPARENZ****Kartellverbot**

Marktaufteilung

**KUNDEN****SANKTIONEN**

LIEFERANTEN

Koppelung **Schadensersatz****VERTRÄGE**

# ENERGIE

Gemeinsam besser für **Mobilität**,  
**Wärme** und **Strom** – das treibt uns an.

# CHEMIE

Unsere **Additive** schmieren industrielle  
Produktionsanlagen und schützen Bananenpflanzen.

# YOUNG BUSINESS

Start-ups helfen der DS-Gruppe, **jung** und **innovativ** zu bleiben.