



RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

REIHE	ABFOLGE
NR.	NR.
140	30

AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 1 von 11
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf

GELTUNGSBEREICH

Unternehmen..... Ja
Geschäftsbereiche und Tochtergesellschaften in den USA Ja
Geschäftsbereiche und Tochtergesellschaften außerhalb der USA Ja
Konsolidierte Joint Ventures und verbundene Unternehmen Ja
Nicht konsolidierte Joint-Venture-Kooperationen **

**** Entscheidung obliegt Leitung der Geschäftseinheit**

EINFÜHRUNG

Johnson Controls verfolgt mit Nachdruck seine Unternehmensziele auf dem weltweiten Markt. Dabei respektiert Johnson Controls in seinen Unternehmenspraktiken bei sämtlichen Geschäften die weltweiten Kartell- und Wettbewerbsgesetze („Wettbewerbsgesetze“). Der Zweck dieser Richtlinie ist es daher, (i) Mitarbeiter von Johnson Controls über die grundsätzlichen Anforderungen der Wettbewerbsgesetze und ihre Aufgabe diese zu befolgen zu informieren, (ii) die Verantwortlichkeit von Johnson Controls-Unternehmen zur Unterstützung und Schulung der Angestellten in Bezug auf Wettbewerbsangelegenheiten aufzuzeigen, und (iii) Mitarbeiter darüber zu informieren, wo sie Unterstützung finden und Bedenken über die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze berichten können.

UMFANG

Diese Richtlinie gilt für alle Vorstands-, Aufsichtsrats- und Verwaltungsratsmitglieder, sonstigen Mandatsträger sowie Mitarbeiter von Johnson Controls, dessen Tochtergesellschaften, angeschlossenen Unternehmen und Geschäftsbereichen, wo immer diese eingetragen, zugelassen, gegründet oder ansässig sind, einschließlich zugehöriger Unternehmen, Personengesellschaften und Gemeinschaftsunternehmen, an denen Johnson Controls eine Mehrheitsbeteiligung hält.



RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE	ABFOLGE
		NR.	NR.
		140	30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 2 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

RICHTLINIE UND VERPFLICHTUNGEN

Alle Mitarbeiter, Partner, Handlungsbevollmächtigten und Vertreter von Johnson Controls müssen die Wettbewerbsgesetze einhalten. Wettbewerbswidriges Verhalten ist niemals zulässig. Kein Johnson Controls-Mitarbeiter darf eine Verletzung des Kartell- oder Wettbewerbsrechts autorisieren, anweisen, erleichtern, durchführen, genehmigen, tolerieren, daran mit anderen zusammenarbeiten oder daran beteiligt sein.

Wir verlangen von allen Mitarbeitern, die von einer Verletzung eines Wettbewerbsgesetzes erfahren, dies unverzüglich der Rechtsabteilung und/oder über die Johnson Controls Ethics Helpline zu melden. Alle ausgewählten Johnson Controls-Mitarbeiter müssen alle zwei Jahre bestätigen, dass sie die Richtlinie zum fairen Wettbewerb gelesen und verstanden haben. Für alle Aktivitäten, die gemäß dieser Richtlinie fragwürdig erscheinen oder dieser Richtlinie widersprechen, müssen Johnson Controls-Mitarbeiter eine Überprüfung durch die Rechtsabteilung anfordern. Mitarbeitern, die gegen diese Richtlinie verstoßen, drohen Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Kündigung. Darüber hinaus kann ihr Verhalten strafrechtliche Konsequenzen haben, z. B. Bußgelder und Gefängnisstrafen.

Alle Führungskräfte müssen sicherstellen, dass die ihnen direkt unterstellten Mitarbeiter alle zwei Jahre bestätigen, diese Richtlinie gelesen und verstanden zu haben. Führungskräfte müssen interne Kontrollmechanismen einrichten, die die Möglichkeiten oder Gelegenheiten für wettbewerbswidriges Verhalten von Johnson Controls-Mitarbeitern einschränken. Außerdem müssen sie neue und vorhandene Mitarbeiter benennen, die Schulungen zum Kartell- und Wettbewerbsrecht zu absolvieren haben.

Die Rechtsabteilung wird Mitarbeiter anleiten und unterstützen, die Fragen oder Bedenken zum nachstehend erläuterten wettbewerbsrelevanten Verhalten haben.

RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb		Seite 3 von 11
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370		GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf

Wettbewerbsrelevante Situationen

1. Beziehung zu Mitbewerbern

Am häufigsten ergeben sich Verstöße gegen Wettbewerbsgesetze aus der Beziehung zu Mitbewerbern. Das Wettbewerbsrecht untersagt Mitbewerbern, Vereinbarungen einzugehen, die einen wettbewerbswidrigen Effekt zu Lasten des Verbrauchers haben könnten. Zoll-, Kartell- und Wettbewerbsbehörden, Gerichte oder die EU-Kommission könnten die Existenz einer Vereinbarung unter Mitbewerbern bereits aus den geringsten Anzeichen ableiten, zum Beispiel einer informellen Unterhaltung zwischen Mitarbeitern von Mitbewerbern oder einigen unachtsam niedergeschriebenen Worten. Daher dürfen Sie nie vergessen, dass Ihr Austausch mit Mitbewerbern falsch verstanden werden kann.

Bei den am häufigsten strafrechtlich verfolgten Delikten im Rahmen einer Mitbewerberbeziehung handelt es sich immer um wettbewerbswidrige Vereinbarungen zu (1) horizontalen Preisabsprachen; (2) der Aufteilung von Märkten/Kunden sowie Angebotsabsprachen; oder (3) Boykotten. Solche Vereinbarungen gehen zwangsläufig zu Lasten des Verbrauchers und sind darum *per se* gesetzeswidrig. Was *per se* ein Verstoß ist, kann in jedem Land und jeder Region anders definiert sein. Nachstehend sind einige Beispiele für „per se“-Verstöße gegen Wettbewerbsgesetze sowie anderes wettbewerbswidriges Verhalten aufgeführt. Wenn Sie nicht sicher sind, ob bestimmte Verhaltensweisen gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen könnten, wenden Sie sich an die Rechtsabteilung.

2. Horizontale Preisabsprachen

Um „horizontale Preisabsprachen“ handelt es sich, wenn Mitbewerber auf direktem oder indirektem Weg die von ihnen verlangten/gezahlten Preise oder andere Bedingungen, die den Preis beeinflussen, gemeinsam festsetzen. Im Wettbewerbsrecht der meisten Länder wird ein solches Verhalten mit schwersten Strafen belegt, z. B. längere Gefängnisstrafen für die beteiligten Mitarbeiter, hohe Bußgelder

RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 4 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

für Johnson Controls und Einzelpersonen sowie hohe Schadenersatzsummen in privatrechtlichen Fällen. Regeln zu Preisabsprachen decken alle Vereinbarungen unter Mitbewerbern ab, die sich auf Preise auswirken. Dazu zählen Vereinbarungen zu Preisbestandteilen sowie Vereinbarungen zur Art und Weise, wie Preise, Rabatte, Angebote, Nachlässe und Kreditkonditionen festgesetzt werden.

3. Marktaufteilung und Angebotsabsprachen

Die Aufteilung von Produktmärkten, Produktlinien, Geschäftschancen, Bezugsquellen, Gebieten oder Kunden unter Mitbewerbern ist ungeachtet der Marktauswirkungen oder vorgebrachten Gründe stets ungesetzlich. So dürfen sich Mitbewerber beispielsweise nicht darüber einigen, in welchen geografischen Gebieten jeder von ihnen verkaufen wird oder nicht, und ebenso dürfen sie sich nicht über die Kunden oder Kundenkategorien einigen, die jeder von ihnen betreuen darf oder nicht. Ebenso ungesetzlich ist die Abstimmung zwischen Mitbewerbern zu jedweder Art von Angebotskoordinierung. Zu dieser Art ungesetzlichen Verhaltens zählen u. a. Vereinbarungen unter Mitbewerbern darüber, wer ein Angebot erstellen wird und/oder wie das jeweilige Angebot aussehen soll. Diesbezügliche Verstöße können auch zu längeren Gefängnisstrafen für Mitarbeiter, hohen Bußgeldern für Johnson Controls und Einzelpersonen sowie hohen Schadenersatzsummen in privatrechtlichen Fällen führen.

4. Boykotte

Eine Übereinkunft zwischen mindestens zwei Unternehmen, mit einem anderen Unternehmen keine Geschäfte zu tätigen, kann gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen. Ein allein handelndes Unternehmen hat in der Regel das Recht, auszuwählen, mit welchen Personen oder Unternehmen es eine geschäftliche Beziehung eingehen möchte.

RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb		Seite 5 von 11
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370		GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf

5. Unzulässiger Informationsaustausch mit Mitbewerbern

Im Allgemeinen verbietet das Wettbewerbsrecht auch den Informationsaustausch zwischen Mitbewerbern, wenn dieser Austausch denselben Effekt hat wie eine ungesetzbliche Vereinbarung. Dies kann beispielsweise dann der Fall sein, wenn Mitbewerber untereinander vertrauliche geschäftliche Informationen austauschen und dadurch in der Lage sind, ihr Verhalten am Markt zu koordinieren. Aus diesem Grund dürfen Johnson Controls-Mitarbeiter keinesfalls vertrauliche Informationen zu Angebotsabsichten, Kosten, Kunden, Fertigungskapazitäten und geplanten Investitionen mit Mitbewerbern austauschen. Allerdings dürfen Johnson Controls-Mitarbeiter Informationen aus öffentlichen Quellen zu Mitbewerberaktivitäten beschaffen.

6. Zulässiger Informationsaustausch mit Mitbewerbern

Im Zusammenhang mit den folgenden Aktivitäten kann die Kommunikation mit einem Mitbewerber zulässig sein, sofern sie einen legitimen Zweck hat und für Verbraucher schlussendlich von Vorteil ist:

- a. Handelsverbände und Berufsvereinigungen
- b. Normungstätigkeiten
- c. Gemeinsame Aktivitäten zur Beeinflussung von Regierungsarbeit
- d. Übernahmen und Joint Ventures
- e. Kooperations-/Teamvereinbarungen sowie gemeinsame Forschung und Entwicklung

Johnson Controls-Mitarbeiter, die im Rahmen dieser Aktivitäten mit Mitbewerbern kommunizieren, müssen in Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung sicherstellen, dass sich jeder geschäftliche Kontakt und Austausch auf zulässige Themen beschränkt und dass Art und Umfang dieser Aktivitäten auf erforderliche Weise protokolliert werden. Sofern dies möglich ist, müssen Sie die Rechtsabteilung schon vor dem Kontakt mit Mitbewerbern hinzuziehen.

RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb		Seite 6 von 11
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370		GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf

7. Monopolbildung

Eine Monopolstellung zu haben, bedingt durch ausgezeichnete Produkte, unternehmerische Fähigkeiten oder aus der Historie ist nicht ungesetzlich. Das Wettbewerbsrecht verbietet aber wettbewerbswidrige Verdrängungs- oder Ausschlusstaktiken, die dem Aufbau oder der Fortführung eines Monopols oder beherrschenden Marktanteils dienen. Ein „beherrschender Anteil“ an einem Markt kann bei weit unter 100 % liegen. In einigen Ländern genügen bereits 30 % oder sogar weniger, falls die entsprechenden Behörden feststellen, dass einige wenige Unternehmen zusammen einen beherrschenden Marktanteil haben. Aus diesem Grund können Unternehmen mit derart hohen Marktanteilen Beschränkungen beim Vertrieb und Verkauf ihrer Produkte auferlegt werden. Wenn Johnson Controls-Unternehmen Marktanteile erlangen, die als beherrschend aufgefasst werden könnten, müssen sie sich mit der Rechtsabteilung über neue Vertriebs- oder Marketingtaktiken absprechen.

8. Beziehungen zu Kunden

Auch Beziehungen zu Kunden können gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen. Johnson Controls kann seine Kunden im Allgemeinen frei wählen und ihnen bestimmte Einschränkungen auferlegen. Einschränkungen mit wettbewerbswidrigem Effekt sind allerdings gesetzlich verboten.

9. Vertikale Preisabsprachen:

Einige Wettbewerbsgesetze beschränken Vereinbarungen zwischen einem Hersteller und einem Vertriebshändler oder Händler oder zwischen einem Vertriebshändler und einem Einzelhändler in Bezug auf den Wiederverkaufspreis eines Produkts. Diese Gesetze verbieten Johnson Controls im Allgemeinen nicht, Kunden Wiederverkaufspreise zu empfehlen. Allerdings verstößt es gegen diese Richtlinie, mit Kunden Vereinbarungen zu Wiederverkaufspreisen einzugehen. Ebenso verstößt es gegen diese Richtlinie, unser Geschäft mit einem Kunden von dessen Bereitschaft abhängig zu machen, beim Verkauf

RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 7 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

unserer Wiederverkaufspreis-Empfehlung zu folgen, oder für Incentives oder Sanktionen zu sorgen, die sicherstellen sollen, dass Kunden den Wiederverkaufspreis-Empfehlungen folgen.

10. Nicht preisbezogene Einschränkungen:

Im Allgemeinen ist es in den meisten Rechtssystemen zulässig, Kunden, die Johnson Controls-Produkte verkaufen, vertretbare, nicht preisbezogene Einschränkungen aufzuerlegen. So darf Johnson Controls im Allgemeinen den Verkauf unserer Produkte durch Kunden auf ein bestimmtes Gebiet oder eine bestimmte Kundengruppe beschränken oder von Kunden verlangen, ausschließlich Johnson Controls-Produkte anzubieten. Um solche Einschränkungen auferlegen zu dürfen, müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein: (1) Es muss ein legitimer geschäftlicher Zweck für die Einschränkungen vorliegen, z. B. Vertriebshändler zu motivieren, im Verkauf engagiert aufzutreten; und (2) die Einschränkung muss sich aus einer unabhängigen Entscheidung von Johnson Controls ergeben, nicht aus einer Vereinbarung mit einem Mitbewerber oder anderen Vertriebshändlern. Wenden Sie sich an die Rechtsabteilung, bevor Sie Kunden nicht preisbezogene Einschränkungen auferlegen.

Darüber hinaus dürfen sich Johnson Controls-Mitarbeiter niemals zur selben Zeit mit zwei oder mehr Vertriebs- oder Einzelhändlern treffen oder austauschen, um Folgendes zu besprechen:

- a) die Auswahl, Anzahl oder Festlegung von Vertriebs- oder Einzelhändlern;
- b) die Gebietseinschränkungen für Vertriebs- oder Einzelhändler;
- c) die Preisgestaltungspraktiken von Vertriebs- oder Einzelhändlern; oder
- d) mögliche Preisgestaltungsrichtlinien für Vertriebs- oder Einzelhändler

Diese Themen sind zu vermeiden, da Kartell- und Wettbewerbsbehörden weltweit solche Besprechungen als eine von Johnson Controls unterstützte Vereinbarung unter einer Gruppe konkurrierender Vertriebs- oder Einzelhändler auffassen könnten.



RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE	ABFOLGE
		NR.	NR.
		140	30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 8 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

11. Kopplung

Unter bestimmten Umständen verbieten Wettbewerbsgesetze die Kopplung des Verkaufs eines Produkts an den Verkauf eines anderen. Beispielsweise könnte eine Koppelvereinbarung umfassen, dass ein Kunde nur dann ein Produkt (das „Kopplungsprodukt“) erwerben kann, wenn er auch ein zweites Produkt (das „gekoppelte Produkt“) erwirbt. In diesen Fällen befürchtet der Gesetzgeber, dass der Verkäufer den Anreiz durch ein stark gewünschtes Produkt (das Kopplungsprodukt) dazu nutzt, dem Kunden ein weniger gewünschtes Produkt (das gekoppelte Produkt) aufzuzwingen. Dies kann nicht nur zu Lasten des Kunden gehen, sondern auch zu Lasten von Mitbewerbern, die eigene Versionen des gekoppelten Produkts verkaufen. Das Kopplungsverbot gilt nur, wenn: (1) es sich tatsächlich um zwei separate Produkte handelt; und (2) der Verkäufer für eines der Produkte einen erheblichen Marktanteil hält und dadurch den Einfluss hat, den Kauf des zweiten Produkts durchzusetzen. In den meisten Ländern unterliegen Produkte, die sich nur unter unverhältnismäßigem wirtschaftlichem Aufwand separat verkaufen lassen, nicht den Regelungen zur Kopplung. In der Regel sind Werbeaktionen zulässig, bei denen ein Produkt in Kombination mit einem anderen Produkt ermäßigt angeboten wird, sofern die Produkte nicht zu nicht kostendeckenden Preisen verkauft werden. Die Regelungen zur Kopplung können in jedem Land und jeder Region abweichen. Prüfen Sie daher stets zusammen mit der Rechtsabteilung, ob Ihre beabsichtigten Produktkopplungen rechtmäßig sind.

12. Gegenseitigkeit

Gemäß einigen Wettbewerbsgesetzen ist es Johnson Controls verboten, den Kauf bei einem Kunden davon abhängig zu machen, dass der Kunde selbst Käufe bei Johnson Controls tätigt. Sofern es keine Probleme hinsichtlich einer marktbeherrschenden Stellung gibt, ist es nicht ungesetzlich, wenn Johnson Controls unabhängig entscheidet, Bestellungen bei einem bestehenden oder potenziellen Kunden aufzugeben mit der Absicht, diesen Kunden zu weiteren Käufen bei Johnson Controls anzuregen.



RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 9 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

13. Preisdiskriminierung, die den Wettbewerb dämpft

Bestimmte Wettbewerbsgesetze untersagen Verkäufern den Verkauf des gleichen Produkts an verschiedene Käufer zu unterschiedlichen Preisen, wenn die Preisdifferenz den Wettbewerb dämpfen oder tendenziell ein Monopol in einer beliebigen Handelssparte hervorbringen könnte. Preisunterschiede können jedoch zulässig sein, wenn die beiden Kunden nicht miteinander konkurrieren oder wenn es nötig ist, den Preis für einen Kunden zu senken, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wird ein Preis gesenkt, um die „Wettbewerbsfähigkeit zu sichern“, muss der für die Preisgestaltung verantwortliche Mitarbeiter sicherstellen, dass (i) der niedrigere Preis nur für Kunden gilt, die bei einem Mitbewerber den niedrigeren Preis zahlen müssten; (ii) der niedrigere Preis nach Treu und Glauben festgelegt wird, d. h. im ehrlichen Versuch, wettbewerbsfähig zu bleiben, auf Grundlage von Fakten, die den für die Preisgestaltung verantwortlichen Mitarbeitern bekannt waren; (iii) der niedrigere Preis nur so lange angeboten wird wie nötig, um wettbewerbsfähig zu sein; und (iv) der niedrigere Preis kein wettbewerbswidriger Verdrängungspreis ist. Der für die Preisgestaltung verantwortliche Mitarbeiter muss die Fakten dokumentieren, auf denen das niedrigere Preisangebot basiert. Kontaktieren Sie zur Preisdokumentation niemals einen Mitbewerber. Es ist per se ungesetzlich, einen Mitbewerber zu kontaktieren, um einen niedrigeren Preis zu überprüfen.

Darüber hinaus ist es Johnson Controls-Mitarbeitern untersagt, einem Kunden Preise oder Bedingungen anzubieten, die günstiger sind als die für konkurrierende Kunden, die ähnliche Mengen kaufen. Ausnahmen müssen zunächst mit der Rechtsabteilung vereinbart werden, um sicherzustellen, dass eine solche Preisdiskriminierung zulässig ist.



RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 10 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

14. Zusammenkünfte von Branchenverbänden, Konferenzen und Treffen, bei denen Mitbewerber anwesend sind

Es ist Mitarbeitern von Johnson Controls untersagt, an Zusammenkünften von Wirtschaftsverbänden, Konferenzen oder anderen Treffen mit Konkurrenten teilzunehmen, bei denen eines der folgenden Themen besprochen wird: (i) Preise, Preisrichtlinien, Preisänderungen oder Preispläne oder Absichten; (ii) Verkaufsbedingungen oder -konditionen, einschließlich Kredit- oder Zahlungsbedingungen; (iii) Kundenrabatte; (iv) Gewinne, Gewinnspannen oder Kosten; (v) spezifische oder potenzielle Kunden (mit Ausnahme der Präsentation und Unterstützung von (vii) Marketingbemühungen, die vom Unternehmen genehmigt wurden); (viii) Marktanteile; (ix) Angebote, Etablierung eines Angebotskreislaufs, die Absicht, ein Angebot abzugeben oder Angebotsbedingungen; (x) Verkaufsgebiete oder Märkte; (xi) Verkaufs-, Marketing- oder Werbeaktivitäten und -strategien; (xii) Leistungs- oder Produktionspläne; (xiii) Distributionspraktiken; (xiv) Produktentwicklungspläne oder -aktivitäten; (xv) Wettbewerbsinformationen; und (xvi) jede andere Angelegenheit, die mit der vollständigen Handlungsfreiheit und Unabhängigkeit von Johnson Controls bei der Ausübung seiner Geschäfte unvereinbar ist.

15. Fusionen, Übernahmen, Joint-Ventures und andere Firmenzusammenschlüsse

Wettbewerbsgesetze finden auch auf Zusammenschlüsse und Integrationen von Unternehmen Anwendung, selbst dann, wenn die Unternehmen keine Konkurrenten sind. Größere Übernahmen oder Fusionen setzen in vielen Rechtssystemen eine behördliche Prüfung voraus. Dies gilt unabhängig davon, ob die Transaktion tatsächlich wettbewerbsrelevant ist oder sein könnte. Übernahmen, Fusionen, Gemeinschaftsunternehmen und andere Zusammenschlüsse, die keine behördliche Prüfung erfordern, können trotzdem Bedenken der staatlichen Kartell- oder Wettbewerbsbehörden auslösen und erfordern einen sorgfältigen, strukturierten Ansatz. Mitarbeiter müssen bezüglich der Bewertung derartiger Transaktionen daher Rücksprache mit der Rechtsabteilung des Unternehmens halten. Eine verfrühte Integration oder das Schaffen vollendeter Tatsachen während einer Fusion oder Übernahme muss vermieden werden. Johnson Controls und das zu übernehmende Unternehmen müssen sich weiterhin wie Wettbewerber verhalten, bis die Transaktion behördlich genehmigt und vollzogen wurde.



RECHNUNGSLEGUNG UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

		REIHE NR. 140	ABFOLGE NR. 30
AUSGEGEBEN: Feb. 2014 ÜBERARBEITET: Nov. 2016 ZULETZT ÜBERPRÜFT: April 2017	THEMA: Globale Richtlinie zum Kartell-/Wettbewerbsrecht und fairen Wettbewerb	Seite 11 von 11	
ABTEILUNG: Rechtsabteilung	ANSPRECHPARTNER: VP, Chief Ethics/Compliance Officer +1 (414) 524 2370	GENEHMIGT VON: Judy Reinsdorf	

Der Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen während einer Übernahme, insbesondere im Hinblick auf Preise, anstehende Angebote und Kunden, ist ohne vorherige Prüfung und Zustimmung durch die Rechtsabteilung untersagt.