

RICHTLINIE ZUR GESCHÄFTSPARTNERANALYSE DER IDT BIOLOGIKA GMBH

IDT Biologika GmbH
Am Pharmapark
06861 Dessau-Roßlau

Tel.: +49 (0)34901 885 0
www.idt-biologika.com

Bearbeitungsstand: Juni 2023

RICHTLINIE ZUR GESCHÄFTSPARTNERANALYSE DER IDT BIOLOGIKA GMBH

1. ZWECK

Die risikobasierte Geschäftspartneranalyse von zukünftigen und bestehenden Geschäftspartnern („Business Partner Due Diligence“) ist ein Bestandteil des Compliance Management Systems der IDT Biologika („IDT“). Die Prüfung erfolgt vor dem Hintergrund, dass Unternehmen im Rahmen verschiedener Rechtsvorschriften (UK Bribery Act 2010, US Foreign Corrupt Practices Act, § 30 OWiG etc.) für Rechtsverstöße ihrer Geschäftspartner verantwortlich gemacht werden können und die IDT daraus resultierende Rechts- und Reputationsrisiken vermeiden will. Weiteres Ziel einer solchen Prüfung ist es, Schäden von der IDT abzuwenden, die von Verträgen mit belasteten Geschäftspartnern z.B. dadurch ausgehen, dass diese ein erhöhtes Insolvenzrisiko haben.

Bei der Business Partner Due Diligence geht es um ein Verfahren zur Einholung von Hintergrundinformationen über einen Geschäftspartner aus verschiedenen Informationsquellen (z. B. Informationen, die vom Geschäftspartner selbst bereitgestellt werden, Datenbanken, öffentlich zugängliche Informationen).

2. ANWENDUNGSBEREICH

Die Business Partner Due Diligence erfolgt bei allen zukünftigen oder bestehenden Geschäftspartnern, mit denen einer der nachfolgenden Verträge abgeschlossen wird bzw. worden ist oder erweitert oder erneuert werden soll. Dieses gilt auch für angebotsbasierte Vereinbarungen, die über eine SAP-Bestellung und Auftragsbestätigung abgeschlossen werden.

- a. Alle Verträge auf Grundlage derer Dritte Leistungen und Lieferungen für die IDT erbringen, wenn die folgenden Kriterien erfüllt werden:
Der aktuelle Korruptionswahrnehmungsindex (CPI) von Transparency International (*verfügbar unter <https://www.transparency.org/en/cpi/2021/index/nzl>*) für das Land am Sitz des Geschäftspartners und der Vertragswert (Jahresumsatz) erfüllen die nachfolgenden Kriterien:

CPI im Land des Geschäftspartners und Jahresumsatz

- Platz 1 bis 25 in der Rangliste der Länder (z. B. Deutschland, GB) \geq EUR 1.000.000 (eine Millionen)
- Platz 26 bis 125 in der Rangliste der Länder (z. B. USA, China) \geq EUR 500.000 (Fünfhunderttausend)

- Platz 126 bis Ende der Rangliste der Länder (z. B. Rußland, Iran) \geq EUR 250.000 (Zweihundertfünfzigtausend)
- b. Folgende Verträge mit hohem Risiko (unabhängig vom Land des Geschäftspartners und vom Jahresumsatz):
- Verträge mit Beratern und Vermittlern
 - Kooperationsverträge (insbesondere mit Wettbewerbern)
 - Verträge mit staatseigenen Gesellschaften oder Unternehmen im staatlichen Mehrheitsbesitz
 - Verträge mit Universitäten
 - Verträge mit potenziellen neuen Joint-Venture-Partnern
- c. Alle Verträge, wenn die folgenden Kriterien erfüllt werden:
Der verantwortliche Initiator, d.h. der IDT-Mitarbeiter, der einen Vertrag mit einem Geschäftspartner schließen, erweitern oder erneuern möchte, hat Kenntnis über gegenwärtige und/oder vergangene strafrechtliche Verurteilungen insbesondere wegen Wirtschaftsstraftaten des Geschäftspartners, der Geschäftsführer des Geschäftspartners und/oder der Anteilseigner des Geschäftspartners.

3. VERFAHREN

3.1. VERANTWORTLICHKEITEN

Der Initiator ist für die Durchführung der Risikobewertung verantwortlich. Ausgehend von den Ergebnissen der Risikobewertung ist die Durchführung einer Due-Diligence-Prüfung durch den Compliance Officer zu veranlassen.

3.2. VERFAHRENSABLAUF (ZWEI-SCHRITTE-SYSTEM)

Die Due-Diligence-Prüfung von Geschäftspartnern soll zum frühestmöglichen Zeitpunkt durchgeführt werden, dieses ist bei Einkaufsprozessen der Zeitpunkt vor der Lieferantenqualifizierung und in den übrigen Abteilungen der Zeitpunkt vor Zusendung eines indikativen Angebotes an den Kunden (Indication, Proposal). In jedem Fall muss die Due-Diligence-Prüfung spätestens vor der Unterzeichnung des Vertrages mit dem Geschäftspartner erfolgen.

Die Prüfung wird in zwei Schritten durchgeführt:

SCHRITT 1: RISK ASSESSMENT CHECKLIST

Wird die Anbahnung einer Geschäftsbeziehung mit einem neuen Geschäftspartner erwogen, so hat der Initiator für jeden

Geschäftspartner eine Checkliste zur Risikobewertung („Risk Assessment Checklist“) auszufüllen. Die Fragen dieser Checkliste sind mit „Ja“ oder „Nein“ bzw. durch eine kurze Erläuterung zur Verifizierung der potenziellen Risiken zu beantworten.

Werden alle Fragen der Checkliste mit „Nein“ beantwortet, kann die Beziehung zum Geschäftspartner als „geringes Risikopotenzial“ eingestuft werden. Es ist in diesem Fall keine Business Partner Due Diligence erforderlich und der Initiator kann mit den Verhandlungen des Geschäftspartners fortfahren.

Wird mindestens eine der Fragen der Checkliste mit „Ja“ beantwortet, ist die Beziehung zum Geschäftspartner als „potenzielles Risikopotenzial“ einzustufen und die ausgefüllte Checkliste einschließlich der dazugehörigen Dokumentation an den Compliance Officer weiterzuleiten, damit die anschließende Business Partner Due Diligence durchgeführt wird.

SCHRITT 2: BUSINESS PARTNER DUE DILIGENCE

Bei dieser Prüfung liegt der Schwerpunkt auf der Einholung von Informationen zum Geschäftspartner und der Auswertung der gesammelten Informationen. Sie wird vom Compliance Officer auf Grundlage der Risk Assessment Checklist und unter Einsatz einer Compliance-Datenbank durchgeführt. Ziel dieser Datenbank ist es herauszufinden, ob es kritische Informationen („red flags“) über das Unternehmen bzw. die Mitglieder in der Geschäftsführung des Geschäftspartners gibt.

Die Compliance-Datenbank ermöglicht die Überprüfung des Geschäftspartners auf Geldwäsche, Sanktionen, Terrorismusfinanzierung, Bestechung und Korruption sowie Finanzkriminalität und bietet eine detaillierte Überwachung von Beziehungen und Netzwerke politisch exponierter Personen (PEP). Die von der Datenbank gesammelten Informationen werden mit Sanktionslisten, Überwachungslisten der Strafverfolgungsbehörden und mit Listen politisch exponierter Personen (PEP) abgeglichen.

Die Business Partner Due Diligence dient insbesondere der Vermeidung folgender Risiken für die IDT:

- Finanzieller Verlust durch Kündigung des Vertrages und Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen durch den Geschäftspartner
- Entzug der Herstellungserlaubnis
- Bußgeldzahlungen nach dem Gesetz über Ordnungswidrigkeiten (OWiG)
- Reputationsschaden durch negative Presse

Kommt der Compliance Officer bei der Business Partner Due Diligence zu dem Schluss, dass es keine kritischen Informationen („red flags“) über den Geschäftspartner gibt, so ist das Ergebnis an den Initiator übermitteln und der Verhandlungsprozess kann fortgesetzt werden.

Kommt der Compliance Officer hingegen zu dem Schluss, dass es maßgebliche kritische Informationen („red flags“) über den Geschäftspartner gibt und damit ein „substantielles Risiko“ besteht, so sind das Ergebnis und die Gründe für das Ergebnis an den Initiator übermitteln.

In diesem Fall kann der Vorgesetzte des Initiators entscheiden, ob der Geschäftspartner abgelehnt oder die Angelegenheit der Geschäftsführung der IDT vorgetragen wird. Sollten risikominimierende Maßnahmen, wie bestimmte Vertragsregelungen nicht durchsetzbar sein, obliegt der Geschäftsführung der IDT dann die endgültige Entscheidung, ob ein Vertrag mit diesem Geschäftspartner abgeschlossen wird. Entscheidet die Geschäftsführung der IDT, dass trotz des festgestellten Risikos ein Vertrag mit diesem Geschäftspartner abgeschlossen werden soll, kann der Initiator mit dem anzuwendenden Geschäftspartnerprozess fortfahren. Jede Entscheidung der Geschäftsführung der IDT ist schriftlich zu dokumentieren und zu begründen.

3.3. DOKUMENTATION

Alle Dokumente sind auf Veranlassung des Compliance Officer im Contract Management System der IDT zu hinterlegen.

3.4. LAUFENDE ÜBERPRÜFUNG („ONGOING SCREENING“)

Während der Laufzeit des Geschäftsvertrages ist grundsätzlich eine neue Business Partner Due Diligence vom verantwortlichen Initiator zu veranlassen und vom Compliance Officer durchzuführen, wenn

- (a) ein neuer Vertrag abgeschlossen werden soll oder
- (b) der jeweils aktuelle Vertrag verlängert oder erneuert werden soll oder
- (c) das Ergebnis der bereits durchgeführten Business Partner Due Diligence ein „substantielles Risiko“ war. In diesem Fall ist eine erneute Business Partner Due Diligence durchzuführen und zwar (aa) jährlich als auch (bb) dann, wenn der Initiator zwischenzeitlich Kenntnisse über gegenwärtige und/oder vergangene Verurteilungen wegen Wirtschaftsstraftaten des Geschäftspartners erlangt hat.