

|  |   |                        |
|--|---|------------------------|
| <b>Gesellschaft</b><br><br>Iveco Group                               | <b>WETTBEWERBSRICHTLINIE</b>                      |                        |
| <b>Funktion</b><br><br>Legal, Compliance and<br>Corporate Governance | <b>Datum des Inkrafttretens</b><br><br>April 2024 | <b>Seiten</b><br><br>7 |

**Geltungsbereich:** Diese Richtlinie gilt für die Iveco Group N.V. und ihre Tochtergesellschaften (zusammen „Iveco Group“ oder die „Gesellschaft“) und die Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeitenden dieser juristischen Personen, sowie für Personen, die in ihrem Namen agieren (im Folgenden „Betroffene Personen“).

**Zweck:** Diese Richtlinie soll das Bewusstsein für die Wettbewerbsgesetze und die Bedeutung eines offenen und wettbewerbsfähigen Marktes schärfen. Ziel ist es, die Compliance-Kultur in der Iveco Group zu stärken und sicherzustellen, dass die Wettbewerbsregeln als Werte befolgt werden, die unsere Verhaltensweisen und Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern sowie zu allen anderen Beteiligten in den Ländern, in denen die Iveco Group tätig ist oder tätig werden könnte, bestimmen. Diese Richtlinie soll auch sicherstellen, dass das Risiko von Missmanagement in all diesen Beziehungen gemindert wird.

Bei Nichteinhaltung der Wettbewerbsgesetze besteht ein hohes Risiko schwerer wirtschaftlicher Verluste für die Iveco Group, einschließlich Geldbußen bis zu einem bestimmten Prozentsatz des weltweiten Konzernumsatzes (z. B. 10 % in der EU) oder des Umsatzes des betroffenen Unternehmens (z. B. 20 % in Brasilien) und, in einigen Ländern, mögliche Haftstrafen für die beteiligten Personen (z. B. Deutschland, Australien).

Jede betroffene Person - wie hier definiert - ist dafür verantwortlich, diese Richtlinie, die geltenden Gesetze und andere Richtlinien und Verfahren der Iveco Group zu kennen und einzuhalten.

**Richtlinie:** Die Richtlinie legt die wichtigsten Regeln fest, die innerhalb der Iveco Group stets strikt einzuhalten sind, während die Wettbewerbsrichtlinien dazu dienen jeder betroffenen Person ein praktisches Instrument für die Annahme angemessener Verhaltensweisen in jeder Situation an die Hand zu geben.

Bei Zweifeln hinsichtlich der nachfolgenden Bestimmungen sind Sie als betroffene Personen gehalten, vor weiteren Handlungen die Legal, Compliance and Corporate Governance-Abteilung („Legal & Compliance“) zu konsultieren.

- 1. Beziehungen zu Wettbewerbern:** Das Wettbewerbsgesetz verbietet Gespräche (unabhängig davon, ob diese in einem formellen oder informellen Rahmen stattfinden) über wettbewerbsessensible Themen mit Vertretern unserer Wettbewerber oder potenzieller Wettbewerber (z. B. Unternehmen, die in relevante Märkte eintreten möchten, in denen die Iveco Group tätig ist). Die wichtigsten

# I V E C O • G R O U P

Themen, die als wettbewerbssensibel betrachtet werden, sind frühere, gegenwärtige oder zukünftige Preise, preisbezogene Bedingungen (wie z. B. Nachlässe, Rabatte oder Zusatzgebühren) oder andere Bedingungen für den Verkauf, die Marktbelieferung oder Produktionsmengen, aktuelle oder potenzielle Forschungsaktivitäten, Kundenlisten oder Angebote oder sonstige Angelegenheiten bezüglich einzelner Kunden oder Vertriebsgebiete oder Handelsstrategien oder Geschäftsumsätze. Dies sind die wichtigsten Grundsätze, die eingehalten werden müssen:

- a) Tauschen Sie niemals Informationen aus und treffen Sie keine schriftlichen oder mündlichen Vereinbarungen mit Wettbewerbern oder potenziellen Wettbewerbern, die direkt oder indirekt: (i) Preise oder Gewinnspannen festsetzen; (ii) Dienstleistungen oder die Produktion reduzieren; (iii) Kunden oder Märkte aufteilen; oder (iv) zu konzertierten Maßnahmen zum Boykott oder zur Benachteiligung von Kunden, Lieferanten oder Wettbewerbern führen.
- b) Führen Sie niemals Gespräche (auch nicht in Meetings oder über Telefon und Telefonkonferenzen) oder E-Mail-Verkehr oder sonstige schriftlichen Kommunikation (einschließlich per WhatsApp oder über eine andere Messaging-Plattform), die so ausgelegt werden könnten, dass der Verdacht auf solche Vereinbarungen oder Absprachen entstehen könnte.
- c) Werden Wettbewerber (oder potenzielle Wettbewerber) auch als potenzielle Kunden, Partner (z. B. für Kooperationsvereinbarungen, JVs usw.) oder Lieferanten der Iveco Group betrachtet, sind die Transaktionsbedingungen für die betreffenden Produkte und/oder Dienstleistungen unter Einhaltung der geltenden Wettbewerbsregeln zu besprechen und auszuhandeln.
- d) Vermeiden Sie Telefonanrufe bei Wettbewerbern, sofern diese nicht durch legitime geschäftliche Notwendigkeiten begründet sind, wie z. B. dann, wenn die Iveco Group Produkte an Wettbewerber verkauft, von diesen kauft oder eine Partnerschaft mit ihnen eingeht.
- e) Wenn Sie wettbewerbsrelevante Informationen (z. B. die Preisliste von Wettbewerbern oder andere vertrauliche Informationen) von einem Kunden, einem Vertragshändler oder einer anderen Person als den Wettbewerber selbst erhalten, machen Sie bitte zeitnah eine Notiz darüber, wie und von wem Sie die Preisliste/ Informationen erhalten haben, damit dies als eine zulässige Marktforschungsaktivität betrachtet wird. In diesen Fällen sollten Sie unverzüglich Rat von der Legal & Compliance-Abteilung einholen.
- f) Der Austausch mit Wettbewerbern ist auch relevant und sensibel, wenn die Iveco Group an öffentlichen Ausschreibungen teilnimmt. Jeder Geschäftsbereich muss die intern schriftlich festgelegten Verfahren für die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen einhalten, die dazu dienen, die Gefahr von wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen zu minimieren.

*Wir werden uns nicht an Geschäftspraktiken beteiligen, die den unrechtmäßigen Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen mit Wettbewerbern beinhalten.*

- 2. Geplante Meetings mit Wettbewerbern und Handelsverbänden sowie sonstige nicht geplante Meetings:** Wettbewerbsbehörden könnten davon ausgehen, dass ein Meeting zwischen zwei oder mehreren Wettbewerbern entweder durch rechtswidrige Absichten motiviert ist oder zu unangemessenen Gesprächen führen kann. Wir haben die Verpflichtung, anhand unserer schriftlichen Aufzeichnungen sowohl vor als auch nach einem Meeting klarzustellen, dass kein unangemessenes Verhalten stattgefunden hat. Seien Sie daher stets auf der Hut, wie Ihre mündlichen oder schriftlichen Bemerkungen ausgelegt werden könnten.

Bei geplanten Treffen mit Wettbewerbern und Handelsverbänden:

- a) Stellen Sie vorab eine klare und korrekte Tagesordnung für die Teilnehmenden dieses Meetings auf.
- b) Legen Sie diese Tagesordnung der Rechtsabteilung vor, um sich die Angemessenheit der vorgeschlagenen Tagesordnung bestätigen zu lassen.
- c) Führen Sie präzise und klare Aufzeichnungen („Protokolle“) über das Meeting unter Angabe von Anlass, wer das Meeting initiiert bzw. dazu eingeladen hat sowie den Inhalten der Gespräche. Diesen Aufzeichnungen sollte von allen Teilnehmenden zugestimmt werden. Das Protokoll des Meetings muss regelmäßig und gemäß den einschlägigen Sicherheitsvorschriften und -richtlinien der Gesellschaft (z. B. *„Richtlinien für die Speicherung und Entsorgung personenbezogener Daten“*, sofern zutreffend) am vorgesehen Speicherort archiviert und geschützt werden.
- d) Verlassen Sie Gespräche, die Bedenken bezüglich der Wettbewerbsgesetze aufwerfen. Sollte sich ein Gespräch bei einem Meeting, sei es persönlich oder virtuell, zu unangemessenen Themen entwickeln, sollten die Teilnehmenden die Besprechung beenden, sobald das Gespräch in unangemessene Bereiche abschweift, und, falls nötig, das Meeting verlassen. In jedem Fall sollten die Teilnehmenden sicherstellen, dass der Grund für den Einspruch oder die Abweichung ordnungsgemäß im Protokoll des Meetings und in anderen Aufzeichnungen, die im Zusammenhang mit diesem Meeting geführt werden, vermerkt wird. Die betroffenen Personen sollten die Angelegenheit der Legal & Compliance-Abteilung melden. In der Regel lassen die Wettbewerbsgesetze die Weitergabe von Informationen zu, die öffentlich zugänglich oder historisch (d. h. hinreichend „alt“) oder anonymisiert sind.
- e) Handelsverbände veranstalten häufig Meetings und Gespräche unter Wettbewerbern. Dementsprechend gelten die obigen Regeln auch für Meetings von Handelsverbänden, selbst wenn diese von einer staatlichen oder öffentlichen Institution gefördert werden. Die betroffenen Personen sollten nicht an „Neben-Meetings“ oder zusätzlichen Meetings teilnehmen, die vor oder nach ordentlichen Meetings von Handelsverbänden stattfinden.

Wenn bei nicht geplanten Meetings oder informellen Gesprächen mit Wettbewerbern (beispielsweise beim Besuch einer Handelsmesse oder Konferenz) Themen angesprochen werden, die Ihrer Meinung nach unangemessen sein könnten, wie z. B. Preisniveau oder Vertriebsstrategie, Volumina oder Marktanteil (siehe § 1), sollten Sie das Gespräch sofort beenden, sich entfernen und die

Angelegenheit der Legal & Compliance-Abteilung melden oder sich an die Compliance-Helpline wenden.

*Wir informieren uns nur aus rechtmäßigen und transparenten Quellen über Markttrends, technische Entwicklungen und Geschäftsmöglichkeiten.*

**3. Beziehungen zu Lieferanten und Kunden:** Das Kartellrecht untersagt es Herstellern oder Verkäufern, ihren Kunden (z. B. Vertragshändlern, Einzelhändlern oder Werkstätten) Einschränkungen ihrer Verkaufspreise vorzuschreiben. Außerdem ist es mit wenigen bestimmten Ausnahmen untersagt, sich über die Verteilung von Märkten und Kunden abzusprechen. Dies sind zentrale wirtschaftliche Fragen für alle Unternehmen auf dem Markt, auf dem sie tätig sind. Wenn man diese Regeln gut kennt und weiß, wie damit umzugehen ist, kann das unserer Gesellschaft einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

- a) Vermeiden Sie Vereinbarungen mit Kunden, die in irgendeiner Weise den Preis (oder die Gewinnmarge) beeinflussen, zu der die Kunden Produkte oder Dienstleistungen weiterverkaufen, oder anderweitig die Wiederverkaufsbedingungen einschränken. Die Festsetzung von Fest- oder Mindestpreisen für den Wiederverkauf ist in jedem Fall streng verboten.
- b) In den Unternehmensbereichen, in denen die Iveco Group eine bedeutende Marktposition hat (grob gesagt ab einem Marktanteil über 30 %), beraten Sie sich bitte mit der Legal & Compliance-Abteilung, bevor Sie Folgendes unternehmen:
  - (i) Weigerung, bestimmte Kunden oder eine Kategorie von Kunden zu beliefern, selbst aus Gründen, die objektiv begründet erscheinen mögen: z. B. der Verdacht, dass die Kunden die Produkte in ein Gebiet verkaufen, das UN- oder nationalen Handelssanktionen unterliegt, könnte ein objektiver Grund sein, den Handel mit bestimmten Kunden zu verweigern; oder
  - (ii) Vereinbarungen, die verlangen, dass Kunden alle oder einen bedeutenden Anteil ihres Bedarfs von einem Unternehmen der Iveco Group kaufen oder Produkte oder Dienstleistungen kaufen, die über benötigten Produkte oder Dienstleistungen hinausgehen.
- c) Lehnen Sie ohne vorherige Beratung mit der Legal & Compliance-Abteilung nicht die Teilnahme an einer Ausschreibung ab, wenn Sie ausdrücklich dazu aufgefordert wurden. Dies gilt ebenfalls für die Weigerung, Produkte an bestimmte Kunden oder potenzielle Kunden aus anderen Gründen als UN- oder nationalen Handelssanktionen, Kreditwürdigkeit oder fehlender Akzeptanz der angebotenen Vertragsbedingungen, Rentabilität des Verkaufs oder Kapazitätsengpässen zu verkaufen, die unsere Fähigkeit, den Vertrag zu erfüllen einschränken.
- d) Handeln Sie nicht auf eine Weise, die einen Kunden gegenüber anderen Kunden ohne sachlichen Grund bevorzugt oder begünstigt, wenn beide auf demselben Vertriebsniveau im Wettbewerb stehen, z. B. beide sind Vertragshändler oder Werkstätten.

- e) Erwecken Sie nicht den Eindruck, dass ein Lieferant bei der Iveco Group kaufen muss, um an die Iveco Group zu verkaufen. Ebenso dürfen Sie bei einem Kunden nicht andeuten, dass der Kauf von Produkten der Iveco Group zu einem Kauf des Produkts oder der Produkte des Kundendurch die Iveco Group führen wird.

*Wir handeln im Umgang mit Lieferanten, Kunden und potenziellen Partnern in Übereinstimmung mit den Wettbewerbsgesetzen und fordern sie auf, sich ebenso zu verhalten.*

#### 4. **Online-Verkauf und -Werbung:**

Die Gesellschaft stellt ihren Vertragshändlern kommerzielle Richtlinien und Anforderungen in Bezug auf die Qualität oder ein bestimmtes Erscheinungsbild des Online-Shops des Vertragshändlers und die Darstellung der Produkte oder Dienstleistungen unter Berücksichtigung des rechtlichen Schutzes des Rufes der Gesellschaft, der Markenidentität und der Warenzeichen zur Verfügung.

Daher ist es im Einklang mit den Wettbewerbsgesetzen zulässig, zu verlangen, dass Online-Werbung bestimmte Qualitätsstandards erfüllt oder bestimmte Informationen enthält, sowie unter bestimmten Bedingungen die Nutzung bestimmter Preisvergleichsdienste oder Suchmaschinen zu verbieten, mit Ausnahme der am weitesten verbreiteten Online-Werbedienste, und sogar den Verkauf auf nicht zugelassenen Online-Marktplätzen zu verbieten.

Ergreifen Sie auf keinen Fall ohne vorherige Rücksprache mit der Rechtsabteilung Maßnahmen oder Verhaltensweisen, die direkt oder indirekt darauf abzielen, die effektive Nutzung des Internets durch den Vertragshändler für den Verkauf der Vertragswaren oder -dienstleistungen an bestimmte Gebiete oder Kunden zu verhindern.

*Wir sind uns der Bedeutung des Online- und Mehrkanalvertriebs bewusst, der von den Kunden genutzt wird, um Waren und Dienstleistungen unter Einhaltung der Wettbewerbsgesetze auf der ganzen Welt zu kaufen.*

#### 5. **Öffentliche Ausschreibungen:** Üblicherweise ist die Iveco Group direkt oder indirekt an Ausschreibungen in folgenden Szenarien beteiligt:

- a) **Vertragshändler, Importeure, Vertriebspartner und Aufbauhersteller** (Aufbauhersteller produzieren maßgeschneiderte Aufbauten und Karosserien für Busse und andere Fahrzeuge) beteiligen sich in eigenen Namen an Ausschreibungen und erbitten von der Iveco Group ein Preisangebot, das sie als Grundlage für ihr Angebot verwenden.

- b) **Die Iveco Group beteiligt sich direkt an einer Ausschreibung.**

- c) **Die Iveco Group beteiligt sich zusammen mit einer Drittpartei an einer Ausschreibung**, d. h. sie erstellt mit dieser ein gemeinsames Angebot. Die Iveco Group geht die Gefahr der Haftung für rechtswidrige Verhaltensweisen der verbundenen Drittpartei ein. Die verbundene Drittpartei kann ein Vertragshändler, Importeur, Vertriebspartner, Aufbauhersteller oder ein Unternehmen sein, das keine bestehende vertragliche Beziehung zur Iveco Group hat.

Die Teilnahme an einer Ausschreibung birgt Risiken, die sich aus den Wettbewerbsgesetzen ergeben, da die Teilnehmenden miteinander konkurrieren und in jeder Form ihrer Teilnahme - ob allein oder gemeinsam - unabhängig handeln müssen. „**Angebotsabsprache**“ ist eine typische Form von verbotenen Verhalten („Informationsaustausch“) oder sogar Absprachen (d. h. „Kartell“) zwischen den Teilnehmern an einer Ausschreibung bezüglich:

- (i) des anzubietenden Preises oder
- (ii) der Teilnahme oder des Verzichts der Teilnahme an einer Ausschreibung oder
- (iii) der Zuweisung einer Kategorie von Kunden oder Gebieten

Die Iveco Group hat Ad-hoc-Richtlinien erlassen, um sicherzustellen, dass keine der oben beschriebenen verbotenen Verhaltensweisen im Zusammenhang mit ihren Verkäufen im Rahmen einer Ausschreibung auftreten. Im Zweifelsfall ist jede betroffene Person verpflichtet, die Legal & Compliance-Abteilung zu konsultieren, bevor sie auf eine Bekanntmachung oder eine Ausschreibung reagiert.

*Wir nehmen an öffentlichen und privaten Ausschreibungen teil und verpflichten uns, mit Integrität, Transparenz und Verantwortlichkeit zu handeln.*

## 6. Fusionskontrolle (Fusionen und Übernahmen, Joint Ventures und „Zusammenschlüsse“):

Bestimmte Transaktionen, die eine dauerhafte Veränderung der Kontrolle über ein Unternehmen bewirken, so genannte „Zusammenschlüsse“, müssen nach geltendem Recht bei den zuständigen Kartellbehörden angemeldet werden, um nach der Transaktion eine vorbeugende Kontrolle des wirksamen Wettbewerbs in den betreffenden geografischen Märkten und Produktmärkten zu ermöglichen.

Die präventive Kontrolle von „Zusammenschlüssen“ durch die Kartellbehörden soll verhindern, dass diese Art von Transaktionen zur Schaffung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führt. Das Konzept des „Zusammenschlusses“ umfasst alle Transaktionen, die eine dauerhafte Veränderung der Kontrolle über die beteiligten Unternehmen bewirken, zum Beispiel:

- die Gründung eines voll funktionsfähigen Joint Ventures;
- die Fusion, Spaltung und Übernahme eines Unternehmens;
- der Erwerb von Unternehmensbereichen, Immobilien oder Vermögenswerten, denen Einnahmen

eindeutig zugeordnet werden können, und sogar von Mitarbeitenden.

Die Anmeldung bei der zuständigen Kartellbehörde muss vor der Durchführung der Transaktion erfolgen. In den meisten Ländern kann die Transaktion erst dann eingeleitet werden, wenn die zuständige Behörde ihre Genehmigung (möglicherweise unter bestimmten Bedingungen) erteilt hat („Stillhaltefrist“).

*Die öffentliche Kontrolle der Kartellbehörden über einen Unternehmenserwerb oder eine Unternehmensveräußerung ist erforderlich, wenn das Ergebnis des Vorhabens geeignet ist, eine beherrschende Stellung oder eine mögliche Marktabschottung auf den betroffenen Märkten zu schaffen oder zu ermöglichen.*

- 7. Verhalten als Reaktion auf Nachforschungen von Wettbewerbsbehörden:** Es entspricht den Richtlinien der Gesellschaft, bei kartell- und wettbewerbsrechtlichen Untersuchungen oder anderen Informationensuchen hinsichtlich eines behaupteten wettbewerbswidrigen Verhaltens voll und ganz zu kooperieren. Wenn deshalb eine öffentlich ermittelnde Person oder eine offiziell von einer Wettbewerbsbehörde beauftragte Person (z. B. vom Bundeskartellamt in Deutschland oder der EU Kommission oder dem US- amerikanischen Justizministerium oder der bundesstaatlichen Handelskommission) ein Gespräch wünscht, Ihnen schriftliche Fragen stellt oder versucht, die Büros oder das Gelände der Gesellschaft im Zusammenhang mit einer Ermittlung zu betreten, sollten Sie unverzüglich Kontakt mit der Legal & Compliance-Abteilung aufnehmen, die Ihnen Beratung und Hilfestellung anbietet.

*Wir werden während der Ermittlungsphasen effektiv mit den Kartellbehörden zusammenarbeiten, jedoch unter Berücksichtigung unseres Rechts, uns nicht selbst belasten zu müssen.*

- 8. Meldepflicht:** Die betroffenen Personen haben die Pflicht, tatsächliche oder vermutete Verstöße gegen diese Richtlinie, die durch (eine) andere betroffene Person(en) begangen werden, zu melden. Bitte melden Sie diese Tatsachen oder jeden Verdacht entsprechend dem Verhaltenskodex der Gesellschaft direkt an ein Mitglied der Legal & Compliance-Abteilung oder anonym an unsere Compliance-Helpline. Haben Sie keine Angst vor Repressalien, denn Repressalien sind immer streng verboten, und das Unternehmen ist verpflichtet, den Schutz der Meldenden zu jeder Zeit und in jeder Situation zu gewährleisten.

Ein Verstoß gegen diese Richtlinie wäre ein Verstoß gegen den Verhaltenskodex. Die Gesellschaft wird Fehlverhalten stets untersuchen und angemessene Disziplinarmaßnahmen veranlassen, die in schwerwiegenden Fällen bis zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses reichen können.