

Richtlinie zu fairem Wettbewerb

1. WSPs Verpflichtung

Bei WSP führen wir Geschäfte auf eine Weise, die fairen und offenen Wettbewerb unterstützt, wir pflegen ehrliche und transparente Geschäftspraktiken nach geltenden Wettbewerbs- und Kartellgesetzen. Wir sind überzeugt, dass fairer Wettbewerb auf offenen Märkten uns dazu bringt, Ressourcen optimal zu nutzen und innovative Ideen zu finden, um neue Wege der Geschäftstätigkeit und der Kundenakquise zu entwickeln. Professionelle, ehrliche und geradlinige Geschäftspraktiken schützen unsere Reputation und gewährleisten, dass wir nicht gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen, die mit harten Strafen geahndet werden.

1.1 Unlautere Praktiken und wettbewerbswidriges Verhalten

Wir dürfen keine Maßnahmen umsetzen, die den Wettbewerb auf einem Markt in unlauterer Weise beschränken oder eingrenzen einschränken könnten, und es darf auch nicht der Anschein hierzu entstehen. Wir dürfen vertrauliche Informationen nicht falsch darstellen, manipulieren, verbergen oder missbrauchen, und dürfen uns nicht an verunglimpfenden Diskursen gegen Wettbewerber oder unlauteren Praktiken gegenüber Gesellschaftern, Kunden, Geschäftspartnern, Wettbewerbern, Dritten oder Mitarbeitenden beteiligen. Wir dürfen Informationen über Wettbewerber, ihre Produkte, Dienstleistungen, Technologien, Preise, Marketingkampagnen, etc. nur mit rechtmäßigen und ethischen Mitteln einholen.

Ebenso dürfen wir WSP nicht in Geschäftsabsprachen oder einseitiges Verhalten, wie z.B. Kartelle, verwickeln, um Wettbewerb zu eliminieren oder zu verhindern, oder uns einen unangemessenen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Untersagte Aktivitäten umfassen u.a. Preisabsprachen (einschließlich Ausschaltung von Wettbewerbern), den illegalen Boykott von Lieferanten oder Kunden, Angebotsmanipulationen, Kartellverhalten, Verdrängungspraktiken, Exklusivgeschäfte, Missbrauch der Marktmacht, Kontrolle der Produktion oder Beschränkung des Angebots von Waren und Dienstleistungen, skrupelloses Verhalten, abgestimmte Verhaltensweisen, Preissignalisierung, Treffen von illegalen Vereinbarungen oder Übereinkünften mit Wettbewerbern zur Marktaufteilung, Treffen von Vereinbarungen oder Übereinkünften mit Wettbewerbern hinsichtlich Mitarbeitendenvergütung, Zusatzleistungen, Einstellung, Rekrutierung, Bindung oder beruflicher Mobilität (einschließlich Absprachen zu Lohnfestlegung und Abwerbeverboten, soweit diese nach geltendem Recht untersagt sind), Austausch vertraulicher Informationen.

Gängige Formen untersagten Verhaltens werden nachfolgend beschrieben. Falls Zweifel darüber bestehen, ob etwas als unfaire Praxis oder wettbewerbswidriges Verhalten gelten könnte, wenden wir uns an das regionale Legal Team oder die Ethikvertretung.

1.2 Angebotsmanipulation

Angebotsmanipulation entsteht, wenn Wettbewerber Angebote koordinieren, wobei ein oder mehrere Wettbewerber vereinbaren, kein Angebot abzugeben, ein Angebot zurückzuziehen oder ein einvernehmlich erreichtes Angebot abzugeben, wenn das ausschreibende Unternehmen nicht über die zwischen den Parteien getroffene Vereinbarung unterrichtet wird.

1.3 Preisfestsetzung und -signalisierung

Preisfestsetzung bedeutet eine Vereinbarung (schriftlich, mündlich oder aus dem Verhalten abgeleitet) unter Wettbewerbern, durch die Preise oder Wettbewerbsbedingungen erhöht, gesenkt oder stabilisiert werden. Eine Preisfestsetzung erfolgt immer dann, wenn zwei oder mehr Wettbewerber vereinbaren, Maßnahmen zu ergreifen, die dazu führen, dass der Preis eines Produkts oder einer Dienstleistung ohne berechnete Rechtfertigung erhöht, gesenkt oder stabilisiert wird, oder wenn Wettbewerber eine Absprache darüber treffen, einen anderen Wettbewerber auszuschalten. Preissignalisierung bedeutet, dass Wettbewerber Methoden wählen, um einander Preise zu signalisieren und so den Verkauf zu einheitlichen Preisen zu koordinieren.

1.4 Marktaufteilung

Marktaufteilung liegt vor, wenn Wettbewerber vereinbaren, Kunden oder geografische Märkte aufzuteilen oder zuzuweisen, oder die Produktion eines Produkts durch die Festsetzung von Quoten unter Wettbewerbern oder auf andere Weise einzuschränken, anstatt unabhängige Entscheidungen darüber zu treffen, wo sie tätig werden sollen, von wem sie ihre Produkte beziehen und welche Kunden sie anvisieren sollten. Marktaufteilung umfasst die Zuteilung von Kunden nach geografischen Gebieten, die Vereinbarung, nicht um die Kunden des jeweils anderen zu konkurrieren und die Zustimmung, nicht in den Markt eines Wettbewerbers einzutreten oder zu expandieren.

1.5 Abwerbevereinbarungen und Lohnabsprachen

Eine Abwerbevereinbarung liegt vor, wenn Arbeitgeber gegenseitig vereinbaren, keine Mitarbeitenden des jeweils anderen Unternehmens abzuwerben oder einzustellen. Sie sind rechtswidrig, sofern nicht „in angemessener Weise notwendig“, damit Parteien unter bestimmten Bedingungen eine umfassendere Vereinbarung, wie z. B. eine Joint-Venture- oder eine Fusions- und Übernahmevereinbarung schließen können. Die Feststellung, ob eine Abwerbevereinbarung als „in angemessener Weise notwendig“ ist, können ausschließlich das regionale Legal Team und das Ethikteam treffen.

Vereinbarungen oder Absprachen zwischen Arbeitgebern hinsichtlich Vergütung, Zusatzleistungen, Einstellung, Rekrutierung, Bindung oder sonstigen Beschäftigungsbedingungen (einschließlich Lohnabsprachen, soweit diese nach geltendem Recht untersagt sind) können gegen Wettbewerbs-, Kartell-, Arbeits- oder andere anwendbare Gesetze verstoßen. Solche Vereinbarungen können den Wettbewerb auf Arbeitsmärkten untergraben, indem sie die Möglichkeiten von Arbeitgebern einschränken, durch Vergütung und Arbeitsbedingungen um Talente zu konkurrieren.

1.6 Wettbewerbswidriger Austausch vertraulicher Informationen

Ein verbotener Austausch vertraulicher Informationen (wie Preise, Kosten oder Gewinne) findet statt, wenn Parteien, die im Wettbewerb stehen, in Gespräche oder Informationsaustausch eintreten, durch welche der Wettbewerb zwischen ihnen nachteilig beeinflusst wird, selbst wenn sie ein Geschäft oder den Informationsaustausch in einem anderen Zusammenhang sehen. Im Kontext von Due-Diligence-Prüfungen für Unternehmensfusionen und -übernahmen werden Vorkehrungen getroffen, um sicherzustellen, dass weitergegebene vertrauliche Informationen nicht für andere kommerzielle Zwecke als die geplante Transaktion verwendet werden können.

1.7 Missbrauch einer marktbeherrschenden Position

Zum Missbrauch einer marktbeherrschenden Position (bzw. zum Missbrauch von Marktstärke) kommt es, wenn marktbeherrschende Unternehmen oder Konzerne den Wettbewerb in erheblichem Maß verhindern oder einschränken, indem sie darauf hinwirken, Wettbewerber auszuschalten oder schlicht potenzielle Wettbewerber am Markteinstieg zu hindern. Missbrauch einer marktbeherrschenden Position tritt auch ein, wenn eine Partei Produktionskontrolle ausübt oder die Lieferung von Waren und Dienstleistungen beschränkt, um den Wettbewerb einzuschränken. Beispiele für Handlungen, die einen Missbrauch einer beherrschenden Position darstellen könnten, sind unfaire Margenverknappung oder der Verkauf von Dienstleistungen unter Selbstkosten.

1.8 Interaktion mit Wettbewerbern

Wir müssen gewährleisten, dass Gespräche oder der Austausch vertraulicher Informationen nicht zu rechtswidrigen Vereinbarungen, einschließlich mündlicher, insbesondere bei Fachveranstaltungen sowie informellen und geselligen Zusammenkünften. Unter allen Umständen müssen wir dort, wo Gespräche unter Wettbewerbern vorherrschen:

1. den Informationsaustausch mit Wettbewerbern über Preise, Kosten, Gewinne, Tarife, Vertrags- oder Angebotsbedingungen, Gebühren, Provisionen oder Rabatte, die für aktuelle oder zukünftige Auftraggeber, Auftragnehmer oder Lieferanten gelten, vermeiden, wie auch über die Arbeitsaufteilung, Märkte, Geschäftsgebiete oder Auftraggeber vermeiden.

2. jegliche Aussagen vermeiden, die Dritten gegenüber den Eindruck erwecken oder andeuten könnten, dass eine wettbewerbswidrige Vereinbarung mit einem Wettbewerber besteht.

Teaming-, Joint-Venture- oder Konsortialvereinbarungen sind Beispiele für eine rechtmäßige Zusammenarbeit zwischen natürlichen Wettbewerbern, die in einem fairen Wettbewerbsumfeld eine positive Rolle spielen können. Wenn allerdings die Chance einer Teaming-, Konsortial- oder Joint-Venture-Beziehung besteht, müssen wir mit Vorsicht entscheiden, welche Informationen wir weitergeben und wann wir dies tun.

Im Allgemeinen untersagen Wettbewerbsgesetze Vereinbarungen zu Preisfestsetzung, Marktzuteilung oder Produktionsbeschränkung, wenn dies nicht im Rahmen einer legitimen Zusammenarbeit, einer Allianz oder eines legitimen Joint Ventures erfolgt. Wir dürfen vertrauliche Informationen wie Preise, Kosten oder Gewinne ohne eine dem geschäftlichen Zweck des Informationsaustausches angemessene, ordnungsgemäße Genehmigung an Wettbewerber weitergeben, und müssen vor einer Einigung über einen angebotsbezogenen Preis mit einem Wettbewerber in jeden Fall die Überprüfung durch die regionale Rechtsabteilung anfordern, selbst wenn die ausschreibende Stelle über die Vereinbarung informiert wurde.

Wenn sich ein:e Mitarbeitende:r in einem Meeting oder Gespräch mit Wettbewerbern befindet, in dem wettbewerbswidriges Verhalten oder wettbewerbswidrige Maßnahmen erörtert werden, muss sich die Person unverzüglich aus der Situation zurückziehen, den Vorfall dokumentieren und die Rechtsabteilung oder das regionale Ethikteam konsultieren, der bei der Entscheidung unterstützen werden, ob weitere Untersuchungen und Vorsichtsmaßnahmen erforderlich sind.

1.9 Fusionen und Übernahmen

Wenn wir Kenntnis von einem potenziellen oder anstehenden Geschäft mit einem Wettbewerber haben, die noch nicht abgeschlossen ist, arbeiten wir ganz normal weiter, mit der Partei im Wettbewerb; wir dürfen aufgrund des potenziellen Geschäftsabschlusses nicht unser Verhalten ändern, keine vertraulichen Informationen weitergeben oder anderweitig den Wettbewerb verhindern.

2. Nichteinhaltung

Wir verfolgen einen Null-Toleranz-Ansatz für alle Formen unlauterer Praktiken oder wettbewerbswidriger Verhaltensweisen durch Mitarbeitende oder unsere Geschäftspartner, die in unserem Namen handeln. Die Beteiligung an wettbewerbswidrigem Verhalten führt zu einem Verstoß gegen den Verhaltenskodex und hat Folgen bis hin zur Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses. Darüber hinaus sind wettbewerbswidrige Praktiken illegal und können schwerwiegende Strafen zur Folge haben. Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht, z. B. Canada's Competition Act [kanadisches Wettbewerbsgesetz],

können rechtliche und regulatorische Konsequenzen haben, einschließlich zivil- und strafrechtlicher Haftung, gegebenenfalls Freiheitsstrafen, Geldstrafen und Sanktionen für WSP und Mitarbeitende, Rufschädigung sowie WSPs Ausschluss von der Teilnahme an öffentlichen Projektausschreibungen. Zudem können Gerichte Anordnungen erlassen und Unternehmen Beschränkungen auferlegen, um sie an der Fortsetzung oder Wiederholung wettbewerbswidrigen Verhaltens zu hindern.

3. Hilfe suchen und Bedenken melden

Bei Fragen zu dieser Richtlinie sollten sich Mitarbeitende an ihre Regionale Ethikvertretung wenden oder eine E-Mail an ethics@wsp.com senden.

Mitarbeitende müssen vermutete oder bekannte Verstöße gegen diese Richtlinie unverzüglich melden. Meldungen können an Vorgesetzte, die Regionale Ethikvertretung, das WSP Ethikteam (unter ethics@wsp.com), oder anonym über die WSP Business Conduct Hotline erfolgen, wenn dies gesetzlich zulässig ist. Weitere Informationen zum Meldeverfahren sind auf Canopy verfügbar.

4. Geltungsbereich und Definitionen

Diese Richtlinie gilt für WSPⁱ sowie ohne Ausnahme für alle WSP Mitarbeitendenⁱⁱ sowie Geschäftspartner. Alle Begriffe, die in dieser Richtlinie verwendet werden, haben die gleiche Bedeutung wie die im Verhaltenskodex definierte.

5. Zugehörige Richtlinien und Verfahrensanweisungen

Zusätzlich zu dieser Richtlinie verfügt WSP über weitere einschlägige Richtlinien und Verfahrensanweisungen, u.a.:

- Code of Conduct[Verhaltenskodex]

6. Überarbeitung

Überarbeitung	Änderungsübersicht	Datum
6	Ergänzung M & A, Lohnabsprachen/Abwerbeverbot, Meldungen und Terminologieänderungen.	21-Juli-26

7. Historie

Art des Dokuments	Leitend	Version	6
Verantwortlich	Adelle Elia, Chief Ethics Officer		
Genehmigt	Version	Genehmigungsdatum	
Policy Approval Committee (Richtliniengenehmigungsausschuss)	6	21-Juli-26	
Vorstand	6	30-Juli-26	
Governance, Ethics, and Compensation Committee (GECC)	1	11-Mai-21	
Governance, Ethics, and Compensation Committee (GECC)	2	2-Mai-22	
Governance, Ethics, and Compensation Committee (GECC)	3	8-Mai-23	
Governance, Ethics, and Compensation Committee (GECC)	4	1-Mai-24	
Governance, Ethics, and Compensation Committee (GECC)	5	1-Mai-25	

ⁱ WSP Global Inc. und ihre Tochtergesellschaften

ⁱⁱ Mitarbeitende einschließlich Geschäftsführenden, leitender Angestellten, unabhängiger Auftragnehmern und anderer Personen, die in einem beschäftigungsähnlichen Verhältnis zu WSP stehen.