

L'ORÉAL

LEITFADEN ZUM ETHISCHEN VERHALTEN GEGENÜBER LIEFERANTEN

THE WAY WE BUY

2011

Dieses Dokument ist schreibgeschützt und darf nicht verändert werden. Übersetzungen müssen dem englischen Originaltext entsprechen. In Zweifelsfällen ist ausschließlich die englische Fassung maßgeblich.

INHALT

VORWORT	03
HINWEISE ZUR NUTZUNG DIESES LEITFADENS	04
EINKAUF IST TEAMARBEIT	06
MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN	09
MIT RESPEKT EINKAUFEN	20
LIEFERANTEN WÄHLEN, DIE UNSERE ETHISCHEN STANDARDS ERFÜLLEN	28

NÜTZLICHE LINKS:

Ethik-Leitlinie:	http://ethics.loreal.wans/loreal/eth/en/rubrique-download-the-code.html
L'ORÉAL Website „Ethics Open Talk“:	http://www.loreal.ethics.com
Die Grundlagen der internen Revision:	http://dgaf.loreal.wans/acces.asp?page=us/normes/controle_interne/index.html
Intranet-Seite Einkauf:	http://purchasing-dgo.loreal.wans/_layouts/dga/common/portal.aspx?setlang=EN
Lieferanten-Portal:	http://www.loreal.com/_en/_ww/html/suppliers/index.aspx
L'ORÉAL Buy & Care-Programm:	http://www.sustainabledevelopment.loreal.com/production/loreal-buy-and-care-programme.asp

VORWORT

VON BARBARA LAVERNOS
UND EMMANUEL LULIN

Seit unsere Ethik-Leitlinie im Jahr 2007 zuletzt aktualisiert wurde, stehen wir im ständigen Dialog mit unseren Mitarbeitern, was deren Fragen und Probleme betrifft. Viele Mitarbeiter haben ausdrücklich nach einem Leitfaden gefragt, um unsere Ethik-Leitlinie auf das Verhältnis zu Lieferanten anwenden zu können.

L'ORÉAL gibt durchschnittlich 45 % des Gesamtumsatzes für Beschaffung aus. Rund 550 Einkäufer arbeiten im Konzern im Einkaufsmanagement, und etwa 10.000 weitere Mitarbeiter sind von Zeit zu Zeit mit Kaufentscheidungen befasst. Wir kaufen die verschiedensten Dinge ein, von neuen Rohstoffen über Verpackungen, Produktionsanlagen und Dienstleistungen bis hin zu Büromaterial oder sogar neuen Gebäuden. Kaufentscheidungen sind also immer auch strategische Entscheidungen.

Auch das „wie“ unseres Einkaufsmanagements wird immer wichtiger.

Wir werden als globaler Konzern und Branchenführer danach beurteilt, wie wir unsere Lieferanten auswählen und wie wir sie behandeln. Hier sollten Integrität, Respekt, Transparenz und Mut ausschlaggebend sein.

Es geht aber nicht nur um unseren guten Ruf, sondern auch darum, zu unseren Lieferanten eine starke, dauerhafte, auf Vertrauen und gegenseitigem Respekt basierende Beziehung aufzubauen. Unsere Lieferanten bieten uns Innovationen, Qualität und Spitzenleistungen, und wir können es uns nicht leisten, darauf zu verzichten.

Mit „THE WAY WE BUY“ möchten wir in Anlehnung an unsere Ethik-Leitlinie allen denjenigen einen Leitfaden an die Hand geben, die mittelbar oder unmittelbar Kontakt zu Lieferanten haben.

Außerdem möchten wir uns bei allen L'ORÉAL-Mitarbeitern auf der ganzen Welt bedanken, die an dieser Fassung von „THE WAY WE BUY“ mitgewirkt haben. Wir werden diesen Leitfaden von Zeit zu Zeit um Fragen ergänzen, die uns von Mitarbeitern gestellt werden, und diese beantworten.

Denken Sie immer daran, dass:

- Integrität, gegenseitiger Respekt und Spitzenleistungen die Werte sind, die das Einkaufsmanagement bei L'ORÉAL prägen;
- wir danach beurteilt werden, wie wir unsere Lieferanten behandeln;
- der Leitfaden „THE WAY WE BUY“ Ihnen dabei helfen wird, besser einzukaufen;
- Zweifelsfälle gemeldet und offen besprochen werden sollten.

BARBARA LAVERNOS
Direktorin Einkauf



EMMANUEL LULIN
Ethik Direktor



HINWEISE ZUR NUTZUNG DIESES LEITFADENS

F. Gilt „THE WAY WE BUY“ auch für mich?

A. Dieser Leitfaden gilt für alle Mitarbeiter und Führungskräfte der L'ORÉAL-Gruppe sowie ihrer Tochtergesellschaften auf der ganzen Welt, die mittelbar oder unmittelbar Lieferantenkontakt haben, unabhängig davon, ob sie professionelle Einkäufer sind und um welchen Betrag es sich handelt.

F. Was ist ein „Lieferant“?

A. Ein Lieferant ist ein Geschäftspartner, der Waren jeglicher Art liefert oder Dienste leistet, einschließlich aller seiner Zulieferer und Lieferanten von Rohstoffen, Verpackungen, Werbemittel oder Industrieanlagen sowie Werbe- und Design-Agenturen und Lieferanten aller nicht produktionsbezogenen Aufwendungen, beispielsweise für Zeitarbeitsfirmen, Reisebüros, Marktforschungsinstitute, Energie- und Wasserberater, EDV, Büromaterial etc.

F. Inwiefern passt „THE WAY WE BUY“ zu bestehenden Leitlinien?

A. „THE WAY WE BUY“ ersetzt die Einkaufsethikleitlinie von 1999, aber keine anderen Richtlinien oder Verfahrensanweisungen. Dieser Leitfaden soll unseren Mitarbeitern vielmehr dabei helfen, die bestehenden Regeln im Sinne unserer ethischen Werte anzuwenden. Falls Ihrer Ansicht nach eine Situation laut „THE WAY WE BUY“ bestehenden Regeln oder Richtlinien widerspricht, sollten Sie den Fall mit Ihrem Vorgesetzten besprechen und stets den höchsten Standard anwenden. Nähere Angaben zu den geltenden Richtlinien und Verfahrensanweisungen finden Sie im DGAF-Intranet unter FUNDAMENTALS OF INTERNAL CONTROL (Die Grundlagen der internen Revision). Über speziell für Ihr Land geltende Leitlinien informiert Sie gern der zuständige Einkaufsleiter (sofern vorhanden), oder der Direktor Verwaltung und Finanzen.

HINWEISE ZUR NUTZUNG DIESES LEITFADENS

F. Ich habe eine Frage, an wen kann ich mich wenden?

A. Im Zweifelsfall sollten Sie grundsätzlich mit jemandem offen über die fragliche Angelegenheit sprechen, und zwar im Normalfall zunächst mit Ihrem unmittelbaren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter. Vielleicht gibt es in Ihrem Land auch weitere Ansprechpartner wie beispielsweise einen Ethikbeauftragten, einen Mitarbeitervertreter oder eine Auskunftsstelle.

Der jeweilige Country Manager ist dafür verantwortlich, die Einhaltung von „THE WAY WE BUY“ in seinem Land durchzusetzen.

Wenn Ihre Frage vor Ort nicht zufriedenstellend beantwortet werden konnte, oder falls es sich um einen der seltenen Fälle handelt, der nicht vor Ort geklärt werden kann, wenden Sie sich bitte an den Ethik Direktor:

entweder über die Website: www.loreaethics.com

oder schriftlich:

Group Director of Ethics, L'ORÉAL, 41, rue Martre, 92117 CLICHY, FRANCE

F. Was ist wichtiger – dass ich meine Ziele erreiche, oder dass ich mich gemäß „THE WAY WE BUY“ verhalte?

A. Beides schließt sich nicht aus, außerdem besteht ein enger Zusammenhang. Ungesetzliches oder unethisches Handeln dient dem Unternehmen keinesfalls, und enge Lieferantenbeziehungen stellen einen Wettbewerbsvorteil dar. Sie werden nicht nur nach Ihren Ergebnissen beurteilt, sondern auch danach, wie Sie diese erreichen. Zwei der L'ORÉAL-Kompetenzen, die als Beurteilungsgrundlage dienen, sind „Erzielt Ergebnisse im Einklang mit unseren Werten“ und „Handelt und führt mit Respekt und Einfühlungsvermögen“.

F. Gibt es diesen Leitfaden auch in anderen Sprachen?

A. Dieses Dokument ist schreibgeschützt und darf nicht verändert werden. Es wurde jedoch möglicherweise übersetzt. Übersetzungen müssen dem englischen Originaltext entsprechen. In Zweifelsfällen ist ausschließlich die englische Fassung maßgeblich. Für Länder, in denen die Landessprache Französisch ist, gilt die französische Fassung von „THE WAY WE BUY“ als maßgeblich.

EINKAUF IST TEAMARBEIT



EINKAUF IST TEAMARBEIT

Bei der Beschaffung hängen Effizienz und unser guter Ruf davon ab, gemeinsam mit anderen L'ORÉAL-Kollegen festzulegen, was genau wir von unseren Lieferanten erwarten und wie wir das Lieferantenverhältnis gestalten wollen, also als L'ORÉAL-Team respektvoll, transparent und vertrauensvoll aufzutreten.

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE ZU TEAMARBEIT?

- Wir erwarten von allen Mitarbeitern der L'Oréal Gruppe, dass sie in einer respektvollen und offenen Art und Weise zusammenarbeiten. Dies macht es uns möglich, unternehmensweit eine Kultur von Loyalität, Vertrauen und Solidarität aufrechtzuerhalten.
- Wir alle sollten es uns zum Ziel machen, die Ideen und die geleisteten Beiträge anderer Menschen anzuerkennen. Es soll zu Teamwork angeregt werden, und sowohl Erfolge als auch Misserfolge sollen geteilt werden. Wir müssen uns Zeit nehmen, zuzuhören und Informationen entsprechend der Vertraulichkeitsrichtlinien des Unternehmens bedarfsgerecht weitergeben. Verleumdungen von Kollegen stehen im Widerspruch zu den L'ORÉAL-Werten.

ACHTEN SIE DARAUF

- dass alle Betroffenen sowie die betreffenden Abteilungen in den Einkaufsprozess eingebunden werden und dass jeder die wechselseitigen Aufgaben und Pflichten kennt;
- dass die Regeln für den Einkaufsprozess bekannt sind;
- dass vertrauliche Daten auch vertraulich behandelt werden.

VERMEIDEN SIE ES

- mit einem Lieferanten in Verhandlungen einzutreten, bevor die Spezifikationen festgelegt wurden;
- einen Lieferanten in interne Verhandlungen oder Meinungsverschiedenheit einzubinden;
- in den Einkaufsprozess eines L'ORÉAL-Kollegen einzugreifen, beispielsweise dem Lieferanten zusätzliche Informationen zur Verfügung zu stellen.

EINKAUF IST TEAMARBEIT

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR TEAMARBEIT

F. Ich arbeite an einem neuen Produkt und habe einen Lieferanten entdeckt, der ein interessantes neues Verpackungskonzept entwickelt hat. Die Zeit läuft mir davon, und ich möchte mit diesem Lieferanten zum Abschluss kommen, bevor die Konkurrenz ihn entdeckt. Kann ich direkt mit diesem Lieferanten verhandeln? Es ist ein neuer Lieferant, der erst in die Lieferantendatenbank von L'ORÉAL aufgenommen werden muss, wir müssten noch einen entsprechenden Vertrag unterzeichnen. Kann ich auf einen Vertrag verzichten, ihn selbst bezahlen und mir das Geld über die Spesenabrechnung zurückholen?

A. Sie sind auf Ihrem Fachgebiet sicher ein Experte, trotzdem ist eine solche Einkaufsentscheidung keineswegs simpel. Lassen Sie sich beraten, dann können Sie eine bessere Einkaufsentscheidung treffen. Faktoren wie die Finanzlage des Lieferanten, rechtliche Probleme und die Einhaltung unserer Ethik-Leitlinien müssen ebenfalls bei der Lieferantenauswahl berücksichtigt werden. Wir ergänzen unsere Lieferantendatenbank regelmäßig um neue Lieferanten, die das Auswahlverfahren „Welcome on Board“ durchlaufen haben (siehe auch im Intranet unter „Einkauf“). Es sollten bevorzugt Lieferanten aus dieser Datenbank verwendet werden, denn bei diesen wurden alle genannten Faktoren bereits überprüft. In bestimmten Fällen muss auch die Einkaufsabteilung informiert und einbezogen werden. Aus gutem Grund wurden bei L'ORÉAL Methoden und Prozesse definiert: die das Unternehmen schützen. Sie sollten nicht einfach umgangen werden, nur um Zeit zu sparen.

F. Wir haben soeben einen neuen Rohstoff beschafft. In das Auswahlverfahren waren zahlreiche Personen und Abteilungen (R&I, Marketing, Einkauf) eingebunden, so dass die potentiellen Lieferanten zum Teil widersprüchliche Angaben erhalten haben. Wie kann ich das künftig vermeiden?

A. Zu Beginn eines Lieferanten-Auswahlverfahrens sollte man zunächst entscheiden, wer den Kontakt zum Lieferanten leitet. Die betreffende Person muss sicherstellen, dass alle Lieferanten gerecht behandelt werden und den gleichen Informationsstand haben. Außerdem sollte das Verfahren intern so koordiniert werden, dass die Lieferantenauswahl aufgrund objektiver und nachprüfbarer Angaben erfolgt. In der Praxis übernimmt meist die Einkaufsabteilung diese Aufgabe.

F. Ich arbeite in der Personalabteilung und habe die Einkaufsabteilung gebeten, einen neuen Drucker für unsere Personalrichtlinien zu empfehlen. Mein bisheriger Lieferant nimmt ebenfalls an der Ausschreibung teil. Nun hat er mich zu einer Sportveranstaltung eingeladen. Da ich selbst mit der Ausschreibung nichts zu tun habe, könnte ich eigentlich hingehen, aber der Einkauf hält das für unklug. Wer hat recht?

A. Obwohl das Einkaufs-Team die Ausschreibung veranstaltet, wird auch Ihre Meinung bei der finalen Lieferantenentscheidung berücksichtigt. Es gelten also die gleichen Regeln wie für Geschenke. Selbst wenn Sie bei der Lieferantenauswahl nicht das letzte Wort haben, aber an der Ausschreibung in irgendeiner Form beteiligt waren, sollte jeglicher Kontakt zum Lieferanten bis zur endgültigen Entscheidung unterbleiben.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zur Teamarbeit haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN



MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

Integrität zählt zu L'ORÉALs Grundwerten und ist die Grundlage einer jeden Beziehung. Alle Lieferanten sind gerecht zu behandeln, es ist kein Lieferant tatsächlich oder vermeintlich zu bevorzugen. Jeglicher Interessenkonflikt ist zu vermeiden. Dabei ist die L'ORÉAL-Richtlinie zum Thema Geschenke und Einladungen unbedingt einzuhalten. Auch Ausschreibungen haben strukturiert zu erfolgen.

LIEFERANTENAUSWAHL

WAS IST ZUM THEMA „LIEFERANTENAUSWAHL“ IN DER ETHIK-LEITLINIE ZU FINDEN?

Die Beziehung zwischen L'ORÉAL und seinen Lieferanten geht über den Kauf und die Lieferung der Waren und Dienstleistungen hinaus. Dies ist ein wesentlicher Aspekt für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens. Wir werden danach beurteilt, welche Qualität unsere Beziehung zu unseren Lieferanten hat. Insbesondere werden wir dahingehend überprüft, nach welchen Kriterien wir bei der Auswahl unserer Lieferanten vorgehen und wie diese ihr Engagement hinsichtlich einer verantwortungsbewussten Geschäftspolitik unter Beweis stellen.

Von allen Mitarbeitern, die mit Lieferanten zu tun haben, wird erwartet:

- Lieferanten anhand einer offenen Ausschreibung auszuwählen, die auf objektiven Kriterien zur Bewertung der Leistung und der Dienstleistungsqualität basiert; sicherzustellen, dass alle Lieferantenangebote verglichen und gerecht und ohne Bevorzugung in Betracht gezogen werden.
- Den Ausschreibungsprozess transparent zu halten und bei abgelehnten Angeboten sowohl ehrliches als auch sensibles Feedback zu geben.

ACHTEN SIE DARAUF

- jedem Lieferanten vollständige und präzise Angaben zu Anforderungen und Auswahlkriterien zu machen;
- mindestens zwei Angebote unterschiedlicher Lieferanten einzuholen, außer der Einkaufsleiter oder der Leiter Verwaltung und Finanzen haben ausdrücklich darauf verzichtet;
- allen Lieferanten zeitgleich die gleichen Angaben zur Verfügung zu stellen und jedem Lieferanten den gleichen Abgabetermin für das Angebot zu setzen.

VERMEIDEN SIE ES

- einen Lieferanten um ein Angebot zu bitten, der die im „Welcome on Board“ Prozess von L'ORÉAL definierten Standards nicht erfüllt.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR LIEFERANTENAUSWAHL

F. Ich kenne einen Lieferanten, mit dem ich gut zusammenarbeite und der auch in diesem neuen Fall sicherlich sehr gute Arbeit leisten wird. Muss ich wirklich ein zweites Angebot einholen? Damit vergeude ich doch nur die Zeit eines weiteren Lieferanten, denn im Grunde habe ich mich bereits entschieden.

A. L'ORÉAL befürwortet langfristige Lieferantenbeziehungen, die man jedoch auch als Bevorzugung auslegen könnte. Sie müssen in jedem Fall darauf achten, dass der bestehende Lieferant wettbewerbsfähig ist, daher sollten Sie regelmäßig Vergleiche anstellen. So erhalten Sie einen besseren Eindruck des wahren Wertes Ihres Lieferanten am Markt. Dieser Vergleich muss objektiv und neutral erfolgen. Wenn Sie der Meinung sind, dass Ihre Beziehung zum Lieferanten dafür zu eng ist, sollten Sie jemanden anderen bitten, die Ausschreibung durchzuführen. Eine Entscheidung darf erst nach einem objektiven Vergleich erfolgen.

F. Ich habe gehört, dass ich jedem am Ausschreibungsprozess beteiligten Lieferanten den gleichen Abgabetermin für das Angebot setzen muss und bis zum Abschluss der Ausschreibung keinen Kontakt zum Lieferanten aufnehmen darf. Ist das wirklich das vorgeschriebene Verfahren, und muss ich es auch dann anwenden, wenn ich nur zwei Angebote einhole?

A. Ja, das ist das vorgeschriebene Verfahren. Wenn alle die gleichen Angaben erhalten und den gleichen Abgabetermin haben, und wenn bis Angebotsabgabe kein Kontakt zum Lieferanten besteht, dann kann man Sie auch nicht beschuldigen, einen Lieferanten begünstigt zu haben.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zur Lieferantenauswahl haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

LAUTERER WETTBEWERB

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE ZUM LAUTEREN WETTBEWERB UND ZU UNSEREN LIEFERANTENBEZIEHUNGEN?

Wir respektieren alle Marktteilnehmer – einschließlich unserer Wettbewerber. Wir behandeln sie so, wie wir behandelt werden möchten. Unsere führende Position in der Kosmetikindustrie geht mit der Verpflichtung einher, auf diesem Gebiet mit gutem Beispiel voranzugehen.

Es ist in unserem Interesse, in einer Branche tätig zu sein, die von seriösen Geschäftspraktiken geprägt ist. Das erleichtert unsere Arbeit und stärkt das Vertrauen unserer Kunden.

Es wird von uns erwartet, dass wir:

[...]

- vermeiden, Kunden oder Lieferanten dazu zu veranlassen, Verträge mit Wettbewerbern zu brechen;
- davon absehen, bewusst dafür zu sorgen, dass die Einkaufsquelle eines Wettbewerbers abgeschnitten wird;
- sicherstellen, nicht ohne eine entsprechende Rechtsauskunft exklusive Handelsvereinbarungen abzuschließen (d.h. Verträge, die festlegen, dass ein Unternehmen ausschließlich mit L'ORÉAL handelt), sofern es in Betracht kommt, dass sich L'ORÉAL in einer marktbeherrschenden Position befindet;

[...]

- von jeglichen geringschätzigen Bemerkungen über Wettbewerber absehen (einschließlich falscher Aussagen bezüglich deren Produkte und Dienstleistungen);
- sofort den Vorgesetzten informieren, wenn wir versehentlich unternehmenseigene oder vertrauliche Informationen, die sich auf Wettbewerber beziehen und legitim nur ihnen oder Dritten zur Verfügung stehen dürften, erhalten oder genutzt haben;
- Informationen über Wettbewerber nur auf legalem Weg beziehen und uns beim Einholen solcher Informationen stets als L'ORÉAL-Mitarbeiter zu erkennen geben.

ACHTEN SIE DARAUF

- in regelmäßigen Abständen zu überprüfen, dass der Umsatz mit L'ORÉAL weniger als 30 % des Gesamtumsatzes des Lieferanten ausmacht;
- das offizielle Ausstiegsverfahren anzuwenden, wenn ein Lieferant mit L'ORÉAL mehr als 30 % seines Umsatzes macht (im Intranet unter „Einkauf“ zu finden);
- sicherstellen, dass exklusive Handelsvereinbarungen (d.h. Verträge, die festlegen, dass ein Unternehmen ausschließlich mit L'ORÉAL handelt), nicht ohne eine entsprechende Rechtsauskunft abgeschlossen werden;
- vermeiden, dass ein Lieferant Verträge mit anderen Kunden, insbesondere Wettbewerbern, brechen muss.

VERMEIDEN SIE ES

- mehr als 30 % des Umsatzes eines Lieferanten zu stellen;
- über den Lieferanten Angaben zu Wettbewerbern einzuholen.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUM LAUTEREN WETTBEWERB

F. Einer unserer Lieferanten hat Schwierigkeiten, die von uns benötigten Mengen zu liefern. Ich weiß, dass er auch für die Konkurrenz arbeitet. Ich meine, man müsste ihn vor die Wahl stellen – entweder sie oder wir!

A. Sie dürfen niemals auf einen Lieferanten Druck ausüben, eine bestehende Kundenbeziehung abbrechen. Entweder können Sie gemeinsam mit dem Lieferanten eine Lösung finden, die nicht erfordert, dass er ein anderes Unternehmen nicht beliefern kann, oder Sie überlassen dem Lieferanten die Entscheidung. Denken Sie immer daran, dass es unser erklärtes Ziel ist, nie mehr als 30 % des Gesamtumsatzes eines Lieferanten zu stellen.

F. Wir planen die Einführung eines neuen Produkts, und ich habe den einzigen Lieferanten gefunden, der das Zubehör liefern kann, das die Neueinführung zum Erfolg machen kann. Kann ich mit diesem Lieferanten einen Exklusivvertrag schließen, damit er nur uns beliefert?

A. Eine solche Exklusivvereinbarung dürfen Sie nicht ohne Rücksprache mit der Rechtsabteilung schließen. Außerdem dürfen wir nie mehr als 30 % des Umsatzes eines Lieferanten ausmachen, damit dieser nicht übermäßig von uns abhängig ist.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zum lauterem Wettbewerb haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

INTERESSENKONFLIKTE

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE ZUM THEMA INTERESSENKONFLIKTE IN UNSEREN LIEFERANTENBEZIEHUNGEN?

Alle Mitarbeiter sollten Situationen vermeiden, in denen ihre persönlichen Interessen in Konflikt mit den Interessen von L'ORÉAL geraten könnten.

Selbst der bloße Anschein eines Interessenkonflikts kann sowohl der Reputation von L'ORÉAL als auch Ihrem eigenen guten Ruf schaden.

Die richtige Methode im Umgang mit potentiellen Konflikten ist eine vollständige Offenlegung. Das ermöglicht eine umfassende Untersuchung der Angelegenheit. Dabei kann sich auch herausstellen, dass etwas, das auf den ersten Blick als Problem erscheint, bei näherer Betrachtung keinerlei Schaden für das Unternehmen mit sich bringt. Doch erst durch eine vollständige Offenlegung aller Fakten kann jeder von der Situation Betroffene sich sicher sein – und ist somit in der Lage, dies anderen gegenüber zu vertreten.

Es wird von uns erwartet, dass wir:

- potentielle Interessenkonflikte, die unser Urteil und unsere Handlungen tatsächlich oder scheinbar beeinflussen (beispielsweise wenn ein Familienmitglied Mitarbeiter bei einem Lieferanten ist), dem Vorgesetzten gegenüber offenlegen;
- davon absehen, eine finanzielle Beteiligung an einer Organisation zu halten oder sonstige Interessen an einer Organisation zu haben, die als Wettbewerber, Kunde, Lieferant oder Geschäftspartner von L'ORÉAL fungiert, wenn es uns aufgrund der Position bei L'ORÉAL möglich wäre, die geschäftliche Beziehung zu diesem Lieferanten zu beeinflussen.

ACHTEN SIE DARAUF

- potentielle Interessenkonflikte, die unser Urteil und unsere Handlungen tatsächlich oder scheinbar beeinflussen (beispielsweise wenn ein Familienmitglied Mitarbeiter bei einem Lieferanten ist), ungefragt und schriftlich dem Vorgesetzten zu melden.

VERMEIDEN SIE ES

- die Beziehung zwischen L'ORÉAL und einem Lieferanten, an dem Sie beteiligt sind oder an dem Sie ein Interesse haben, zu beeinflussen;
- von einem Lieferanten aufgrund Ihrer Position als L'ORÉAL-Mitarbeiter persönlichen Vorteil zu fordern oder zu ziehen.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZU INTERESSENKONFLIKTEN

F. Ein guter alter Freund von mir wäre der ideale Lieferant für L'ORÉAL. Ich habe keinerlei Zweifel, dass ich ihm in einer Geschäftsbeziehung auch professionell begegnen könnte. Ich könnte ihn vielmehr davon überzeugen, für L'ORÉAL sein Bestes zu geben.

A. Selbst wenn Sie vom Nutzen für L'ORÉAL überzeugt sind, sieht ein Außenstehender das nicht unbedingt so. Das heißt aber nicht, dass Ihr Freund nicht Lieferant von L'ORÉAL werden kann. Es bedeutet nur, dass Sie Ihre Beziehungen offenlegen müssen, und dass jemand anderes das Auswahlverfahren leiten sollte.

F. Ich plane meine Hochzeit. Darf ich eine Druckerei, zu der ich geschäftlichen Kontakt habe, meine Einladungen drucken lassen? Ich würde natürlich selbst dafür bezahlen und keinerlei Rabatt fordern.

A. Das ist auf jeden Fall zu vermeiden. Selbst wenn Sie nicht selbst nach Sonderkonditionen fragen, könnte der Lieferant versucht sein, Sie gegenüber anderen Kunden zu bevorzugen.

F. Ein Bekannter weiß, dass ich mit zahlreichen Design-Agenturen zusammenarbeite, und bat mich um eine Empfehlung. Ich habe ihm das Unternehmen genannt, mit dem ich zusammenarbeite. Ein paar Wochen später rief er mich an und sagte, dass er sich sehr über den Rabatt gefreut habe, den ihm das Unternehmen gewährt hat. Jetzt hoffe ich, dass dieser Rabatt nicht nur aufgrund meiner Empfehlung zustande kam!

A. Wenn Sie einen unserer Lieferanten an einen Unternehmensfremden empfehlen, kann das Anlass für Missverständnisse sein. Der Lieferant könnte glauben, sich bei Ihnen einschmeicheln zu können, indem er Ihren Bekannten gut behandelt. Was ist, wenn der Bekannte die Arbeit Ihres Lieferanten nicht bezahlen will, weil er nicht zufrieden ist? Wie wirkt sich das dann auf Ihre Lieferantenbeziehung aus? Natürlich kann man den Lieferanten anrufen und ihn bitten, den Bekannten wie jeden anderen Interessenten zu behandeln. Am besten geht man solchen Situationen aber aus dem Weg.

F. Was soll ich tun, wenn ein L'ORÉAL-Kunde gleichzeitig Lieferant von L'ORÉAL ist?

A. Es ist von größter Bedeutung, beides sauber zu trennen, damit der Betreffende wie jeder andere Kunde bzw. Lieferant behandelt wird. Sie sollten sich rechtlichen Beistand für die Vertragsgestaltung suchen.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZU INTERESSENKONFLIKTEN

F. Mein Vorgesetzter empfiehlt mir immer wieder, einen bestimmten Lieferanten einzusetzen. Ich weiß aber, dass er zu diesem ein enges Verhältnis hat. Was kann ich tun, damit er damit aufhört? An wen kann ich mich wenden?

A. Sie müssen den Lieferanten wie jeden anderen behandeln und die Ausschreibung objektiv ohne Bevorzugung durchführen. Wenn Sie sich das zutrauen, sollten Sie offen mit Ihrem Vorgesetzten über den Fall sprechen und ausführen, warum Sie der Meinung sind, dies könnte auf Sie, den Vorgesetzten oder L'ORÉAL zurückfallen. Wenn Sie das zu schwierig finden, können Sie sich an andere Ansprechpartner wenden.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zu Interessenkonflikten haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

GESCHENKE UND EINLADUNGEN

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE ZU GESCHENKEN ODER EINLADUNGEN VON LIEFERANTEN?

Das Austauschen von Geschenken sowie die Annahme und die Aussprache von Einladungen kann einerseits das Verständnis füreinander aufbauen und Geschäftsbeziehungen vertiefen, aber andererseits auch dazu führen, dass ein Konflikt zwischen persönlichen Interessen und beruflichen Pflichten entsteht.

Wenn Sie Geschenke oder Einladungen erhalten, lautet die „goldene Regel“: Sorgen Sie für Transparenz.

Wenn Sie Geschenke vergeben oder Einladungen aussprechen, lautet die „goldene Regel“: Beachten Sie, dass Ihre Offerte in einem angemessenen Rahmen bleiben muss und fragen Sie sich, wie sie von der Öffentlichkeit wahrgenommen würde.

Es wird von uns erwartet, dass wir:

- Geschenke oder Einladungen von Lieferanten nur unter der Bedingung annehmen, dass sie eindeutig nur symbolischen Wert haben;
- niemals Geldgeschenke machen oder annehmen;
- sicherstellen, dass alle angebotenen Geschenke und Einladungen angemessen sind und den L'ORÉAL-Werten entsprechen;
- beim Zustandekommen neuer Geschäftsbeziehungen dafür sorgen, dass alle Beteiligten ausreichend über die L'ORÉAL-Richtlinien bezüglich Geschenken und Einladungen informiert sind. Informieren Sie sich im Gegenzug auch über die entsprechenden Richtlinien Ihrer Geschäftspartner. Dadurch können Sie eventuellen Missverständnissen vorbeugen;
- jedes Geschenk oder jede Einladung, die wir erhalten haben, unverzüglich dem Management melden.

ACHTEN SIE DARAUF

- dass Lieferanten von Anfang an über die L'ORÉAL-Richtlinien bezüglich Geschenke und Einladungen informiert sind, um eventuellen Missverständnissen vorzubeugen;
- jedes Geschenk oder jede Einladung, die Sie erhalten haben, unverzüglich dem Management zu melden;
- nur Geschenke zu machen und Einladungen auszusprechen, die den L'ORÉAL-Werten entsprechen.

VERMEIDEN SIE ES

- von einem Lieferanten ein Geschenk oder eine Einladung anzunehmen, die mehr als symbolischen Wert haben, weil das sonst als Beeinflussung angesehen werden könnte;
- Geldgeschenke anzunehmen;
- von einem Lieferanten während einer laufenden Ausschreibung Geschenke oder Einladungen anzunehmen;
- Rabatte oder Sonderkonditionen eines Lieferanten zu akzeptieren, die nicht allen L'ORÉAL-Mitarbeitern angeboten werden;
- das Angebot anzunehmen, dass die Reisekosten zum Lieferanten vom Lieferanten selbst übernommen werden.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZU GESCHENKEN UND EINLADUNGEN

F. Wann hat ein Geschenk „symbolischen“ Wert? Ich erhalte zu Jahresende oft Geschenke von Lieferanten. Wäre eine Flasche Wein akzeptabel? Wäre es nicht einfacher, wenn L'ORÉAL einen maximalen Betrag für Geschenke festlegen würde?

A. Ein Geschenk ist von symbolischem Wert, wenn es beispielsweise das Logo des Lieferanten trägt und daher unverkäuflich ist – eine Flasche Wein, eine Schachtel Pralinen, ein Kalender. Unabhängig vom tatsächlich in Ihrem Land als akzeptabel geltenden Wert ist aber jedes Geschenk dem Vorgesetzten zu melden, ob symbolisch oder nicht. Die Ethik-Leitlinie schreibt deshalb keinen maximalen Betrag für Geschenke vor, weil sie weltweit gilt und man nicht für jedes Land den gleichen Wert festsetzen kann. Sie sollten sich aber erkundigen, ob es hier für Ihr Land Vorschriften gibt.

F. Ein Lieferant hat mir ein unangemessenes / zu wertvolles Geschenk gemacht. Ich kann es aber nicht zurückgeben, ohne ihn zu kränken. Was soll ich machen?

A. Zunächst sollten Sie mit Ihrem Vorgesetzten besprechen, ob man das Geschenk wirklich nicht zurückgeben kann. Wenn auch Ihr Vorgesetzter der Meinung ist, dass Sie das Geschenk behalten sollten, dann sollten Sie sich schriftlich beim Lieferanten bedanken, aber gleichzeitig auf die Richtlinie für Geschenke und Einladungen hinweisen, damit so etwas nicht noch einmal passiert. Sie sollten dann eine Lösung finden, bei der Sie keinen persönlichen Nutzen aus dem Geschenk ziehen, beispielsweise das Geschenk einem gemeinnützigen Zweck zuführen, für eine Tombola spenden oder mit dem Team teilen.

F. In meinem Land ist es üblich, dass Lieferanten zu privaten Anlässen wie Hochzeit oder Geburtstag Geschenke machen. Darf ich das annehmen?

A. Wenn es in Ihrer Kultur einer Beleidigung gleichkäme, ein solches Geschenk zurückzuweisen, dann sollten Sie das Geschenk Ihrem Vorgesetzten melden und auch den Lieferanten bei entsprechender Gelegenheit im Namen des Konzerns beschenken. Ansonsten ist eine solche Praxis in Frage zu stellen. Natürlich sind die Richtlinien des Konzerns zu Geschenken und Einladungen und insbesondere zum Wert solcher Geschenke zu beachten.

MIT INTEGRITÄT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZU GESCHENKEN UND EINLADUNGEN

F. Ein Lieferant hat mich zu einer Veranstaltung eingeladen, die während meines Urlaubs stattfindet. Darf ich diese Einladung annehmen?

A. Sie sollten solche Einladungen vermeiden und vor einer Zusage mit Ihrem Vorgesetzten sprechen. Nimmt man Einladungen zu Veranstaltungen außerhalb der üblichen Geschäftszeiten an, verschwimmen die Grenzen zwischen beruflich und privat. Das gilt auch für Einladungen an Wochenenden.

F. Ein Lieferant hat mich und meinen Partner zum Abendessen eingeladen. Dürfen wir diese Einladung annehmen?

A. Vielleicht ist es in Ihrem Land üblich, mit dem Partner geschäftlichen Einladungen zu folgen. Das sollte jedoch die Ausnahme bleiben, denn durch die Teilnahme des Partners an solchen Veranstaltungen verschwimmen die Grenzen zwischen beruflich und privat.

F. Ein Lieferant hat mich zu einer Schulung ins Ausland eingeladen und will sämtliche Kosten tragen. Von der Schulung würde ich sehr profitieren, und angesichts knapper Kassen würde ich eine solche Gelegenheit nicht noch einmal erhalten.

A. Wenn diese Schulung für Sie wirklich so wichtig ist, dann sollte L'ORÉAL auch sämtliche Kosten dafür übernehmen. Sie können dem Lieferanten aber auch erklären, dass immer mehr Unternehmen ähnliche Richtlinien erlassen wie L'ORÉAL.

F. Ein Lieferant hat mir Karten für eine Sportveranstaltung versprochen, wird selbst aber nicht anwesend sein. Darf ich diese Einladung annehmen?

A. Die Sportveranstaltung sollten Sie nur besuchen, wenn eine solche Einladung für die Geschäftsbeziehung üblich und angemessen ist und wenn auch der Lieferant anwesend ist.

F. Es gibt ja sehr enge Grenzen für Geschenke und Einladungen, die wir selbst annehmen dürfen. Bei der Bewirtung von Kunden sind wir mit Sicherheit nicht so streng. Ist das nicht scheinheilig?

A. Auch unsere Kunden haben Richtlinien zu Geschenken und Einladungen, und diese sollten wir auch kennen. Wenn Sie Geschenke vergeben oder Einladungen aussprechen, sollten Sie sich fragen, ob Ihre Offerte in einem angemessenen Rahmen bleibt und wie sie von der Öffentlichkeit wahrgenommen würde.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zu Geschenken und Einladungen haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

MIT RESPEKT EINKAUFEN



MIT RESPEKT EINKAUFEN

Der gute Ruf von L'ORÉAL hängt davon ab, wie wir uns verhalten und wie wir unsere Lieferanten behandeln. Das beeinflusst nicht nur das Bild, das unsere Lieferanten von uns haben, sondern erlaubt es L'ORÉAL auch, leistungsfähige Lieferantenbeziehungen aufzubauen. Wir sollten Lieferanten immer so behandeln, wie wir selbst behandelt werden möchten.

LIEFERANTEN GERECHT BEHANDELN

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE DAZU, WIE WIR UNSERE LIEFERANTEN BEHANDELN SOLLTEN?

Die Beziehung zwischen L'ORÉAL und seinen Lieferanten geht über den Kauf und die Lieferung der Waren und Dienstleistungen hinaus.

Dies ist ein wesentlicher Aspekt für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens. Wir werden danach beurteilt, welche Qualität unsere Beziehung zu unseren Lieferanten hat. Insbesondere werden wir dahingehend überprüft, nach welchen Kriterien wir bei der Auswahl unserer Lieferanten vorgehen und wie diese ihr Engagement hinsichtlich einer verantwortungsbewussten Geschäftspolitik unter Beweis stellen.

Von allen Mitarbeitern, die mit Lieferanten zu tun haben, wird erwartet:

[...]

- den Ausschreibungsprozess transparent zu halten und bei abgelehnten Angeboten sowohl ehrliches als auch sensibles Feedback zu geben;

[...]

- Lieferanten dabei zu unterstützen, den Erwartungen von L'ORÉAL zu entsprechen – doch auch über den Mut zu verfügen, Beziehungen mit Lieferanten, die dieses Ziel permanent nicht erreichen, zu beenden;
- Lieferanten pünktlich und entsprechend der vereinbarten Konditionen zu bezahlen (vorausgesetzt, der Lieferant hat auch die Leistung entsprechend der vereinbarten Konditionen erbracht);
- sicherzustellen, dass der Lieferant nicht übermäßig von seinem Umsatz mit L'ORÉAL abhängig ist;
- davon abzusehen, den Lieferanten um unangemessene Zugeständnisse zu bitten, um mit L'ORÉAL ins Geschäft zu kommen oder weiterhin Geschäfte zu machen, und insbesondere Gegenseitigkeitsgeschäfte zu vermeiden (also nicht zu erklären oder durchblicken zu lassen, dass die Entscheidung, Waren oder Dienstleistungen von diesem Lieferanten zu kaufen, auf einer Vereinbarung beruht, laut derer sich der Lieferant verpflichtet, im Gegenzug unsere Produkte oder Dienstleistungen zu erwerben).

ACHTEN SIE DARAUF

- Treffen mit Lieferanten gut vorzubereiten und vereinbarte Termine einzuhalten;
- dafür zu sorgen, dass Lieferanten in angenehmer Umgebung empfangen werden, die L'ORÉALS Image entspricht;
- stets höflich und respektvoll aufzutreten und sich ganz besonders zu bemühen, wenn der Lieferant eine andere Sprache spricht als man selbst;
- Verpflichtungen gegenüber Lieferanten auch ohne schriftlichen Vertrag einzuhalten;
- Lieferanten fristgerecht und nach vereinbarten Konditionen zu bezahlen;
- sich im Falle finanzieller Schwierigkeiten eines Lieferanten flexibel zu zeigen;
- die Ablehnung eines bei einer Ausschreibung unter-

legen Lieferanten mit Respekt und Einfühlungsvermögen zu formulieren, ohne dabei vertrauliche Angaben des Lieferanten oder Daten von L'ORÉAL preiszugeben.

VERMEIDEN SIE ES

- mehr als 30 % des Umsatzes eines Lieferanten zu stellen;
- dem Lieferanten in seine Geschäftsführung hineinreden und insbesondere nie die Preisgestaltung des Lieferanten zu beeinflussen;
- dem Lieferanten im Zusammenhang mit Aufträgen für L'ORÉAL unangemessene Kosten aufzubürden;
- den Lieferanten nicht unverzüglich von Problemen oder Änderung der Vorgaben in Kenntnis zu setzen.

MIT RESPEKT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR GERECHTEN BEHANDLUNG VON LIEFERANTEN

F. Darf man die Schwächen eines Lieferanten mit einem anderen Lieferanten erörtern?

A. Nein, auf keinen Fall. Probleme mit einem Lieferanten sollten unternehmensintern vertraulich bleiben und nur mit dem betreffenden Lieferanten besprochen werden. Es wirft ein schlechtes Licht auf L'ORÉAL, wenn man über einen Lieferanten schlecht redet – und es kann zu Verleumdungsklagen führen. Außerdem könnte man bei der Gelegenheit versehentlich vertrauliche Daten des Lieferanten ausplaudern.

F. Ich bekomme von einem Lieferanten sehr gute Konditionen. In letzter Zeit habe ich aber mit der Kontaktperson für L'ORÉAL ein Problem, und ich weiß nicht, ob ich weiter mit diesem Lieferanten zusammenarbeiten kann. Aus welchem Grund könnte ich den Lieferanten wechseln?

A. Es wäre wirklich schade, nur aus diesem Grund einen guten Lieferanten zu verlieren. Sie könnten jemanden bitten, an Ihrer Stelle den Lieferantenkontakt zu pflegen, oder den Lieferanten bitten, für L'ORÉAL einen neuen Ansprechpartner zu bestimmen.

F. Ich habe einen wirklich guten Lieferanten gefunden. Er baut sein Geschäft aber gerade erst auf, und bislang ist L'ORÉAL sein einziger Kunde. Darf ich ihn trotzdem einsetzen?

A. Ja. Es gibt keinen Grund, diesen Lieferanten nicht zu unterstützen. Trotzdem gibt es ja die Regel, dass L'ORÉAL keinesfalls mehr als 30 % des Gesamtumsatzes eines Lieferanten ausmachen sollte. Daher sollte in den Vertrag geschrieben werden, dass der Lieferant innerhalb einer festen Frist weitere Kunden finden muss. Ist er wirklich gut, dürfte das kein Problem sein. Natürlich müssen Sie überprüfen, ob er sich daran gehalten hat.

F. Wir möchten mit unseren Lieferanten gemeinsam daran arbeiten, dass sie sich weiterentwickeln und unsere Erwartungen erfüllen. Aber wie sehr kann ich in die Geschäftsführung des Lieferanten eingreifen?

A. Wir wollen ein partnerschaftliches Verhältnis, das aber die Eigenständigkeit des Lieferanten bewahrt. Sie können dem Lieferanten jedoch Vorschläge unterbreiten, wie er seine Arbeit für L'ORÉAL verbessern kann. Sie sollten allerdings nie dem Personal des Lieferanten selbst Anweisungen geben und auch nicht in das Verhältnis zu dessen Zulieferern eingreifen.

MIT RESPEKT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR GERECHTEN BEHANDLUNG VON LIEFERANTEN

F. Meine Lieferanten beklagen sich oft darüber, nicht fristgerecht bezahlt zu werden. Ist das mein Problem, oder liegt das an der Buchhaltung?

A. Aufgrund Ihrer Entscheidung, mit dem Lieferanten zusammenzuarbeiten, sind Sie auch dafür verantwortlich, dass L'ORÉAL den Lieferanten gerecht behandelt. Das umfasst auch die fristgerechte Bezahlung. Sie sollten in der Buchhaltung nachfragen, und wenn es Probleme mit den Zahlungsbedingungen gibt, sollten Sie das mit Ihrem Vorgesetzten besprechen. Lieferantenforderungen sollten nicht zur Liquiditätssteigerung benutzt werden.

F. Ich habe gerade eine neue Aufgabe übernommen. Einer der langjährigen Lieferanten meines Vorgängers leistet in meinen Augen nicht genug. Einen schriftlichen Vertrag kann ich nicht finden. Meiner Ansicht nach sollte L'ORÉAL mit sofortiger Wirkung den Lieferanten wechseln. Darf ich das?

A. Sie können eine Lieferantenbeziehung nicht aufgrund eines Eindrucks aufkündigen. Die Leistung des Lieferanten muss objektiv beurteilt werden. Wenn Sie danach immer noch der Meinung sind, dass die Lieferantenbeziehung beendet werden sollte, sollten Sie sich an die Rechtsabteilung wenden und herausfinden, ob eine Kündigungsfrist existiert. Aber selbst wenn eine fristlose Kündigung rechtens ist, müssen Sie dafür sorgen, dass die Aufkündigung der Geschäftsbeziehung für den Lieferanten keine unangemessenen Folgen nach sich zieht.

F. Ab wann werden Zusagen gegenüber einem Lieferanten verbindlich? Kann ich während laufender Verhandlungen meine Meinung ändern? Habe ich bis zur Vertragsunterzeichnung Entscheidungsfreiheit? Was ist mit mündlichen Zusagen, die nicht schriftlich im Vertrag fixiert werden? Sollte ich den Vertrag möglichst vage gestalten, um mich später anders entscheiden zu können?

A. Es ist immer am besten, Erwartungen transparent zu formulieren und dem Lieferanten deutlich mitzuteilen, ob und wann sich etwas ändern könnte. Sie sollten Lieferanten immer so behandeln, wie Sie auch behandelt werden möchten. Selbst wenn Sie juristisch Recht bekommen, wäre das Verhältnis zum Lieferanten und der Ruf L'ORÉALS ansonsten beschädigt.

MIT RESPEKT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR GERECHTEN BEHANDLUNG VON LIEFERANTEN

F. Ein Lieferant hat bei einem Besuch in unserem Werk ein Produkt entdeckt, bei dem er nicht zur Angebotsabgabe aufgefordert wurde. Er bietet uns einen niedrigeren Preis an. Können wir bei ihm bestellen?

A. Es wird einen Grund gegeben haben, warum der Lieferant nicht zur Abgabe eines Angebots aufgefordert wurde. Sie sollten zunächst mit dem für die Ausschreibung Verantwortlichen Rücksprache halten. Je nach Fortschritt der Ausschreibung kann der betreffende Lieferant möglicherweise noch sein Angebot abgeben. Wenn ein Angebot aber bereits akzeptiert wurde, ist es nicht mehr möglich, davon abzuweichen.

F. Ich muss Angebote für ein neues Projekt einholen, weiß aber, dass das Projekt intern noch nicht genehmigt wurde. Die Genehmigung setzt aber wiederum eine Bemusterung mit Kostenschätzung voraus, das heißt, ich muss vorab Angebote einholen und Muster anfordern. Was soll ich machen?

A. Sie sollten dem Lieferanten die Situation ehrlich schildern und nur die Angaben abfragen, die Sie für das Projekt wirklich benötigen. Lieferanten stecken viel Arbeit in ein Angebot, wir sollten nicht davon ausgehen, dass das selbstverständliche Routine ist. Wenn sie Muster speziell anfertigen, das Projekt dann aber nicht genehmigt wird, sollten Sie die Muster auch bezahlen. Jede Kaufentscheidung erfordert außerdem eine offizielle Bestellung.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zur gerechten Behandlung von Lieferanten haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

MIT RESPEKT EINKAUFEN

VERTRAULICHKEIT

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE ZUM UMGANG MIT VERTRAULICHEN LIEFERANTENDATEN?

Das unbefugte Herausgeben von vertraulichen Informationen kann dem Unternehmen L'ORÉAL Schaden zufügen. Wir müssen alle sicherstellen, dass sämtliche Informationen, die in der Öffentlichkeit nicht bekannt sind, streng vertraulich bleiben.

Diejenigen von uns, die Zugang zu vertraulichen Informationen von Geschäftspartnern haben, unterliegen einer ähnlichen Verpflichtung, um diese vor einer Offenlegung zu schützen.

Es wird von uns erwartet, dass wir:

- vertrauliche Informationen nur dann an Personen weitergeben, wenn es erforderlich ist und ein legitimer Grund dafür vorliegt, der den Interessen von L'ORÉAL dient;
- alle vertraulichen Kunden- oder Lieferantenunterlagen, sowohl in elektronischer als auch in Papierform, sichern;
- die Herausgabe von vertraulichen Informationen an dritte Personen außerhalb von L'ORÉAL (einschließlich Familienmitglieder von Mitarbeitern) verhindern;
- vermeiden, über vertrauliche Informationen zu sprechen oder mit ihnen zu arbeiten, wenn man sich in einem öffentlichen Bereich befindet, in dem man belauscht oder in dem Daten ausgespäht werden könnten;
- sicherstellen, dass keine vertraulichen Informationen eines ehemaligen Mitarbeiters von uns herausgegeben werden;
- beim Ausscheiden aus dem Unternehmen alle vertraulichen Informationen (einschließlich sämtlicher Kopien von Originalmaterial) an L'ORÉAL zurückgeben;

[...]

- vertrauliche Angaben des Lieferanten so schützen, als wären es unsere eigenen, und insbesondere Urheberrechte und geistiges Eigentum beachten.

ACHTEN SIE DARAUF

- sofort dem Vorgesetzten zu melden, wenn Ihnen versehentlich geschützte oder vertrauliche Informationen zu einem Lieferanten zu Ohren gekommen sind;
- sich dem Lieferanten gegenüber bei der Abfrage von Informationen immer als Mitarbeiter von L'ORÉAL zu erkennen zu geben.

VERMEIDEN SIE ES

- bei der Abfrage von Informationen über Lieferanten ungesetzlich vorzugehen;
- vertrauliche Daten eines Lieferanten an einen anderen Lieferanten weiterzugeben, auch bei der Information über eine verlorene Ausschreibung.

MIT RESPEKT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR VERTRAULICHKEIT

F. Was genau sind „vertrauliche Informationen“?

A. Sicher gibt es in Ihrem Land eine rechtliche Definition. Halten Sie sich immer an die Regel, dass alle Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind, vertraulich sind. Am besten sprechen Sie mit dem Lieferanten ab, welche Angaben geheimzuhalten sind.

F. Lieferanten werden manchmal gebeten, eigene Entwürfe vorzustellen. Wenn das Design eines Lieferanten gewählt wurde, der nicht der preiswerteste ist, was soll ich tun? Den Preis neu verhandeln oder dem Lieferanten mit dem günstigsten Preis den Siegentwurf zur Verfügung stellen?

A. Sie müssen geistiges Eigentum und Urheberrecht des Lieferanten schützen. Daher dürfen Sie auch den Entwurf nicht einfach weitergeben. Sie sollten entweder den Preis neu verhandeln oder die Rechte am Entwurf erwerben, wenn Sie das Design von einem anderen Lieferanten herstellen lassen möchten.

F. Ich suche einen neuen Lieferanten für Büromaterial. Der erste, bei dem ich angefragt habe, hat zwar einen guten Service geboten, war aber sehr teuer. Der zweite bietet zwar einen etwas schlechteren Service an, ist aber preisgünstiger (in erster Linie deswegen, weil er uns einen erheblichen Rabatt eingeräumt hat, um mit L'ORÉAL ins Geschäft zu kommen). Kann ich den ersten Lieferanten anrufen und ihm sagen, welches Angebot uns der zweite unterbreitet hat, um eine Preissenkung zu erreichen?

A. Sie können dem ersten Lieferanten durchaus mitteilen, dass Ihnen ein besseres Preisangebot von einem anderen Lieferanten vorliegt, sollten aber dessen Identität schützen. Andernfalls geben Sie dem ersten Lieferanten preissensible Informationen über seinen Wettbewerber und dies gilt als ethisch nicht vertretbar. Außerdem sollten Sie sich vor allzu preiswerten Angeboten hüten, denn es könnte bedeuten, dass der Lieferant die ethischen Standards von L'ORÉAL nicht erfüllt (siehe weiter unten, unter „Lieferanten wählen, die unsere ethischen Standards erfüllen“).

F. Ein Lieferant, der bei der Ausschreibung leer ausgegangen ist, hat angerufen und mich gefragt, wie er abgeschnitten hat. Leider hatte ich nicht die Zeit, mich bei allen zu melden.

A. Sie sollten einen Lieferanten stets ehrlich und respektvoll informieren, am besten, bevor er Sie anruft.

MIT RESPEKT EINKAUFEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR VERTRAULICHKEIT

F. Einer unserer Kunden hat einen für ihn passenden Entwurf gesehen und möchte wissen, welchen Lieferanten wir einsetzen. Darf ich dessen Daten weitergeben?

A. Sie können die Kontaktdaten weitergeben, sollten aber keinerlei weitere Angaben machen, beispielsweise zum Preis etc.

F. Neulich war ich mit einem Kollegen unterwegs, der gerade Verhandlungen mit einem Lieferanten führt. Sein Lieferant rief ihn auf dem Handy an, und er hat die Preisverhandlungen zum Abschluss gebracht, während wir gemeinsam im Zug saßen. Geht das in Ordnung?

A. Sie sollten stets vermeiden, über vertrauliche Informationen zu sprechen oder mit ihnen zu arbeiten, wenn Sie sich an einem Ort befinden, an dem man belauscht oder an dem Daten ausgespäht werden könnten. Wir sind es unseren Lieferanten schuldig, ihre Daten so zu schützen, als seien es unsere eigenen.

F. Eben hatte ich Besuch von einem Lieferanten, der Unterlagen hier vergessen hat, die vertrauliche Angaben zur Preisgestaltung in seinem Unternehmen enthalten. Diese Angaben wären bei Preisverhandlungen sehr nützlich. Soll ich sie zurückgeben? Soll ich sie erst lesen und fotokopieren?

A. Sie sollten den Lieferanten unverzüglich informieren und die Unterlagen zurückgeben, ohne sie zu kopieren. Die Angaben dürfen in den Verhandlungen nicht verwendet werden. Daher sollten Sie lieber jemanden anderen bitten, die Verhandlungen zu führen.

F. Der Einkaufsprozess bei L'ORÉAL beinhaltet oft eine Wertanalyse, um dem Lieferanten zu helfen, uns den bestmöglichen Preis anzubieten. Bei dieser Analyse werden meist vertrauliche Informationen offengelegt. Ich weiß aber, dass wir bei L'ORÉAL eine Vereinbarung zum Umgang mit vertraulichen Informationen haben und wir dem Lieferanten von uns aus nicht alles sagen dürfen, was es ihm erlaubt, individuell auf unsere Bedürfnisse einzugehen. Was soll ich machen?

A. Die Preisgabe vertraulicher Informationen erfordert Vertrauen. Das kann schwierig werden, wenn der Lieferant den Eindruck hat, nur er selbst müsse Vertrauliches offenlegen. Sie sollten sich vorab informieren, welche Daten wirklich geheim zu halten sind und was Sie dem Lieferanten sagen dürfen. Dabei hilft möglicherweise eine Geheimhaltungsvereinbarung. Wenn Sie wirklich nichts preisgeben dürfen, dann sollten Sie auch Ihrerseits möglichst wenige vertrauliche Daten abfragen.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zur Vertraulichkeit haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.

LIEFERANTEN WÄHLEN, DIE UNSERE ETHISCHEN STANDARDS ERFÜLLEN



LIEFERANTEN WÄHLEN, DIE UNSERE ETHISCHEN STANDARDS ERFÜLLEN

L'ORÉAL wählt und bevorzugt Lieferanten, die unsere ethischen Standards erfüllen, und arbeitet insbesondere nicht mit Lieferanten, die Kinderarbeit oder Zwangsarbeit praktizieren.

L'ORÉAL ist sich dessen bewusst, dass nicht alle Lieferanten alle unsere ethischen Standards erfüllen können. Wir sind aber bereit, mit Lieferanten zusammenzuarbeiten, die sich in einem Prozess stetiger Weiterentwicklung darum bemühen.

L'ORÉAL bemüht sich außerdem um möglichst geringe Auswirkungen auf die Umwelt, und das gilt auch für Kaufentscheidungen. Auch fairer Handel und Lieferantenvielfalt werden immer wichtiger.

WAS SAGT DIE ETHIK-LEITLINIE ZU DEN ETHISCHEN STANDARDS BEI DER LIEFERANTENAUSWAHL?

Die Beziehung zwischen L'ORÉAL und seinen Lieferanten geht über den Kauf und die Lieferung der Waren und Dienstleistungen hinaus. Dies ist ein wesentlicher Aspekt für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens. Wir werden danach beurteilt, welche Qualität unsere Beziehung zu unseren Lieferanten hat. Insbesondere werden wir dahingehend überprüft, nach welchen Kriterien wir bei der Auswahl unserer Lieferanten vorgehen und wie diese ihr Engagement hinsichtlich einer verantwortungsbewussten Geschäftspolitik unter Beweis stellen.

Von allen Mitarbeitern, die mit Lieferanten zu tun haben, wird erwartet:

[...]

sicherzustellen, dass die Allgemeinen Einkaufs- und Zahlungsbedingungen des Unternehmens, die auch die ethischen Erwartungen von L'ORÉAL beinhalten, von allen Lieferanten, unabhängig davon, wo sie tätig sind, verstanden und akzeptiert werden;

Lieferanten dabei zu unterstützen, den Erwartungen von L'ORÉAL zu entsprechen – doch auch über den Mut zu verfügen, Beziehungen mit Lieferanten, die dieses Ziel permanent nicht erreichen, zu beenden;

[...]

- L'ORÉALs Verpflichtung, umweltfreundliche Prozesse anzuwenden, einzuhalten;
- erneuerbare Rohstoffe und die Entwicklung umweltfreundlicher Verpackungen zu bevorzugen;
- [...]
- sicherzustellen, dass Lieferanten, Kunden und Geschäftspartner L'ORÉALs Politik der Vielfalt kennen.

ACHTEN SIE DARAUF

- sicherzustellen, dass Sie das L'ORÉAL "Buy & Care"-Programm kennen (es ist im Intranet unter „Einkauf“ zu finden);
- sicherzustellen, dass L'ORÉALs Anforderungen an ethische Standards allen Lieferanten zur Verfügung gestellt wurden, entweder über die Allgemeinen Einkaufs- und Zahlungsbedingungen oder im Rahmen der ethischen Verpflichtung sicherstellen, dass alle Lieferanten die Politik der Vielfalt von L'ORÉAL kennen;
- sicherzustellen, dass sich alle Lieferanten bereit erklärt haben, sich im Rahmen des Social- und Umwelt-Audits bewerten zu lassen;
- umweltfreundliches Verhalten des Lieferanten zu berücksichtigen und insbesondere den Gebrauch von erneuerbaren Rohstoffen und die Entwicklung umweltfreundlicher Verpackungen sowie anderer Nachhaltigkeitsfaktoren zu fördern;

- fairen Handel zu praktizieren und auf Vielfalt bedachte Lieferanten ausfindig zu machen und zu fördern;
- Lieferanten zu unterstützen, die ihre ethischen Standards verbessern möchten;
- den Mut zu haben, Beziehungen zu Lieferanten zu beenden, die L'ORÉALs ethische Standards immer wieder verletzen.

VERMEIDEN SIE ES

- Lieferanten nicht im Rahmen der Allgemeinen Einkaufs- und Zahlungsbedingungen oder der ethischen Verpflichtung von den ethischen Standards L'ORÉALs in Kenntnis zu setzen;
- L'ORÉALs ethische Standards aus Kosten- oder Termingründen außer Acht zu lassen.

LIEFERANTEN WÄHLEN, DIE UNSERE ETHISCHEN STANDARDS ERFÜLLEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZU ETHISCHEN STANDARDS

F. Wie setze ich Lieferanten von L'ORÉALS ethischen Standards in Kenntnis?

A. Jeder Lieferant muss die ethische Verpflichtung unterschreiben, die auch L'ORÉALS ethische Standards gegenüber Lieferanten umfasst.

F. Jemand hat mir anvertraut, dass gegen einen unserer ausländischen Lieferanten wegen des Verdachts auf Zwangsarbeit ermittelt wird. Der Lieferant hat mir gegenüber nichts dergleichen erwähnt und bei früheren Besuchen seines Standorts war nichts Auffälliges zu bemerken. Soll ich diese Gerüchte ignorieren?

A. Sie sollten nicht blindlings auf Gerüchte vertrauen, dürfen sie aber auch nicht einfach ignorieren, vor allem dann nicht, wenn die Vorwürfe schwerwiegend sind. Bitten Sie den Lieferanten zunächst um Informationen darüber, wie er die Einhaltung von L'ORÉALS ethischen Standards sicherstellt. Je nach dessen Reaktion und Kooperationsbereitschaft könnten Sie auch in Erwägung ziehen, den Lieferanten in das Social Audit-Programm von L'ORÉAL aufzunehmen.

F. Ich habe von einem Lieferanten einen guten Preis und ausgezeichnete Muster erhalten. Er sitzt aber in einem als riskant eingestuften Land. Deshalb ist ein Social- und Umwelt-Audit erforderlich, bevor ich ihm einen Auftrag erteilen kann. Aber wenn ich mich nicht beeile, riskiere ich, dass er mit der Konkurrenz zusammenarbeitet. Kann ich ihm trotzdem schon einen Auftrag erteilen?

A. Nein. Unsere Audits sollen Sie und den guten Ruf von L'ORÉAL schützen. Es ist in niemandes Interesse, wenn man da am falschen Ende spart. Was würden Sie tun, wenn sich nach Aufnahme der Geschäftsbeziehung herausstellt, dass die Audit-Ergebnisse nicht akzeptabel sind? Die Liste „riskanter“ Länder finden Sie im Intranet unter „Einkauf“. Sie wird regelmäßig aktualisiert.

F. Ich habe gerade die Social-Audit-Ergebnisse für einen meiner Lieferanten erhalten. Wie dem zu entnehmen ist, hat ein Kind bei ihm gearbeitet. Außerdem habe ich in letzter Zeit mit diesem Lieferanten Qualitätsprobleme. Das ist nur ein zusätzlicher Beweis für seine Unzuverlässigkeit. Kann ich eine Kündigung unserer Geschäftsbeziehung mit diesem Audit begründen?

A. Wir bei L'ORÉAL bemühen uns darum, die Lieferanten dabei zu unterstützen, unsere Erwartungen hinsichtlich unserer ethischen Standards zu erfüllen. Trotzdem trauen wir uns, Beziehungen zu Lieferanten, die dieses Ziel permanent nicht erreichen, abubrechen. Wenn ein Social-Audit ein Problem aufzeigt, müssen Sie zunächst nachforschen, warum der Lieferant unsere ethischen Standards nicht erfüllt hat. Wenn der Lieferant zu Abhilfemaßnahmen bereit ist, ist es meist besser, weiter mit ihm zusammenzuarbeiten als die Beziehung zu beenden. Im vorliegenden Fall sollte der Lieferant beispielsweise nachweisen, dass er das Kind zur Schule geschickt hat und die Schulgebühren bezahlt, und dass er ggf. ein anderes Familienmitglied beschäftigt. Das Qualitätsproblem sollte in jedem Fall separat untersucht werden.

LIEFERANTEN WÄHLEN, DIE UNSERE ETHISCHEN STANDARDS ERFÜLLEN

FRAGEN UND ANTWORTEN ZU ETHISCHEN STANDARDS

F. Ein bei einer Ausschreibung unterlegener Lieferant hat mir geschrieben und den obsiegenden Lieferanten beschuldigt, dieser habe nur deshalb so günstig anbieten können, weil er keine Sozialabgaben entrichtet. Er ist wohl nur ein schlechter Verlierer. Kann ich das ignorieren?

A. Das ist eine schwerwiegende Anschuldigung. Sie sollten Ihren Vorgesetzten informieren und versuchen herauszufinden, ob etwas Wahres dran ist.

F. Einer meiner Lieferanten wurde im Social-Audit sehr schlecht beurteilt. Nach den L'ORÉAL-Regeln kann ich erst dann weiter mit ihm zusammenarbeiten, wenn er einem Abhilfeplan zustimmt und ein Nach-Audit besteht. Das lehnt er aber ab, weil er genau weiß, dass er der einzige Lieferant ist, der die benötigten Produkte liefern kann. Was soll ich machen?

A. Sie sollten sich mit Ihrem Vorgesetzten besprechen und ihn bitten, den Lieferanten von der Notwendigkeit zu überzeugen. Wenn sich der Lieferant auch weiterhin nicht kooperativ zeigt, dann sind wir der Auffassung, dass man auch den Mut haben sollte, eine Lieferantenbeziehung zu beenden, wenn der Lieferant die ethischen Standards nicht erfüllt und sich weigert, sich zu bessern.

F. Einer meiner Lieferanten hat mich gebeten, auf ein anderes Konto zu zahlen, vermutlich möchte er privat Steuern sparen. Was soll ich machen?

A. Sie sollten den Lieferanten um einen Beleg dafür bitten, dass es sich um ein Geschäftskonto handelt. Ist es das Konto eines Dritten oder das Privatkonto des Inhabers, dann müssen Sie dem Lieferanten mitteilen, dass Sie nicht an Dritte zahlen. L'ORÉAL führt umfassend und präzise Buch über alle geschäftlichen Vorgänge. Alles, was man als Steuerhinterziehung oder Beihilfe zur Steuerhinterziehung zugunsten eines Dritten werten könnte, ist illegal und widerspricht den ethischen Standards von L'ORÉAL.

BEACHTEN SIE:

Wenn Sie Fragen zu den ethischen Standards von Lieferanten haben, behalten Sie sie nicht für sich, sondern wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten. Auch der Einkaufsleiter, der Leiter Verwaltung und Finanzen, der Personaldirektor und die Rechtsabteilung helfen Ihnen gern weiter.
