



JOHN DEERE

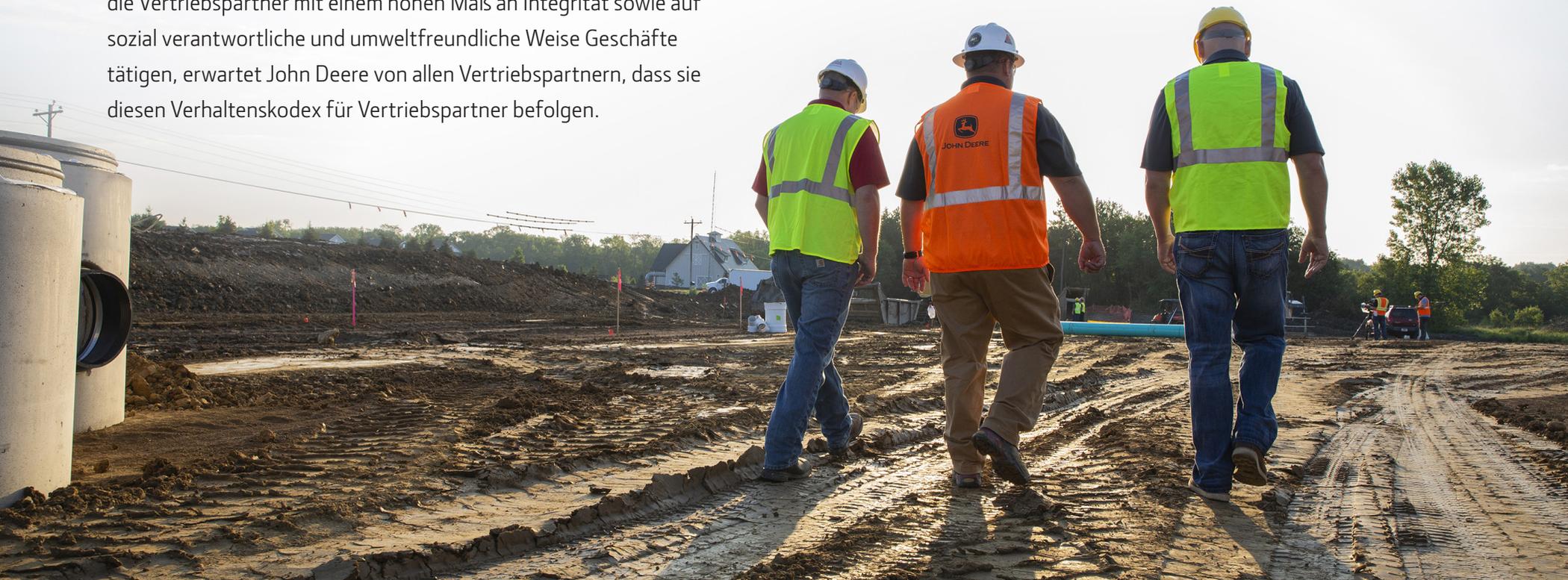
Verhaltenskodex für
Vertriebspartner
Wie wir arbeiten

Einführung

Seit 1837 konzentriert sich John Deere auf das Tätigen von Geschäften, die für unsere Kunden und Gemeinden vor Ort lebenswichtig sind. John Deere wird von seinen Grundwerten Integrität, Qualität, Engagement und Innovation geleitet. Unsere Vertriebspartner und ihre Partnerbetriebe (zusammen Vertriebspartner) repräsentieren die John Deere Markenfamilie gegenüber unseren Kunden. Aufgrund ihrer Rolle erwartet John Deere von Vertriebspartnern, dass sie Geschäfte ethisch und gemäß allen geltenden Gesetzen tätigen. Um sicherzustellen, dass die Vertriebspartner mit einem hohen Maß an Integrität sowie auf sozial verantwortliche und umweltfreundliche Weise Geschäfte tätigen, erwartet John Deere von allen Vertriebspartnern, dass sie diesen Verhaltenskodex für Vertriebspartner befolgen.

INHALT:

Engagement zeigen	3
Umgang am Arbeitsplatz	4
Arbeits- und Beschäftigungspraktiken.....	4
Gesundheit und Sicherheit.....	4
Menschenrechte.....	4
Umwelt.....	4
Umgang mit anderen	5
Bestechlichkeit, Bestechung und Korruption.....	6
Fairer Wettbewerb.....	6
Interessenkonflikte.....	7
Globale Handels-Compliance	7
Betrug.....	7
Vertrauliche Informationen, Datenschutz und Datensicherheit	8
Meldung von Konflikten mit dem Verhaltenskodex für Vertriebspartner	8



Engagement zeigen

JOHN DEERE ERWARTET, DASS DIE VERTRIEBSPARTNER:

- Diesen Verhaltenskodex für Vertriebspartner in ihren Richtlinien, bei ihrer Arbeit und ihrem Verhalten einbeziehen
- Sich an alle geltenden Gesetze und Vorschriften halten
- Keine Vergeltungsmaßnahmen gegen Mitarbeitende des Vertriebspartners, die potenzielle Verstöße gegen diese Richtlinien für Vertriebspartner melden, ergreifen
- John Deere unethisches Verhalten oder potenzielle Konflikte mit dem Verhaltenskodex für Vertriebspartner melden
- Bei Untersuchungen in Bezug auf John Deere Personal uneingeschränkt mit John Deere kooperieren
- Fragen stellen, wenn sie unsicher sind

Umgang am Arbeitsplatz

ARBEITS- UND BESCHÄFTIGUNGSPRAKTIKEN

Vertriebspartner sollten für die Chancengleichheit aller Angestellten sorgen und Vielfalt und Einbeziehung in ihren Betrieben fördern. Vertriebspartner sollten Diskriminierung und Belästigung auf der Grundlage von ethnischer Gruppe, Hautfarbe, Religion, Geschlecht (einschließlich Schwangerschaft, Geburt oder damit in Zusammenhang stehenden medizinischen Beschwerden), Geschlechtsidentität oder -ausdruck, sexueller Orientierung, Alter, Behinderung, Ehe- oder Partnerschaftsstatus, Familienstatus, Veteranenstatus, nationaler Herkunft, Staatsbürgerschaft, genetischer Information, geografischem Hintergrund oder jeder anderen Klassifizierung oder jedem anderen Status, die/der durch das geltende Recht des Landes, des Bundestaates/der Provinz oder durch lokale Gesetze, Regeln oder Vorschriften geschützt ist, unterbinden. Vertriebspartner sollten ein Umfeld schaffen, in dem Mitarbeitende ohne Angst vor Vergeltungsmaßnahmen Bedenken äußern können. Darüber hinaus werden Vertriebspartner dazu ermutigt, bewährte Vorgehensweisen in Bezug auf die Mitarbeiterentwicklung sowie auf Schulungen und Zusatzleistungen/Vergütung für Mitarbeitende zu nutzen, wodurch eine Unternehmenskultur gefördert wird, in der jede/-r Mitarbeitende den größtmöglichen Beitrag leisten kann. Die Einstellungsverfahren der Vertriebspartner müssen auch eine Prüfung der Arbeitserlaubnis der/des Angestellten für das Land beinhalten.

GESUNDHEIT UND SICHERHEIT

Vertriebspartner müssen Angestellten ein sicheres Arbeitsumfeld bieten, das ihre Gesundheit schützt. Vertriebspartner sollten Prozesse für Sicherheit und Gesundheit der Angestellten entwickeln und umsetzen, um die Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Vorschriften sicherzustellen. Vertriebspartner sollten auch proaktive Maßnahmen zur Förderung der Gesundheit und Sicherheit der Angestellten ergreifen, einschließlich Schulungen/Ausbildung zum Thema Sicherheit, Verwendung persönlicher Schutzausrüstung sowie Risikoidentifizierung und -minimierung.

MENSCHENRECHTE

Vertriebspartner müssen geltendes Kinderarbeitsrecht beachten. Falls die lokalen Gesetze keine entsprechenden Vorschriften enthalten, dürfen Vertriebspartner keine Angestellten unter 14 Jahren beschäftigen. Angestellte unter 18 Jahren dürfen keine Arbeiten ausführen, die ihre Gesundheit oder Sicherheit gefährden oder ihre Ausbildung beeinträchtigen könnten.

Vertriebspartner müssen sich an die geltenden Gesetze bezüglich moderner Sklaverei und Menschenhandel halten. Vertriebspartner dürfen keine Zwangsarbeit, unfreiwillige Arbeit oder Sklavenarbeit nutzen oder Material oder Dienstleistungen von Unternehmen beziehen, die Zwangsarbeit, unfreiwillige Arbeit oder Sklavenarbeit nutzen.

UMWELT

Vertriebspartner sollten ihre Geschäfte auf umweltverträgliche und nachhaltige Weise tätigen, sodass die negativen Auswirkungen auf natürliche Ressourcen auf ein Minimum reduziert und Umwelt, Kunden und Mitarbeitende geschützt werden. Vertriebspartner müssen Prozesse entwickeln und umsetzen, um die Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Umweltvorschriften zu gewährleisten, einschließlich solcher Vorschriften in Bezug auf Luftemissionen, Einleitung ins Wasser, giftige Stoffe und die Beseitigung von gefährlichen Abfällen.



Umgang mit anderen

JOHN DEERE ERWARTET, DASS DIE VERTRIEBSPARTNER:

- Gemäß den höchsten Standards ethischen Verhaltens handeln
- Alle Kunden und potenziellen Kunden auf faire, offene und ehrliche Weise behandeln
- Alle Kunden und potenziellen Kunden bei allen Aspekten des Verkaufs, der Finanzierung, Dienstleistungen und Kundendienstmaßnahmen durch den Vertriebspartner mit Würde und Respekt behandeln
 - Kunden oder potenzielle Kunden nicht auf der Grundlage von ethnischer Gruppe, Hautfarbe, Religion, Geschlecht (einschließlich Schwangerschaft, Geburt oder damit in Zusammenhang stehenden medizinischen Beschwerden), Geschlechtsidentität oder -ausdruck, sexueller Orientierung, Alter, Behinderung, Ehe- oder Partnerschaftsstatus, Familienstatus, Veteranenstatus, nationaler Herkunft, Staatsbürgerschaft, genetischer Information, geografischem Hintergrund oder jeder anderen Klassifizierung oder jedem anderen Status, die/der durch das geltende Recht des Landes, des Bundestaates/der Provinz oder durch lokale Gesetze, Regeln oder Vorschriften geschützt ist, diskriminieren
- Die John Deere Markenfamilie repräsentieren und John Deere Produkte klar, korrekt und auf positive, informative Weise bewerben, um den Respekt und das Vertrauen der Kunden zu gewinnen
- Anliegen von Kunden und potenziellen Kunden unverzüglich und höflich lösen

Umgang mit anderen

BESTECHLICHKEIT, BESTECHUNG UND KORRUPTION

Vertriebspartner müssen sich an die Gesetze zur Bekämpfung von Bestechlichkeit, Bestechung und Korruption aller Länder halten, in denen sie Geschäfte machen, und genaue Aufzeichnungen zu Ausgaben und Zahlungen führen, um die Einhaltung zu dokumentieren. Vertriebspartner dürfen nicht versuchen, sich einen unzulässigen Geschäftsvorteil zu verschaffen, indem sie etwas von Wert anbieten, zur Verfügung stellen, versprechen oder annehmen, einschließlich Geschenken, Bewirtung und Unterhaltungsaktivitäten. Vertriebspartner dürfen keine Beschleunigungszahlungen / Schmiergeldzahlungen leisten (z. B. *nominale Zahlungen zur beschleunigten Durchführung von routinemäßigen, nicht im Ermessen der Regierung liegenden Maßnahmen*).

FAIRER WETTBEWERB

Vertriebspartner müssen sich an alle geltenden Gesetze und Vorschriften zu Kartellen und Wettbewerb halten. Vertriebspartner sollten nicht unehrlich handeln oder unfaire oder wettbewerbswidrige Praktiken anwenden. Robuste und faire Wettbewerbspraktiken umfassen Folgendes:

- Kein Treffen von Vereinbarungen und keine Absprachen bezüglich Preisen, Angeboten oder Praktiken mit Wettbewerbern (einschließlich anderer John Deere Vertriebspartner), durch die der Wettbewerb behindert werden könnte
- Kein Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen mit Wettbewerbern (einschließlich Preisgestaltung, Kosten, Produktionsdaten, Bestandsstrategien, Marktdaten, Verkaufsgebieten, Vertriebskanälen, Kundenlisten oder anderen nicht öffentlichen Geschäftsinformationen)
- Das Sammeln von Informationen über Wettbewerber ausschließlich mit ethisch korrekten und legalen Mitteln



Umgang mit anderen

INTERESSENKONFLIKTE

Vermeiden Sie nach Möglichkeit jegliche Interessenkonflikte. Potenzielle Interessenkonflikte können auf unterschiedliche Art und Weise entstehen. Dazu zählen beispielsweise:

Geschäftsbeziehungen / Beziehungen zur Regierung

Ein potenzieller oder tatsächlicher Konflikt kann sich ergeben, wenn eine enge Freundschaft oder Verwandtschaft mit einem Lieferanten (einschließlich John Deere), Regierungsbeamten, Kunden oder Wettbewerber besteht. Diese Beziehungen könnten den Entscheidungsprozess der/des Mitarbeitenden in Bezug auf derzeitige oder neue Geschäfte auf unzulässige Weise beeinflussen.

Private Geschäfts- oder Investitionsmöglichkeiten

Nutzen Sie die durch die Beschäftigung erhaltenen Informationen nicht für private Geschäfts- oder Investitionsmöglichkeiten und helfen Sie anderen nicht dabei.



Globale Handels-Compliance

Halten Sie alle geltenden Gesetze und Vorschriften ein, einschließlich der Gesetze in den USA und anderen Ländern, die Import, Export, Wiederausfuhr, Übertragung, Verkauf, Vermietung, Leasing, Nutzung und Bereitstellung von John Deere Gütern, Dienstleistungen, Software und Technologie regeln. Diese Gesetze umfassen unter anderem Handelsembargos, wirtschaftliche Sanktionen, Sanktions- und Verbotslisten, Exportkontrollvorschriften, US-Anti-Boycottvorschriften, Import-/Zollvorschriften, Steuervorschriften und Anforderungen an die Ladungssicherheit. Vertriebspartner müssen John Deere auf Anfrage auch die erforderlichen Informationen und Dokumente zur Verfügung stellen, um die Einhaltung dieser Gesetze durch John Deere zu gewährleisten.

BETRUG

John Deere toleriert keine/-n Diebstahl, Betrug, Verfälschung, Veruntreuung oder Zweckentfremdung von Vermögenswerten von John Deere oder von Kunden. Diese unehrlichen Handlungen stehen nicht mit den Werten und der Unternehmenskultur von John Deere in Einklang. Vertriebspartner dürfen sich nicht an solchem Fehlverhalten beteiligen, welches unter anderem Folgendes umfasst:

- Diebstahl von Geldmitteln oder Eigentum
- Fälschung von Rechnungen oder Erstellung von betrügerischen Ansprüchen, Berichten oder Dokumenten
- Absichtliche Einreichung falscher Finanzdaten oder -berichte



Umgang mit anderen

VERTRAULICHE INFORMATIONEN, DATENSCHUTZ UND DATENSICHERHEIT

Der richtige Umgang mit vertraulichen und personenbezogenen Daten, einschließlich geistigen Eigentums, ist für den Erfolg von John Deere und seinen Vertriebspartnern entscheidend. Vertriebspartner müssen vertrauliche und personenbezogene Daten in Übereinstimmung mit geltenden Gesetzen und Vorschriften sammeln und verarbeiten. Dazu gehört die Umsetzung angemessener verwaltungstechnischer, physischer, technischer und organisatorischer Maßnahmen zum Schutz vertraulicher und personenbezogener Daten. Der Vertriebspartner muss die Effektivität der umgesetzten verwaltungstechnischen, physischen, technischen und organisatorischen Maßnahmen regelmäßig prüfen, einschätzen und beurteilen.

Vertriebspartnern werden vertrauliche und personenbezogene Daten von unseren Kunden und anderen Interessengruppen anvertraut. Beim Umgang mit personenbezogenen Daten sollten Vertriebspartner ethisch korrekt und verantwortungsvoll handeln. Dazu gehören ein transparentes Verfahren zur Erfassung und Verarbeitung personenbezogener Daten sowie der angemessene Schutz personenbezogener Daten vor unbefugtem Zugriff, unbefugter Nutzung, Übertragung und Verlust.



MELDUNG VON KONFLIKTEN MIT DEM VERHALTENSKODEX FÜR VERTRIEBSPARTNER

Von Mitarbeitenden der Vertriebspartner wird erwartet, dass sie interne Fragen und Probleme innerhalb ihrer Vertriebspartnerorganisation abarbeiten. Verhaltensweisen, die mit dem Verhaltenskodex für Vertriebspartner von John Deere in Konflikt stehen, oder unethisches Verhalten einer/-s Mitarbeitenden von John Deere können jedoch einer Führungskraft von John Deere oder über die John Deere Compliance-Hotline vertraulich gemeldet werden, die online unter <https://johndeere.ethicspoint.com> zur Verfügung steht. Die lokalen Telefonnummern für das jeweilige Land finden Sie auch auf der Hotline-Webseite. Sofern gesetzlich zulässig, ist eine anonyme Meldung möglich. Die John Deere Compliance-Hotline ist täglich rund um die Uhr erreichbar.



Vertriebspartner können Fragen oder Kommentare zu diesem Verhaltenskodex für Vertriebspartner an ihr John Deere Außendienstteam richten.