



Verhaltenskodex

Neue Wege gehen.
Vertrauen Aufbauen.

Inhaltsverzeichnis

Botschaften der Führungskräfte

- 2 Eine Botschaft des Chief Executive Officer
- 3 Eine Botschaft des Chief Legal Officer

Unsere Grundwerte

- 5 Salesforce-Werte

Unser Kodex, Unsere Verantwortung

- 7 Informationen zu Unserem Kodex
- 8 Unsere Verantwortung
- 11 Gute Entscheidungen Treffen
- 12 Folgen von Verstößen
- 13 Ausnahmen und Änderungen



Sich Äußern

- 15 Bedenken Äußern und Fragen Stellen
- 16 Was Passiert, Wenn Ich Bedenken Äußere?
- 17 Null Toleranz für Vergeltungsmaßnahmen

Aufbau von Vertrauen mit Unseren Mitarbeitern

- 19 Gleichstellung Annehmen und Vorantreiben
- 20 Verhinderung von Belästigung und Diskriminierung
- 22 Sicherheit und Schutz am Arbeitsplatz Gewährleisten
- 23 Von Jedem Ort aus die Vorschriften Einhalten

Aufbau von Vertrauen mit Unseren Kunden

- 25 Bestechung und Korruption Verhindern
- 28 Umgang mit Geschenken und Bewirtung
- 31 Zusammenarbeit mit dem Öffentlichen Sektor
- 34 Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern
- 36 Fairer Wettbewerb
- 38 Ehrliches Ausüben der Geschäftstätigkeiten
- 40 Globaler Handel mit Integrität
- 42 Sinnvolle und Ethische Nutzung von Technologie
- 44 Schutz Vertraulicher Kundeninformationen

Aufbau von Vertrauen mit Unserem Unternehmen und Unseren Investoren

- 47 Vermeidung von Interessenkonflikten
- 51 Verhindern von Insiderhandel
- 53 Unsere Informationswerte Schützen
- 54 Unsere Finanzwerte Respektieren

Aufbau von Vertrauen mit Unseren Gemeinschaften

- 57 Eine Nachhaltige Zukunft Gestalten
- 58 Achtung der Menschenrechte
- 59 Investieren in Unsere Gemeinschaften
- 60 Teilhabe am Politischen Prozess
- 61 Kommunikation über Salesforce

Hilfreiche Ressourcen

- 64 Kontaktdetails
- 65 Ressourcen
- 66 Index



Eine Botschaft des Chief Executive Officer

Wir bei Salesforce sind bestrebt, bei allem, was wir tun, Vertrauen, Ethik und Integrität zu wahren. Dazu gehört, dass wir jeden mit Respekt behandeln, starke Leistungen erbringen und Entscheidungen treffen, die mit unseren Grundwerten übereinstimmen. Deshalb bitten wir jeden Mitarbeiter, sich zu verpflichten, unseren Verhaltenskodex zu befolgen.

Der Verhaltenskodex stützt sich auf unsere Grundwerte: Vertrauen, Kundenerfolg, Innovation, Chancengleichheit und Nachhaltigkeit. Er dient als klarer Leitfaden für ethische Entscheidungen und stellt sicher, dass wir mit dem, wofür wir als Unternehmen stehen, im Einklang bleiben.

Wir haben auch eine strikte Nicht-Vergeltungsrichtlinie, nach der sich alle Mitarbeiter sicher fühlen sollen, Fragen zu stellen oder Bedenken zu äußern, wenn etwas nicht in Ordnung zu sein scheint, ohne negative Konsequenzen befürchten zu müssen. Das Wort zu ergreifen ist eine gemeinsame Verantwortung und eine wesentliche Voraussetzung für die Aufrechterhaltung unserer hohen Standards.

Wir danken Ihnen für Ihr Engagement für diese Prinzipien und für Ihren Beitrag zum Erfolg von Salesforce. Gemeinsam halten wir die Werte hoch, die unsere Arbeit bestimmen, und schaffen Vertrauen bei unseren Kunden, Partnern und Gemeinden.

Mit Dankbarkeit,



Marc Benioff

Vorsitzender und CEO



Eine Botschaft des Chief Legal Officer

Unser neuer Verhaltenskodex ist der Grundstein unseres Engagements für eine integre und ethische Unternehmenskultur im Einklang mit der Geschäftsdynamik und zur Wahrung unseres zentralen Werts: Vertrauen. Der Verhaltenskodex und die darin zum Ausdruck kommenden Grundsätze und Werte sind für unseren Erfolg von grundlegender Bedeutung.

Bei Salesforce sind wir alle Stakeholder des Vertrauens und Stakeholder voneinander. Jeder von uns spielt eine entscheidende Rolle beim Aufbau und bei der Aufrechterhaltung des Vertrauens unserer Kunden, Partner, Aufsichtsbehörden und unserer Mitmenschen. Unser neuer Verhaltenskodex soll uns inspirieren, leiten und in die Lage versetzen, Entscheidungen zu treffen, die unsere Grundwerte und ethischen Prinzipien widerspiegeln, und sicherstellen, dass wir in allen unseren Interaktionen jederzeit integer, ehrlich, fair, transparent und respektvoll handeln.

Die digitale Transformation, die künstliche Intelligenz (KI) und die Agentforce, die wir vorantreiben und erleben, bieten unglaubliche Möglichkeiten für Innovation und Wachstum. Sie bringen jedoch auch neue Herausforderungen und ethische Überlegungen mit sich. In dieser neuen Ära ist es wichtiger denn je, die höchsten Standards für Integrität und ethisches Verhalten einzuhalten.

Unser Verhaltenskodex ist nicht nur eine Reihe von Regeln. Er spiegelt wider, wer wir sind und wofür wir stehen. Er ist ein lebendiges Dokument, das sich weiterentwickelt, wenn wir weiter wachsen und uns neuen Chancen und Herausforderungen stellen. Ich ermutige jeden von Ihnen, ihn sorgfältig zu lesen, seine Prinzipien zu verstehen und sie bei Ihrer täglichen Arbeit, Ihren Interaktionen und Entscheidungen anzuwenden. Es mag schwierig sein, sich Hunderte von Regeln zu merken, aber es ist viel einfacher, sich an unsere Grundwerte zu erinnern und sie zu pflegen.

Gemeinsam setzen wir uns weiterhin für einen Arbeitsplatz ein, an dem ethisches Verhalten und Entscheidungen mit hoher Integrität die Norm sind. Wir danken Ihnen für Ihr Engagement zur Wahrung dieser Werte, für Ihren Einsatz für unseren gemeinsamen Erfolg und dafür, dass Sie das Vertrauen in den Mittelpunkt all unserer Beziehungen stellen.

Mit freundlichen Grüßen,

Sabastian V. Niles

Sabastian V. Niles

Präsident und Chief Legal Officer



Unsere Grundwerte



Salesforce-Werte

Unsere fünf Kernwerte - Vertrauen, Kundenerfolg, Innovation, Gleichberechtigung und Nachhaltigkeit - schaffen Werte für unsere Kunden und die Welt. Unsere Werte sind die Richtschnur für alles, was wir als Unternehmen und als Einzelpersonen tun - von der Zusammenarbeit mit unseren Stakeholdern bis hin zu unserem Engagement in unseren Gemeinden.



Vertrauen

Wir schaffen Vertrauen durch die Integrität unserer Mitarbeiter und unserer Technologie, durch Transparenz und ethische Führung. Wir sind bestrebt, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen, unseren Stakeholdern gegenüber verantwortungsbewusst zu handeln, unseren Mitarbeitenden aufmerksam zuzuhören und unsere Verpflichtungen einzuhalten.

Kundenerfolg

Durch vertrauensvolle Beziehungen verdienen wir uns das Privileg, unsere Kunden dabei zu unterstützen, außergewöhnliche Dinge zu erreichen. Wir sind für unsere Kunden der wichtigste und wesentlichste Partner, der sie in der sich ständig weiterentwickelnden digitalen Wirtschaft zum Erfolg führt.

Innovation

Wir innovieren gemeinsam mit neuen Lösungen, Produkten und Versionen, die unseren Kunden helfen, mit ihren Kunden auf ganz neue Weise in Kontakt zu treten und ihr Geschäft für die Welt der künstlichen Intelligenz (KI) neu zu gestalten, in der Menschen mit Agenten den Erfolg vorantreiben, angetrieben durch KI, Daten und Handlung. Wir setzen Anfängergeist, Kreativität und kontinuierliches Lernen ein, um visionäre Produkte zu entwickeln, die einfach, integriert, skalierbar und global sind.

Gleichberechtigung

Wir alle sind aktive Verbündete, die sich für die Schaffung eines integrativeren Arbeitsplatzes und die Förderung der Gleichberechtigung für alle einsetzen. Wir glauben an die grundlegenden Menschenrechte für alle Menschen.

Nachhaltigkeit

Wir treiben den systemischen Wandel voran und helfen jeder Organisation, Netto-Null-Emissionen zu erreichen und die Natur positiv zu beeinflussen. Wir gehen den aktuellen Klimanotstand mutig an, indem wir die volle Leistung von Salesforce einsetzen, um die Reise der Welt zum Netto-Nullpunkt zu beschleunigen.



Inhaltsverzeichnis

Botschaften der Führungskräfte

Unsere Grundwerte

Unser Kodex, Unsere Verantwortung

Sich Äußern

Aufbau von Vertrauen mit unseren Mitarbeitern

Aufbau von Vertrauen mit unseren Kunden

Aufbau von Vertrauen mit unserem Unternehmen und unseren Investoren

Aufbau von Vertrauen mit unseren Gemeinschaften

Hilfreiche Ressourcen

Informationen zu unserem Kodex

Unsere Verantwortung

Gute Entscheidungen treffen

Folgen von Verstößen

Ausnahmen und Änderungen

Unser Kodex, Unsere Verantwortung



Informationen zu Unserem Kodex

Bei Salesforce legen wir genauso viel Wert auf unsere Unternehmenskultur wie auf unsere Produkte, und wir glauben, dass Unternehmen die beste Plattform für Veränderungen sind. Wir gehen gut miteinander um und verhalten uns gegenüber allen unseren Stakeholdern korrekt.

Wir leben unsere Werte durch die Integrität unseres täglichen Handelns.

Unser Verhaltenskodex gibt uns einen Fahrplan für die Umsetzung unserer Werte vor und hilft uns, komplexe Situationen auf eine Weise zu meistern, die Vertrauen schafft. Er ist der Eckpfeiler unserer ethischen Kultur und die Grundlage für alle anderen unserer Richtlinien. Unser Kodex geht zwar nicht auf alle Gesetze oder Risiken ein, aber er bietet Ressourcen, die es uns ermöglichen, ethische Entscheidungen zu treffen, Fragen zu stellen, Bedenken zu äußern und weitere Informationen zu erhalten.

Wir befolgen stets die geltenden Gesetze und Vorschriften, auch wenn sie strenger sind als die Richtlinien in unserem Kodex. Und in einigen Situationen kann Salesforce aufgrund unseres Engagements für unsere Werte und unsere ethische Kultur ein höheres Niveau an Standards und Maßnahmen anwenden, das über die gesetzlichen Anforderungen hinausgeht.

Als Unternehmen mit Hauptsitz in den USA, das Mitarbeiter, Betriebe, Kunden und Geschäftspartner auf der ganzen Welt hat, müssen Salesforce und alle seine Mitarbeiter bestimmte US-Gesetze und -Vorschriften einhalten, die nicht nur auf dem Gebiet der USA gelten, sondern überall dort, wo wir geschäftlich tätig sind, einschließlich aller unserer weltweiten Tochtergesellschaften und Ökosysteme, wo auch immer sie sich befinden. Die Gesetze und Vorschriften anderer Länder können auch für unsere lokalen, regionalen oder globalen Tätigkeiten gelten.

Unser Kodex umfasst die Themen, die für die Vertrauensbildung mit all unseren Stakeholdern besonders wichtig sind, darunter:

- **Unsere Mitarbeiter**
- **Unsere Kunden**
- **Unser Unternehmen und unsere Investoren**
- **Unsere Gemeinschaften**

Jedes Thema des Kodex hilft uns dabei, unsere Arbeit ethisch und integer auszuführen - was für jeden Stakeholder und den Erfolg des Unternehmens von Bedeutung ist.

Bitte beachten Sie, dass einige Links zu Ressourcen möglicherweise nur für Salesforce-Mitarbeiter funktionieren.



Unsere Verantwortung

Unser Kodex gilt für jeden bei Salesforce, auf jeder Ebene - unsere Mitarbeiter, Führungskräfte und Vorstandsmitglieder von Salesforce, Inc. und den von ihm kontrollierten Unternehmen, einschließlich seiner Tochtergesellschaften.

Salesforce unterhält außerdem einen Globalen Verhaltenskodex für Lieferanten der unsere Erwartungen an unsere Geschäftspartner, einschließlich unserer Vertreter, Dienstleister, Berater, Zulieferer, Wiederverkäufer und Vertriebshändler, festlegt. Wir handeln in allen geschäftlichen Angelegenheiten nach ethischen Grundsätzen und erwarten von unseren Geschäftspartnern, dass sie dasselbe tun. Wir erwarten von unseren Mitarbeitern, die mit unseren Geschäftspartnern zusammenarbeiten, dass sie diese für dieses ethische Verhalten zur Rechenschaft ziehen.

Es liegt in der Verantwortung jedes Einzelnen, stets das Richtige zu tun und anderen dabei zu helfen, dasselbe zu tun. So setzen wir dies in die Praxis um:

- Wir lassen uns bei unseren Entscheidungen und Handlungen von unseren Werten leiten.
- Wir kümmern uns um unsere Kollegen und achten auf sie.
- Wir absolvieren alle uns zugewiesenen Schulungen rechtzeitig.
- Wir verstehen und befolgen unseren Kodex und alle Richtlinien und Verfahren, die für unsere Arbeit gelten.
- Wir befolgen die Anweisungen und Ratschläge unserer Rechtsabteilung.
- Wir stellen Fragen und melden Verstöße gegen unseren Kodex, unsere Richtlinien oder das geltende Recht.
- Wir kooperieren uneingeschränkt bei Untersuchungen, geben wahrheitsgemäße Informationen und wahren die Vertraulichkeit, soweit dies nach geltendem Recht zulässig ist.

Besondere Verantwortlichkeiten von Führungskräften

Unser Kodex gilt für alle Mitarbeiter von Salesforce gleichermaßen, aber Mitarbeiter, die andere führen und beaufsichtigen, tragen zusätzliche Verantwortung. Wir erwarten von Führungskräften, dass sie unsere ethische Kultur fördern, indem sie unsere Werte vorleben und in ihren Teams den richtigen Ton angeben:

- Mit gutem Beispiel vorangehen und stets integer handeln.
- Bei Problemen oder Bedenken das Wort ergreifen und andere ermutigen, dasselbe zu tun.
- Sicherstellen, dass alle Teammitglieder den Kodex verstehen und wissen, was von ihnen erwartet wird.
- Ein Umfeld schaffen, in dem Teammitglieder wissen, wie sie Bedenken melden können und sich dabei sicher fühlen, ohne Vergeltungsmaßnahmen befürchten zu müssen.
- Regelmäßig mit den Teammitgliedern über ethische, Integrität und Compliance-Themen sprechen.
- Stets ein offenes Ohr für die Ideen, Fragen, Bedenken und das Feedback der Teammitglieder haben.
- Alle Teammitglieder fair und respektvoll behandeln.
- Probleme und Fragen an diejenigen weiterleiten, die am besten helfen können.
- Bedenken, die auf einen Verstoß gegen unseren Kodex oder unsere Richtlinien hindeuten könnten, ordnungsgemäß eskalieren oder melden.



Führen mit Integrität bei Salesforce

Bei Salesforce beginnt Integrität an der Spitze. Von unserer Geschäftsleitung und unseren Führungskräften wird erwartet, dass sie mit gutem Beispiel vorangehen und ihr Engagement für ethisches Verhalten konsequent unter Beweis stellen. Von den Führungskräften wird erwartet, dass sie jedem bei Salesforce die klare Botschaft vermitteln, dass Integrität nicht verhandelbar ist.

Wenn Führungskräfte den richtigen Ton angeben, schaffen sie eine Umgebung, in der ethisches Verhalten die Norm ist. Die Mitarbeiter fühlen sich ermächtigt und befähigt, mit Integrität zu handeln, was zu einer starken Unternehmenskultur führt. Das stärkt unseren Ruf, zieht Spitzenkräfte an und fördert den langfristigen Erfolg. Wir machen ethische Überlegungen zur Grundlage jeder Entscheidung.

Als globales Unternehmen sind wir verpflichtet, die höchsten Integritätsstandards einzuhalten. Sie könnten auf Begründungen für unethisches Verhalten stoßen, wie z. B.:

- „*Ich wusste es nicht*“
- „*Ich habe es für das Unternehmen getan/um unser Geschäft voranzubringen*“
- „*So werden Geschäfte nun mal gemacht*“
- „*Unsere Wettbewerber machen das auch so*“
- „*Das wurde schon immer so gemacht*“
- „*Die Richtlinien spielen keine Rolle*“

Machen Sie keinen Fehler: Keine dieser Begründungen ist eine ausreichende Rechtfertigung für unethisches Handeln. Wenn Ihnen diese begegnen, sprechen Sie sie an. Wir alle müssen das Wort ergreifen, Bedenken äußern, Fragen stellen und das Engagement des Unternehmens für ethisches Handeln und die in unserem Verhaltenskodex niedergelegten Prinzipien bekräftigen. Bei Salesforce entscheiden wir uns für den ethischen Weg - auch wenn es schwierig ist.

Gute Entscheidungen Treffen

Gute, ethische Entscheidungen zu treffen, ist nicht immer eindeutig. Wenn Sie vor einer komplexen Situation stehen, helfen Ihnen diese Fragen dabei, die richtige Entscheidung zu treffen:



Ist es legal?



Wird es bei allen Beteiligten - Mitarbeitern, Kunden, Unternehmen und Gesellschaft - Vertrauen schaffen?



Würden Sie sich mit Ihrer Entscheidung wohl fühlen, wenn sie in den Nachrichten erscheinen würde?



Steht es im Einklang mit unseren Werten, unseren Richtlinien und unserem Kodex?



Kommt es dem Unternehmen als Ganzes zugute - und nicht nur einer bestimmten Person oder Gruppe?

Wenn Sie ALLE diese Fragen mit „Ja“ beantworten, gehen Sie bei Ihrer Entscheidung vorsichtig vor und lassen Sie sich dabei beraten.

Wenn Sie eine dieser Fragen mit „Nein“ beantworten, sollten Sie Ihre Entscheidung nicht weiterverfolgen. Wenn Sie bei einer Entscheidung unsicher sind, können Sie sich an eine oder mehrere dieser Stellen wenden:

Unsere Unternehmensrichtlinien, verfügbar in Policyforce

Ihr Vorgesetzter oder eine andere Führungskraft Ihres Vertrauens

Employee Success (ES) durch BaseCamp

Das [Global Ethics & Integrity team](#)

Die [EthicsPoint](#) Meldestelle



Folgen von Verstößen

Jeder Mitarbeiter von Salesforce unterliegt den gleichen Standards und Verhaltenserwartungen, unabhängig davon, wer er ist, welche Aufgabe er hat oder welche Rolle er spielt. Wir wenden klare und konsequente Disziplinarverfahren in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften an.

Jeder Verstoß gegen das Gesetz, diesen Kodex oder andere Salesforce-Richtlinien oder -Verfahren kann in Übereinstimmung mit dem geltenden Recht Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Kündigung zur Folge haben. Bestimmte Verstöße können auch zusätzliche Konsequenzen nach sich ziehen, die außerhalb der Kontrolle oder des Einflusses von Salesforce liegen, wie z. B. Bußgeld, strafrechtliche Verfolgung und sogar Gefängnisstrafen. Zu den Verstößen gehört jede Umgehung oder jeder Versuch, unsere Regeln und Kontrollen zu umgehen.

Mitarbeiter, leitende Angestellte und Direktoren sind nicht berechtigt, Vergütungen oder Vorteile zu behalten, die unrechtmäßig oder in Verbindung mit einem Verstoß gegen den Verhaltenskodex oder andere Unternehmensrichtlinien erworben wurden.

Von jedem Mitarbeiter von Salesforce wird erwartet, dass er diesen Kodex und die Richtlinien, die für seine Rolle gelten, liest, versteht und einhält und alle erforderlichen Schulungen absolviert. Die Mitarbeiter von Salesforce erhalten den Kodex bei ihrer Einstellung und bestätigen, dass sie ihn bei ihrer Einstellung und anschließend jedes Jahr gelesen und verstanden haben. Mangelndes Wissen über den Kodex oder andere Richtlinien entbindet niemanden von der Verantwortung für die Einhaltung des Kodex oder entschuldigt Fehlverhalten.

Ausnahmen und Änderungen

Es ist selten, dass jemand von irgendeinem Teil dieses Kodex befreit wird, unabhängig von Dienstalter oder Position. Ausnahmen können nur in einer gesetzlich zulässigen Weise gewährt werden:

- Mit Überprüfung und Genehmigung durch den Chief Legal Officer oder den General Counsel und
- Falls nach den geltenden Vorschriften erforderlich, Überprüfung und Genehmigung durch den Vorstand oder einen Ausschuss des Vorstands, mit öffentlicher Bekanntgabe jeder Ausnahmen in dem von den geltenden Gesetzen und Vorschriften vorgeschriebenen Umfang.

Salesforce behält sich das Recht vor, diesen Kodex jederzeit zu ändern. Bestimmte Änderungen am Kodex müssen vom Vorstand von Salesforce genehmigt und gemäß den geltenden Gesetzen und Vorschriften öffentlich bekannt gegeben werden.

Bedenken und Fragen äußern

Was passiert, wenn ich ein Fehlverhalten melde?

Null Toleranz für Vergeltungsmaßnahmen

Sich Äußern



Bedenken Äußern und Fragen Stellen

Wir bei Salesforce sind bestrebt, ein Umfeld zu schaffen, in dem sich die Mitarbeiter wohlfühlen, wenn sie Fragen stellen, Bedenken melden und Hilfe suchen.

Wenn Sie jemals unsicher sind, wie Sie etwas handhaben sollen, oder wenn Sie Bedenken bezüglich eines möglichen Fehlverhaltens, eines Verstoßes gegen die Richtlinien oder einer illegalen Aktivität haben, ist es wichtig, dass Sie dies ansprechen. Wenn Sie Diskriminierung, Belästigung, Mobbing, Vergeltung oder ein anderes Verhalten, das gegen diesen Verhaltenskodex, andere Salesforce-Richtlinien oder das Gesetz verstößt, erleben, glauben, erlebt zu haben, beobachten oder davon hören, sind Sie verpflichtet, dies zur Sprache zu bringen.

Denken Sie daran: Salesforce ist darauf angewiesen, dass seine Mitarbeiter Bedenken und Fragen äußern, damit geeignete Maßnahmen ergriffen werden können. Das Unternehmen kann sich nicht um ein Anliegen kümmern, von dem es nicht weiß.



Wenn Sie Fragen haben oder Bedenken äußern möchten, können Sie sich ganz einfach an eine dieser Stellen wenden:

- Die [EthicsPoint](#) Meldestelle
- Employee Success (ES) über BaseCamp
- Das [Global Ethics & Integrity Team](#)
- Ihr Vorgesetzter oder eine andere Führungskraft Ihres Vertrauens

[EthicsPoint](#) ist unsere vertrauliche Meldestelle, die von einer unabhängigen, von Salesforce beauftragten dritten Partei betrieben wird. Sie ist 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche und an jedem Tag des Jahres in mehreren Sprachen verfügbar. Die Meldungen können online oder telefonisch erfolgen (Einzelheiten zu den gebührenfreien Telefonnummern finden Sie unter dem Link). Auch wenn wir Sie auffordern, sich bei einer Meldung zu identifizieren, haben Sie die Möglichkeit, anonym zu bleiben, sofern dies nach den örtlichen Gesetzen zulässig ist.

- Bei der Meldung von Bedenken an [EthicsPoint](#) erhalten Sie eine Fallnummer und einen speziellen Zugangscode (einen so genannten Meldeschlüssel). Mit dem Meldeschlüssel können Sie den Status Ihrer Meldung überprüfen und zusätzliche Details und Folgeinformationen bereitstellen.

Darüber hinaus gibt es an einigen Standorten Gesetze für Whistleblower, die bestimmte Verfahren vorschreiben. Weitere Informationen finden Sie in den standortspezifischen Whistleblower-Leitlinien. Bitte beachten Sie, dass nichts in diesem Kodex so ausgelegt werden sollte, dass es Ihre Möglichkeiten einschränkt oder verhindert, Fehlverhalten bei staatlichen Stellen zu melden.

Was Passiert, Wenn Ich Bedenken Äußere?

1 Ihre Meldung wird geprüft, um festzustellen, ob eine Untersuchung gerechtfertigt ist.

2 Falls erforderlich, wird qualifiziertes Personal mit der Durchführung der Untersuchung beauftragt.

3 Wenn Sie Ihren Namen angeben, wird Salesforce angemessene Maßnahmen ergreifen, um Ihre Identität vertraulich zu behandeln. Die Informationen in Ihrem Bericht werden nur auf einer Need-to-know-Basis weitergegeben.

4 Wir erwarten von allen an der Untersuchung Beteiligten eine respektvolle, umfassende und ehrliche Zusammenarbeit, ohne zu versuchen, die Untersuchung in irgendeiner Weise zu kontrollieren oder zu beeinflussen.

5 Wenn ein Fehlverhalten bestätigt wird, ergreifen die zuständigen Führungskräfte im Einklang mit den örtlichen Gesetzen und Vorschriften Korrektur- oder Disziplinarmaßnahmen, die bis zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses reichen können.

Wenn Sie für die Teilnahme an einer Unternehmensuntersuchung kontaktiert werden, sind Sie verpflichtet, zu kooperieren, die Wahrheit zu sagen und angemessene Vertraulichkeit zu wahren.

Null Toleranz für Vergeltungsmaßnahmen

Salesforce duldet keine Vergeltungsmaßnahmen gegen Personen, die in gutem Glauben eine Meldung machen oder sich an einer Untersuchung beteiligen. Eine Meldung in gutem Glauben bedeutet, dass Sie wirklich glauben, dass die von Ihnen vorgebrachten Bedenken real sind. Vergeltungsmaßnahmen sind unzulässig, stellen selbst einen Verstoß gegen unseren Kodex dar und führen, wenn sie nachgewiesen werden, zu disziplinarischen Maßnahmen.

Wenn Sie Zeuge von Vergeltungsmaßnahmen werden oder glauben, dass gegen Sie Vergeltungsmaßnahmen ergriffen wurden, melden Sie bitte über BaseCamp ein Ticket bei Employee Success (ES), damit der Fall ordnungsgemäß untersucht werden kann.

Vergeltungsmaßnahmen sind Maßnahmen, mit denen jemand dafür bestraft wird, dass er eine Meldung macht oder an einer Untersuchung teilnimmt, oder die ihn daran hindern sollen. Beispiele für Vergeltungsmaßnahmen sind:

- Benachteiligung bei der Beschäftigung
- Drohungen, Belästigungen oder Mobbing
- Ausschluss von bestimmten Projekten oder sozialen Aktivitäten

Ressourcen



- Mitarbeiterhandbuch - Richtlinie zur Vermeidung von Vergeltungsmaßnahmen
- Mitarbeiterhandbuch - Politik der offenen Tür
- Mitarbeiterhandbuch - Meldung von Bedenken
- Standortbezogene Whistleblower-Anleitung

Gleichstellung Annehmen und Vorantreiben

Verhinderung von Belästigung und Diskriminierung

Sicherheit und Schutz am Arbeitsplatz Gewährleistn

Von Jedem Ort aus die Vorschriften Einhalten

Aufbau von Vertrauen mit Unseren Mitarbeitern



Gleichstellung Annehmen und Vorantreiben

Unser Ziel

Bei Salesforce glauben wir an die Gleichberechtigung aller Menschen. Wir treffen alle unsere Einstellungsentscheidungen auf der Grundlage von Verdienst und fairer Behandlung und bieten allen Mitarbeitern und Bewerbern Zugang zu allen unseren Funktionen, Leistungen und Programmen.

Warum das Wichtig Ist

Die Einstellung von Mitarbeitern mit unterschiedlichen Lebenserfahrungen macht Salesforce zu einem kreativen und innovativen Unternehmen. Mit dem Wissen über viele verschiedene Meinungen, Hintergründe und Kulturen können wir bessere Geschäftsentscheidungen treffen und mehr Herausforderungen angehen.

Wie Wir das Erreichen

Wir fördern die Gleichberechtigung, indem wir:

- Informationen mit allen unseren Mitarbeitern austauschen und deren Beiträge einholen.
- Uns alle Standpunkte mit Höflichkeit und Respekt anhören.
- Den Mitarbeitern, die dies benötigen, die entsprechenden Einrichtungen zur Verfügung stellen.
- alle Einstellungsentscheidungen für derzeitige oder zukünftige Mitarbeiter auf der Grundlage von Verdienst und fairer Behandlung treffen.

Integrität in der Praxis

F Einer der Bewerber für eine offene Stelle ist hoch qualifiziert, hat aber eine Behinderung. Ich mache mir Gedanken darüber, wie er sich in das Team einfügen wird und welche Anpassungen er benötigt. Kann ich dies bei meiner Einstellungsentscheidung berücksichtigen?

A Ihre Aufgabe als Führungskraft ist es, festzustellen, ob er für die Stelle qualifiziert ist. Unser Team für Anpassungsmaßnahmen wird dann mit Ihnen zusammenarbeiten, um die Anforderungen der Stelle zu ermitteln und festzustellen, ob wir eine angemessene, auf die Behinderung zugeschnittene Lösung anbieten können. In den meisten Fällen können wir Anpassungen vornehmen, die es jeder qualifizierten Person mit einer Behinderung ermöglichen, die Aufgabe zu erfüllen.

Ressourcen



- Mitarbeiterhandbuch - Chancengleichheit bei der Beschäftigung



Verhinderung von Belästigung und Diskriminierung

Unser Ziel

Jeder verdient es, mit Würde und Respekt behandelt zu werden. Rechtswidrige Belästigung, Mobbing oder Diskriminierung werden bei Salesforce niemals toleriert.

Warum das Wichtig Ist

Wie wir miteinander umgehen, ist ein Ausdruck unserer Werte. Wir alle sind dafür verantwortlich, illegale Diskriminierung, Belästigung und jede andere Art von unangemessenem Verhalten zu verhindern, damit Salesforce ein sicheres und produktives Umfeld ist, in dem jeder von uns seine beste Arbeit leisten kann. Dies gilt für jeden, der mit Salesforce Geschäfte macht oder interagiert, und für alle Standorte, an denen wir tätig sind.

Wie Wir das Erreichen

Wir beugen illegaler Belästigung, Mobbing und Diskriminierung vor, indem wir:

- Andere mit größtmöglicher Würde und Respekt behandeln.
- Beschäftigungsentscheidungen niemals auf der Grundlage geschützter Merkmale treffen.
- Unangemessenes Verhalten ansprechen.
- Unangemessenes Verhalten, einschließlich eines Witzes oder sogar eines Kompliments, das jemandem Unbehagen bereitet, ansprechen, bevor es zu illegaler Belästigung, Mobbing oder Diskriminierung kommt.

Was Sie Wissen Müssen

Geschützte Merkmale sind alle persönlichen Merkmale, die durch das Gesetz geschützt sind. Diese können je nach örtlicher Gesetzgebung variieren, umfassen aber häufig Folgendes:

- Ethnie
- Hautfarbe
- Religion
- Kaste
- Geschlecht
- Nationale Herkunft oder Abstammung
- Alter
- Gesundheitszustand oder Behinderung
- Veteranenstatus
- Familienstand
- Schwangerschaft
- Sexuelle Ausrichtung
- Geschlechtsidentität oder -ausdruck

Die Definitionen von **rechtswidriger Belästigung** und **Diskriminierung** sind weltweit unterschiedlich, aber sie umfassen im Allgemeinen jedes Verhalten - verbal, nonverbal, schriftlich oder auf andere Weise -, das sich auf die geschützten Merkmale einer Person bezieht und ein unerwünschtes, einschüchterndes, feindseliges oder beleidigendes Arbeitsumfeld für diese Person schafft. Das kann von beleidigenden Witzen oder Kommentaren bis hin zu Verunglimpfungen, Beschimpfungen oder Ausgrenzung reichen. Sexuelle Belästigung umfasst unerwünschte sexuelle Annäherungsversuche, anzügliche Bemerkungen, Angebote von Vorteilen im Austausch für sexuelle Gefälligkeiten oder unangemessene Berührungen. Mobbing wird im weitesten Sinne als unangemessenes Verhalten am Arbeitsplatz definiert, das mit geschützten Merkmalen in Verbindung stehen kann oder auch nicht.

Integrität in der Praxis

F Kürzlich hörte ich nach einer Sitzung zufällig, wie sich zwei Mitarbeiter über ein anderes Mitglied unseres Teams lustig machten. In ihrem Gespräch wurde auch die ethnische Herkunft der Person thematisiert. Obwohl die Person, über die sie gesprochen haben, nicht anwesend war und wahrscheinlich nichts von dem Austausch weiß, bin ich über die Situation besorgt. Was sollte ich tun?

A Sie sollten es melden. Dieses Gespräch war beleidigend und verletzte die Verpflichtung von Salesforce zu persönlicher Würde und Respekt. Ein solches Verhalten kann ein feindseliges Arbeitsumfeld schaffen, auch wenn es nicht an den Mitarbeiter gerichtet war, der es mit angehört hat. Ihre Meldung wird ernst genommen und so vertraulich wie möglich behandelt.

Ressourcen



- Mitarbeiterhandbuch - Belästigungs- und diskriminierungsfreier Arbeitsplatz
- Slack-Engagement-Richtlinie



Sicherheit und Schutz am Arbeitsplatz Gewährleisten

Unser Ziel

Wir setzen uns für die Sicherheit, Gesundheit und den Schutz aller unserer Mitarbeiter, Auftragnehmer und Gäste ein.

Warum das Wichtig Ist

Nichts ist wichtiger als die Sicherheit der Menschen. Ein Arbeitsplatz, der frei von physischen und psychischen Gefahren, Waffen und Gewalttaten ist, schützt die Mitarbeiter und unterstützt eine nachhaltige Leistungskultur.

Wie Wir das Erreichen

Wir halten unsere Arbeitsplätze sicher, gesund und geschützt, indem wir:

- Alle Sicherheitsstandards und Richtlinien unseres Gesundheits- und Sicherheitsmanagementsystems befolgen
- Sicherheitsgefahren, Sicherheitsbedrohungen, psychologische Sicherheitsbedenken (z. B. Bedrohungen, Mobbing) und Vorfälle melden
- Den Schutz der Gesundheit und Sicherheit unserer Auftragnehmer und die Einhaltung des Salesforce-Sicherheitsstandards für Auftragnehmer sicherstellen
- Niemals Drogen oder Alkohol zur Arbeit mitbringen, bei der Arbeit konsumieren oder unter deren Einfluss arbeiten, außer in den in der Richtlinie zu Alkohol und Drogen am Arbeitsplatz beschriebenen Szenarien
- Bedenken bezüglich physischer und psychologischer Sicherheitsrisiken am Arbeitsplatz unverzüglich ansprechen
- Den Arbeitsplatz frei von Gewalt, Drohungen und dem Gebrauch oder Besitz von Waffen halten
- Bei lebensbedrohlichen Sicherheitsvorfällen und bei drohender Selbstgefährdung die örtlichen Ersthelfer oder Strafverfolgungsbehörden kontaktieren
- Stets auffällige Abzeichen tragen und sicherstellen, dass Gäste und Auftragnehmer dasselbe tun

Ressourcen



- Mitarbeiterhandbuch - Alkohol und Drogen am Arbeitsplatz
- Richtlinie zu Gesundheit und Sicherheit
- Salesforce Sicherheitsstandard für Auftragnehmer
- Ein gewaltfreier Arbeitsplatz

Von Jedem Ort aus die Vorschriften Einhalten

Unser Ziel

Unabhängig davon, ob wir im Büro, von zu Hause oder auf Reisen arbeiten, gehen wir sorgfältig mit der Zeit und den Ressourcen des Unternehmens um.

Warum das Wichtig ist

Der moderne Arbeitsplatz entwickelt sich ständig weiter, und wir sind stolz auf unsere Fähigkeit, uns anzupassen. Egal, ob Sie an einem unserer Arbeitsplätze, bei einem Kunden oder aus der Ferne arbeiten, unsere hohen Erwartungen an das Verhalten am Arbeitsplatz bleiben gleich.

Wie Wir das Erreichen

Wir halten uns an die Vorschriften, indem wir:

- Die Zeit des Unternehmens sinnvoll nutzen und die Zeit anderer respektieren
- Die Genehmigung des Vorgesetzten für alle Änderungen von Arbeitsplänen, -orten oder -vereinbarungen einholen
- Uns innerhalb und außerhalb des Büros angemessen und auf dieselbe professionelle Art und Weise verhalten
- Unsere Richtlinien und den Kodex befolgen, unabhängig davon, wo und wann wir arbeiten
- Die Vermögenswerte, Ausstattung und Informationen von Salesforce schützen und ordnungsgemäß nutzen

Integrität in der Praxis

F Ich arbeite in der Regel von zu Hause aus und bin oft beruflich unterwegs. Ich habe nicht immer einen festen Arbeitsplatz zu Hause und muss manchmal wichtige geschäftliche Anrufe auf Reisen entgegennehmen. Muss ich besondere Vorsichtsmaßnahmen treffen, wenn ich außerhalb eines Salesforce-Büros arbeite?

A Es ist wichtig, dass vertrauliche Informationen stets ordnungsgemäß behandelt und geschützt werden. Dazu gehört auch, dass vertrauliche Informationen nicht an Orten hinterlassen, gespeichert (physisch oder digital) oder abgehört werden, die für Personen zugänglich sind, die nicht befugt sind, sie einzusehen oder auf sie zuzugreifen, einschließlich anderer Personen, die mit Ihnen zusammenleben. Darüber hinaus sollten Sie bei Telefon- oder Videoanrufen überall, auch auf Reisen oder bei der Arbeit außerhalb des Büros, ähnliche Sorgfalt und Diskretion walten lassen. Verwenden Sie z. B. Datenschutzbildschirme an Ihrem Laptop, schließen Sie Ihren Laptop ab, wenn Sie ihn nicht benutzen, vermeiden Sie die Erwähnung vertraulicher Informationen in der Öffentlichkeit und ergreifen Sie andere Maßnahmen, um die vertraulichen Informationen von Salesforce und Kunden zu schützen.

Ressourcen



- Richtlinie zur Informationssicherheit

Aufbau von Vertrauen mit unseren Kunden



Bestechung und Korruption Verhindern

Unser Ziel

Wir gewinnen Aufträge aufgrund der Stärke unserer Lösungen und durch den Aufbau von Beziehungen, die auf Integrität und Vertrauen basieren. Wir greifen niemals auf Bestechung oder andere korrupte Praktiken zurück, um Geschäfte zu machen.

Warum das Wichtig ist

Wir führen unsere Geschäfte ethisch und frei von Bestechung und Korruption. Bestechung untergräbt die Fairness, die Transparenz und das Vertrauen sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor. Sie ist in allen Ländern, in denen Salesforce geschäftlich tätig ist, illegal und hat schwerwiegende Folgen, die bis zu Bußgeld und Gefängnisstrafen reichen können.

Wir leben unsere Werte, indem wir alle geltenden Gesetze befolgen und uns weigern, uns an korrupten Aktivitäten zu beteiligen, selbst wenn dies mit Kosten verbunden ist oder wir eine Geschäftsmöglichkeit verlieren. Kein Gewinn ist es wert, unsere Werte zu opfern, und das Streben nach Erfolg geht niemals auf Kosten unserer Integrität.

Wie Wir das Erreichen

Wir verhindern Bestechung und Korruption, indem wir:

- Niemals Bestechungsgelder, Schmiergelder oder irgendetwas von Wert - direkt oder indirekt - an oder von Regierungsmitarbeitern oder anderen anbieten, versprechen, genehmigen, geben, bereitstellen, erbitten, annehmen oder erhalten, um einen unzulässigen Geschäftsvorteil zu erlangen, selbst in Fällen, in denen dies rechtlich zulässig ist
- Niemals Beschleunigungszahlungen leisten, selbst wenn dies rechtlich zulässig ist
- Genaue und vollständige Aufzeichnungen führen, die alle finanziellen Transaktionen wahrheitsgetreu wiedergeben
- Nur mit Dritten Geschäfte machen, die unser Engagement für Integrität und ethische Geschäftspraktiken teilen
- Niemals einen Vertreter, Berater, Wiederverkäufer, Lieferanten oder eine andere Drittpartei beauftragen, Berater, Wiederverkäufer, Lieferanten, gemeinnützige Organisationen oder andere Dritte, um unzulässige Zahlungen in unserem Namen zu tätigen - denken Sie daran, dass wir alles, was wir nicht direkt tun können, auch nicht indirekt (über Dritte) tun können
- Nicht offengelegte Absprachen mit Interessengruppen, unnötig komplizierte Transaktionen oder versteckte Bedingungen vermeiden
- Das [Global Ethics & Integrity Team](#) kontaktieren, wenn wir Rat brauchen

Was Sie Wissen Müssen

Im Folgenden finden Sie einige wichtige Definitionen, die Ihnen helfen sollen, Bestechung und Korruption zu verstehen.

Bestechung ist das Anbieten, Versprechen, Genehmigen, Geben, Bereitstellen, Fordern, Annehmen oder Empfangen von Wertgegenständen, direkt oder indirekt, an oder von einer natürlichen oder juristischen Person, um die Handlungen oder Entscheidungen von jemandem in unzulässiger Weise zu veranlassen, zu beeinflussen oder zu belohnen, um einen unzulässigen Geschäftsvorteil zu erlangen oder um in unzulässiger Weise Aufträge zu erhalten oder zu behalten.

Wertgegenstände sind alles, was für den Empfänger (einschließlich seiner Familienmitglieder) einen Wert hat oder einen Vorteil darstellen würde oder gegen einen finanziellen oder sonstigen Vorteil für den Empfänger oder seine Familienmitglieder eingetauscht werden könnte, direkt oder indirekt. Beispiele:

- Bargeld
- Bargeldäquivalente (Zahlungsanweisungen, Geschenkkarten, Gutscheine und Zertifikate, Wertpapiere usw.)
- Geschenke, Bewirtung oder Mahlzeiten
- Reisen, Transport oder Unterkunft
- Spenden für wohltätige Zwecke
- Politische Beiträge
- Sachleistungen
- Angebote für eine Beschäftigung oder ein Praktikum
- Die Möglichkeit, etwas von Wert zu gewinnen

Eine **Rückvergütung** ist die Rückgabe eines Teils des gezahlten (oder fälligen) Betrags als Gegenleistung für eine geschäftliche Vereinbarung. Die Annahme, das Anwerben, das Anbieten, das Versprechen, die Genehmigung oder die Gewährung von Rückvergütungen stellt einen Verstoß gegen unseren Kodex dar.

Zu den **Staatsbediensteten** zählen Angestellte auf allen Regierungsebenen (z. B. auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene), politisch Beauftragte, gewählte Beamte, Kandidaten für ein politisches Amt, Mitglieder einer königlichen Familie und Angestellte einer staatlichen Einrichtung (einschließlich öffentlicher internationaler Organisationen wie dem Internationalen Währungsfonds, den Vereinten Nationen oder der Weltbank) oder einer staatlichen Einrichtung.

Eine **Beschleunigungszahlung** ist ein Trinkgeld oder eine kleine Zahlung an Staatsbedienstete, um eine routinemäßige, nicht diskretionäre Regierungsmaßnahme zu beschleunigen oder zu sichern, auf die der Zahler normalerweise Anspruch hätte. Zu diesen Maßnahmen gehören in der Regel die Erteilung einer Genehmigung oder die Bereitstellung von Versorgungsleistungen. Dies ist in den meisten Ländern illegal und bei Salesforce gemäß unserer globalen Anti-Korruptions-Richtlinie immer unzulässig.

Integrität in der Praxis

F Ich arbeite in einem Land, das ein großes Potenzial hat. Ein lokaler Berater hat mich darauf hingewiesen, dass wir, um einen wichtigen Regierungsauftrag zu erhalten, „guten Willen“ zeigen müssen, indem wir an eine lokale Wohltätigkeitsorganisation spenden, die vom Ehepartner eines wichtigen Beamten geleitet wird. Was sollte ich tun?

A Melden Sie dies sofort an [EthicsPoint](#). Wohltätige Spenden können manchmal eine legitime Geschäftstätigkeit darstellen. Oft können sie jedoch auch Tür und Tor für Bestechung öffnen, selbst wenn die wohltätige Organisation an sich rechtmäßig ist und es sich um einen guten Zweck handelt. Die Verbindung zu dem Amtsträger und die Umstände der Anfrage sind verdächtig und könnten auf eine Bestechungsforderung hindeuten. Sie sollten sich einen anderen lokalen Berater suchen, der mehr mit unserer Verpflichtung zu integrem Geschäftsgebaren übereinstimmt.

F Ein Partner bietet Ihnen an, Ihnen 5 % der Zahlungen weiterzugeben, die er aus einem Implementierungsprojekt mit einem Kunden erhält, wenn Sie ihn dem Kunden empfehlen und der Partner den Vertrag erfolgreich abschließt. Er schlägt vor, die Zahlungen als „Beratungshonorar“ zu bezeichnen und erklärt Ihnen, dass es sich bei Ihrer Empfehlung nur um ein Nebengeschäft handelt.

A Lehnen Sie das Angebot umgehend, bestimmt und ausdrücklich ab und melden Sie es unverzüglich an [EthicsPoint](#). Die geforderte Gegenleistung wäre eine unzulässige Rückvergütung. Eine solche Rückvergütung ist höchst unangemessen und würde sowohl einen Interessenkonflikt als auch einen Verstoß gegen unseren Verhaltenskodex darstellen. Sie kann auch illegal sein. Wie Sie in einer solchen Situation reagieren, ist sehr wichtig. Wenn Sie das Angebot nicht umgehend, bestimmt und ausdrücklich ablehnen, könnte der Eindruck entstehen, dass die Anfrage in Erwägung gezogen wird, oder es könnte als Versprechen ausgelegt werden, sich an dem Fehlverhalten zu beteiligen, was für Sie und das Unternehmen sehr problematisch sein könnte.

F Ein Kunde hat angedeutet, dass er seinen Vertrag mit Salesforce verlängern könnte, wenn wir mit einer neuen Drittpartei zusammenarbeiten und ihm einen Abschlussbonus zahlen. Diese dritte Partei scheint Verbindungen zur Familie unseres Kundenkontakts zu haben. Was soll ich tun?

A Beauftragen Sie diesen Dritten nicht weiter und melden Sie die Situation umgehend an [EthicsPoint](#). Diese Aufforderung könnte als Schmiergeld angesehen werden, versteckt als Zahlung an den Dritten, was nach dem Verhaltenskodex unzulässig ist und illegal sein kann.

F Wir müssen einen Berater beauftragen, der uns bei der öffentlichen Auftragsvergabe für anstehende Projekte berät. Was sind einige der wichtigsten Aspekte, die zu beachten sind?

A Bitte stellen Sie sicher, dass die Berater für legitime Zwecke eingestellt werden, die im Vertrag dokumentiert sind, und dass es ein gültiges Arbeitsprodukt gibt, das schriftlich vorgelegt wird. Diese Berater müssen das Vergabeverfahren durchlaufen. Berücksichtigen Sie die Anforderungen der Lobbyarbeit und informieren Sie das [Government Affairs Team](#).

Ressourcen



[Globale Antikorruptionsrichtlinie](#)

Umgang mit Geschenken und Bewirtung

Unser Ziel

Angemessene Geschäftsgeschenke und Bewirtungen können uns helfen, Geschäftsbeziehungen zu unseren Stakeholdern aufzubauen und zu stärken. Geschenke und Bewirtung müssen jedoch mit Vorsicht genossen werden. Unzulässige Geschenke und Bewirtungen stellen ein ernsthaftes Risiko für das Unternehmen und für die Personen dar, mit denen wir Geschäfte machen. Wir bieten oder nehmen niemals etwas an, um einen unzulässigen Vorteil zu erlangen, noch können wir etwas anbieten oder annehmen, das eine Handlung oder eine Geschäftsentscheidung unzulässig beeinflussen oder belohnen könnte.

Warum das Wichtig ist

Manchmal bieten wir unseren Stakeholdern als Zeichen der Wertschätzung und Anerkennung Geschenke und Bewirtung an oder nehmen diese an. Die Vergabe oder Entgegennahme solcher Geschenke kann jedoch für alle Beteiligten ethische und rechtliche Probleme mit sich bringen. Um unseren Ruf und das Vertrauen unserer Stakeholder zu schützen, ist es wichtig, dass wir niemals etwas anbieten, versprechen, genehmigen, geben, bereitstellen, erbitten, annehmen oder erhalten, das tatsächliche oder vermeintliche Voreingenommenheit oder Interessenkonflikte hervorrufen, Handlungen oder Geschäftsentscheidungen auf unzulässige Weise beeinflussen oder belohnen oder eine Bestechung darstellen könnte.



Wie Wir das Erreichen

Wir gehen verantwortungsvoll mit Geschenken und Bewirtung um, indem wir:

- Sicherstellen, dass Geschenke und Einladungen selten, in angemessenem Umfang und transparenter Art sind, mit den Werten von Salesforce übereinstimmen und Salesforce nicht in Verlegenheit bringen, wenn sie öffentlich bekannt gemacht werden.
- Beachten, was an den verschiedenen Standorten und in den verschiedenen Kulturen, in denen wir geschäftlich tätig sind, legal und angemessen ist.
- Wichtige Faktoren im Zusammenhang mit Geschenken und Einladungen berücksichtigen, einschließlich zulässiger Geschenkkarten, zulässiger Geldbeträge und Genehmigungsverfahren, wie in der Globalen Richtlinie für Geschenke und Bewirtung festgelegt.
- Niemals Geschenke oder Bewirtung zum persönlichen Vorteil erbitten.
- Niemals Geschenke oder Bewirtung von Dritten als Gegenleistung für die Weiterleitung von Geschäften an eine bestimmte Organisation erbitten oder annehmen.
- Niemals persönliche Mittel für die Bereitstellung von Geschenken oder Bewirtung im Namen des Unternehmens verwenden.
- Besondere Vorsicht walten lassen, wenn um Geschenke oder Bewirtung gebeten wird.
- Niemals einen Berater, Wiederverkäufer, Lieferanten, eine gemeinnützige Organisation oder eine andere dritte Partei benutzen, um Geschenke oder Bewirtung anzubieten, die wir nicht selbst anbieten würden.

- Möglicherweise geltenden Beschränkungen und ständige Einhaltung der Salesforce-Richtlinien in Bezug auf Geschenke und Bewirtung von Kunden des öffentlichen Sektors kennen und verstehen, da diese häufig spezifischen und strengen Anforderungen in Bezug auf Geschenke und Bewirtung unterliegen.
- Eine Vorabgenehmigung vom Global Ethics & Integrity Team über die GEM-App einholen, bevor Geschenke oder Bewirtung für Mitarbeiter der Regierung angeboten, versprochen, genehmigt, gegeben oder bereitgestellt werden, unabhängig von Wert oder Art, sofern in der Globalen Richtlinie für Geschenke und Bewirtung nichts anderes vermerkt ist.
- Niemals jemandem Geschenke oder Bewirtung anbieten, versprechen, genehmigen, überreichen oder bereitstellen mit der Absicht, Mitarbeiter der Regierung zu begünstigen oder die in der Globalen Richtlinie für Geschenke und Bewirtung festgelegten Vorabgenehmigungsanforderungen zu umgehen.
- Unsere Vorgesetzten oder das Global Ethics & Integrity Team konsultieren, wenn wir nicht sicher sind, was angemessen oder erlaubt ist.

Was Sie Wissen Müssen

Geschenke und Bewirtung, wie in diesem Kodex erwähnt, ist eine Nomenklatur, die sich kollektiv auf Geschenke, Bewirtung, Mahlzeiten, Reisen und Transport, Unterkunft und Bewirtung oder im weiteren Sinne auf alles von Wert bezieht. Sie können ein geeignetes Mittel sein, um Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu stärken, als Zeichen der Wertschätzung und Anerkennung. Geschenke und Bewirtung sollten nur für einen legitimen Geschäftszweck verwendet werden, indem ein Umfeld für Geschäftsgespräche geschaffen wird, in dem Produkte und Dienstleistungen von Salesforce beworben, vorgeführt oder erläutert werden.

Geschenke und Bewirtung sollten nicht übertrieben, extravagant oder verschwenderisch sein (oder so erscheinen). Sie sollten nicht den Anschein von Unangemessenheit erwecken oder ein Gefühl der Verpflichtung oder Erwartung hervorrufen.

Integrität in der Praxis

F Ich möchte einen Kunden zum Essen einladen, weiß aber nicht, wie viel das pro Person kosten wird. Was soll ich tun?

A Bitte stellen Sie fest, ob vor dem Essen eine GEM-Genehmigung erforderlich ist, indem Sie prüfen, ob es sich bei dem Kunden um einen Kunden des öffentlichen Sektors handelt, und den Wert des geplanten Essens ermitteln, um die Schwellenwerte zu bestimmen. Wir empfehlen immer, Restaurants mit moderaten Preisen zu wählen und die Menüpreise im Voraus zu überprüfen. Vielleicht möchten Sie auch die Erwartungen Ihres Kunden klären, um Überraschungen während des Essens zu vermeiden. Es ist auch wichtig zu prüfen, ob Ihr Kundenkontakt gemäß den Richtlinien seines Arbeitgebers befugt ist, das Abendessen anzunehmen. Wenn der Wert des Essens über dem in den Globalen Richtlinien für Geschenke und Bewirtung festgelegten Schwellenwert liegt oder wenn Sie sich nicht sicher sind, reichen Sie bitte eine Anfrage über unsere GEM-App ein und bitten Sie um eine entsprechende vorherige Genehmigung.

F Ein Lieferant hat mich zu einem Sportereignis in seiner Suite eingeladen, bei dem Speisen und Getränke angeboten werden. Kann ich diese Einladung annehmen?

A Beurteilen Sie den Wert der gesamten Bewirtung, die Ihnen angeboten wird (Eintrittskarte, Essen, Getränke usw.). Liegt der Betrag über dem in der Globalen Richtlinie für Geschenke und Bewirtung festgelegten Schwellenwert, stellen Sie eine Anfrage über unsere App GEM zur ordnungsgemäßen Prüfung. Bitte beachten Sie, dass das Angebot von Geschenken oder Bewirtung durch einen Lieferanten als Versuch gewertet werden kann, eine Geschäftsentscheidung zu beeinflussen, insbesondere wenn Sie ein Entscheidungsträger bei einem anstehenden Geschäft oder Kauf sind, einschließlich Vertragsverlängerungen. Der Globale Verhaltenskodex für Lieferanten von Salesforce enthält auch spezielle Regeln für den Austausch von Geschenken und Unterhaltungsangeboten mit Lieferanten und Geschäftspartnern, insbesondere während des Auswahlverfahrens für Lieferanten.

F Im Laufe der langjährigen Zusammenarbeit mit der Regierungsbeamtin, die einen unserer Verträge überwacht, haben wir eine Freundschaft entwickelt. Die Beamtin hat vor kurzem ein Kind bekommen, und ich möchte ihr zu diesem Anlass ein kleines Geschenk schicken. Allerdings wird unser Vertrag derzeit überprüft, und ich mache mir Sorgen, wie das aussehen könnte. Darf ich ein Geschenk verschicken?

A Sie müssen die Genehmigung des Global Ethics & Integrity-Teams über die GEM-App einholen, bevor Sie einem Kunden des öffentlichen Sektors Geschenke, Bewirtung, Mahlzeiten oder etwas anderes anbieten oder geben. Das gilt unabhängig vom Wert und auch dann, wenn es dafür eine persönliche Motivation gibt, die nichts mit unserem Geschäft zu tun hat. Regierungsbeamte unterliegen strengen Vorschriften, und die Zusendung eines Geschenks während einer Vertragsprüfung könnte als Bestechung erscheinen. Das Team von Global Ethics & Integrity wird Ihre Anfrage prüfen und Ihnen dabei helfen, herauszufinden, ob es eine angemessene Möglichkeit gibt, Ihr Wohlwollen in diesem Fall zu erweitern.

Ressourcen



- GEM-App**
- Globale Antikorruptionsrichtlinie**
- Globale Richtlinie zu Geschenken und Unterhaltung**
- Globaler Verhaltenskodex für Lieferanten**
- Partner-SPIFFs, -Boni, -Geschenke und sonstige Anreize**

Zusammenarbeit mit dem Öffentlichen Sektor

Unser Ziel

Wir haben das Privileg, Beziehungen zu Kunden aus dem öffentlichen Sektor und zu Partnern aus der Politik in aller Welt zu unterhalten. Strenge Gesetze und Vorschriften regeln unsere Interaktionen mit diesen Kunden und Personen. Wir sind uns der besonderen Verantwortung bewusst, die mit diesen Beziehungen verbunden ist.

Warum das Wichtig ist

Kunden des öffentlichen Sektors geben öffentliche Gelder aus, wenn sie Verträge abschließen. Dies bedeutet, dass sowohl sie als auch die Unternehmen, mit denen sie Geschäfte machen, erhöhten rechtlichen und ethischen Anforderungen unterliegen. Wir schaffen Vertrauen, indem wir zeigen, dass wir diese Anforderungen verstehen und respektieren. Die Nichteinhaltung dieser Vorschriften kann zur Beendigung des Vertrags, zu straf- und zivilrechtlichen Sanktionen sowie zur Aussetzung oder zum Ausschluss von der Vergabe öffentlicher Aufträge führen.

Wie Wir das Erreichen

Wir arbeiten ethisch mit dem öffentlichen Sektor zusammen, indem wir:

- Besondere Sorgfalt walten lassen, wenn wir mit Kunden aus dem öffentlichen Sektor und Partnern der öffentlichen Ordnung zusammenarbeiten, da diese Interaktionen oft besonderen und strengen Anforderungen unterliegen.
- Die staatlichen Beschränkungen verstehen und einhalten, die möglicherweise gelten.
- Stets die Salesforce-Richtlinien und die geltenden Gesetze in Bezug auf die Interaktion mit Kunden des öffentlichen Sektors und Partnern der öffentlichen Ordnung einhalten.
- Die Vorabgenehmigung des Global Ethics & Integrity-Teams über die GEM-App einholen, bevor wir Regierungsangestellten Geschenke oder Bewirtung anbieten, versprechen, autorisieren, geben oder gewähren, unabhängig von Wert oder Art, sofern in der Global Gifts and Entertainment Policy nicht anders angegeben.
- Niemals jemandem Geschenke oder Bewirtung anbieten, versprechen, autorisieren, geben oder gewähren, um Regierungsangestellte zu begünstigen oder die in der Global Gifts and Entertainment Policy festgelegten Anforderungen an die Vorabgenehmigung zu umgehen.
- Uns bewusst sind, dass für Kunden des öffentlichen Sektors möglicherweise Höchstgrenzen für den Erhalt von Geschenken und Bewirtung gelten und dass sie solche Fälle möglicherweise in den Aufzeichnungen ihres Unternehmens offenlegen und aufzeichnen müssen.
- Alle staatlichen Beschaffungs- und Lobbying-Offenlegungspflichten einhalten.
- Sicherstellen, dass unsere gesamte Kommunikation mit und unsere Eingaben an Kunden des öffentlichen Sektors und Partner der öffentlichen Ordnung transparent und korrekt sind.

Der Anhang zum Globalen Öffentlichen Sektor des Verhaltenskodex deckt die besonderen rechtlichen, ethischen und sonstigen Anforderungen ab, die für die Interaktionen von Salesforce mit Kunden des öffentlichen Sektors gelten. Alle Mitarbeiter, die Kunden des öffentlichen Sektors betreuen, müssen die in diesem Anhang definierten Richtlinien kennen und befolgen. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie mit einem Kunden des öffentlichen Sektors Geschäfte machen, wenden Sie sich an das [Public Sector Ethics Team](#), um weitere Informationen zu erhalten.

Was Sie Wissen Müssen

Zu den **Kunden des öffentlichen Sektors** gehören staatliche Stellen, staatliche Einrichtungen und staatliches Personal, wie unten definiert. Zu den Kunden des öffentlichen Sektors zählen nicht nur unsere Kunden, sondern auch potenzielle Kunden und Geschäftspartner. Die aktuellste Version dieser Definitionen finden Sie im Anhang zum Globalen Öffentlichen Sektor des Verhaltenskodex.

- **Staatliche Einrichtung** bezeichnet jede nationale, staatliche, provinzielle, kommunale, lokale, First Nations- oder amerikanische Ureinwohner-Regierungsorganisation, einschließlich aller Abteilungen, Agenturen, Ministerien, Einrichtungen oder Zweigstellen solcher Organisationen sowie öffentliche internationale Organisationen wie den Internationalen Währungsfonds, die Vereinten Nationen und die Weltbank.
- **Staatliche Einrichtung** bezeichnet Organisationen, die sich im Besitz oder unter der Kontrolle einer staatlichen Einrichtung befinden. Beispiele:
 - Unternehmen, die sich im Besitz (30 % oder mehr), unter der Kontrolle oder Finanzierung einer staatlichen Einrichtung befinden
 - Unternehmen, die im Auftrag der Regierung staatliche Aufgaben wahrnehmen (auch bekannt als "State-Owned Enterprises" oder "SOEs"), wie z. B. eine öffentliche Schule oder Universität, ein öffentliches Krankenhaus, eine staatliche Ölgesellschaft, eine Bank, eine Fluggesellschaft, ein Energie-, Wasser- oder sonstiges Versorgungsunternehmen, eine Zollbehörde oder ein Staatsfonds
 - Unternehmen, die sich im Besitz oder unter der Kontrolle einer königlichen Familie oder, falls außerhalb der USA, einer politischen Partei befinden
- Zu den **Staatsbediensteten** zählen Mitarbeiter auf allen Regierungsebenen (z. B. auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene), politisch Beauftragte, gewählte Beamte, Kandidaten für ein politisches Amt, Mitglieder einer königlichen Familie und Angestellte einer staatlichen Einrichtung (einschließlich öffentlicher internationaler Organisationen wie dem Internationalen Währungsfonds, den Vereinten Nationen oder der Weltbank) oder einer staatlichen Einrichtung.

Lobbying und Politische Compliance

Die Kommunikation mit bestimmten Regierungsmitarbeitern, die versuchen, deren Entscheidungsfindung zu beeinflussen, kann für Salesforce und einzelne Mitarbeiter Compliance-Anforderungen in Bezug auf Lobbyarbeit auslösen, wie z. B. die Registrierung und Offenlegung von Daten. Dazu gehören Entscheidungen über gesetzgeberische Maßnahmen und in einigen Fällen auch über den Vertrieb und die Geschäftsentwicklung. Unser globales Lobbying Compliance Programm ermöglicht es uns, die Interaktionen unserer Mitarbeiter mit Regierungsmitarbeitern zu erfassen und zu überprüfen, um die geltenden rechtlichen Anforderungen zu erfüllen.



Integrität in der Praxis

F Ich erwäge, jemanden für eine offene Stelle einzustellen, der früher für einen Kunden im öffentlichen Sektor gearbeitet hat. Gibt dies Anlass zur Sorge?

A Ja. Ehemalige Staatsbedienstete unterliegen möglicherweise Beschränkungen hinsichtlich der Unternehmen, für die sie arbeiten können, und der Art der Arbeit, die sie verrichten dürfen. So dürfen sie beispielsweise noch Jahre nach ihrem Ausscheiden aus dem öffentlichen Dienst keine Salesforce-Produkte oder -Dienstleistungen an ihren früheren Arbeitgeber verkaufen. Sofern Sie nicht als Mitglied unseres Recruiting-Teams eine spezielle Schulung erhalten haben, wenden Sie sich an das Public Sector Ethics Team, bevor Sie Salesforce-Beschäftigungsmöglichkeiten mit aktuellen oder ehemaligen Mitarbeitern von Behörden besprechen.

F Ich bin ein Kundenbetreuer für den öffentlichen Sektor und werde mich mit einem Chief Information Officer eines Bundesstaates treffen, um die Aufnahme eines neuen Salesforce-Produkts in den Kundenvertrag zu besprechen. Muss ich mir Gedanken über Lobbyarbeit machen?

A Ja. In einigen Ländern umfasst die Definition des Begriffs „Lobbying“ auch Versuche, die Vergabe eines staatlichen Auftrags außerhalb eines formellen Vergabeverfahrens zu beeinflussen. Sie sollten dieses Treffen auf dem entsprechenden Lobbying-Fragebogen angeben. Wenn Sie nicht an einem Lobbying Compliance Programm teilnehmen und keinen Fragebogen erhalten, sollten Sie sich mit dem Lobbying Compliance Team in Verbindung setzen.

Ressourcen



- Globale Antikorruptionsrichtlinie
- Globaler Unternehmenslobbyismus Richtlinie zur Einhaltung der Vorschriften
- Globale Richtlinie zu Geschenken und Unterhaltung
- Globaler Zusatz zum Verhaltenskodex für den öffentlichen Sektor
- Org62 Behördenfeld FAQ
- Beschaffungslobbyismus definiert
- Höflichkeitsstandard für den öffentlichen Sektor
- Kunden des öffentlichen Sektors Definiert
- Richtlinie für Geschenke im öffentlichen Sektor

Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern

Unser Ziel

Unsere Beziehungen zu Geschäftspartnern wie Vertretern, Beratern, Lieferanten, Wiederverkäufern und Distributoren helfen uns, Kunden in aller Welt zu bedienen. Ihre Handlungen wirken auf uns zurück und haben Auswirkungen auf die Welt. Aus diesem Grund arbeiten wir nur mit Geschäftspartnern zusammen, die sich an unsere Werte halten.

Warum das Wichtig ist

Unsere Beziehungen zu Geschäftspartnern sind wichtig für unsere Arbeit. Wir müssen darauf vertrauen können, dass diese Partner sich verpflichten, ihre Geschäfte auf unsere Weise zu führen - fair und integer. Wir können für das Fehlverhalten unserer Geschäftspartner und Lieferanten haftbar gemacht werden, selbst wenn wir von dem Fehlverhalten keine Kenntnis haben.

Wie Wir das Erreichen

Wir stellen sicher, dass unsere Geschäftspartner unsere Werte teilen, indem wir:

- Nur mit Personen zusammenarbeiten, die eine risikobasierte Due-Diligence-Prüfung durchlaufen haben (einschließlich einer risikobasierten rechtlichen Due-Diligence-Prüfung für Wiederverkäufer, Beratungspartner und strategische Partner) und die unsere Anforderungen an die Zusammenarbeit erfüllen.
- Nur mit Geschäftspartnern zusammenarbeiten, die unser Engagement für Integrität und ethische Geschäftspraktiken teilen.
- Niemals einen Geschäftspartner für etwas einsetzen, das wir nach unseren Richtlinien oder dem Gesetz nicht direkt tun dürfen.
- Selbst den Anschein von Interessenkonflikten in unseren Geschäftspartnerschaften vermeiden.
- Niemals von einem Geschäftspartner etwas Wertvolles als Gegenleistung für die Beibehaltung von Geschäften oder die Weiterleitung von Geschäften an eine bestimmte Organisation erbitten oder annehmen.
- Alle Geschäftspartner auf der Grundlage klarer und objektiver Maßstäbe wie Qualität, Service, Preis und Verfügbarkeit auswählen und bewerten.
- Alle in gutem Glauben geäußerten Bedenken bezüglich des Fehlverhaltens Dritter an EthicsPoint melden.

Integrität in der Praxis

F Bei einem Auftrag für einen Lieferanten habe ich festgestellt, dass eine Reihe von behördlichen Genehmigungen, deren Erteilung normalerweise mehrere Wochen dauert, innerhalb weniger Tage genehmigt wurde. Dieser Lieferant ist dafür bekannt, dass er gute Verbindungen zu verschiedenen Regierungsstellen und Beamten hat. Ich habe die Befürchtung, dass der Lieferant einen Anreiz bietet, um die Genehmigungen schnell zu erhalten. Sollte ich meine Bedenken melden?

A Ja. Unabhängig davon, ob der Lieferant ein Fehlverhalten an den Tag legt oder nicht, sollten Sie diese Bedenken Ihrem Vorgesetzten oder [EthicsPoint](#) melden. Salesforce und einzelne Mitarbeiter können für die Handlungen unserer Drittparteien haftbar gemacht werden. Ihre Meldung hilft, Sie und das Unternehmen zu schützen.

F Ich arbeite mit einem Wiederverkäufer zusammen, der für ein Geschäft mit dem öffentlichen Sektor einen sehr hohen Rabatt verlangt hat, der über das hinausgeht, was in dieser Region als Standard gilt. Der Wiederverkäufer sagt, der hohe Preisnachlass sei notwendig, um das Geschäft abzuschließen. Es gibt jedoch keine konkurrierenden Anbieter, und es scheint keine andere klare geschäftliche Rechtfertigung für den Rabatt zu geben. Ich habe auch Gerüchte über persönliche Verbindungen zwischen dem Wiederverkäufer und dem Endkunden im öffentlichen Sektor gehört. Was soll ich tun?

A Durch ungerechtfertigte Rabatte können Schmiergeldkassen entstehen, mit denen illegale Bestechungs- und Schmiergelder bezahlt werden. Sie sollten sich umgehend an das [Global Ethics & Integrity Team](#) wenden und um Rat fragen. Sie prüfen den Sachverhalt und beraten Sie, wie Sie so vorgehen können, dass Salesforce geschützt ist und das Geschäft nach Möglichkeit sicher abgewickelt werden kann.

Ressourcen



- [Customer/Partner Awareness Policy \(Richtlinie zur Marken-/Partnerbekanntheit\)](#)
- [Globale Antikorruptionsrichtlinie](#)
- [Weltweite Einkaufsrichtlinie](#)

Fairer Wettbewerb

Unser Ziel

Wir konkurrieren um Geschäfte und gewinnen sie durch ethische und ehrliche Praktiken auf dem Markt. Wir sammeln Informationen über unsere Wettbewerber aus legitimen Quellen und versuchen niemals, den freien und fairen Handel zu behindern.

Warum das Wichtig ist

Die Wettbewerbsgesetze (in den USA auch als Kartellgesetze bekannt) tragen dazu bei, gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Unternehmen zu gewährleisten. Diese Gesetze verbieten Absprachen, die den Wettbewerb vermindern oder den Handel einschränken würden. Indem wir die Wettbewerbsgesetze einhalten, tragen wir unseren Teil zur Förderung eines fairen Wettbewerbs bei. Die Nichteinhaltung der geltenden Wettbewerbsgesetze stellt einen Verstoß gegen die globale Kartellrichtlinie von Salesforce dar und kann außerdem schwerwiegende rechtliche Folgen haben.

Wie Wir das Erreichen

Wir konkurrieren fair, indem wir:

- Niemals mit Wettbewerbern über Preispolitik, Angebote oder die Aufteilung von Kunden oder Märkten diskutieren oder Vereinbarungen treffen.
- Niemals wettbewerbsrelevante Informationen mit unseren Wettbewerbern austauschen.
- Niemals unzulässige Vereinbarungen oder Absprachen mit anderen Unternehmen treffen, um nicht gegenseitig Mitarbeiter einzustellen oder zu rekrutieren.
- Niemals die Preise diktieren, zu denen Salesforce-Geschäftspartner an Endkunden verkaufen müssen.
- Niemals Vorschlägen von Konkurrenten zustimmen, Vereinbarungen oder Absprachen zu treffen, die den Wettbewerb einschränken könnten, und derartige Vorfälle unverzüglich dem [Salesforce Antitrust Legal Team](#) melden.
- Niemals Informationen über unsere Konkurrenten, weder direkt noch indirekt, durch manipulative oder betrügerische Mittel sammeln.

Darüber hinaus ist es wichtig, dass wir sowohl intern als auch extern sorgfältig kommunizieren, um nicht den falschen Eindruck zu erwecken, dass Salesforce wettbewerbsfeindliches oder missbräuchliches Verhalten an den Tag legt, unehrlich oder in böser Absicht handelt oder einen potenziellen Markt dominiert. Alle diese Praktiken sind für Salesforce rechtlich bedenklich.

Was Sie Wissen Müssen

Beispiele für Tätigkeiten, die gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen könnten, sind:

Aufteilung oder Zuteilung von Märkten, wenn Wettbewerber vereinbaren, ihre Verkaufsaktivitäten in Bezug auf bestimmte Gebiete oder Kunden so zu beschränken, dass Kunden oder Märkte zwischen ihnen aufgeteilt werden

Preisabsprachen, bei denen sich Wettbewerber darauf einigen, für bestimmte Produkte oder Dienstleistungen bestimmte Preise zu verlangen

Vereinbarungen zwischen Unternehmen, ihre jeweiligen Mitarbeiter nicht einzustellen oder anzuwerben

Boycott, bei dem Wettbewerber vereinbaren, Geschäfte mit einem bestimmten Kunden oder Lieferanten zu vermeiden

Angebotsabsprachen, bei denen die Wettbewerber untereinander ihre Angebote so gestalten, dass ein bestimmter Bieter den Zuschlag erhält

Beachten Sie, dass „Vereinbarungen“ keine unterzeichneten Verträge oder anderweitig schriftlich festgehalten werden müssen, um problematisch zu sein. Eine informelle schriftliche oder mündliche Absprache mit einem Wettbewerber oder sogar ein Gespräch, das eine Absprache andeutet, kann ein Problem darstellen. Wenn eines dieser Themen während eines Gesprächs mit einem Wettbewerber zur Sprache kommt, beenden Sie das Gespräch sofort und melden Sie es dem [Salesforce Antitrust Legal Team](#).

Wichtiger Hinweis: Ein Salesforce-Partner, z. B. ein Wiederverkäufer oder ein Systemintegrator, kann in bestimmten Situationen auch ein Wettbewerber von Salesforce sein. In diesen Situationen ist es für das Salesforce-Team, das mit dem Partner konkurriert, wichtig, den Partner wie einen Wettbewerber zu behandeln.

Integrität in der Praxis

F Ich bin Kundenbetreuer, und mein Kollege bei einem anderen CRM-Unternehmen hat mir vorgeschlagen, dass wir uns gegenseitig über anstehende Kundenchancen informieren, damit wir entscheiden können, wer sich mit welchen Chancen befassen soll, damit wir nicht dieselben Chancen verfolgen. Sollte ich den Vorschlag meines Gegenübers annehmen?

A Nein. Dieses Szenario beschreibt eine Aufforderung Ihres Gegenübers, sich an einer Marktaufteilung zu beteiligen, die nach dem Wettbewerbsrecht illegal ist, strafrechtlich verfolgt werden kann und nach der globalen Kartellrichtlinie von Salesforce streng verboten ist. Außerdem ist es nach dem Wettbewerbsrecht generell unangemessen, wettbewerbsensible Informationen - zu denen auch Informationen über Kundenchancen gehören können - an einen Wettbewerber weiterzugeben.

Ressourcen



Globale Kartellrichtlinie

Ehrliches Ausüben der Geschäftstätigkeiten

Unser Ziel

Wir führen unsere Geschäfte mit äußerster Integrität und kommunizieren ehrlich mit unseren Stakeholdern.

Warum das Wichtig ist

Wenn wir den tatsächlichen Wert unserer Produkte und Dienstleistungen klar und offen darlegen, schafft dies Vertrauen bei unseren Stakeholdern und stärkt unseren Ruf.

Wie Wir das Erreichen

Wir machen ehrliche Geschäfte, indem wir:

- Unsere Produkte und Dienstleistungen sowie die Fähigkeiten unseres Vertriebsnetzes ehrlich beschreiben und darstellen und keine Verpflichtungen eingehen, von denen wir wissen, dass wir sie nicht erfüllen können.
- Die Bedürfnisse unserer Kunden verstehen und Lösungen und Informationen anbieten, die auf diese Bedürfnisse abgestimmt sind.
- Bei der Interaktion mit Beschaffungsbeamten und der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen die geltenden gesetzlichen Bestimmungen einhalten, keine technischen Spezifikationen verfassen, um Salesforce bei einer öffentlichen Ausschreibung unzulässig zu bevorzugen, und niemals falsche Informationen als Antwort auf eine Gelegenheit oder Ausschreibung einreichen.
- Niemals etwas Illegales, Unehrlisches oder Unredliches tun, um Aufträge zu gewinnen oder zu behalten.
- Genaue Aufzeichnungen über Verkäufe und andere Geschäfte führen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf genaue Aufzeichnungen über alle Verhandlungen und Vereinbarungen.



Integrität in der Praxis

- F** Ich bin Kundenbetreuer und wurde von einem Kunden wegen des Umtauschs ungenutzter Abonnements von einem Produkt in ein anderes kontaktiert. Sie scheinen sich der in ihrem Vertrag verankerten Tauschrechte nicht bewusst zu sein. Sollte ich den Kunden über sein Umtauschrecht informieren und ihn Produkte umtauschen lassen, oder sollte ich den Kunden für neue Produktabonnements zur Kasse bitten, um mehr ACV zu verdienen?
- A**

Sie sollten integer handeln und den Kunden über sein vertragliches Recht auf einen Wechsel des Abonnements informieren. Salesforce möchte nur Geschäfte machen, die auf die richtige Art und Weise erworben wurden.

- F** Mein Kunde benötigt eine bestimmte Produktfunktionalität für seinen Anwendungsfall und stellte am letzten Tag des Quartals vor dem Geschäftsabschluss eine detaillierte Frage dazu. Ich bin mir nicht zu 100 % sicher, dass das Produkt den Bedürfnissen des Kunden entspricht. Sollte ich dem Kunden versichern, dass das Produkt die erforderlichen Funktionen enthält, um den Vertrag innerhalb des Quartals abzuschließen?
- A**

Nein. Sie sollten überprüfen, ob das Produkt den Anforderungen des Kunden entspricht, und jede falsche Darstellung der Produktfunktionen vermeiden, unabhängig von den möglichen Auswirkungen auf den Vertrag und dessen Zeitplan.

- F** Ich überlege mir neue Werbestrategien für eines unserer Produkte. Ich hatte eine tolle Idee für einen Slogan, von dem ich glaube, dass er bei unseren Kunden gut ankommt. Kann ich den Slogan bereits in der Korrespondenz mit potenziellen Kunden verwenden?
- A** Sie müssen für jede neue Marketingsprache eine Genehmigung einholen, damit sie auf Richtigkeit und Angemessenheit überprüft werden kann. Wir nehmen unsere Verpflichtung gegenüber unseren Kunden ernst und stellen sicher, dass wir unsere Produkte ehrlich und transparent darstellen.

Ressourcen



- Mitarbeiterhandbuch
- Globale Antibetrugsrichtlinie
- Globale Reise- und Spesenrichtlinie

Globaler Handel mit Integrität

Unser Ziel

Salesforce verpflichtet sich, alle internationalen Handelsgesetze zu befolgen, die unsere Geschäfte weltweit regeln. Dazu gehören Ausfuhrkontrolle, Wirtschaftssanktionen, Anti-Boycott- und Zollgesetze und -vorschriften.

Warum das Wichtig ist

Internationale Handelsgesetze beeinflussen, wie wir unsere Produkte und Dienstleistungen weltweit verkaufen und exportieren. Als Unternehmen mit Hauptsitz in den USA müssen Salesforce und alle seine Mitarbeiter die US-Sanktionen, Exportkontrollgesetze und -vorschriften in unseren Betrieben auf der ganzen Welt einhalten, auch in jeder unserer globalen Tochtergesellschaften. Die Gesetze und Vorschriften anderer Länder können auch für unsere regionalen oder globalen Aktivitäten gelten. Diese Gesetze sind komplex und von Land zu Land unterschiedlich. Verstöße können für Salesforce hohe Strafen nach sich ziehen. Das Verständnis und die Einhaltung dieser Gesetze tragen dazu bei, unseren Ruf und die Zukunft unseres globalen Geschäfts zu schützen.

Wie Wir das Erreichen

Wir betreiben globalen Handel mit Integrität, indem wir:

- Die Exportkontrollregeln, Klassifizierungsverfahren und Berichterstattungsanforderungen kennen und befolgen, die für den Verkauf unserer Software und Dienstleistungen in der ganzen Welt gelten.
- Kunden und Geschäftspartner überprüfen, um sanktionierte oder eingeschränkte Parteien zu identifizieren.
- Kontrollen durchführen, um den Zugang aus Embargogebieten zu verhindern.
- Warnhinweise, die auf eine verbotene Transaktion hindeuten könnten, überprüfen
- Kontrollen für internationale Sendungen durchführen.
- Das Global Trade Team über alle möglichen Bedenken bezüglich der Einhaltung von Handelsbestimmungen informieren, einschließlich aller Bedenken, dass eine Transaktion eine unzulässige Partei, einen unzulässigen Endverwendungszweck oder ein unzulässiges Gebiet betreffen könnte, sowie über alle Anfragen zur Teilnahme an einem internationalen Boykott.

Integrität in der Praxis

F Ich arbeite an einem Projekt mit einem Salesforce-Partner, und der Partner bat mich, ihm ein Software Development Kit (SDK) zur Verfügung zu stellen, das in einigen Ländern heruntergeladen werden muss. Der Partner ist keine verweigerte oder eingeschränkte Partei. Gibt es irgendwelche globalen Handelsbeschränkungen zu beachten?

A Möglicherweise. Der Download eines SDK kann als Export betrachtet werden. Salesforce nutzt zwar Exportkontrolllizenzen, um seine Produkte weltweit zu vertreiben, muss jedoch bei der Weitergabe von Quellcode, Objektcode, herunterladbaren Komponenten oder technischen Dokumenten - einschließlich solcher, die Informationen zur Verschlüsselung enthalten - im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit vorsichtig sein. Salesforce verfügt über ein Exportkontrollprogramm, das die Einhaltung der Exportbestimmungen für unsere allgemein erhältlichen Produkte sicherstellt. Besondere Anfragen oder Umstände sollten jedoch dem [Global Trade Team zur Prüfung mitgeteilt werden](#). In diesem Fall kann das Global Trade Team dabei helfen, die Export Control Classification Number (ECCN) des SDK zu ermitteln und festzustellen, ob es irgendwelche Beschränkungen für den Export an den Partner gibt.

Ressourcen



- Customer/Partner Awareness Policy (Richtlinie zur Marken-/Partnerbekanntheit)
- Globale Handelsrichtlinie
- Global Trade Ressourcen Seite
- Schulungsvideo zum Global Trade



Sinnvolle und Ethische Nutzung von Technologie

Unser Ziel

Wenn wir leistungsstarke neue Werkzeuge wie künstliche Intelligenz (KI) und andere aufkommende Technologien einsetzen, tun wir dies mit Sorgfalt und Integrität. Wir arbeiten auch daran, Risiken zu identifizieren und unsere Kunden und Geschäftspartner bei der ethischen Nutzung unserer Produkte zu unterstützen.

Warum das Wichtig ist

Wir wissen, wie schnell sich die Technologie weiterentwickelt. Technologien wie KI können uns helfen, produktiver und kreativer zu werden, doch ihr Einsatz kann auch ethische Bedenken aufwerfen. Wir setzen uns für einen verantwortungsvollen Umgang mit KI und Technologie im Allgemeinen ein und verlangen von unseren Kunden und Geschäftspartnern, dass sie bei der Nutzung unserer Produkte dieselben Standards einhalten.

Wie Wir das Erreichen

Wir setzen Technologie klug und ethisch einwandfrei ein, indem wir:

- KI nur dann für interne Aufgaben und Projekte nutzen, wenn wir eine ausdrückliche Genehmigung dafür haben, wie in den Richtlinien und anderen Dokumenten zur Nutzung von KI bei Salesforce dargelegt
- Unsere internen Richtlinien bei der Nutzung von KI von Drittanbietern oder Salesforce-Produkten oder -Funktionalitäten mit KI einhalten
- Die Privatsphäre und das geistige Eigentum beim Einsatz von Technologie, einschließlich KI-Tools, schützen
- KI-generierte Inhalte vor deren Nutzung sorgfältig auf Genauigkeit und Angemessenheit prüfen



Was Sie Wissen Müssen

Die Identifizierung von Risiken ist ein entscheidender Faktor, um sicherzustellen, dass unsere Produkte nicht in unzulässiger Weise verwendet werden. Risiken, die von Kunden- oder Partneraktivitäten ausgehen, müssen von Fachleuten bewertet werden und können zur Sperrung des Kontos, zu Serviceeinschränkungen oder zur Verweigerung des Onboardings für potenzielle Kunden führen.

Unzulässige Nutzung durch Kunden

Melden Sie alle Bedenken hinsichtlich einer potenziell unzulässigen Nutzung unserer Produkte, einschließlich der unzulässigen Nutzung von KI-Produkten, durch bestehende oder potenzielle Kunden oder Partner (einschließlich Wiederverkäufer, AppExchange (ISV)-Partner und Beratungspartner) unverzüglich dem [AUP Compliance Team](#).

Unzulässige Nutzung durch Mitarbeiter

Bei Problemen im Zusammenhang mit der möglichen unsachgemäßen Nutzung unserer Produkte durch Mitarbeiter, einschließlich, aber nicht beschränkt auf KI-Produkte, wenden Sie sich bitte an [EthicsPoint](#).

Ressourcen



- Richtlinie für Akzeptable Nutzung und Externe Dienste**
- Customer/Partner Awareness Policy (Richtlinie zur Marken-/Partnerbekanntheit)**
- Ethische Richtlinien für Generative KI**

Schutz Vertraulicher Kundeninformationen

Unser Ziel

Wir behandeln alle vertraulichen Kundeninformationen mit äußerster Integrität und in Übereinstimmung mit unseren vertraglichen Verpflichtungen und Datenschutzgesetzen.

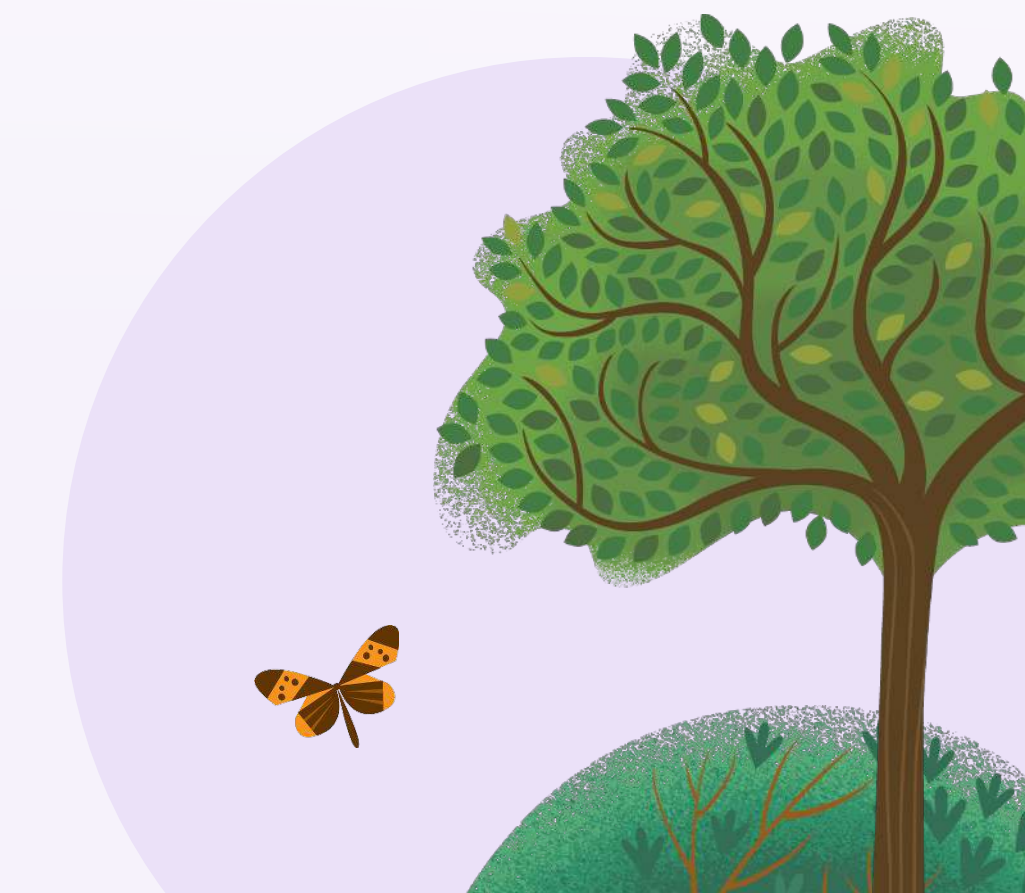
Warum das Wichtig ist

Der Schutz der Sicherheit und der Privatsphäre vertraulicher Kundeninformationen stärkt das Vertrauen der Kunden in Salesforce. Wir halten uns an die zahlreichen Gesetze und Bestimmungen, die für die Erfassung, Speicherung, Verwendung, Übertragung und Vernichtung von Kundendaten gelten, und respektieren stets die vertraulichen Informationen unserer Kunden.

Wie Wir das Erreichen

Wir schützen vertrauliche Kundeninformationen durch folgendes:

- Einhaltung der Kundenanweisungen bezüglich der Verarbeitung, Sicherheit und Vertraulichkeit vertraulicher Kundeninformationen
- Keine Weitergabe vertraulicher Kundeninformationen an Personen außerhalb von Salesforce ohne die Zustimmung des [Salesforce Legal Team](#)
- Verwendung vertraulicher Kundeninformationen nur dann, wenn sie für die Erbringung von Dienstleistungen für unsere Kunden erforderlich sind, und sie nur an Personen weitergegeben werden, die die Erlaubnis haben, sie einzusehen
- Verstehen und Befolgen aller Datenschutzgesetze, die für unsere Arbeit in verschiedenen Ländern gelten, sowie die beiden Sätze der verbindlichen Unternehmensregeln für Auftragsverarbeiter von Salesforce, die von den Datenschutzbehörden der Europäischen Union und des Vereinigten Königreichs genehmigt wurden
- Meldung aller vermuteten oder bestätigten Sicherheitsvorfälle an das [Information Security Team](#).



Was Sie Wissen Müssen

Vertrauliche Informationen des Kunden umfassen alle Informationen, die Salesforce von einem Kunden mündlich oder schriftlich offengelegt werden und die als vertraulich bezeichnet werden oder die angesichts der Art der Informationen und der Umstände der Offenlegung vernünftigerweise als vertraulich angesehen werden sollten. Zu den vertraulichen Kundeninformationen gehören auch Kundendaten.

Die Kundendaten umfassen alle Informationen und Daten, die Kunden und ihre Benutzer an Salesforce übermitteln oder die im Namen von Kunden über Salesforce-Dienste oder -Anwendungen übermittelt werden, wie z. B. Kontaktdetails, Kontoinformationen, Marketingdaten, Gesundheitsdaten und alle anderen Informationen, die ein Kunde über Salesforce-Dienste verarbeitet oder speichert.

Integrity in Action

F Bei der Korrespondenz mit einem Partner per E-Mail schickte ich ihm versehentlich eine Liste mit Informationen zu Kundenkonten, einschließlich Namen, E-Mail-Adressen und Telefonnummern von Mitarbeitern. Wie soll ich mich verhalten?

A Melden Sie die Situation unverzüglich dem [Team für Informationssicherheit](#). Obgleich es sich um ein Versehen handelte, wurden vertrauliche Kundendaten auf unangemessene Weise weitergegeben, und Salesforce muss schnell handeln, um den Vorfall aufzuklären, damit wir die geltenden Datenschutzgesetze einhalten und das Vertrauen unserer Kunden erhalten können.

Ressourcen



- [Binding Corporate Rules für Datenverarbeiter \(UK, EU\)](#)
- [Mitarbeiterhandbuch - Informationssicherheit](#)
- [Richtlinie zur Information Security](#)
- [Richtlinie zur Verwaltung von Aufzeichnungen](#)
- [Handbuch für Aktenverwaltungsverfahren](#)



Aufbau von Vertrauen mit unserem Unternehmen und unseren Investoren



Vermeidung von Interessenkonflikten

Unser Ziel

Wir schützen Salesforce und unsere Stakeholder, indem wir die Interessen des Unternehmens über unsere persönlichen Interessen oder Gewinne stellen. Wir vermeiden bei allen unseren geschäftlichen Entscheidungen und Interaktionen auch nur den Anschein eines Interessenkonflikts. Wir legen einen Interessenkonflikt rechtzeitig offen, wenn wir ihn nicht vermeiden können.

Warum das Wichtig ist

Unser Ruf beruht auf unserem Wert des Vertrauens. Unsere Stakeholder müssen wissen, dass wir kluge, unvoreingenommene Entscheidungen treffen. Interessenkonflikte vermeiden trägt dazu bei, dass wir ein gutes Urteilsvermögen haben, indem wir mögliche Voreingenommenheit aus dem Entscheidungsprozess ausschließen. Wenn ein Interessenkonflikt auftritt, legen wir ihn sofort offen. Ein Interessenkonflikt ist nicht immer ein Verstoß gegen unseren Kodex, aber das Verschweigen eines bekannten tatsächlichen oder potenziellen Konflikts ist immer ein Verstoß. Wenn die Mitarbeiter offen über potenzielle Konflikte sprechen, ist es einfacher, einen Weg zu finden, sie zu bewältigen und ihre Auswirkungen zu mildern. Transparenz schafft Vertrauen.

Wie Wir das Erreichen

Wir vermeiden und bewältigen Interessenkonflikte, indem wir:

- Auf Situationen achten, in denen Interessenkonflikte entstehen können, z. B. Situationen, die persönliche Beziehungen, externe Geschäftsaktivitäten oder persönliche finanzielle Interessen betreffen, und uns bewusst bleiben, wie unsere persönlichen Beziehungen und Interessen unser Urteilsvermögen und unsere Entscheidungen beeinflussen oder als Einfluss wahrgenommen werden können.
- Potenzielle Interessenkonflikte sofort mit unseren Vorgesetzten besprechen.
- Alle tatsächlichen oder potenziellen Interessenkonflikte, einschließlich externer Geschäftsaktivitäten und Beschränkungen für die Beschäftigung nach der Tätigkeit in der Regierung, über das Portal zur Meldung von Interessenkonflikten an das Global Ethics & Integrity-Team melden.
- Keine externen Geschäftsaktivitäten aufnehmen, bevor wir nicht die vollständige Genehmigung dafür erhalten haben, wie in der Conflict of Interest Policy festgelegt.
- Die vom Unternehmen geforderten Maßnahmen zur Minderung oder Lösung eines Interessenkonflikts ordnungsgemäß einhalten und uns von Entscheidungen zurückziehen, bei denen ein tatsächlicher oder potenzieller Interessenkonflikt entstehen könnte.

Was Sie Wissen Müssen

Ein **Interessenkonflikt** liegt immer dann vor, wenn die Möglichkeit eines persönlichen Gewinns oder Aufstiegs mit den Interessen des Unternehmens kollidiert. Interessenkonflikte können entstehen, wenn unsere persönlichen, gesellschaftlichen oder finanziellen Aktivitäten oder Beziehungen, unsere Objektivität, unser Urteilsvermögen oder unsere Loyalität beeinträchtigen, zu beeinträchtigen scheinen oder beeinträchtigen könnten, wenn wir im Namen des Unternehmens oder einer seiner Tochtergesellschaften handeln.

Interessenkonflikte können auf verschiedene Weise entstehen und viele verschiedene Formen annehmen. Unser Kodex kann nicht alle möglichen Arten von Interessenkonflikten beschreiben. Deshalb ist es wichtig, die geltenden Prinzipien zu verstehen und ein angemessenes und fundiertes Urteilsvermögen zu besitzen. Im Folgenden werden einige häufige Situationen genannt, die einen Interessenkonflikt darstellen können:

Persönliche Beziehungen

Wir dürfen uns nicht an Geschäftsentscheidungen beteiligen oder versuchen, diese zu beeinflussen, die uns selbst oder einer engen persönlichen Beziehung zugute kommen oder diesen Anschein erwecken. Wir vermeiden es, uns in Situationen zu begeben, in denen unsere Loyalität gegenüber engen persönlichen Beziehungen als Vetternwirtschaft erscheinen oder unser Urteilsvermögen unangemessen beeinflussen könnte. Wir tun dies durch:

- Offenlegung, wenn eine enge persönliche Beziehung ein Salesforce-Mitarbeiter oder Auftragnehmer ist.
- Offenlegung, wenn wir in der Lage sind, enge persönliche Beziehungen als Mitarbeiter, Auftragnehmer oder Lieferanten einzustellen, zu behalten, zu bezahlen, zu verwalten oder zu beaufsichtigen.
- Offenlegung, ob eine enge persönliche Beziehung für oder im Namen eines Salesforce-Beraters, -Lieferanten, -Partners, -Wettbewerbers, -Kunden oder Kunde des öffentlichen Sektors, arbeitet (oder eine solche Person ist) und sich in einer Position befindet, in der sie Entscheidungen beeinflussen oder treffen kann oder darf, die Salesforce betreffen oder beeinflussen können

In allen oben genannten Fällen müssen wir uns von Entscheidungen zurückziehen, die Salesforce und die enge persönliche Beziehung und deren Unternehmen betreffen, und wir dürfen uns nicht an Diskussionen über Salesforce beteiligen oder vertrauliche Informationen mit ihnen teilen. Weitere Einzelheiten zur Arbeit mit engen persönlichen Beziehungen finden Sie in der Richtlinie für Beschäftigung von Verwandten und anderen Personen, die in einer persönlichen Beziehung zueinander stehen.

Für die Zwecke des Kodex gelten als **enge persönliche Beziehungen** unter anderem Eltern, Geschwister, Ehepartner, Kinder, Schwiegereltern, Großeltern, Enkel, Onkel, Tanten, Cousins, Stiefgeschwister, Lebenspartner, Liebespartner, enge persönliche Freunde oder andere Personen, die regelmäßig in Ihrem Haushalt leben.



Nebentätigkeiten

Es wird von uns erwartet, dass wir unsere gesamte berufliche Energie auf unsere Arbeit bei Salesforce verwenden. Wir vermeiden alle Tätigkeiten außerhalb des Unternehmens, unabhängig davon, ob sie gewinnorientiert oder nicht gewinnorientiert sind, die mit dem Unternehmen konkurrieren oder mit unseren Aufgaben in Konflikt geraten könnten. Sofern nicht anders angegeben, müssen Nebentätigkeiten oder persönliche geschäftliche Tätigkeiten gemäß der Richtlinie zu Interessenkonflikten dem Salesforce Legal Team zur Prüfung und Genehmigung offengelegt werden, bevor wir sie ausüben.

Finanzielle Interessen

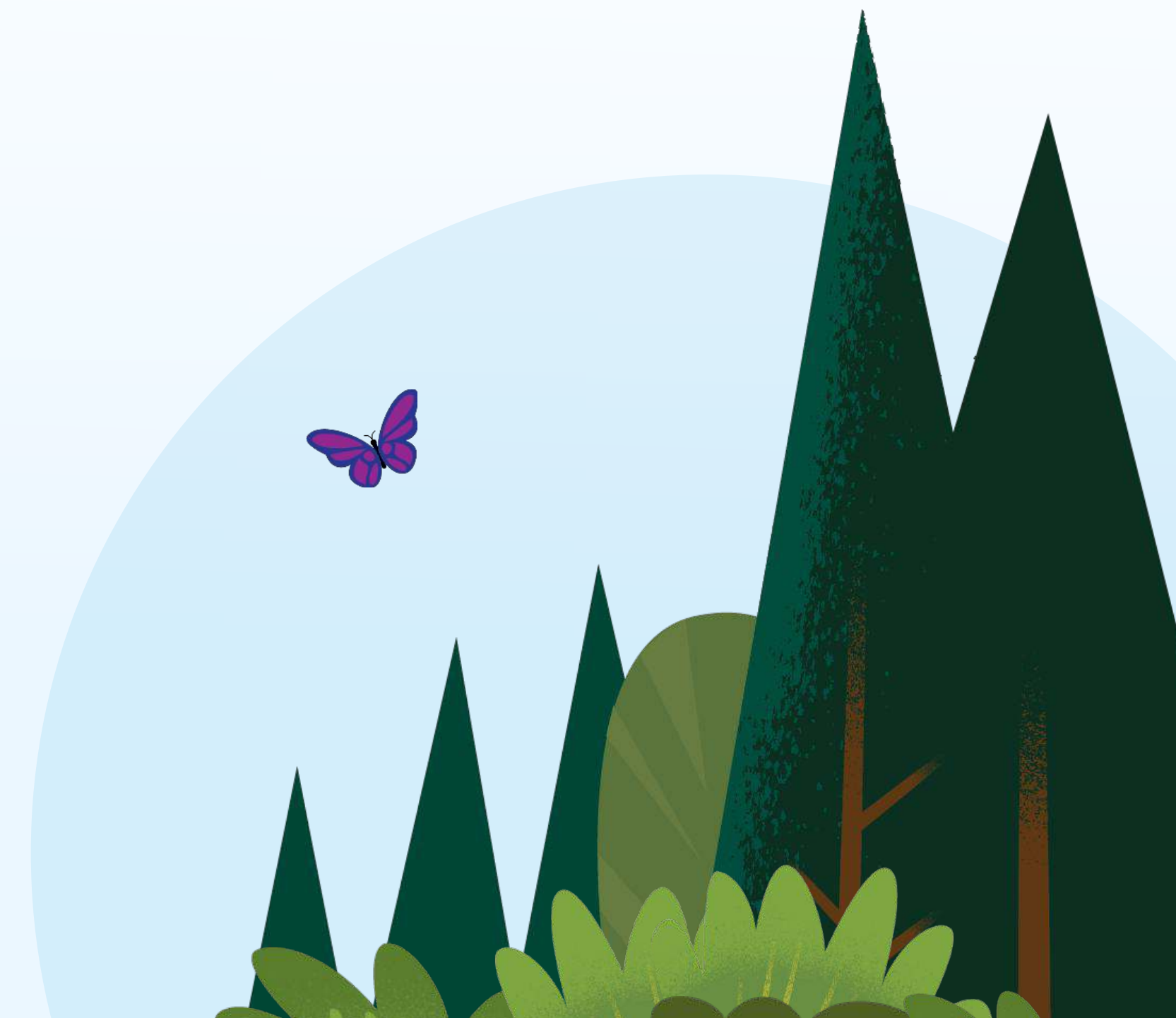
Wir stellen sicher, dass unsere persönlichen finanziellen Interessen und die unserer nahen Verwandten unsere Entscheidungsfindung bei Salesforce nicht beeinträchtigen. Wir verzichten darauf, eine bedeutende oder kontrollierende Beteiligung an einem Unternehmen zu halten, wenn diese Investition den Anschein geteilter Loyalität erwecken oder unser Urteilsvermögen beeinflussen könnte, wenn wir im Namen von Salesforce handeln. Bei der Prüfung, ob eine Beteiligung erheblich ist, achten wir darauf, ob die Investition einen Anreiz für uns schaffen oder den Anschein erwecken könnte, uns selbst oder andere auf Kosten von Salesforce zu begünstigen (z. B. wenn wir mehr als ein Prozent des Werts der Aktien eines börsennotierten Unternehmens besitzen oder die Investition im Verhältnis zu unserem Nettovermögen oder Grundgehalt erheblich ist).

Wenn wir glauben, dass ein persönliches finanzielles Interesse zu einem Interessenkonflikt führen könnte oder dieses den Anschein eines Interessenkonflikts erweckt, legen wir es zur Überprüfung als potenziellen Interessenkonflikt offen.

Der Salesforce-Vorstand hat Richtlinien zu potenziellen Interessenkonflikten erlassen, die im Zusammenhang mit Investitionen von leitenden Angestellten des Unternehmens in privat gehaltene Unternehmen entstehen können. Weitere Informationen finden Sie in unseren Salesforce Officer Investitionsrichtlinien.

Unternehmenschancen

Mitarbeitern ist es generell unzulässig, persönliche Vorteile aus Geschäfts- oder Investitionsmöglichkeiten zu ziehen, die durch die Nutzung von Unternehmenseigentum, Geschäften oder Informationen erkannt wurden. Einem Mitarbeiter ist es nicht gestattet, einen persönlichen Vorteil aus einer Chance zu ziehen, es sei denn, er hat Salesforce die Chance zunächst zur Prüfung durch das Unternehmen vorgelegt und Salesforce hat sich entschieden, sie nicht wahrzunehmen. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob eine Chance dieser Beschreibung entspricht oder wie Sie vorgehen sollen, legen Sie sie bitte zur Überprüfung durch das Legal Team von Salesforce offen.



Integrität in der Praxis

F Mein Bruder gründet ein neues kleines Unternehmen und hat mich aufgrund meiner Erfahrung bei Salesforce gebeten, ihm bei der Erstellung des Geschäftsplans und der Markteinführungsstrategie zu helfen. Ich habe vor, nur an den Wochenenden zu helfen, und erwarte keine Vergütung, da ich nur meinem Bruder helfe. Muss ich Salesforce darüber unterrichten?

A Ja. Es handelt sich um eine Nebentätigkeit, auch wenn sie nicht vergütet wird. Alle Arten von Nebentätigkeiten müssen offengelegt und über das Portal zur Meldung von Interessenkonflikten genehmigt werden, bevor Sie sie ausüben können. Im Rahmen des Überprüfungs- und Genehmigungsverfahrens bewertet das Unternehmen potenzielle Risiken für Salesforce in Bezug auf Aspekte wie die Weitergabe vertraulicher Informationen, die Wettbewerbsfähigkeit mit Salesforce-Produkten und -Services sowie die Auswirkungen auf Ihre allgemeinen Arbeitsaufgaben und Ihre Leistung.

F Ich bin Kundenbetreuer und mein Ehepartner ist bei einem meiner Kunden beschäftigt. Muss ich Salesforce über die Beziehung unterrichten?

A Das kommt darauf an. Wenn Ihr Ehepartner in der Lage ist, Entscheidungen, die Salesforce betreffen, zu beeinflussen oder zu treffen, dann müssen Sie dies als potenziellen Interessenkonflikt offenlegen und können dies über unser Portal zur Meldung von Interessenkonflikten tun. Durch die Offenlegung wird sichergestellt, dass das Unternehmen einen Nachweis darüber hat und mit Ihrem Vorgesetzten zusammenarbeiten kann, um das Risiko angemessen zu minimieren. Wenn Ihr Ehepartner Entscheidungen, die Salesforce betreffen, nicht beeinflussen oder treffen kann, ist eine Offenlegung nicht erforderlich, aber Sie sollten keine vertraulichen Salesforce-Informationen mit Ihrem Ehepartner oder dessen Arbeitgeber besprechen oder teilen.

F Ich begann eine romantische Beziehung mit einem Mitarbeiter. Unsere Teamkollegen wissen noch nichts von unserer Beziehung. Muss ich Salesforce darüber in Kenntnis setzen?

A Ja. Eine romantische Beziehung mit jemandem am Arbeitsplatz zu haben, ist nicht unbedingt problematisch, aber solche Beziehungen müssen umgehend und ordnungsgemäß über unser Portal zur Meldung von Interessenkonflikten offengelegt werden, damit das Unternehmen die Risiken, die sie darstellen können, mindern kann. In einigen Fällen kann ein Wechsel der Teams oder der Berichtslinien notwendig sein. Beide Parteien sollten die Beziehung offenlegen.

Ressourcen



Richtlinie zu Interessenkonflikten

Portal für die Meldung von Interessenkonflikten

Mitarbeiterhandbuch - Beschäftigung von Verwandten und anderen Personen, die in einer persönlichen Beziehung stehen

Investitions-Richtlinie für Salesforce Officer

Verhindern von Insiderhandel

Unser Ziel

Wir schützen die uns anvertrauten Informationen. Wir verwenden oder teilen niemals Insiderinformationen über Salesforce oder ein anderes Unternehmen zum Zwecke des Wertpapierhandels.

Warum das Wichtig ist

Durch unsere Arbeit können wir vertrauliche Informationen über Salesforce oder andere Unternehmen erfahren, die der Öffentlichkeit noch nicht bekannt sind. Unser Ruf hängt davon ab, dass wir diese Informationen schützen und sie niemals unrechtmäßig verwenden oder weitergeben. Es ist illegal, mit Wertpapieren zu handeln, während man im Besitz wesentlicher, nicht-öffentlicher Informationen ist, oder diese an andere weiterzugeben, damit diese handeln können. Verstöße werden hart bestraft, unter anderem mit hohen Geldstrafen und sogar Gefängnisstrafen.

Wie Wir das Erreichen

Wir verhindern den Insiderhandel durch Folgendes:

- Verstehen, was als wesentliche nicht-öffentliche Informationen angesehen werden könnte, und diese vor versehentlicher Offenlegung schützen.
- Niemals Aktien oder andere Wertpapiere von Salesforce oder einem anderen börsennotierten Unternehmen direkt oder indirekt kaufen oder verkaufen, wenn wir im Besitz wesentlicher, nicht öffentlicher Informationen sind.
- Alle Handelsfenster, Handelssperren und Schließungen einhalten, auch für Transaktionen mit Salesforce-Wertpapieren (vorbehaltlich bestimmter begrenzter Ausnahmen, die in der Richtlinie zum Insiderhandel dargelegt sind).
- Niemals „Tipping“ - Weitergabe wesentlicher nicht öffentlicher Informationen an andere, damit diese handeln können.
- Weitergabe vertraulicher Informationen und wesentlicher nicht öffentlicher Informationen nur an Mitarbeiter, die dies aus geschäftlichen Gründen wissen müssen, und niemals an Freunde oder Familienmitglieder oder andere Personen außerhalb von Salesforce, außer im Rahmen einer von dem Legal Team genehmigten Vertraulichkeitsvereinbarung für legitime Geschäftszwecke.
- Handel mit Wertpapieren erst dann, wenn wesentliche nicht öffentliche Informationen über das betreffende Unternehmen öffentlich zugänglich geworden sind und die Anleger Zeit hatten, sie zu verarbeiten

Was Sie Wissen Müssen

Insiderhandel liegt vor, wenn eine Person auf Grundlage wesentlicher, nicht öffentlicher Informationen mit Wertpapieren handelt oder wesentliche, nicht öffentliche Informationen mit anderen teilt, die auf der Grundlage dieser Informationen handeln (auch als „Tipping“ bekannt).

Informationen, die wesentlich sind und der Öffentlichkeit nicht zugänglich sind, werden als wesentliche, **nicht öffentliche Informationen bezeichnet**. Eine Information ist dann wesentlich, wenn ein vernünftiger Anleger sie als wichtig für die Entscheidung über den Kauf, das Halten oder den Verkauf von Wertpapieren eines Unternehmens ansehen würde.

Zu den üblichen Beispielen für wesentliche nicht öffentliche Informationen gehören wichtige Veränderungen in der Unternehmensführung, bedeutende anstehende oder geplante Fusionen und Übernahmen, andere wichtige Geschäftspläne und nicht veröffentlichte Finanzergebnisse.

Integrität in der Praxis

- F** Mein Vorgesetzter hat unserem Team gerade von einer möglichen Übernahme einer anderen Aktiengesellschaft erzählt. Wir werden im Laufe des nächsten Monats viele Stunden damit verbringen, die finanziellen Aspekte des Geschäfts zu analysieren. Ich freue mich über die Möglichkeit, an einem so hochkarätigen Projekt arbeiten zu können, und ich muss meiner Familie mitteilen, warum ich viel mehr arbeiten werde. Ist es in Ordnung, ihr die Neuigkeit mitzuteilen?
- A** Nein. Sie können Ihrer Familie mitteilen, dass Sie im kommenden Monat zusätzliche Stunden arbeiten werden, aber geben Sie nicht bekannt, warum, und verraten keine Informationen über die mögliche Übernahme. Die Weitergabe dieser vertraulichen Informationen würde nicht nur gegen Ihre Verschwiegenheitspflicht gegenüber dem Unternehmen und den Verhaltenskodex verstoßen, sondern könnte auch als „Tipping“ betrachtet werden und würde Sie, die Person, der Sie davon erzählt haben, sowie das Unternehmen und das Geschäft selbst einem erheblichen Risiko aussetzen. Wenn jemand mit diesen Informationen handelt, können sowohl Sie als auch der Tippgeber wegen Insiderhandels haftbar gemacht werden.

Ressourcen



- Insiderhandel Richtlinien
- Insider Trading Policy
- Insiderhandel Video



Unsere Informationswerte Schützen

Unser Ziel

Unsere Daten, vertraulichen Informationen und unser geistiges Eigentum sind für unser Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Wir achten den Schutz personenbezogener Daten und schützen unsere Informationswerte vor unbefugter Offenlegung oder Missbrauch.

Warum das Wichtig ist

Informationswerte sind für unser Geschäft von grundlegender Bedeutung. Dazu gehören unsere vertraulichen Geschäftsinformationen, unser geistiges Eigentum, die personenbezogenen Daten unserer derzeitigen und ehemaligen Mitarbeiter sowie die personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit Marketingkontakten und anderen Geschäftsentwicklungsaktivitäten. Der Schutz dieser Werte wahrt die Privatsphäre unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner und schützt unseren Ruf und die Zukunft unseres Unternehmens.

Wie Wir das Erreichen

Wir schützen die in unserem Besitz oder unter unserer Kontrolle befindlichen Informationswerte durch:

- Schutz personenbezogener Daten und vertraulicher oder geschützter Informationen und Beschränkung des Zugriffs auf diejenigen, die sie benötigen, um ihre Arbeit im Namen von Salesforce zu erledigen.
- Benachrichtigung von Einzelpersonen darüber, wie ihre personenbezogenen Daten erfasst, verwendet und weitergegeben werden können.
- Ordnungsgemäße Sicherung der Dokumente, Geräte und Systeme, auf denen unsere Informationswerte gespeichert und verarbeitet werden, gemäß unseren Unternehmensrichtlinien.
- Schutz vertraulicher Informationen anderer Unternehmen, Geschäftspartner und Dritter, mit denen wir zusammenarbeiten, einschließlich der Nichtweitergabe oder Verwendung vertraulicher Informationen früherer Arbeitgeber.

Was Sie Wissen Müssen

Personenbezogene Daten sind Daten und Merkmale, die direkt oder indirekt mit einer Person in Verbindung gebracht werden können, z. B. Wohnadressen, medizinische Informationen, Steueridentifikationsnummern, IP-Adressen, Fingerabdrücke oder Standortdaten.

Zu den vertraulichen Informationen über unser Geschäft können folgende gehören:

- Geschäftspläne oder -strategien
- Finanzergebnisse
- Produktdesigns und -konzepte
- Verkaufsziele und Marketingpläne
- Geschäftsbedingungen, Tarife oder Gebühren, die bestimmten Kunden angeboten werden
- Alle nicht-öffentlichen Informationen, die für Wettbewerber, Cyberkriminelle oder andere böswillige Akteure von Nutzen sein könnten

Ressourcen



Globale Datenschutzrichtlinie für Verantwortliche

Richtlinie zur Information Security

Richtlinie zur Verwaltung von Aufzeichnungen

Handbuch für Aktenverwaltungsverfahren

Unsere Finanzwerte Respektieren

Unser Ziel

Unsere finanziellen Vermögenswerte und Aufzeichnungen unterstützen unsere Arbeit und helfen uns, unsere Verpflichtungen gegenüber unseren Stakeholdern zu erfüllen. Wir bewahren die Integrität dieser Vermögenswerte und schützen sie vor Betrug, Verschwendung und Missbrauch.

Warum das Wichtig ist

Unsere Bücher, Aufzeichnungen, Konten, Jahresabschlüsse und Offenlegungen müssen die Geschäftstätigkeit des Unternehmens korrekt und genau wiedergeben. Dies ist gesetzlich vorgeschrieben und hilft uns, fundierte Entscheidungen zu treffen und sicherzustellen, dass unsere Anleger Zugang zu genauen Informationen über das Unternehmen haben. Die Vermeidung von Betrug und Verschwendung und das Handeln im besten Interesse des Unternehmens, wenn es um finanzielle Vermögenswerte geht, tragen dazu bei, dass Salesforce stark, lebensfähig und erfolgreich bleibt.

Wie Wir das Erreichen

Wir schützen unsere finanziellen Vermögenswerte, indem wir:

- Alle Informationen genau und rechtzeitig aufzeichnen, einschließlich Arbeitszeiten, Ausgaben und Spesenabrechnungen sowie Verkaufsverträge und Einnahmen.
- Sicherstellen, dass alle Transaktionen ordnungsgemäße Belege und die erforderlichen Genehmigungsunterlagen enthalten.
- Unsere Verfahren zur Verwaltung von Unterlagen und Aufbewahrungszeitpläne befolgen, wenn wir Papier- oder elektronische Dokumente speichern, archivieren oder vernichten.
- Niemals wichtige Fakten über die finanzielle Leistung des Unternehmens falsch darstellen oder verheimlichen.
- Alle Verkaufs- und Kauftransaktionen mit demselben Unternehmen, die in einem angemessenen zeitlichen Abstand (in der Regel innerhalb von etwa drei Monaten) stattfinden, unverzüglich dem Revenue Recognition Team offenlegen.
- Niemals etwas tun, was zu einem Fehler oder einer falschen Darstellung in unseren Finanzberichten führen könnte, wie z. B. eine Nebenabsprache treffen, Ausgaben in das falsche Quartal verschieben oder falsche Informationen in unsere Systeme eingeben.
- Niemals Dokumente ändern, verheimlichen oder zerstören, die rechtlich gesperrt sind.
- Auf Betrug, Diebstahl, Missbrauch oder anderes unethisches Verhalten achten.
- Jede Unregelmäßigkeit und jedes Warnzeichen, das auf Betrug oder Korruption hindeuten könnte, an EthicsPoint melden.

Was Sie Wissen Müssen

Zusätzlich zu den Gesetzen, die die Richtigkeit unserer Jahresabschlüsse regeln, unterliegt Salesforce auch den geltenden Gesetzen zur Bekämpfung der Geldwäsche und muss diese einhalten. Bei der **Geldwäsche** wird die ursprüngliche Quelle der durch illegale Aktivitäten erworbenen Gelder verschleiert. Um die Integrität in unseren Gemeinden aufrechtzuerhalten, müssen wir auf Warnzeichen in Finanzunterlagen und Konten achten, die auf Geldwäsche oder andere Formen der Korruption hinweisen könnten.

Anzeichen für Geldwäsche können folgende sein:

- Fehlen grundlegender Informationen oder Unterlagen über ein Unternehmen
- Verwendung komplexer Organisationsstrukturen oder Mantelgesellschaften
- Ein Unternehmen, das eine Offshore-Bank nutzt oder nur in bar zahlen will

Integrität in der Praxis

F Ein Kunde möchte Salesforce-Produkte kaufen, ist aber nicht davon überzeugt, dass er in der Lage ist, die Produkte zu implementieren. Sie haben nicht das Budget, um einen Implementierungspartner zu engagieren. Ist es in Ordnung, wenn ich als Kundenbetreuer in einer E-Mail zusage, dass ich mich um die Implementierung „kümmere“?

A Nein. Da es sich hierbei um eine Verpflichtung handelt, die außerhalb der standardmäßigen Vertragsgenehmigungsverfahren von Salesforce ausgeführt wird, würde es sich wahrscheinlich um eine Nebenabsprache oder ein Nebenschreiben handeln, was nach den Salesforce-Richtlinien unabhängig von der Absicht unzulässig ist. Nebenabsprachen können zu Ungenauigkeiten und falschen Darstellungen in unseren Finanzberichten führen, was unseren Ruf ernsthaft schädigen und zivil- und strafrechtliche Ermittlungen gegen das Unternehmen und seine Mitarbeiter zur Folge haben könnte.

F Ich bin Kundenbetreuer und verhandle gerade mit meinem Kunden über ein Geschäft. Während der Verhandlung schlug der Kunde vor, dass Salesforce einige Produkte von ihm kaufen sollte, um den Verkaufszyklus mit Salesforce zu beschleunigen. Muss ich jemanden über diese Anfrage informieren oder Genehmigungen einholen, bevor ich fortfahre?

A Ja. Gleichzeitige Transaktionen (Verkauf an dasselbe Unternehmen und Kauf von demselben Unternehmen in zeitlicher Nähe) müssen intern offengelegt werden. Gleichzeitige Transaktionen können ein Risiko darstellen und erfordern besondere Genehmigungen, wenn die Vereinbarung auch wechselseitig ist, d. h. wenn die Kauf- und Verkaufstransaktionen miteinander verbunden sind. Dies ist auch dann der Fall, wenn die beiden Transaktionen nicht in unmittelbarer zeitlicher Nähe stattfinden. Transaktionen auf Gegenseitigkeit sind unzulässig, es sei denn, sie werden sowohl unserem Beschaffungs- als auch unserem Revenue Recognition Team mitgeteilt und vom Salesforce Chief Financial Officer und Chief Legal Officer genehmigt. Sie sollten diese Anfrage von Ihrem Kunden in Ihrer Führungskette nach oben weiterleiten, die erforderlichen Offenlegungen vornehmen und die notwendigen Genehmigungen einholen. Weitere Einzelheiten zur Offenlegung und Genehmigung dieser Transaktionen finden Sie in der Richtlinie für gleichzeitige Transaktionen.

Ressourcen



Richtlinie für Gleichzeitige Transaktionen

Richtlinien für Konkurrierende Transaktionen

Globale Antibetrugsrichtlinie

Richtlinie zur Verwaltung von Aufzeichnungen

Richtlinien für Begleitschreiben

Eine Nachhaltige Zukunft Gestalten

Achtung der Menschenrechte

Investieren in unsere Gemeinschaften

Teilhabe am Politischen Prozess

Kommunikation über Salesforce

Aufbau von Vertrauen mit unseren Gemeinschaften



Eine Nachhaltige Zukunft Gestalten

Unser Ziel

Wir sehen den Planeten als einen der wichtigsten Stakeholder. Wir sind bestrebt, den Weg für mutige Klimaschutzmaßnahmen und die Verwirklichung der wichtigsten Nachhaltigkeitsziele zu ebnen.

Warum das Wichtig ist

Wir bei Salesforce sind davon überzeugt, dass Unternehmen die beste Plattform für Veränderungen sind. Wir integrieren die Nachhaltigkeit in alle Aspekte unserer Geschäftstätigkeit und verpflichten uns, für eine bessere Zukunft eine führende Rolle im Umweltschutz zu übernehmen.

Wie Wir das Erreichen

Wir bauen eine nachhaltige Zukunft auf, indem wir:

- Erneuerbare Energien oder Zertifikate für erneuerbare Energien beschaffen, die der von uns weltweit verbrauchten Elektrizität entsprechen, und Kohlenstoffgutschriften erwerben, die unseren verbleibenden Treibhausgasemissionen pro Jahr entsprechen
- Die Natur schützen und wiederherstellen und unsere Kunden auf ihrem Weg zu einem naturfreundlichen Netto-Null-Standard unterstützen
- Partnerschaften eingehen, um energie- und ressourceneffiziente Rechenzentren und Arbeitsbereiche zu entwerfen und zu schaffen
- Bei der Auswahl und Bewertung von Lieferanten und Geschäftspartnern Umweltkriterien einbeziehen.
- Umweltressourcengruppen und Nachhaltigkeits-Champions innerhalb des Salesforce-Ökosystems unterstützen

Ressourcen



- Globale Umweltrichtlinie



Achtung der Menschenrechte

Unser Ziel

Die Wahrung der Würde eines jeden Menschen ist in unseren Grundwerten und in unserer Geschäftstätigkeit verankert. Wir respektieren die Grundsätze der international anerkannten Menschenrechte und erwarten von unseren Lieferanten und Geschäftspartnern, dass sie dasselbe tun. Salesforce verpflichtet sich, mit allen seinen Stakeholdern zusammenzuarbeiten, um die Menschenrechte zu schützen und Menschenrechtsverletzungen zu vermeiden.

Warum das Wichtig ist

Wir verpflichten uns, die Menschenrechte von Personen und Gemeinschaften in unserer gesamten Geschäftstätigkeit und Wertschöpfungskette zu respektieren. Wir sind davon überzeugt, dass Menschenrechtsverletzungen in unserer globalen Gesellschaft keinen Platz haben.

Wie Wir das Erreichen

Wir respektieren die Menschenrechte durch:

- Bereitstellung eines gesunden und sicheren Arbeitsumfelds für unsere Mitarbeiter, Auftragnehmer, Praktikanten, Freiwilligen und Gäste
- Eintreten für Gleichbehandlung und Chancengleichheit im gesamten Unternehmen und in den Gemeinden, in denen wir tätig sind
- Faire Bezahlung unserer Mitarbeiter
- Keine Zwangs- oder unfreiwillige Arbeit jeglicher Art
- Sicherstellung, dass Lieferanten unsere Menschenrechtsanforderungen kennen und befolgen

Integrität in der Praxis

F Ich arbeite seit längerer Zeit mit einem Lieferanten zusammen. Kürzlich erfuhr ich, dass er wegen Lohndiebstahls verurteilt worden war - eine Praxis, bei der ein Arbeitgeber den Arbeitnehmern nicht den ihnen zustehenden Lohn zahlt. Wie soll ich mich verhalten?

A Sie sollten diese Situation unverzüglich an [EthicsPoint](#) melden. Nach Erhalt Ihrer Meldung wird unser Legal Team die Meldung prüfen und entsprechende Anweisungen für die nächsten Schritte geben, zu denen auch die Beendigung unserer Zusammenarbeit mit diesem Lieferanten gehören kann.

Ressourcen



[Globaler Verhaltenskodex für Lieferanten](#)

[Menschenrechtsrichtlinie](#)

Investieren in Unsere Gemeinschaften

Unser Ziel

Wir unterstützen die Gemeinden, in denen wir leben und arbeiten, durch Unternehmens-Philanthropie und indem wir unsere Mitarbeiter ermutigen, ihre Zeit, ihre Talente und ihre Ressourcen ehrenamtlich einzubringen.

Warum das Wichtig ist

Soziales Engagement liegt in unserer DNA. Salesforce arbeitet mit qualifizierten gemeinnützigen Organisationen (oder gleichwertigen Organisationen in den jeweiligen Ländern) und ausgewählten Bildungseinrichtungen auf der ganzen Welt zusammen, um ihnen die Ressourcen zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen, um dauerhafte Veränderungen in ihren Gemeinschaften zu bewirken. Unsere Freiwilligen- und Spendenprogramme ermöglichen es den Mitarbeitern, die Dinge zu unterstützen, die ihnen am Herzen liegen.

Wie Wir das Erreichen

Wir investieren in unsere Gemeinden durch:

- Freiwilligenarbeit im Rahmen unseres Volunteer-Time-Off-Programms (VTO) und Erfassung der VTO-Stunden über den Impact Hub für Mitarbeiter
- Spenden für wohltätige Zwecke an berechtigte Empfänger im Rahmen von Mitarbeiter-Spendenprogrammen
- Einhaltung der Voraussetzungen für die Berechtigung von Spenden für wohltätige Zwecke durch Unternehmen oder Mitarbeiter
- Sicherstellung, dass Unternehmensspenden wohltätigen Zwecken dienen und kein Versuch sind, unzulässigen Einfluss, Gewinn oder Vorteil zu erlangen
- Sicherstellung, dass Unternehmensspenden keine unzulässigen Interessenkonflikte darstellen
- Einhaltung aller Unternehmensrichtlinien zu Unternehmensspenden

Integrität in der Praxis

F Mein Kunde fragte mich, ob Salesforce an seine Unternehmensstiftung spenden würde. Ich stehe vor einem großen Geschäft mit dem Kunden, und die Spende ist nicht Teil der dokumentierten Geschäftsverhandlungen, aber ich glaube, dass sie zum Abschluss des Geschäfts beitragen könnte. Was soll ich tun?

A Sie sollten die Spende nicht durchführen. Unternehmensspenden sollten ausschließlich wohltätigen Zwecken dienen und nicht dazu verwendet werden, eine geschäftliche Transaktion oder Entscheidung zu beeinflussen oder zu belohnen, wie in der Richtlinie zu Unternehmensspenden dargelegt. Sie sollten diese Spende nicht machen, da sie als unzulässiger Versuch gewertet werden könnte, die Entscheidung des Kunden über das anstehende Geschäft zu beeinflussen. Sie sollten dem Kunden erklären, dass die Richtlinien von Salesforce es nicht zulassen, dass Sie diese Spende tätigen.

Ressourcen



Richtlinie zu Unternehmensspenden

Impact Hub für Mitarbeiter

Richtlinie zu Auswirkungen auf die Mitarbeiter

Teilhabe am Politischen Prozess

Unser Ziel

Wir unterstützen eine aktive, ethische Beteiligung am politischen Prozess als Unternehmen sowie als Einzelpersonen.

Warum das Wichtig ist

Politische Meinungsäußerung und Partizipation sind ein Grundrecht, und Salesforce ermutigt seine Mitarbeiter, sich sozial zu engagieren. Es ist jedoch wichtig, dass wir unsere persönlichen politischen Aktivitäten von denen des Unternehmens trennen. Salesforce kann politische Beiträge leisten und Kandidaten und Anliegen unterstützen, die unsere Unternehmenswerte aufrechterhalten und die Interessen des Unternehmens fördern, und zwar immer unter Einhaltung der geltenden Gesetzen zur Wahlkampffinanzierung und zu Wahlen.

Wie Wir das Erreichen

Wir beteiligen uns auf ethisch Weise am politischen Prozess, indem wir:

- Deutlich machen, dass die individuelle politische Beteiligung unserer Mitarbeiter ihre persönliche Entscheidung ist und keine Unterstützung von Salesforce darstellt
- Niemals die Zeit des Unternehmens (einschließlich freiwilliger Freistellungen) oder Ressourcen jeglicher Art, ob digital oder anderweitig, für persönliche politische Aktivitäten nutzen
- Niemals die Unternehmenspolitik und gesetzgeberische Prioritäten gegenüber Regierungspersonal, den Medien oder anderen externen Quellen vertreten, es sei denn, Sie haben eine entsprechende Genehmigung vom Global Government Affairs Team erhalten
- Eine entsprechende Genehmigung einholen, bevor Sie als politischer Kandidat für ein gewähltes Amt kandidieren

Integrität in der Praxis

F Ich möchte mich an einer lokalen politischen Kampagne beteiligen. Ist es in Ordnung, eine E-Mail-Liste oder -Gruppe des Unternehmens oder Slack zu verwenden, um anderen Mitarbeitern vorzuschlagen, für den von mir gewählten Kandidaten zu stimmen?

A Nein. Die Verwendung von Unternehmensressourcen jeglicher Art (einschließlich Arbeitszeit, Salesforce-E-Mail, Slack oder Netzwerkzugang) für persönliche politische Aktivitäten ist nicht gestattet. Private Gespräche über öffentliche Angelegenheiten und Politik sind in Ordnung, aber die Ressourcen des Unternehmens dürfen nicht für die persönliche politische Interessenvertretung der Mitarbeiter verwendet werden. Wenden Sie sich an das Team für Government Affairs, falls Sie Fragen haben.

Ressourcen



- Globaler Leitfaden zur Einhaltung von Lobbying-Richtlinien für Unternehmen**
- Persönliche politische Beiträge Vorabgenehmigung**
- US- Richtlinie zu Politischen Spenden**

Kommunikation über Salesforce

Unser Ziel

Wir bei Salesforce kommunizieren verantwortungsbewusst und offen. Wenn wir über das Unternehmen sprechen - gegenüber den Medien, der Öffentlichkeit oder intern - achten wir darauf, dass wir konsistente und genaue Informationen liefern.

Warum das Wichtig ist

Kommunikation spielt bei den Geschäften von Salesforce eine entscheidende Rolle. Wir unterstützen unsere offene und transparente Kultur, indem wir sicherstellen, dass wir angemessen miteinander kommunizieren und bei der Kommunikation mit der Öffentlichkeit oder in den sozialen Medien Vorsicht walten lassen. Wir gewährleisten das Recht auf freie Meinungsäußerung und erkennen die Bedeutung eines zivilen Diskurses an. Dabei respektieren wir stets abweichende Ansichten und berücksichtigen die Auswirkungen, die unsere Kommunikation auf Salesforce haben kann.

Wie Wir das Erreichen

Wir kommunizieren richtig über Salesforce, indem wir:

- Unseren Kollegen gegenüber in unserer internen Kommunikation stets respektvoll sind, sei es per Telefon, E-Mail, Slack, Messaging-Diensten, virtuellen Meetings oder jeglichen Inhalten, die wir erstellen oder verwenden
- Nur Informationen weitergeben, die korrekt, angemessen und vollständig sind
- Die erforderliche Genehmigung unseres Public Relations Teams einholen, um auf einer Veranstaltung zu sprechen oder vorzutragen oder um als Salesforce-Vertreter oder im Namen von Salesforce nach außen zu sprechen oder Erklärungen abzugeben
- Alle Anfragen von den Medien an unser Public Relations Team, alle Anfragen von Investoren oder der Investment Gemeinschaft an das Investor Relations Team und alle anderen Anfragen an das Salesforce Legal Team weiterleiten
- Niemals Kommentare zu rechtlichen oder anderen sensiblen Angelegenheiten abgeben oder nicht-öffentliche Informationen an externe Parteien weitergeben
- Vertrauliche oder geschützte Informationen in unserer gesamten Kommunikation schützen
- Klarstellen, dass unsere Aussagen unsere eigene Meinung und nicht die des Unternehmens widerspiegeln
- Offen über der Tatsache sein, dass wir für Salesforce arbeiten, wenn wir über das Unternehmen oder seine Produkte sprechen
- Daran denken, dass Postings im Internet als öffentliche Aufzeichnungen gelten, die für immer bestehen und von externen Parteien in der Öffentlichkeitsarbeit und in Nachrichtenzyklen als Referenzen verwendet werden können

Was Sie Wissen Müssen

Soziale Medien

Fast jeder Mitarbeiter ist in irgendeiner Form an sozialen Medien beteiligt, und alle Mitarbeiter dürfen über ihre berufliche Laufbahn und ihre Arbeit berichten, sofern sie die oben genannten Richtlinien befolgen.

Unabhängig von der Aktivität können die Grenzen zwischen unserer persönlichen und beruflichen Identität verschwimmen, wenn wir etwas in der Öffentlichkeit posten, und Beiträge in sozialen Medien können sich darauf auswirken, wie andere Salesforce sehen. Denken Sie daran, dass das Internet ein öffentlicher Ort ist, also verhalten Sie sich entsprechend.

Integrität in der Praxis

F Ich habe im Internet einen Beitrag gesehen, in dem Schlechtes über das Unternehmen gesagt wurde. Der Autor behauptete sogar, bei Salesforce zu arbeiten, und anhand des Benutzernamens glaube ich zu wissen, wer es ist. Was soll ich tun?

A Sie sollten Ihre Bedenken und das, was Sie gesehen haben, mit Ihrem Vorgesetzten besprechen und dies dem [Social Media Team](#) melden, wie in der Sozialen Medien Richtlinie beschrieben. Verhalten Sie sich online stets respektvoll und professionell, wie Sie es auch im persönlichen Gespräch tun würden. Reagieren Sie nicht online auf den Post und stellen Sie die Person, die Sie für den Verfasser der Nachricht halten, nicht in Frage, da dies die Situation unangemessen eskalieren könnte.

Ressourcen



Mitarbeiterhandbuch - Soziale Medien

Global Communications Policy



Inhaltsverzeichnis

Botschaften der Führungskräfte

Unsere Grundwerte

Unser Kodex, Unsere Verantwortung

Sich Äußern

Aufbau von Vertrauen mit unseren Mitarbeitern

Aufbau von Vertrauen mit unseren Kunden

Aufbau von Vertrauen mit unserem Unternehmen und unseren Investoren

Aufbau von Vertrauen mit unseren Gemeinschaften

Hilfreiche Ressourcen

Kontakt details

Ressourcen

Index

Hilfreiche Ressourcen



Kontaktdetails

Fragen zur Richtlinie für akzeptable Nutzung

E-mail

Antitrust Legal Team

Slack

E-mail

Fragen zur Richtlinie zu Unternehmensspenden

Slack

Employee Relations / Mitarbeitererfolg

BaseCamp

EthicsPoint Meldestelle

Global Ethics & Integrity Team

Slack

Fragen zur Globalen Richtlinie für Geschenke und Bewirtung

E-mail

Global Government Affairs Team

E-mail

Global Safety & Security Team

E-mail

Global Trade Team

Slack

E-mail

Information Security Team

E-mail

Fragen zur Insiderhandel-Richtlinie

Slack

E-mail

Investor Relations Team

E-mail

Legal Team

E-mail

Lobbying Compliance-Team

E-mail

Datenschutz-Team

Slack

E-mail

Public Relations-Team

Slack

E-mail

Public Sector Ethics Team

Slack

E-mail

Revenue Recognition Team

E-mail

Social Media Team

E-mail

Ressourcen

Beschaffungslobbyismus definiert

Binding Corporate Rules für Datenverarbeiter (Vereinigtes Königreich, EU)

[EthicsPoint Meldestelle](#)

Ethische Richtlinien für generative KI

GEM-App

Gewaltfreier Arbeitsplatz

Global Trade Ressourcen Seite

Global Trade Richtlinie

Globale Antikorruptionsrichtlinie

Globale Betrugsbekämpfungsrichtlinie

Globale Datenschutzrichtlinie für Verantwortliche

Globale Einkaufsrichtlinie

Globale Kartellrechtsrichtlinie

Globale Kommunikationsrichtlinie

Globale Richtlinie für Geschenke und Bewirtung

Globale Richtlinie für Reisen und Spesen

Globale Richtlinie für Unternehmen Lobbying Compliance

Globale Umweltrichtlinie

Globaler öffentlicher Sektor Anhang zum

[Globaler Verhaltenskodex für Lieferanten](#)

Globales Lobbying Compliance Programm

Handbuch für Aktenverwaltungsverfahren

Höflichkeitsstandard für den öffentlichen Sektor

Impact Hub für Mitarbeiter

Kunden des öffentlichen Sektors definiert

Kunden-/Partner-Aufklärungsrichtlinie

Leitfaden zur Richtlinie für gleichzeitige Transaktionen

Mitarbeiterhandbuch

Mitarbeiterhandbuch - Alkohol und Drogen am Arbeitsplatz

Mitarbeiterhandbuch - Bedenken melden

Mitarbeiterhandbuch - Belästigungs- und diskriminierungsfreier Arbeitsplatz

Mitarbeiterhandbuch - Beschäftigung von Verwandten und anderen Personen in einer persönlichen Beziehung

Mitarbeiterhandbuch - Chancengleichheit bei der Beschäftigung

Mitarbeiterhandbuch - Information Security

Mitarbeiterhandbuch - Politik der offenen Tür

Mitarbeiterhandbuch - Richtlinie gegen Vergeltungsmaßnahmen

Mitarbeiterhandbuch - Social Media

Nachtrag zum Verhaltenskodex - Italien

Org62 Bereich Regierungsbehörde FAQ

Partner-SPIFFs, Boni, Geschenke und andere Anreize

Persönliche politische Beiträge Vorabgenehmigung

Policyforce

Portal zur Meldung von Interessenkonflikten

Richtlinie für akzeptable Nutzung und externe Dienste

Richtlinie für die Verwaltung von Aktenverwaltung

Richtlinie für Geschenke im öffentlichen Sektors

Richtlinie für Gesundheit und Sicherheit

Richtlinie für gleichzeitige Transaktionen

Richtlinie für Menschenrechte

Richtlinie für Unternehmensspenden

Richtlinie zu Auswirkungen auf die Mitarbeiter

Richtlinie zu Interessenkonflikten

Richtlinie zum Insiderhandel

Richtlinie zur Information Security

Richtlinien für Begleitschreiben

Richtlinien für Investitionen von Salesforce-Mitarbeitern

Richtlinien zum Insiderhandel

Schulungsvideo zum Global Trade

Schulungsvideo zum Insiderhandel

Sicherheitsstandard für Auftragnehmer

Slack-Engagement-Richtlinie

Standortspezifische Whistleblower-Richtlinien

U.S. Richtlinie für politische Beiträge

Verhaltenskodex

Index

Thema	Verhaltenskodex-Seite
Aktien, Kauf und Verkauf	Verhindern von Insiderhandel
Alkohol	Sicherheit, Gesundheit und Schutz am Arbeitsplatz gewährleisten
Arbeitsrecht	Menschenrechte achten
Aufbewahrung von Dokumenten	Unsere Finanzwerte schützen
Ausgaben, Reisen und Geschäfte	Unsere Finanzwerte schützen
Bedenken melden	Bedenken und Fragen äußern
Befreiungen	Verzichtserklärungen und Änderungen
Belästigung	Verhinderung von Belästigung und Diskriminierung
Bestechung	Bestechung und Korruption verhindern
Betrug	Unsere Finanzwerte schützen
Boycotte	Fairer Wettbewerb
Chancengleichheit bei der Beschäftigung	Gleichberechtigung fördern und vorantreiben
Computer- und Technologienutzung	Unsere Informationswerte schützen
Die Ethik- und Compliance-Abteilung	Bedenken und Fragen äußern
Diskriminierung	Verhinderung von Belästigung und Diskriminierung
Dritte	Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern
Drogen	Sicherheit, Gesundheit und Schutz am Arbeitsplatz gewährleisten
Engagement in Gemeinschaften	In unsere Gemeinschaften investieren
Ethische Entscheidungen treffen	Gute Entscheidungen treffen
Finanzunterlagen	Unsere Finanzwerte schützen

Thema	Verhaltenskodex-Seite
Fragen stellen	Bedenken und Fragen äußern
Geistige Eigentumsrechte	Unsere Informationswerte schützen
Geschäfte mit der Regierung	Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor
Geschäftsbeziehungen mit Familienmitgliedern	Interessenkonflikte vermeiden
Geschenke und Bewirtungen	Umgang mit Geschenken und Bewirtung
Gleichheit	Gleichberechtigung fördern und vorantreiben
Information Security	Unsere Informationswerte schützen
Insiderhandel	Verhindern von Insiderhandel
Interessenkonflikte	Interessenkonflikte vermeiden
Internationale Handel	Globaler Handel mit Integrität
Kartellrecht	Fairer Wettbewerb
Kommunikation, elektronisch	Kommunikation über Salesforce
Kommunikation, extern	Kommunikation über Salesforce
Kundendaten	Schutz vertraulicher Kundeninformationen
Künstliche Intelligenz	Sinnvoller und ethischer Einsatz von Technologie
Lieferanten	Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern
Lobbyarbeit	Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor
Mahlzeiten, annehmen oder anbieten	Umgang mit Geschenken und Bewirtung
Mediananfragen	Kommunikation über Salesforce
Menschenrechte	Menschenrechte achten
Mitarbeiterdatensätze	Unsere Informationswerte schützen
Nachhaltigkeit	Eine nachhaltige Zukunft gestalten

Thema	Verhaltenskodex-Seite
Nebenbeschäftigung	Interessenkonflikte vermeiden
Politische Spenden und Aktivitäten	Teilnahme am politischen Prozess
Rechnungswesenverfahren	Unsere Finanzwerte schützen
Ressourcen	Hilfreiche Ressourcen
Schmiergeldzahlungen	Bestechung und Korruption verhindern
Sexuelle Belästigung	Verhinderung von Belästigung und Diskriminierung
Sicherheit	Sicherheit, Gesundheit und Schutz am Arbeitsplatz gewährleisten
Soziale Medien	Kommunikation über Salesforce
Spenden und Aktivitäten für wohltätige Zwecke	In unsere Gemeinschaften investieren
Umweltschutz	Eine nachhaltige Zukunft gestalten
Unfallmeldung	Sicherheit, Gesundheit und Schutz am Arbeitsplatz gewährleisten
Unterlagenverwaltung	Unsere Finanzwerte schützen
Untersuchungen	Was passiert, wenn ich Bedenken äußere
Verantwortung	Unsere Verantwortung
Vergeltung	Null Toleranz für Repressalien
Vertrauliche Informationen	Unsere Informationswerte schützen
Waffen	Sicherheit, Gesundheit und Schutz am Arbeitsplatz gewährleisten
Werte	Unsere Grundwerte
Wertpapiergesetze	Verhindern von Insiderhandel
Wesentliche nicht-öffentliche Informationen	Verhindern von Insiderhandel
Wettbewerb	Fairer Wettbewerb
Zwangsarbeit	Menschenrechte achten

