



Antikartell-Richtlinie

Genehmigt: Dezember 2014
Aktualisiert: Oktober 2018

1. Zweck und Anwendungsbereich

Die strikte Beachtung aller gesetzlichen und verordnungsrechtlichen Vorschriften in den Ländern, in denen das Unternehmen aktiv ist, und die Anwendung hoher ethischer Standards bei der Ausübung seiner Geschäftstätigkeit zählen zu den fundamentalen Grundsätzen von Befesa und seinen Tochtergesellschaften („das Unternehmen“).

Die Geschäftsleitung ist überzeugt, dass Prinzipien, die einen fairen Wettbewerb sicherstellen, dem Interesse des Unternehmens, seiner Mitarbeiter und verschiedener Stakeholder sowie der Gesellschaft dienen. Aus diesem Grund verpflichtet sich das Unternehmen, die Antikartellgesetze und verordnungsrechtlichen Vorschriften, die dem Schutz des fairen Wettbewerbs vor jedem wettbewerbswidrigen Verhalten dienen, strikt und in jeder Hinsicht zu beachten.

Die Antikartell-Richtlinie („Richtlinie“) tritt mit sofortiger Wirkung in Kraft und ist für alle Direktoren, Führungskräfte und Mitarbeiter („Mitarbeiter“) des Unternehmens bindend.

2. Die Beachtung der Antikartellgesetze ist zwingend vorgeschrieben und unterliegt der Verantwortung aller Mitarbeiter

Das Unternehmen verpflichtet sich bedingungslos, alle anzuwendenden weltweiten Antikartellgesetze vollumfänglich zu beachten und ihre Einhaltung im gesamten Unternehmen durchzusetzen.

Die Richtlinie fasst die grundlegenden Vorschriften der Antikartellgesetze in den wichtigsten Regionen, in denen das Unternehmen aktiv ist, zusammen („Grundlegende Vorschriften“).

Alle Mitarbeiter des Unternehmens müssen sich mit den grundlegenden Vorschriften und den relevanten Antikartellgesetzen in dem jeweiligen Land, in dem sie tätig sind oder das von ihrer Tätigkeit betroffen ist, vertraut machen und diese strikt beachten. Jeder Mitarbeiter ist persönlich für die vollumfängliche Beachtung der grundlegenden Vorschriften und der relevanten spezifischen Antikartellgesetze verantwortlich. Jeder Verstoß wird von der Geschäftsleitung des Unternehmens ernst genommen und führt zu persönlichen Konsequenzen für die betreffenden Mitarbeiter.

3. Ernsthafte Konsequenzen eines Verstoßes gegen Antikartellgesetze

Ein Verstoß gegen Antikartellgesetze kann zu sehr ernsthafte Konsequenzen führen.

- Die Kartellbehörden erheben *hohe Geldstrafen* gegen Unternehmen, die gegen Antikartellgesetze verstoßen. Dies gilt insbesondere für gesetzliche Vorschriften,

die Preisabsprachen verbieten. Gemäß den europäischen Gesetzen können gegen Unternehmen Geldstrafen von bis zu 10 % ihres Jahreskonzernumsatzes erhoben werden. Auch wenn illegale Absprachen nur eines von vielen Produkten betreffen, wird die Geldstrafe an dem Gesamtumsatz des gesamten Unternehmens durch alle Produkte desselben bemessen. Darüber hinaus können (und werden oftmals) Verstöße gegen Antikartellgesetze mit Auswirkungen in mehr als einem Land in mehreren Ländern gleichzeitig mit einer Geldstrafe geahndet werden. Die höchste jemals von der Europäischen Union gegen ein an dem Aufzugskartell beteiligtes führendes Unternehmen betrug 479 Millionen EUR. Die zweithöchste einzelne Geldstrafe betrug 462 Millionen EUR und wurde gegen ein Vitaminkartell verhängt, gegen das die US-Kartellbehörde zusätzlich eine Geldstrafe in gleicher Höhe verhängte. Die verhängten Geldstrafen haben sich in den letzten Jahren kontinuierlich erhöht und eine Größenordnung erreicht, die das Überleben von an Kartellen beteiligten Unternehmen gefährdet.

- Zusätzlich zu den verhängten Geldstrafen können Unternehmen, die gegen Antikartellgesetze verstoßen, *Schadensersatzklagen* durch direkt oder indirekt von diesem Verhalten betroffene dritte Parteien (z. B. Kunden) unterliegen. So betrogen beispielsweise die Gesamtkosten (Geldstrafen in verschiedenen Ländern, an Kunden zu zahlender Schadensersatz) aufgrund der vorgenannten Strafverfolgung durch die Kartellbehörden gegen ein an dem Vitaminkartell beteiligtes führendes Unternehmen 3,8 Milliarden EUR. Während in Europa (anders als in den USA) Schadensersatzklagen über lange Zeit eher unüblich waren, haben die Kartellbehörden in Europa vor einigen Jahren damit begonnen, solche privaten Schadensersatzklagen anzuregen (oftmals „private Vollstreckung“ genannt), und die Anzahl dieser Klagen hat sich wesentlich erhöht und wird sich in Zukunft – auch in Bezug auf die geltend gemachten Beträge – weiter erhöhen.
- Das *Ansehen des Unternehmens* kann durch die schlechte Presse erheblichen Schaden nehmen, wenn das Unternehmen oder seine Mitarbeiter nachweislich gegen Antikartellgesetze verstoßen haben.
- Die Zahlung der Geldstrafen, des Schadensersatzes und der damit verbundenen Kosten sowie die Rufschädigung durch einen Verstoß gegen anzuwendende Antikartellgesetze können das langfristige Überleben des Unternehmens zweifelsohne schädigen. Aus diesem Grund toleriert die Geschäftsleitung des Unternehmens kein Verhalten seiner Mitarbeiter, das nicht in jeder Hinsicht mit den grundlegenden Vorschriften und den relevanten Antikartellgesetzen konform ist. Jeder Mitarbeiter, der gegen die grundlegenden Vorschriften oder Antikartellgesetze verstößt, wird *Disziplinarmaßnahmen* (bis einschließlich zur fristlosen Kündigung) unterzogen.
- Einige Länder, wie etwa die USA und GB, verhängen darüber hinaus *strafrechtliche Sanktionen gegen einzelne* an einem Verstoß gegen Antikartellgesetze beteiligte Mitarbeiter. Die strafrechtliche Verfolgung kann nicht nur zu persönlichen

Geldstrafen (zusätzlich zu den gegen das Unternehmen verhängten Geldstrafen), sondern auch zu Freiheitsstrafen in unterschiedlicher Höhe führen (in den USA beträgt die übliche Freiheitsstrafe ein bis möglicherweise drei Jahre und auch in Deutschland gilt die Angebotsabsprache als eine Straftat, die mit Freiheitsstrafe geahndet werden kann).

- Klauseln, die nicht den verschiedenen Antikartellgesetzen und -vorschriften entsprechen, sind *null und nichtig* und können dazu führen, dass der gesamte Vertrag ungültig und nicht vollstreckbar ist. Insbesondere Unternehmen, die nicht (mehr) „zufrieden“ mit einem Vertrag sind, suchen nach Gründen, sich von ihren vertraglichen Verpflichtungen zu befreien, und verwenden das Argument eines „Verstoßes gegen Antikartellgesetze“.

4. Keine Absicherung mehr

Es gibt keine Absicherung mehr. Bis heute haben mehr als 100 Gerichtsbezirke einschließlich in Asien (wie etwa China, Indien, Südkorea etc.) Antikartellgesetze verabschiedet. Noch wichtiger: Verstöße gegen Antikartellgesetze werden immer härter bestraft und unnachgiebiger von den zuständigen Behörden verfolgt.

Darüber hinaus kann Geschäftsgebaren, das in einigen Gerichtsbezirken legal ist, in anderen Ländern als Verstoß gegen Antikartellgesetze gelten. Hierbei ist insbesondere zu bedenken, dass selbst die reine Auswirkung auf andere Märkte schon als Verstoß gegen die entsprechenden Antikartellgesetze gelten kann. In einer globalen Wirtschaftsumgebung können selbst Handlungen außerhalb Europas oder der USA Auswirkungen auf europäische oder US-Märkte haben und als Verstoß gegen die strengen europäischen und US-Antikartellgesetze gelten. Aus diesem Grund müssen alle Mitarbeiter – auch in Ländern, die keine Antikartellgesetze eingeführt haben oder diese praktisch nicht vollstrecken – die grundlegenden Vorschriften beachten.

5. Keine „guten Freunde“ mehr – Kronzeugenregelung

In Europa besteht das wirksamste Instrument zur Aufdeckung von Verstößen gegen Antikartellgesetze und Durchsetzung dieser Gesetze in der Kronzeugenregelung der Europäischen Kommission. Die meisten EU-Mitgliedsstaaten und die USA haben ähnliche Regelungen verabschiedet.

Das zugrunde liegende Prinzip der Kronzeugenregelung besteht darin, dass jedes Unternehmen, das die zuständigen Behörden zuerst über eine bis dahin unbekannte Kartellabsprache informiert und die Behörden bei der Strafverfolgung der Kartellmitglieder unterstützt, straffrei bleibt oder von einer erheblichen Senkung der Geldstrafen profitiert. Die meisten Kartelluntersuchungen der Europäischen Kommission wurden in den letzten Jahren durch solche „Whistleblower“ ausgelöst, die die Kommission im Gegenzug für gewährte Straffreiheit informierten.

Aus diesem Grund muss sich jeder Mitarbeiter bewusst sein, dass jeder Verstoß gegen Antikartellgesetze höchstwahrscheinlich zu irgendeinem Zeitpunkt den Kartellbehörden bekannt wird. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Verstoß gegen Antikartellgesetze über einen längeren Zeitraum unentdeckt bleibt, ist in Anbetracht der Kronzeugenregelungen in der Tat äußerst gering.

6. Die drei Hauptregeln der Antikartellgesetze

Ungeachtet unterschiedlicher Detailregelungen können Antikartellgesetze zu praktischen Zwecken auf drei grundlegende Regeln reduziert werden:

- Koordinieren Sie Ihr Marktverhalten niemals mit (potenziellen) Konkurrenten.
- Schränken Sie niemals die gewerbliche Freiheit von Kunden oder Lieferanten unbotmäßig in Verkaufs- oder Lieferverträgen ein.
- Missbrauchen Sie Ihre Marktmacht niemals, um andere Konkurrenten vom Markt auszuschließen oder diese grundlos zu behindern oder den Markt auf andere Weise zu manipulieren.

Neben diesen grundlegenden Vorschriften für das *Verhalten* der betreffenden Personen oder Unternehmen am Markt enthalten die meisten Antikartellgesetze auch Bestimmungen zu *strukturellen* Veränderungen des Markts durch Fusionen oder die Übernahme von Unternehmen oder Geschäften. Die entsprechenden Fusionskontrollvorschriften werden in dieser Richtlinie nur kurz umrissen, da sie je nach Land erheblich variieren.

7. Vereinbarungen, konzertierte Praktiken, Entscheidungen und Empfehlungen

Antikartellgesetze verbieten nicht nur wettbewerbswidrige Absprachen, sondern auch konzertierte Praktiken sowie Entscheidungen und Empfehlungen von Industrieverbänden oder Unternehmen zu einem ähnlichen Zweck.

Der Begriff „*Vereinbarung*“ hat im kartellrechtlichen Sinne eine sehr umfassende Bedeutung. „*Vereinbarungen*“ können schriftlicher oder mündlicher Art sein, unterzeichnet oder nicht unterzeichnet und rechtlich bindend oder nicht bindend sein. Eine Absprache (Gentlemen’s Agreement) ist eine Vereinbarung im Sinne der Antikartellgesetze. In aktuellen Fällen haben häufig E-Mails Hinweise auf bestehende wettbewerbswidrige Vereinbarungen gegeben.

Darüber hinaus bedeutet aus Sicht der Kartellbehörden die Tatsache, dass ein Unternehmen nur eine begrenzte Rolle bei der Schließung einer „*Vereinbarung*“ gespielt oder nicht vollumfänglich an der Implementierung dieser „*Vereinbarung*“ beteiligt war oder nur unter dem Druck anderer Unternehmen teilgenommen hat,

nicht, dass das Unternehmen keine Partei der Vereinbarung ist. Des Weiteren gilt bereits der Abschluss einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung als Verstoß gegen Antikartellgesetze, auch wenn diese Vereinbarung niemals im Markt implementiert wird.

Wettbewerbswidrige Vereinbarungen sind zudem auch untersagt, wenn sie die Phase einer „Vereinbarung“ nicht erreichen, sondern lediglich in Form „konzertierter Praktiken“ stattfinden. Ein konzertierte Praktik liegt vor, wenn zwei oder mehr Unternehmen Ansichten oder Informationen über ihr früheres oder zukünftiges Verhalten am Markt austauschen, oder eine Partei versucht, eine andere Partei zu beeinflussen, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten. Dementsprechend sollten Preiserhöhungen oder andere Marktinitiativen niemals mit Konkurrenten besprochen oder diesen angekündigt werden. Im Gegensatz hierzu liegt keine konzertierte Praktik vor, wenn das Marktverhalten der Konkurrenten nur beobachtet und analysiert wird, um daraus Schlussfolgerungen zu ziehen und für das eigene Unternehmen Reaktionen auf das Marktverhalten der Konkurrenz zu definieren.

Das Verbot wettbewerbswidriger Absprachen gilt auch für *Entscheidungen, Regeln oder Empfehlungen* von Industrieverbänden. Hierfür gibt es einen offensichtlichen Grund: Wenn Preisabsprachen zwischen Unternehmen illegal sind, muss es Unternehmen auch untersagt sein, Handelsverbände zu bilden und diese Entscheidungen oder Empfehlungen für die Preise der Unternehmen aussprechen zu lassen.

8. Kontakt zu Konkurrenten im Allgemeinen

- Kontakt zu Konkurrenten ist nur erlaubt, wenn dies absolut notwendig ist. Sie müssen Ihre Marktstrategie unabhängig von Ihren Konkurrenten entwickeln. Jeder Kontakt weckt das Misstrauen der Wettbewerbsbehörden. Sie dürfen jedoch das Verhalten der Konkurrenten beobachten und dieses unabhängig bei der Entwicklung Ihrer eigenen Marktstrategie berücksichtigen.
- Bei der Formulierung jeder Korrespondenz mit Konkurrenten (einschließlich per E-Mail) ist besondere Vorsicht geboten. Formulieren Sie solche Korrespondenz so, als könnte diese von Kartellbehörden gelesen werden. Prüfen und formulieren Sie Protokolle zu Besprechungen mit Konkurrenten (insbesondere Besprechungen von Handelsverbänden) so, dass diese nicht fälschlicherweise als illegale Absprache zwischen Ihnen und Ihren Konkurrenten interpretiert werden können.

9. Preisabsprachen sind verboten

- Besprechen (oder vereinbaren!) Sie niemals Preise oder Preiselemente mit Konkurrenten. Preisabsprachen (egal ob direkt oder indirekt, einschließlich konzertierter Praktiken) gelten als die schwerwiegendsten Verstöße gegen

Antikartellgesetze und sind unter allen Umständen unangemessen. Dies umschließt Vereinbarungen über Mindestpreise, Preisziele, Preisinitiativen, Preiserhöhungen, Aufschläge und andere individuelle Preiselemente, Preisnachlässe oder Rabatte.

- Informieren Sie niemals Konkurrenten über Ihre Preise oder geplante Preiserhöhungen oder -reduzierungen. Sie können natürlich Ihre aktuellen und potenziellen Kunden im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit informieren.
- Vermeiden Sie kritische Äußerungen zu Preisstellungsstrategien Ihrer Konkurrenten (wie etwa „Unternehmen A besitzt keine Preisdisziplin“), um Fehlinterpretationen solcher Aussagen durch Kartellbehörden zu vermeiden.
- Besprechen Sie niemals (und vereinbaren Sie insbesondere niemals) Kaufpreise mit Konkurrenten.
- Schließen Sie niemals gemeinsame Kauf- oder Verkaufsvereinbarungen mit Konkurrenten, ohne zunächst eine Rechtsberatung eingeholt zu haben, weil solche Absprachen nur unter sehr eingeschränkten Bedingungen in Abhängigkeit von den Umständen in jedem Einzelfall zulässig sind.

10. Die Koordination der Marktaufteilung, Kapazität, Produktions- oder Umsatzvolumen ist untersagt

- Besprechen Sie niemals mit Konkurrenten die Möglichkeit einer Produktionsbeschränkung, die Festlegung von Produktionsraten oder eine anderweitige Begrenzung der Lieferung von Produkten oder Dienstleistungen.
- Besprechen Sie niemals mit Konkurrenten die Möglichkeit einer Marktaufteilung – beispielsweise nach Regionen, Kunden, Produkten oder Industriebereichen.
- Besprechen Sie niemals mit Konkurrenten die Möglichkeit des Austritts aus einem Markt oder der Schließung eines Werks. Vereinbarungen mit Konkurrenten bezüglich der Schließung eines Werks oder der Beschränkung der Produktionskapazität sind illegal. Lieferverträge mit Konkurrenten in Verbindung mit der (geplanten) Schließung eines Werks müssen von der Rechtsabteilung des Unternehmens oder einem externen Rechtsberater vor Beginn der Verhandlungen geprüft werden.

11. Angebotsabsprachen gelten als einer der schwersten Verstöße gegen das Wettbewerbsgesetz

- Besprechen Sie keine Angebote oder Ausschreibungen mit Konkurrenten, bevor Sie mit der Rechtsabteilung des Unternehmens oder einem externen Rechtsberater gesprochen haben. Angebotsabsprache gilt in vielen Ländern (wie etwa Deutschland, GB und den USA) als eine mit Betrug vergleichbare Straftat.

12. Kein Austausch von Informationen mit Konkurrenten

- Tauschen Sie keine empfindlichen Geschäftsinformationen (einschließlich Preisstellungs-, Umsatz- und Marktanteilinformationen) mit Konkurrenten aus. Informationsaustauschsysteme für anonyme und historische Daten können mit bestimmten Einschränkungen akzeptabel sein, doch die Einrichtung und Nutzung solcher Systeme bedarf der vorherigen Genehmigung der Rechtsabteilung oder der vorherigen Freigabe durch einen externen Rechtsberater. Dies gilt ebenfalls für von dritten Parteien angebotene Informationssysteme (insbesondere Industrieverbände oder Dienstleister), auf die Sie zugreifen möchten.

13. Rechtliche Vereinbarungen mit Konkurrenten

- Bitten Sie die Rechtsabteilung des Unternehmens oder einen externen Rechtsberater, die geplante Vereinbarung mit einem Konkurrenten zu prüfen, bevor Sie sie mit einer externen Partei (einschließlich des Konkurrenten) besprechen. Bestimmte Vereinbarungen mit Konkurrenten können unter bestimmten Bedingungen akzeptabel sein. Hierzu zählen beispielsweise Coproduktionsvereinbarungen, Tauschvereinbarungen, gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen oder Spezialisierungsvereinbarungen. Diese Vereinbarungen können jedoch unter bestimmten Marktumständen oder aufgrund einzelner Vertragsklauseln illegal sein.

14. Industrieverbände bergen ein dauerhaftes Risiko des Verstoßes gegen Antikartellgesetze

- Seien Sie besonders aufmerksam, wenn Sie an Besprechungen eines Industrieverbands teilnehmen. Besprechungen der Industrieverbände sind immer auch Besprechungen unter Konkurrenten! Alle Themen, die nicht unter Konkurrenten besprochen werden dürfen (siehe oben), dürfen nicht im Rahmen einer Besprechung eines Industrieverbands diskutiert werden und nicht Gegenstand einer Entscheidung oder Empfehlung eines Industrieverbands sein.
- Nehmen Sie an keinen Besprechungen von Industrieverbänden teil, die keine klare Tagesordnung haben. Fehlende oder ungenaue Tagesordnungen können das Misstrauen von Kartellbehörden wecken.
- Nehmen Sie an keiner Besprechung zu Themen teil (oder verlassen Sie diese sofort), die nicht zwischen Konkurrenten besprochen werden dürfen. Sie verstoßen auch dann gegen die Antikartell-Vorschriften, wenn Sie schweigen und sich nicht an der Diskussion beteiligen. Sie müssen den Raum verlassen und Ihre Abwesenheit in das Protokoll oder eine persönliche Notiz in der entsprechenden Akte eintragen. Die Rechtsabteilung oder der Konformitätsbeauftragte des

Unternehmens sollte eine Kopie des Protokolls oder der Notiz in Ihrer Akte erhalten.

- Besprechen Sie keinen kollektiven Boykott gegen bestimmte Kunden oder Lieferanten.
- Vermeiden Sie „informelle“ Treffen mit Konkurrenten vor oder nach einer offiziellen Besprechung eines Industrieverbands. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Auslagen in Verbindung mit „informellen Treffen“ (insbesondere Einladungen von Konkurrenten) nicht zu erstatten, wenn nicht nachgewiesen werden kann, dass die Besprechung einem legitimen Geschäftszweck im Sinne der Antikartellgesetze diene.

15.Vorsicht in Bezug auf restriktive Klauseln in vertikalen Vereinbarungen

Während „*horizontale Vereinbarungen*“ Vereinbarungen zwischen Unternehmen auf gleicher Ebene in der Produktions- oder Vertriebskette sind (siehe oben), stellen „*vertikale Vereinbarungen*“ Absprachen zwischen Unternehmen auf verschiedenen Ebenen der Produktions- oder Vertriebskette dar. Dies umfasst beispielsweise Vereinbarungen zwischen einem Lieferanten und einem Hersteller, einem Hersteller und einem Vertriebshändler, einem Vertriebshändler und einem Einzelhändler oder einem Lizenzgeber und einem Lizenznehmer. Vertikale Vereinbarungen als solche sind nicht durch Antikartellgesetze verboten. Einige Bestimmungen in vertikalen Vereinbarungen, die eine wettbewerbswidrige Wirkung haben, sind jedoch verboten oder können im Rahmen der Antikartellgesetze bedenklich sein.

Jeder Mitarbeiter sollte daher insbesondere auf die folgenden kritischen Klauseln in vertikalen Vereinbarungen achten:

- *Verboten Sie Ihren Kunden oder Vertriebshändlern nicht, die Produkte in einem anderen Land oder geografischen Bereich wiederzuverkaufen*, sofern eine solch restriktive Verpflichtung nicht von der Rechtsabteilung oder einem externen Rechtsberater genehmigt wurde. Vertriebshändler können nach europäischem Recht nur verpflichtet werden, Kunden nicht *aktiv* außerhalb des ihnen zugewiesenen Verkaufsgebiets anzuwerben. „*Passive Verkäufe*“ (d. h. Verkäufe aufgrund unaufgeforderter Bestellungen) an Kunden außerhalb des zugewiesenen Verkaufsgebiets dürfen jedoch nicht verboten werden. Im Gegensatz hierzu sind Hersteller in den USA grundsätzlich berechtigt, Wiederverkäufern angemessene und gerechtfertigte territoriale Beschränkungen frei aufzuerlegen. Es ist Herstellern jedoch verboten, einem Wiederverkäufer auf Wunsch eines anderen Wiederverkäufers territoriale Beschränkungen aufzuerlegen.
- *Verkäufe über das Internet* gelten nach EU-Recht nicht als Form des aktiven Verkaufs und können daher nicht eingeschränkt werden, sofern die Webseite sich nicht speziell an bestimmte Kundengruppen richtet. Die Europäische Kommission verbietet insbesondere die folgenden Beschränkungen von Online-Verkäufen: (i)

die Aufforderung an einen Vertriebshändler, bestimmte Kunden in einem anderen Verkaufsgebiet am Zugang zu seiner Webseite zu hindern oder diese an den Hersteller oder einen anderen Vertriebshändler weiterzuleiten, (ii) die Aufforderung an einen Vertriebshändler, Transaktionen abzurechnen, wenn die Kreditkarte des Kunden eine Adresse außerhalb des Verkaufsgebiets des Vertriebshändlers aufweist, und (iii) die Aufforderung an einen Vertriebshändler, höhere Preise für online verkaufte Produkte zu zahlen oder die Einschränkung seines Online-Verkaufs.

- Schreiben Sie Kunden oder Vertriebshändlern nicht den *Wiederverkaufspreis* für die an sie gelieferten Produkte des Unternehmens vor. Preisbindungen sind nur in Bezug auf einen Vertreter erlaubt, der Produkte im Namen des Unternehmens verkauft und den Anweisungen des Unternehmens unterliegt. Von einem Hersteller oder Lieferanten auferlegte verbotene Preisbindungen können verschiedene Formen annehmen:
 - Die einfache Festlegung eines Wiederverkaufspreises
 - Die Festlegung eines Mindest-Wiederverkaufspreises (im Gegensatz zu der Auferlegung eines Höchst-Verkaufspreises, über dem der Verkäufer die Waren nicht verkaufen darf und der in den meisten Ländern erlaubt ist)
 - Die Festlegung einer Vertriebsumsatzrendite
 - Die Festlegung einer Höchstgrenze für Preisnachlässe
 - Die Knüpfung von Rabatten an oder die Teilung von Werbekosten nur in Verbindung mit der Einhaltung eines vorgegebenen Wiederverkaufs-Preisniveaus
 - Die Verknüpfung eines Wiederverkaufspreises mit dem Wiederverkaufspreis von Konkurrenten
- *Exklusive Vertriebsverträge* (bei denen der Lieferant sich verpflichtet, nur an einen Vertriebshändler für den Wiederverkauf in einem bestimmten Verkaufsgebiet zu verkaufen) und *exklusive Kaufverträge* (bei denen der Wiederverkäufer sich verpflichtet, alle Waren einer bestimmten Kategorie oder einen sehr hohen Prozentsatz seines Bedarfs nur bei einem Lieferanten zu beschaffen) können gemäß den europäischen Antikartellgesetzen illegal sein (insbesondere in Abhängigkeit vom Marktanteil der betreffenden Parteien und der Dauer der Beschränkung). Aus diesem Grund ist der Abschluss solcher Verträge im Vorfeld mit der Rechtsabteilung oder einem externen Rechtsberater zu besprechen.
- „*Bevorzugungsklauseln*“ sollen sicherstellen, dass die bevorzugte Partei (= der Käufer) dieselben vorteilhaften Bedingungen erhält wie jeder andere Kunde der jeweils anderen Partei (= der Lieferant). Diese Klauseln sind gemäß den europäischen Kartellgesetzen grundsätzlich zulässig, sofern der Marktanteil der beteiligten Parteien nicht mehr als 30 % beträgt.

- „*Englische Klauseln*“ oder „*Meet or Release*“-Klauseln bilden das Gegenteil zu den Bevorzugungsklauseln. Diese Klauseln sehen üblicherweise vor, dass der Käufer den Lieferanten über erhaltene günstigere Angebote einer dritten Partei informiert. Der Lieferant hat das Recht, diesem Angebot zu entsprechen. In diesem Fall wird der bestehende Vertrag entsprechend geändert. Sofern sich der Lieferant entscheidet, dem Angebot nicht zu entsprechen, ist der Käufer berechtigt, zu dem anderen Lieferanten zu wechseln. Ob eine solche Klausel gegen Antikartellvorschriften verstößt, hängt von den jeweiligen Umständen ab (insbesondere dem Marktanteil der betreffenden Parteien und dem genauen Wortlaut der Klausel). Vor der Zustimmung zu einer solchen Klausel sollte daher eine Rechtsberatung eingeholt werden.

Im Hinblick auf die vorgenannten kritischen Klauseln ist zu beachten, dass Geldstrafen auch dann gegen Unternehmen verhängt werden können, wenn ihr Vertriebshändler oder ein anderer „vertikaler“ Geschäftspartner die wettbewerbswidrige Klausel nicht einhält, oder die Klausel „vermieden“ wird, aber die Geschäftspraktik einer stillschweigenden Vereinbarung entspricht.

16. Der Missbrauch von Marktmacht ist untersagt

Der Missbrauch einer beherrschende Position durch ein oder mehrere Unternehmen von Teil des Marktes oder von den ganzen Markt ist völlig verboten, es sei denn, es ist gesetzlich zulässig.

Insbesondere, könnte der Missbrauch darin bestehen:

- i. Die direkte oder indirekte Preisfestsetzung oder Geschäftsbedingungen oder unlautere Dienstleistungen.
- ii. Beschränkung der Produktion, des Vertriebs oder der technischen Entwicklung, die Unternehmen oder Verbrauchern einen ungerechtfertigten Schaden verursacht.
- iii. Anwendung ungleicher Bedingungen auf Dritthandelspartner auf gleichwertige Produkte oder Dienstleistungen, die einen Wettbewerbsnachteil mit sich bringen.
- iv. Die Unterordnung der Vertragsabschließung unter die Annahme zusätzlicher Dienstleistungen durch andere Handelsparteien, die ihrer Art nach oder gemäß den Transaktionspraktiken in keinem Verhältnis zum Gegenstand dieser Verträge stehen.
- v. Die ungerechtfertigte Weigerung den Erwerb von Produkten oder die Erbringung von Dienstleistungen zu befriedigen.

Unternehmen, die eine „*beherrschende Position*“ (Faustregel: Marktanteil von mehr als 40 %) in einem bestimmten Markt einnehmen, dürfen ihre Marktmacht nicht missbrauchen. Wenn das Unternehmen in einem solchen Markt aktiv ist und eine „*beherrschende Position*“ einnimmt:

- Wenden Sie keine unfairen Methoden an und nutzen Sie Ihre Marktposition nicht, um Konkurrenten aus dem Markt auszuschließen (beispielsweise, indem Sie Konkurrenten bedrohen, durch Kampfpreise unterhalb der variablen Kosten oder durch Preisdiskriminierung).
- Basieren Sie Ihre Entscheidungen, nicht mit einem bestimmten Lieferanten, Vertriebshändler oder Kunden Geschäfte zu tätigen, auf legitimen geschäftlichen Gründen. Bitten Sie die Rechtsabteilung des Unternehmens oder einen externen Rechtsberater, die geplante Ablehnung der Belieferung eines bestehenden oder potenziellen Kunden im Vorfeld zu prüfen.
- Binden Sie Ihre Kunden nicht an langfristige Verträge in Bezug auf die Gesamtheit oder einen Großteil ihres Bedarfs oder durch Rabattprogramme (Treuerabatte, Deckelungsrabatte etc.).

17. Fusionskontrollgesetz

Antikartellgesetze verbieten nicht nur wettbewerbswidriges Verhalten (siehe oben), sondern befassen sich auch mit strukturellen Veränderungen des Markts durch Fusionen und Übernahmen. Die genauen Vorschriften variieren je nach Land. Aus diesem Grund bedürfen der Erwerb oder die Veräußerung eines Unternehmens oder Geschäfts oder die Fusion von Unternehmen oder Geschäften einer Rechtsberatung, um festzustellen, ob Meldungen an oder Freigaben an die Fusionskontrollbehörden erforderlich sind und ob eine Wartezeit nach der Mitteilung eingehalten werden muss, bevor die Transaktion ausgeführt werden kann.

18. Untersuchungen durch Kartellbehörden

Wenn eine Kartellbehörde Informationen anfordert oder zu einer Untersuchung vor Ort erscheint,

- müssen Sie unverzüglich die Rechtsabteilung Ihres Unternehmens informieren und
- dürfen keine Erklärung abgeben, ohne zuvor mit einem Rechtsanwalt gesprochen zu haben.

Das Unternehmen hat spezielle Richtlinien für das korrekte Verhalten bei sogenannten Razzien der Kartellbehörden implementiert.

19. Nutzen Sie die Antikartellgesetze zum Schutz Ihrer eigenen Interessen!

Wenn Sie Kenntnis von irgendwelchen Vereinbarungen oder Praktiken erlangen, die Ihrer Vermutung nach Marktaufteilungen, Boykotte, Preismissbrauch oder andere Ihrer Ansicht nach illegale Verhaltensweisen umfassen, informieren Sie bitte die Rechtsabteilung und den Konformitätsbeauftragten des Unternehmens.

20. Fragen

Bei Fragen zu den grundlegenden Vorschriften des Antikartellgesetzes oder zu Antikartellgesetzen im Allgemeinen wenden Sie sich bitte an:

- Francisco Bolaños Rowe

Konformitätsbeauftragter

E-Mail: francisco.rowe@befesa.com

Genehmigt: Dezember 2014
Aktualisiert: Oktober 2018