



Richtlinie  
**Kartellrecht**

# Inhaltsübersicht

1. Warum diese Richtlinie?.....	3
2. Was ist beim Umgang mit Wettbewerbern zu beachten? .....	4
3. Was ist bei der Teilnahme an Verbandstreffen zu beachten? .....	5
4. Was ist beim Umgang mit Kunden und Dienstleistern / Lieferanten zu beachten?.....	6

## 1. Warum diese Richtlinie?

Das Vertrauen unserer Kunden<sup>1</sup> in die Qualität, stete Innovation und hohe fachliche Kompetenz unseres Unternehmens<sup>2</sup> ist die Grundlage unseres wirtschaftlichen Erfolges. Die ungebrochene Nachfrage bestätigt, dass wir dieses Vertrauen nicht enttäuschen. Zugleich müssen wir uns täglich in einem sich verschärfenden, weltweiten Wettbewerb behaupten. Wir sehen diesen Wettbewerb durch andere Unternehmen als Ansporn, auch in Zukunft besser als die Konkurrenz zu sein. Damit dienen wir nicht nur den Interessen unserer Kunden, sondern sichern zugleich unsere Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitsplätze in der Zukunft.

Das Kartellrecht hat das Ziel, den freien Wettbewerb zu schützen. Es verbietet insbesondere Kartelle, bei denen sich Wettbewerber über die Preise abstimmen, Kunden oder Gebiete untereinander aufteilen oder Verkaufsquoten vereinbaren. Das Kartellrecht geht jedoch über das Verbot von Kartellen hinaus. Grundsätzlich wird jede Form der Abstimmung mit anderen Unternehmen untersagt, die eine Beschränkung des Wettbewerbs bezweckt oder bewirkt. Darüber hinaus müssen Unternehmen mit Marktmacht besondere Verhaltensregeln beachten, und Zusammenschlüsse zwischen Unternehmen unterliegen der Kontrolle durch die Kartellbehörden (Fusionskontrolle).

Verstöße gegen kartellrechtliche Vorschriften können weitreichende und schwerwiegende Folgen für unser Unternehmen, aber auch für die verantwortlichen Unternehmensangehörigen haben. Neben hohen Geldbußen drohen weitere empfindliche Sanktionen, wie z.B. Schadensersatzzahlungen, Ausschluss von Ausschreibungen, Verlust des Arbeitsplatzes usw. Bei manchen Verstößen drohen sogar Geld- und Freiheitsstrafen. Schließlich schädigen kartellrechtliche Ermittlungsverfahren den guten Ruf eines Unternehmens, was schwerwiegende Folgen für unser Geschäft haben könnte.

Da im Umgang mit Wettbewerbern, Kunden und Dienstleistern/Lieferanten vielfach Situationen auftreten können, die anfällig für – auch unbeabsichtigte – Verstöße gegen das Kartellrecht sind, soll Ihnen folgende Richtlinie dabei helfen, sich in heiklen Situationen richtig zu verhalten.

---

<sup>1</sup> Geschlechtsspezifische Bezeichnungen gelten in Folge für alle Geschlechter.

<sup>2</sup> "Unser Unternehmen" umfasst für die Zwecke des Compliance-Systems die tracking-rail GmbH, siehe Ziffer 1.3 Verhaltenskodex.

Alle Unternehmensangehörigen sind verpflichtet, ihr Einverständnis mit dieser Richtlinie zu Beginn der Beschäftigung in unserem Unternehmen und nach jeder Änderung der Richtlinie zu bestätigen.

## **2. Was ist beim Umgang mit Wettbewerbern zu beachten?**

Das Kartellrecht verbietet jegliche Form der Abstimmung mit Wettbewerbern, die den Wettbewerb beschränkt. Wettbewerber sind Unternehmen, die gleiche oder ähnliche Leistungen wie unser Unternehmen anbieten oder nachfragen und mit unserem Unternehmen um dieselben Kunden oder Lieferanten konkurrieren.

Der Kontakt mit Wettbewerbern lässt sich nicht immer vermeiden und ist auch nicht grundsätzlich verboten. Wichtig ist allerdings, dass Sie bestimmte Verhaltensweisen unterlassen und bestimmte Themen nicht besprechen.

Im Umgang mit Wettbewerbern ist insbesondere verboten:

- Gespräche zu Preisen oder Preisbestandteilen (z.B. Margen, Rabatte),
- Gespräche zu sonstigen Vertrags- oder Geschäftsbedingungen (z.B. Zahlungsbedingungen, Sicherheiten, Gewährleistungen),
- Gespräche über die Aufteilung von Gebieten, Kunden oder Kundengruppen,
- Gespräche über Quoten oder über die Schließung oder Öffnung von Geschäftsbereichen,
- Gespräche über bevorstehende, mögliche oder laufende Ausschreibungen oder Bewerbungen für solche,
- Austausch sonstiger vertraulicher Informationen (z.B. Preislisten, Kosten, bestehende oder künftige Kundenverträge, bevorstehende Preisänderungen, Strategieüberlegungen), sowie
- Manipulation von Ausschreibungen.

Auch das rein passive Zuhören bei Gesprächen über die genannten Themen ist verboten. Sie dürfen sich kartellrechtlich sensible Informationen auch nicht aufdrängen lassen. Beachten Sie daher bitte folgende Regeln:

- Brechen Sie jedes Gespräch mit einem Wettbewerber ab, welches auch nur den Anschein einer verbotenen Absprache erwecken könnte.
- Brechen Sie jedes Gespräch mit einem Wettbewerber ab, bei welchem kartellrechtlich sensible Themen aufkommen, und stellen Sie eindeutig klar, dass Sie derartige Gespräche nicht wünschen.
- Widersprechen Sie unverzüglich, wenn Ihnen vertrauliche Informationen von einem Wettbewerber zugesandt werden, z.B. per Fax oder E-Mail. Stellen Sie in Ihrem Antwortschreiben eindeutig klar, dass Sie die Übermittlung derartiger Informationen nicht wünschen. Bitte verwahren Sie die Schreiben an einem sicheren Ort und stellen Sie sicher, dass die übermittelten Informationen nicht im Unternehmen verwendet werden.

Schalten Sie immer unverzüglich den Compliance Officer ein, wenn es zu Vorkommnissen wie vorstehend beschrieben kommt.

Wenden Sie sich auch sonst im Zweifel oder bei Unklarheiten immer an den Compliance Officer.

### **3. Was ist bei der Teilnahme an Verbandstreffen zu beachten?**

Es ist grundsätzlich erlaubt, an Verbandstreffen teilzunehmen. Da aber ein gesteigertes Risiko für Kartellrechtsverstöße besteht, wenn auch Wettbewerber anwesend sind, beachten Sie bitte folgende Regeln:

- Vergegenwärtigen Sie sich noch einmal die allgemeinen Regeln über den Umgang mit Wettbewerbern aus dem vorherigen Abschnitt. Sie gelten immer und erst recht für das Verhalten gegenüber Wettbewerbern im Rahmen der Verbandsarbeit.
- Nehmen Sie nur an Verbandstreffen teil, bei denen die Tagesordnung keinen Anlass zu kartellrechtlichen Bedenken gibt. Schalten Sie bei Zweifeln den Compliance Officer ein.
- Beteiligen Sie sich nie an einem Boykott oder einem Ausschluss eines anderen Unternehmens und rufen Sie auch nie zu einem solchen auf.

- Lassen Sie es nicht zu, dass im Zuge eines Verbandstreffens über kartellrechtlich bedenkliche Themen gesprochen wird. Falls es dennoch zu derartigen Gesprächen kommt, dann verlangen Sie sofort deren Beendigung und lassen Sie Ihren Widerspruch dokumentieren. Verlassen Sie das Treffen, falls die kartellrechtlich bedenklichen Themen dennoch weiter behandelt werden.
- Beachten Sie, dass schon das bloße Verweilen bei einem Treffen, bei dem kartellrechtlich bedenkliche Themen besprochen werden, als Teilnahme an einem Kartellrechtsverstoß gesehen werden kann. Stellen Sie daher sicher, dass es gar nicht erst zu kartellrechtlich kritischen Gesprächen kommen kann. Insbesondere sollte gewährleistet sein, dass der Sitzungsleiter ausreichend mit den kartellrechtlichen Anforderungen vertraut ist.
- Bei einem erhöhten Risiko (z.B. kartellrechtlich kritischen Gesprächen in der Vergangenheit) dürfen Sie an einem Treffen nur teilnehmen, wenn kartellrechtliche Verstöße durch zusätzliche Maßnahmen ausgeschlossen werden, insbesondere wenn ein externer Anwalt bei dem Treffen anwesend ist und die Einhaltung der kartellrechtlichen Anforderungen überwacht.
- Prüfen Sie im Nachgang zu einem Treffen immer die Protokolle auf ihre Richtigkeit.

#### **4. Was ist beim Umgang mit Kunden und Dienstleistern / Lieferanten zu beachten?**

Gespräche und Vereinbarungen mit unseren Kunden und mit Dienstleistern/Lieferanten sind selbstverständlich notwendig und zulässig. Das Kartellrecht kann allerdings auch Vereinbarungen im Verhältnis zu Kunden und Dienstleistern/Lieferanten erfassen, wenn diese den Wettbewerb beschränken.

Kartellrechtlich bedenklich können insbesondere Vereinbarungen sein, die die Freiheit einer Vertragspartei einschränken, ob und zu welchen Preisen und Konditionen sie Waren oder Leistungen verkaufen darf. Ob derartige Vereinbarungen tatsächlich kartellrechtlich zulässig oder unzulässig sind, hängt meist von mehreren Faktoren ab (wobei insbesondere die Marktanteile der beteiligten Unternehmen eine Rolle spielen können). Holen Sie deshalb Rechtsrat ein, wenn Sie einen Vertrag schließen wollen, der eine der nachfolgend beschriebenen Klauseln enthält:

- Regelungen über die Preise, die eine Vertragspartei gegenüber Dritten verlangen darf oder soll. Regelungen, die einen Kunden für den Weiterverkauf der Vertragsprodukte einen Fest- oder Mindestpreis vorgeben, sind praktisch immer unzulässig und dürfen nicht vereinbart werden!

- Regelungen, an welche Kunden oder Kundengruppen oder in welchen Gebieten eine Vertragspartei ihre Produkte verkaufen darf (Exklusivkunden oder -gebiete).
- Vereinbarungen, dass ein Kunde seinen Bedarf ausschließlich oder überwiegend bei uns deckt (Alleinbezug).
- Vereinbarungen, dass ein Kunde keine Leistungen von Wettbewerbern einkauft oder anbietet (Wettbewerbsverbot).
- Vereinbarungen, dass ein Dienstleister/Lieferant nur noch uns beliefert (Alleinbelieferung).
- Rabatte oder besonders niedrige Preise, die das Ziel haben, Wettbewerber vom Markt zu verdrängen.
- Meistbegünstigungs- oder "Best-Preis"-Klauseln, die eine Vertragspartei dazu verpflichten, das Produkt nirgendwo anders bzw. keinem Dritten zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen.
- Vereinbarungen, bei denen ausgenutzt wird, dass ein Kunde keine Ausweichalternativen hat, z.B. indem der Kauf eines Produktes vom Kauf eines anderen Produktes abhängig gemacht wird (Kopplungsgeschäft) oder indem ein zu hoher Preis verlangt wird, ohne dass hierfür eine sachliche Rechtfertigung besteht.