

**Seminar des Fachverbandes
Beton- und Fertigteilwerke Baden–Württemberg e.V.
am 24. Februar 2015 in Ulm**

Kontakte zwischen Wettbewerbern

**Chancen und kartellrechtliche Risiken der
Wahrnehmung von Kontakten mit Wettbewerbern**

Referent:

Rechtsanwalt Dr. habil. Ralf Müller-Feldhammer LL.M.

Einzelne Programmpunkte

- 1.1 Beispiele kartellrechtlicher Bußgeldverfahren mit unzulässigen Kontakten zwischen Wettbewerbern**
- 1.2 Das Kartellverbot und seine Ausnahmen**
- 1.3 Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweisen**
- 1.4 Abgrenzung verbotener und erlaubter Verhaltensweisen**

Einzelne Programmpunkte

- 2. Verhalten in konkreten Situationen**
 - 2.1 Teilnahme an Verbandstreffen und Arbeitskreisen**
 - 2.2 Verhalten bei Preiserhöhungen**
 - 2.3. Wettbewerber als Lieferanten oder Kunden**
- 3. Sanktionen: Was kann passieren?**

1.2. Kartellverbot

➤ Das Kartellverbot verbietet:

- **Vereinbarungen** zwischen Unternehmen und **Beschlüsse** von Unternehmensvereinigungen
- die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken
 - **Vereinbarung** = Zum Ausdruck bringen eines gemeinsamen Willens zu einem Marktverhalten
 - Wichtig für die Praxis: Die Vereinbarung muss nicht durchgeführt werden. **Der Kartellverstoß ist mit der Absprache eingetreten!**

1.2. Kartellverbot

➤ **Verboten sind auch:**

- **Abgestimmte Verhaltensweisen**, die zu einer Wettbewerbsbeschränkung führen = durch Verständigung herbeigeführte Minimierung der Risiken eines unkoordinierten Marktes. Voraussetzung daher:
 - Abstimmung, insbes. ein Informationsaustausch
 - Erwartung einer Koordinierung des künftigen Marktverhaltens

1.3. Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise

➤ Beispiel:

- Auf einer Verbandsveranstaltung erklärt Marktführer A, aufgrund gestiegener Energiepreise werde er ab 01.10. des Jahres einen Energiekostenzuschlag von 7 % auf alle Produkte erheben. Wettbewerber B erklärt, auch er plane die Einführung eines Teuerungszuschlages, könne sich jedoch nicht vorstellen, dass der Markt einen Zuschlag nur für Energiekosten in dieser Höhe annehmen werde.

1.3. Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise

➤ Vereinbarung?

- Kontaktaufnahme durch Wettbewerber A ist erfolgt. Wettbewerber B hat jedoch der Höhe nach andere Vorstellungen und will wohl einen allgemeinen Teuerungszuschlag [unter Berücksichtigung weiterer Kostenpositionen] einführen
- => Keine Willensübereinstimmung im engeren Sinne

1.3. Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise

➤ Abgestimmtes Verhalten?

- **Kontakt:** „Aufforderung“ zum Mitziehen an die anderen Teilnehmer ist von A erfolgt
- B signalisiert, bei der Preiserhöhung mitziehen zu wollen, wenn auch nicht in genau derselben Form und Höhe des von A beabsichtigten Zuschlags => **abgestimmtes Verhalten**
- **Achtung:** „Abstimmung“ kann auch in der tatsächlichen Durchführung [Einführung des Zuschlags] liegen

1.3. Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise

- **Achtung:** Bereits die Teilnahme an einer Sitzung, bei der kartellrechtswidrige Themen besprochen werden = Beleg für die Teilnahme am Kartell
- Bloße Teilnahme an einer Sitzung mit kartellrechtswidrigen Inhalten wird als **stillschweigende Billigung** des Ergebnisses der Sitzung gewertet => andere Sitzungsteilnehmer müssen sich klar von dem wettbewerbswidrigen Verhalten distanzieren, sonst **Kartellverstoß**

1.4. Verbotene Verhaltensweisen

- **Verboten sind Wettbewerbsbeschränkungen:**
 - **Preisabsprachen** und **Preisabstimmungen**: Umfasst sind Preisbestandteile, wie Zuschläge und Sonderkosten [z. B. Palettengebühr, Kosten für Kraneinsatz] aber auch Absprachen über Konditionen wie Rabatte, Boni und andere Preisnachlässe
 - Absprachen über Mengen, insbesondere über die Beschränkung der Produktion = Quoten

1.4. Verbotene Verhaltensweisen

- Absprachen über Gebietsabgrenzungen: Verboten sind daher Absprachen über die Respektierung von „Hausgebieten“, „Demarkationslinien“ und Preisgebieten
- Absprachen über die Zuweisung von Kunden oder einzelnen Aufträgen, etwa durch die Abgabe von abgestimmten „Schutzangeboten“:

Achtung! Werden im Rahmen von Ausschreibungen

Absprachen getätigt, drohen strafrechtliche Konsequenzen

1.4. Verbotene Verhaltensweisen

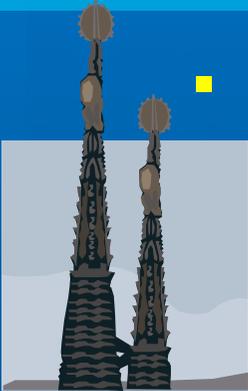


Beispiel Silostellgebühr: 2009 Geldbußen von insgesamt € 39,69 Mio. gegen Mörtelhersteller wegen Übereinkunft, zusätzlich zu den Mörtelkosten eine Silostellgebühr zu erheben [= Zuschlag]

Beispiel: Gegenseitige Angriffe von Wettbewerbern wegen „zu aggressiven Wettbewerbs“ werden vom BKartA als stillschweigende Absprache zur Aufrechterhaltung der bisherigen Marktanteile gewertet [Pflastersteinverfahren]



1.4. Kartellrechtliche Bußgeldgrenze



- **Beispiel „Kirchturmprinzip“:** BKartA leitet aus der Zuteilung von Aufträgen in einem bestimmten Radius um die Werke die generelle Vereinbarung des sogenannten Kirchturmprinzips ab [Pflastersteinverfahren]
- **Beispiel „Submissionskartell“:** Schienenhersteller einigen sich über Quoten am Auftragsvolumen der DB AG. Auftragsvergaben werden durch Schutzpreisangebote gesteuert. Abweichungen in den Quoten werden durch interne Lieferungen ausglich.



1.4. Kritische Verhaltensweisen

- **Kritisch zu betrachten ist daher eine Kontaktaufnahme, auch über Dritte, die zur Offenlegung von**
 - **Preisen, Preisbestandteilen und Konditionen im Ein- und Verkauf**
 - **Kalkulationsfaktoren, wie Kosten, Kostenbestandteilen, Gewinnmargen etc.**
 - **Werbe- und Verkaufsstrategien führt.**

1.4. Kritische Verhaltensweisen

- **Kritisch zu betrachten sind auch:**
 - **Äußerungen gegenüber Konkurrenten über das „Eindringen“ in Hausgebiete und die Abwerbung von „(Stamm)Kunden“**
 - **Äußerungen gegenüber Konkurrenten über den Output [Zwei- oder Dreischichtbetrieb]**
 - **Äußerungen gegenüber Konkurrenten über „zu aggressiven Wettbewerb“**

2.1. Teilnahme an Verbandsveranstaltungen

Daher:

- Teilnahme nur, wenn eine **aussagekräftige Tagesordnung** vorliegt;
- Teilnahme nur, wenn ein **Vertreter des Verbandes** teilnimmt;
- Es sollte über den Verlauf der Veranstaltung **Protokoll** geführt werden;
- Werden unzulässige Themen besprochen: **Distanzieren** und um **Aufnahme in das Protokoll** nachsuchen;
- Vorfall **dokumentieren** in Aktennotiz, gegebenenfalls Vorgesetzten oder Berater informieren.



2.2. Verhalten bei Preiserhöhungen

- **Zeitspanne** zwischen Ankündigung und tatsächlicher Preiserhöhung sollte **kurz** gehalten werden
- Öffentliche Äußerungen [Presse, Internet etc.] über Preisänderungen sollten vermieden werden = möglicherweise Aufforderung mitzuziehen
- Preiserhöhungsschreiben daher nur an Kunden, Händler und Handelsvertreter versenden. **Achtung! Kundenliste prüfen, enthält häufig auch die Daten von Wettbewerbern!**

2.3. Wettbewerber als Kunde

- **Geschäftsbeziehungen mit Wettbewerbern sind kartellrechtlich zulässig, bedürfen jedoch besonderer Sorgfalt:**
 - **Informationen über Preise sollten nur weiter gegeben werden, soweit die Geschäftsbeziehung tatsächlich betroffen ist [=> keine Gesamtpreisliste]**
 - **Kein Austausch von Kalkulationsgrundlagen oder anderen für die Geschäftsabwicklung nicht relevanten Geschäftsgeheimnissen**

2.3. Wettbewerber als Kunde

- Keine Zusendung von Preiserhöhungsschreiben
- Generell: Keine „**begleitenden Absprachen**“ wie Marktaufteilung, Kundenzuweisungen, Gebietszuweisungen etc.