

**Seminar des Bundesverbandes  
Mineralische Rohstoffe e.V.  
am 26. August 2015 in Würzburg**

## **Kartellrechtsschulung**

**nach den EVB Kartellrechtsprävention der  
Deutsche Bahn AG**

**Referent:**

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

# **Einzelne Programmpunkte**

- 1.1 Beispiele kartellrechtlicher Bußgeldverfahren mit unzulässigen Verhaltensweisen**
- 1.2 Das Kartellverbot und seine Ausnahmen**
- 1.3 Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweisen**

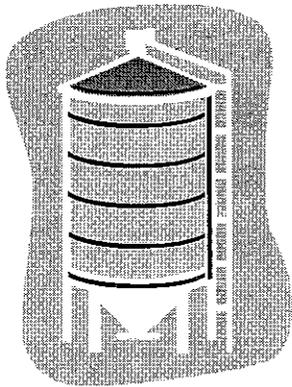
# Einzelne Programmpunkte

- 2. Spezielle Risikobereiche**
  - 2.1 Preisabsprachen**
  - 2.2 Marktaufteilungen**
  - 2.3 Kapazitätssteuerung**
  - 2.4 Verhalten bei Ausschreibungen**
  - 2.5 Teilnahme an Verbandsveranstaltungen**
  - 2.6 Verhalten bei Preiserhöhungen**
- 3. Sanktionen: Was kann passieren?**

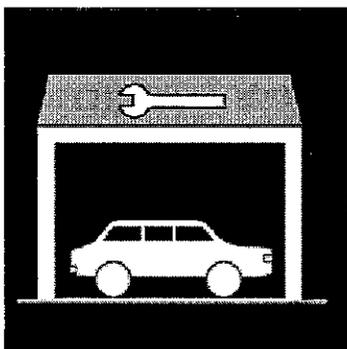
## 2.1. Preisabsprachen

- **Absprachen und Abstimmungen über den Zeitpunkt und die Höhe von Preisanhebungen;**
- **Absprachen und Abstimmungen über Zahlungsbedingungen, z. B. über Modalitäten von Teilzahlungen oder Anzahlungen, Kreditbedingungen, z.B. den Zinssatz bei Zahlungsverzögerungen;**
- **Absprachen und Abstimmungen über Preisstrategien, Preiskorridore [Mindest- oder Höchstpreise] und Preisgebiete**

## 2.1. Preisabsprachen



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



**Beispiel Fertigaragen: In einem speziellen Arbeitskreis, der ca. alle zwei Monate tagte, wurden Preiszonen eingerichtet mit einem Niedrigpreisgebiet, einem „Pufferpreisgebiet“ und einem Preishöchstgebiet. Vereinbart wurden jährlich neue Mindestpreise für Standardgaragen differenziert nach Kundengruppen. Vereinbart wurden ferner Zuschlagpositionen für Maut, Energie und Stahl.**

## 2.2. Marktaufteilungen

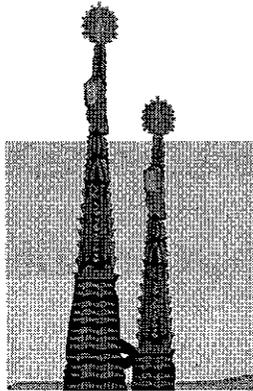
**Marktaufteilungen sind i. d. R. hard core Verstöße. Verboten sind:**

- **Absprachen und Abstimmungen über Gebietsabgrenzungen, z. B. über die Respektierung von „Hausgebieten“, „Demarkationslinien“ und Preisgebieten**
- **Absprachen über die Zuweisung von Kunden oder einzelnen Aufträgen, etwa durch die Abgabe von abgestimmten „Schutzangeboten“**

## **2.2. Marktaufteilungen**

- **Absprachen und Abstimmungen über die Aufteilung von sachlichen Märkten, z. B. über Sortimentsabgrenzungen, d. h. die Abrede, sich bei der Produktion und/oder dem Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen nicht zu überschneiden;**
- **Absprachen über die Aufteilung von Aufträgen, etwa durch die Vereinbarung, den Wettbewerber bei einem Angebotsverzicht mit einem Unterauftrag zu beteiligen.**

## 2.2. Marktaufteilungen



**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 Betonrohrverfahren: Regelmäßige Treffen der Vertriebsleiter zur Verteilung anstehender Bauvorhaben entsprechend vereinbarter Quoten auf der Basis einheitlicher Limitpreise**

## 2.3. Kapazitätssteuerung

**Mengensteuerung mit dem Ziel einer Preisstabilisierung/Preiserhöhung sind hard core Verstöße.**

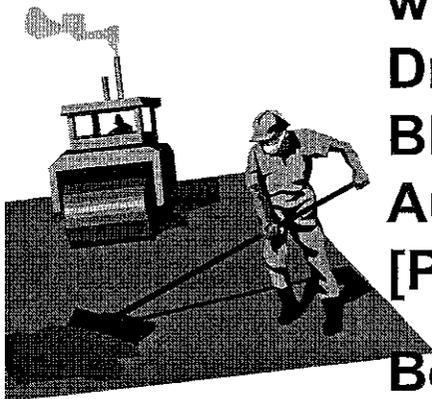
**Verboten sind:**

- **Vereinbarungen/Abstimmungen von Produktions- oder Verkaufsquoten**
- **Vereinbarungen/Abstimmungen über Produktionskapazitäten, z. B.**

## 2.3. Kapazitätssteuerung

- **Vereinbarung über einen Einschichtbetrieb statt eines Zweischichtbetriebs = einer Angebotsbeschränkung vorgelagerte Vereinbarung -> Ziel: Mengenbeschränkung**
- **Absprachen über die Nichtbelieferung von Kunden bzw. die Nichtberücksichtigung von Lieferanten: Ziel ist die Verknappung der Zahl der möglichen Anbieter mit dem Ziel ein Verhalten zu sanktionieren bzw. ein bestimmtes Verhalten zu fördern.**

## 2.3 Kapazitätssteuerung



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

**Beispiel Stahlstrahlmittelverfahren: Vereinbarung zwischen Wettbewerbern Kunden nicht mehr zu beliefern, die bei mehreren Herstellern bestellen, wird von der europäischen Kommission im Rahmen von Vereinbarungen über Kundenzuweisungen beanstandet**

## 2.4. Verhalten bei Ausschreibungen

**Submissionsabsprachen = Absprachen im Zusammenhang mit öffentlichen Ausschreibungen sind hard core Kartellrechtsverletzungen + u. U. strafrechtliche Delikte**

➤ **Erscheinungsformen:**

- **Abgabe abgestimmter Scheinangebote -> Wettbewerber geben überhöhte Angebote ab – ein Kartellmitglied bietet vergleichsweise günstig an => erhält den Auftrag**
- **Wettbewerber enthalten sich einer Angebotsabgabe => verbliebenes Kartellmitglied erhält den Auftrag**
- **Erfasst sind auch vertikale Submissionsabsprachen zwischen Ausschreibendem und Bieter**

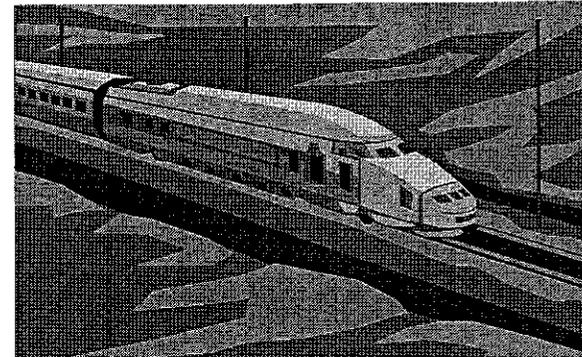
## 2.4. Verhalten bei Ausschreibungen

### ➤ Rechtsfolgen:

- **Verstoß gegen das Kartellverbot-> Bußgeldtatbestand gem. § 81 Abs. 2 Nr. 1 GWB**
- **Strafrechtlicher Betrug [§ 263 StGB]: Voraussetzung: Täuschung der ausschreibenden Stelle über das Vorliegen eines Wettbewerbsangebots + Schaden = Vergabe zu einem höherem Preis als dem Wettbewerbspreis**
- **Submissionsbetrug [§ 298 StGB]: Abgabe eines Angebots bei einer Ausschreibung + Absprache mit anderen Bietern oder der ausschreibenden Stelle**

## 2.4. Verhalten bei Ausschreibungen

- **Beispiel „Schienenkartell“: Schienenhersteller einigen sich über Quoten am Auftragsvolumen der DB AG und regionaler Schienennachfrager. Auftragsvergaben werden durch Schutzpreisangebote gesteuert. Stammkunden werden zugeordnet und geschützt. Abweichungen in den Quoten werden durch interne Lieferungen bzw. Zahlungen ausglich.**



## 2.5. 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.



## **2.6. 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!**