



## **Einhaltung des Kartellrechts**

---

- A. ZUSAMMENFASSUNG
- B. GELTUNGSBEREICH
- C. RICHTLINIE
- D. VERFAHREN
- E. QUELLEN



Ethikkodex

## A. ZUSAMMENFASSUNG

Das Unternehmen und seine Mitarbeiter werden an allen Orten, an denen das Unternehmen Geschäftstätigkeit ausübt, alle geltenden Kartellgesetze (in manchen Ländern als Wettbewerbsgesetze bekannt) streng befolgen. Diese Gesetze wurden entwickelt, um den Wettbewerb zu fördern und Verbraucher vor unfairen Geschäftsarrangements und Praktiken zu schützen. Verletzungen der Kartellgesetze können zu schweren Strafen führen, dazu zählen hohe Bußgelder und Geschäftsbeschränkungen für das Unternehmen, aber auch Bußgelder und Haftstrafen für einzelne Mitarbeiter. Neben staatlichen Klagen können auch private Parteien Klagen erheben und die Schadensersatzzahlungen können außerordentlich hoch sein, ebenso wie die Anwaltskosten, die in den Prozessen für die Verteidigung anfallen, selbst wenn das Unternehmen letztendlich den Prozess gewinnt. Entsprechend ist jede Person, unabhängig davon, welche Position im Unternehmen sie innehat, verantwortlich für die Einhaltung der geltenden Kartellgesetze.

## B. GELTUNGSBEREICH

Diese Richtlinie gilt für alle Mitarbeiter und Aktivitäten des Unternehmens und aller seiner Tochtergesellschaften, Bereiche und anderer Geschäftseinheiten weltweit, die unter seiner Kontrolle stehen.

## C. RICHTLINIE

Das Unternehmen und seine Mitarbeiter befolgen streng alle geltenden Kartellgesetze. Jeder Mitarbeiter muss die Kartellrichtlinien und Verfahrensweisen des Unternehmens einhalten, einschließlich aller spezifischen Richtlinien für einzelne Geschäftseinheiten. Das Unternehmen und seine Geschäftsbereiche werden regelmäßig Schulungsprogramme zur Kartellproblematik durchführen (dazu zählen auch Programme, die elektronisch über das Internet angeboten werden). Außerdem finden Überprüfungen zur Einhaltung der Kartellgesetze statt, um sicherzustellen, dass die Führungskräfte und Mitarbeiter die Geschäfte des Unternehmens im Einklang mit den Gesetzen ausüben. Diese Schulung ist insbesondere wichtig, wenn die Mitarbeiter im Rahmen ihrer Arbeitsverpflichtungen Kontakt zu Wettbewerbern haben oder an der Preisgestaltung, an Preisgestaltungsrichtlinien, Verkaufsbedingungen oder anderen Marketingaufgaben mitwirken.

Aktivitäten außerhalb der Vereinigten Staaten können den Kartellgesetzen der Vereinigten Staaten und denen anderer Länder unterliegen. Entsprechend müssen Geschäftseinheiten, die außerhalb der Vereinigten Staaten Geschäfte tätigen, alle Kartellgesetze kennen und befolgen. Dazu gehören die Kartellgesetze des lokalen Rechtssystems, die der Vereinigten Staaten und auch jene anderer Länder, die durch das zur Debatte stehende Geschäftsverhalten betroffen sind. Regionalspezifische Anleitungen zur Kartellgesetzgebung finden Sie in den Quellen im **Abschnitt E. – QUELLEN**.



Die Kartellgesetze sind komplex und ihre Anwendung auf ein Geschäft oder eine Transaktion hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Wenn Probleme auftreten, sollten Sie in dieser Richtlinie nachlesen oder Ihre Rechtsabteilung konsultieren. Um selbst den Anschein eines unzulässigen Verhaltens zu vermeiden, müssen Sie die folgenden Leitlinien befolgen:

1. *Interaktionen mit Wettbewerbern.* Sie dürfen mit einem Wettbewerber (definiert als ein Unternehmen, das bestrebt ist, sich bei Geschäftsabschlüssen gegen das Unternehmen durchzusetzen) oder einem potenziellen Wettbewerber über folgende Themen keine Absprachen treffen, diese diskutieren noch kommunizieren (weder mündlich, schriftlich noch elektronisch):
  - Preise oder preisbezogene Informationen;
  - Preisgestaltungsrichtlinien oder beabsichtigte oder geplante Preisänderungen;
  - Rabatte, Nachlässe, Kredite oder andere Verkaufsbedingungen;
  - Kosten, Gewinne, Gewinnmargen, Kapazitäten oder Kapazitätsauslastungen;
  - Vergangene oder zukünftige Pläne, ein Angebot für ein spezielles Geschäft abzugeben;
  - Laufende oder geplante Forschungen, Entwicklung, die Einführung neuer Produkte, Verbesserungen oder Marketingansätze;
  - Weigerung, mit Dritten Geschäfte zu tätigen (Kunden, Wettbewerber oder Lieferanten); und
  - Kundenspezifische Informationen.
2. *Transaktionen.* Konsultieren Sie die Rechtsabteilung, bevor Sie beginnen, mit einem Wettbewerber über Joint Ventures, Fusionen, Akquisitionen, Veräußerungen, Kooperationsvereinbarungen oder Liefer-Transaktionen zu kommunizieren.
3. *Wettbewerbsinformationen.* Unsere Unternehmen treffen beim Angebot und Verkauf ihrer Produkte und Dienstleistungen und beim Einkauf von Lieferungen ihre eigenen einseitigen Entscheidungen. Vor der Festlegung der Preise und Verkaufsbedingungen für ein Produkt oder eine Dienstleistung können Sie die Preise und Konditionen der Wettbewerber berücksichtigen; Sie dürfen solche Informationen jedoch nur über normale Marktkanäle erlangen, zum Beispiel von Kunden oder aus öffentlich zugänglichen Marktdaten, nicht, indem Sie direkt oder indirekt mit Wettbewerbern kommunizieren. Sie sollten für alle Informationen zu Preisen von Wettbewerbern oder für andere sensible Wettbewerberinformationen in Ihren Akten die Quellen dokumentieren. Siehe „Erfassung von Wettbewerbsinformationen“ – **Abschnitt E. – QUELLEN.**



4. *Wirtschaftsverbände.* Da die Mitgliedschaft in einem Wirtschaftsverband in der Regel den Kontakt zu Wettbewerbern einschließt, muss jede Mitgliedschaft in einem Wirtschaftsverband vorab von der Leitung Ihrer Geschäftseinheit und von der Rechtsabteilung genehmigt werden und jede Mitarbeit an einem Wirtschaftsverband muss im Einklang mit den Kartellrichtlinien erfolgen, die das Unternehmen allen Mitarbeitern zur Verfügung stellt, mit der Richtlinie zu Wirtschaftsverbänden Ihrer Geschäftseinheit und mit den Leitlinien zu Wirtschaftsverbänden, die das Unternehmen herausgegeben hat und die im „Globalen Kartellrecht-Handbuch für Mitarbeiter“ enthalten sind – **Abschnitt E. - QUELLEN**.
5. *Vereinbarungen mit Kunden und Lieferanten.* Im Allgemeinen sind die Kartellgesetze weniger restriktiv in Hinblick auf Vereinbarungen mit Dritten, die keine Wettbewerber sind (z. B. Kunden, Vertriebshändler, Lieferanten usw.). Wenn jedoch eingeschätzt wird, dass ein Unternehmen eine sehr wichtige Marktposition hat, dann könnten bestimmte vertragliche Vereinbarungen mit Kunden, Vertriebshändlern oder Lieferanten als wettbewerbschädigend angesehen werden. Zu solchen Vereinbarungen gehören Exklusivität oder Meistbegünstigungsklauseln, nicht kostendeckende Preise, Koppelgeschäfte für mehrere Produkte, wobei ein Produkt oder eine Dienstleistung an ein anderes/eine andere gekoppelt ist, oder die Beendigung der Geschäftsbeziehungen zu einem Kunden, Vertriebshändler oder Lieferanten, der auch ein potenzieller Wettbewerber sein könnte. Wenden Sie sich an die Rechtsabteilung und holen Sie die rechtliche Genehmigung ein, bevor Sie solche Vereinbarungen treffen.

## D. VERFAHREN

Wenn Sie Fragen zur Einhaltung der Kartellgesetze oder zu dieser Richtlinie haben, wenden Sie sich an die Rechtsabteilung. Eine speziellere und detailliertere Erläuterung der Kartellgesetze und der Richtlinien und Verfahren des Unternehmens zu diesem Thema finden Sie in den Quellen in **Abschnitt E. – QUELLEN** (unten).

## E. QUELLEN

**[Handbuch für Mitarbeiter zum Globalen Kartellrecht  
Erfassen von Wettbewerbsinformationen](#)**