

Compliance Handbuch Kartellrecht BVF Stand 20.01.2017

Inhaltsverzeichnis

A.	Kartellrecht als ein wesentlicher Teil der BVF-Verbandspolitik	1
B.	Folgen von Kartellrechtsverstößen	1
C.	Grundlagen des Kartellrechts.....	3
D.	Umgang mit Wettbewerbern („Horizontale Vereinbarungen“).....	4
I.	Grundregeln für die Verbandsarbeit.....	4
II.	Stets verbotene Vereinbarungen / abgestimmte Verhaltensweisen (Hardcore-Kartelle)	5
III.	Informationsaustausch mit Wettbewerbern.....	6
IV.	Konkrete Verhaltensregeln im Umgang mit Wettbewerbern.....	8
V.	Fallbeispiele.....	9
E.	Umgang mit Abnehmern („Vertikale Vereinbarungen“).....	11

A. Kartellrecht als ein wesentlicher Teil der BVF-Verbandspolitik

Die Einhaltung der kartellrechtlichen Bestimmungen hat für den BVF und seine Verbandsmitglieder oberste Priorität. Zweck dieses Handbuchs ist es, Ihnen klare Leitlinien zu geben, wie Sie sich in kartellrechtlich schwierigen Situationen verhalten sollen, um Kartellrechtsverstöße zu vermeiden. Zudem soll es Sie in die Lage versetzen, Risikosituationen, die Vorsicht und möglicherweise den Rat der Rechtsabteilung Ihres Unternehmens bzw. Verbandes oder eines externen Rechtsberaters erfordern, besser zu erkennen.

Zu beachten ist hierbei, dass die kartellrechtlichen Bestimmungen nicht nur für Unternehmen, sondern unmittelbar auch für Unternehmensvereinigungen, also Verbände und die Vertreter der Verbände gelten. Es spielt somit keine Rolle, ob sich ausschließlich Verbandsvertreter treffen oder ob an diesem Treffen auch Unternehmensvertreter teilnehmen. Die kartellrechtlichen Bestimmungen gelten in beiden Fällen gleichermaßen. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund, dass die Verbandsvertreter oftmals auch bei einem Mitgliedsunternehmen beschäftigt sind und Ihnen somit eine Doppelfunktion zukommt.

B. Folgen von Kartellrechtsverstößen

Kartellrechtsverstöße können nicht nur für Unternehmen sowie ihre beteiligten Mitarbeiter **schwerwiegende Folgen** haben, sondern darüber hinaus auch für den BVF und die Vertreter des

Verbandes. Die Rechtsdurchsetzung erfolgt durch die Europäische Kommission sowie durch die nationalen Wettbewerbsbehörden. In Deutschland etwa ist dies das Bundeskartellamt ("**BKartA**").

Zuständig sind auch die Kartellbehörden der Länder, in denen sich ein Verstoß auswirkt, nicht nur die Länder, in denen das problematische Verhalten stattfindet. So kann z.B. bei einem Treffen in Berlin, in dessen Rahmen Preise für den österreichischen Markt abgesprochen werden, sowohl vom BKartA als auch von der österreichischen BWB ein Verfahren eingeleitet werden.

Es besteht ein klarer Trend zu einer immer intensiveren Verfolgung von Kartellrechtsverstößen, der sich durch immer höhere Geldbußen und das Anwachsen der Anzahl der untersuchten Verstöße bemerkbar macht. Bei Verstößen gegen das EU- oder deutsche Kartellrecht können gegen das Verbandsmitglied als betroffenes Unternehmen oder gegen den Verband selbst Bußgelder in Höhe von bis zu 10% des gesamten Umsatzes im vorausgegangenen Geschäftsjahr verhängt werden. In einigen Ländern (z.B. in Deutschland) besteht auch die Möglichkeit der Vorteilsabschöpfung.

Weitere mögliche Folgen eines Rechtsverstoßes für die Vertreter des BVF und/oder die handelnden Personen des Unternehmens:

- **Individuelle Bußgelder** gegen die handelnden Personen (in Deutschland bis zu EUR 1 Mio., nicht in Italien, Großbritannien oder der Schweiz)
- u.U. **strafrechtliche Sanktionen** (z.B. Haftstrafen in Deutschland, Großbritannien und Italien im Falle kartellrechtswidriger Absprachen bei Ausschreibungen; in Großbritannien auch für Preisabsprachen, Marktaufteilungen oder Mengenbegrenzungen)
- Arbeitsrechtliche Sanktionen (z.B. Kündigungen)
- Ersatzansprüche des Verbands und/oder des Unternehmens gegen die handelnden Personen (in Deutschland, Italien und der Schweiz, nicht in Großbritannien)

Weitere Folgen eines Rechtsverstoßes für den Verband und/oder das Unternehmen:

- Kartellrechtswidrige Vereinbarungen / Vertragsklauseln sind **unwirksam**
→ drohende Umsatzausfälle
- **Schadensersatzpflichten**, z.B. gegenüber geschädigten Kunden / Verzinsung ab Verstoß
- **Image- und Reputationsverlust** / negative Presse / negative Auswirkung auf Kundenbeziehungen
- Durchsuchungen durch die zuständigen Behörde
- **erhebliche Kosten** für Untersuchungsverfahren und Ressourcenbindung

Fazit: Wir halten uns an die Gesetze – andernfalls drohen hohe Bußgelder und unter Umständen weitere negative Konsequenzen für das Unternehmen und die handelnden Personen (z.B. strafrechtliche oder arbeitsrechtliche Sanktionen, Schadensersatzpflichten, Image- und Reputationsverluste, etc.).

C. Grundlagen des Kartellrechts

Sinn und Zweck des Kartellrechts ist der Schutz des Wettbewerbs als Grundlage der freien Marktwirtschaft sowie der Schutz der Verbraucher. Funktionierender Wettbewerb führt zu niedrigeren Preisen, höherer Qualität, verbesserter Innovation und Produktvielfalt sowie zur Optimierung der Allokation von Ressourcen und Kapazität und zu Verbesserungen der Produktivität. Das Kartellrecht schützt diesen Wettbewerb vor Beschränkungen.

Kartellrechtliche Regeln gibt es in allen industrialisierten Ländern, insbesondere in der EU, Deutschland, in den USA, aber auch in Asien und Südamerika. Es gibt sowohl europarechtliche als auch nationale Rechtsgrundlagen (insbesondere das deutsche GWB). Das Kartellrecht macht **Vorgaben zum konkreten Verhalten** der Verbände und der Unternehmen. Verboten ist jedes Verhalten, das in der konkreten Marktsituation ein oder mehrere Parameter des freien Wettbewerbs (z.B. Preise, Volumina, Qualität, Innovation, etc.) beschränkt.

Verbotene, riskante und erlaubte Verhaltensweisen werden im Folgenden wie folgt gekennzeichnet:



Kartellrechtlich verbotenes Verhalten



Riskantes Verhalten, das unter Umständen verboten sein kann und vorab geprüft werden muss



Kartellrechtlich erlaubtes Verhalten

D. Umgang mit Wettbewerbern („Horizontale Vereinbarungen“)



Verboten ist jede Abstimmung des Marktverhaltens mit aktuellen und potentiellen Wettbewerbern. Solche Absprachen gehören zu den schwerwiegendsten Kartellrechtsverstößen und werden von der Europäischen Kommission und dem Bundeskartellamt **mit besonders hohen Geldbußen bestraft.**

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und Verhaltensweisen

Grundsätzlich verboten sind Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen, die den Wettbewerb beschränken oder verfälschen. Eine Vereinbarung bzw. Absprache ist jede schriftliche, mündliche oder sonstige Verständigung zwischen Mitarbeitern von zumindest zwei Unternehmen. Der Begriff der „Vereinbarung“ ist weit zu verstehen; bereits ein zustimmendes „Augenzwinkern“ oder ein „wissendes Lächeln“ auf einer Verbandssitzung kann für das Vorliegen einer Vereinbarung aus Sicht der Wettbewerbsbehörden ausreichend sein. Erfasst sind sowohl **direkte als auch indirekte** Vereinbarungen (zum Beispiel eine von einem Unternehmensverband, einem Kunden oder einem Lieferanten vermittelte Vereinbarung). Die Verständigung muss nicht rechtlich bindend sein. Verboten ist daher jede formelle oder informelle Absprache (also auch sog. „**Gentlemen's Agreements**“). Ein Rechtsverstoß liegt nicht erst im Falle der Umsetzung der Vereinbarung vor!

Achtung: Ein Rechtsverstoß liegt nicht erst im Falle der Umsetzung einer Vereinbarung vor, sondern bereits bei ihrem Abschluss.

I. Grundregeln für die Verbandsarbeit

Im Rahmen von BVF-Sitzungen sollten unbedingt Gespräche über wettbewerblich sensible Themen vermieden werden, insbesondere Gespräche über Preise, Mengen, Rabatte, Provisionen oder Kosten. Bitte beachten Sie, dass Kleingruppen (Ausschüsse etc.) besonders anfällig für einen derartigen Austausch sind.

Vor der Teilnahme an jeder Verbandssitzung gibt es vorab eine Agenda, welche die Themen festlegt, die während der Verbandssitzung besprochen werden sollen. Es werden grundsätzlich

nur die Themen auf der Agenda besprochen. In keinem Fall darf von der Agenda abgewichen und in unzulässiger Weise Informationen ausgetauscht werden!

Während der betreffenden Verbandssitzung des BVF wird grundsätzlich Protokoll geführt. Zudem werden die Teilnehmer vorab einer jeden Sitzung für das Kartellrecht sensibilisiert (z.B. durch den Vorsitzenden oder einen externen Kartellrechtler). In jedem Fall sollte sichergestellt sein, dass in der jeweiligen Runde ein Bewusstsein für die kartellrechtlichen Risiken besteht (etwa aufgrund der vorherigen Verteilung einer „Checkliste“ zum Thema Kartellrecht).

Sollten bei Ihnen im Vorhinein Zweifel an der Zulässigkeit der Zusammenarbeit in einer Sitzung bestehen, halten Sie bitte Rücksprache mit der Geschäftsführung des BVF und stimmen Sie sich zudem mit der Rechtsabteilung Ihres Unternehmens ab, ob Sie an der Sitzung teilnehmen können. Sollten Ihnen im Nachhinein Bedenken kommen, ob eine Sitzung in zulässiger Weise abgelaufen ist bzw. möglicherweise Kartellrechtsverstöße begangen wurden, konsultieren Sie bitte ebenfalls umgehend die Geschäftsführung des BVF und die Rechtsabteilung Ihres Unternehmens.

Zur Frage des richtigen Verhaltens bei Verstößen während der Sitzung: Siehe unten Kasten „Was tun, wenn sich Wettbewerber kartellrechtswidrig verhalten?“ (Seite 8).

II. Stets verbotene Vereinbarungen / abgestimmte Verhaltensweisen (Hardcore-Kartelle)



Preisabsprachen zwischen Wettbewerbern sind verboten. Als Preisabsprache gilt jede direkte oder indirekte Abstimmung in Bezug auf die Festsetzung, Erhöhung oder Senkung von Preisen oder Preiskomponenten. Gleiches gilt für Vereinbarungen über Bruttopreise, Preisspannen, Rabatte, Preisnachlässe, Margen, Provisionen, Preisfindungsverfahren, Mindestpreise, Preiszielvorgaben, Zuschläge oder andere Kosten sowie Zahlungsbedingungen (etwa Einkaufspreise).

**Keiner verkauft
Produkt X unter
EUR 189,99!**



Vereinbarungen über **vertragliche Konditionen** (die Dritten angeboten werden) sind verboten. Dazu gehören etwa Abstimmungen über Vertragsbedingungen gegenüber Kunden oder Lieferanten (wie etwa Zahlungsbedingungen, Lieferfristen, Gewährleistungsrechte etc.).

**Keiner gibt mehr
als 3% Rabatt!**



Die **Aufteilung von Märkten** nach Produkten, Gebieten oder Kundengruppen (gleich nach welcher Art), nach Quoten oder in sonstiger Weise ist verboten.

**Wir beliefern nur
Kunde A, Du nur
Kunde B!**



Die Abstimmung mit anderen Unternehmen über **Boycottmaßnahmen** gegen Dritte ist verboten.

**Keiner beliefert
mehr
Unternehmen A!**



Kapazitätsvereinbarungen, wie Abstimmungen über Produktions- und Verkaufsvolumina, sind verboten.

**Wir verkaufen
200.000 Stück, ihr
verkauft 150.000
Stück!**

Beachte: Erlaubt ist es hingegen, Preise, vertragliche Konditionen etc. **unabhängig festzusetzen** oder zu ändern. Hierbei darf das Verhalten der Wettbewerber auch berücksichtigt werden (z.B. Preisanpassung nach Preiserhöhung durch Wettbewerber).

III. Informationsaustausch mit Wettbewerbern

Auch der Austausch von **marktrelevanten Informationen** zwischen Wettbewerbern – z.B. im Rahmen von Verbandssitzungen – ist verboten, wenn er die Ungewissheit über das Marktverhalten der beteiligten Wettbewerber reduziert. Dies gilt selbst dann, wenn der Austausch lediglich zufällig und nicht systematisch erfolgt. Denn im EU- und deutschen Kartellrecht wird nicht zwischen dem zufälligen und regelmäßigen Austausch marktrelevanter Informationen unterschieden. Vielmehr stellt beides grundsätzlich einen Kartellrechtsverstoß dar. Sofern mit Wettbewerbern Informationen ausgetauscht werden sollen, ist somit höchste Vorsicht geboten.

Kartellrechtliche Kriterien für die Beurteilung der Zulässigkeit / Unzulässigkeit des Informationsaustauschs sind:

- Regelmäßigkeit des Austauschs,
- Art der Information (z.B. Preise, Volumina),
- Aktualität der Daten,
- Austausch geheimer oder bekannter Informationen.

Ausreichend ist dabei bereits die **einseitige Offenlegung** von relevanten Informationen.

Der Informationsaustausch ist zudem auch dann verboten, wenn damit keine (weiteren) Absprachen einhergehen, sowie auch dann, wenn er **(indirekt) über Dritte** (z.B. über einen Verband, Kunden oder Lieferanten) erfolgt (sog. „Hub & Spoke Kartelle“).



Verboten ist jeder – zufällige oder systematische – Austausch mit Wettbewerbern über Informationen, die deren Marktstrategie durchschaubarer machen und damit den sog. „Geheimwettbewerb“ beschränken. Dazu gehört insbesondere der Austausch von nicht öffentlich zugänglichen Informationen über Preise, Preisnachlässe, Rabatte, Absatzvolumina, Kosten, Innovationen, Business-Pläne, Kapazitäten sowie konkrete Vertragsabschlüsse mit Kunden oder Lieferanten.



Bestimmte **Marktinformationssysteme** (etwa Branchenuntersuchungen), die Marktdaten in zusammengefasster (aggregierter) und anonymisierter Form (z.B. als Statistiken) aufbereiten, **können jedoch zulässig sein**. Jede Teilnahme an Markt- bzw. Branchenuntersuchungen, der Bezug von Statistiken oder die Lieferung von Daten für statistische Zwecke sollte jedoch zuvor kartellrechtlich geprüft werden.



Auch **gemeinsame Branchenkampagnen** (in deren Rahmen z.B. Drittmittel eingeworben werden oder Produktplatzierungen stattfinden) **können kartellrechtlich zulässig sein**. Die Frage der Zulässigkeit hängt jedoch vom Einzelfall, also von der genauen Ausgestaltung der Kampagne und hier insbesondere dem Grad der Anonymisierung und Aggregation der Marktdaten ab. Die Durchführung einer gemeinsamen Branchenkampagne sollte daher ebenfalls zuvor kartellrechtlich geprüft werden.



Es ist **erlaubt**, Informationen über Wettbewerber direkt von Kunden, Lieferanten oder aus öffentlichen Quellen (z.B. Branchenstatistiken) zu beziehen. Werden (preis- bzw. wettbewerbsrelevante) Informationen entgegengenommen, sollte jedoch in jedem Fall **deren Herkunft unmittelbar**

auf den fraglichen Dokumenten vermerkt werden, um jeden Anschein zu vermeiden, dass die Information von einem Wettbewerber stammen könnte.



Vorsicht bei Fragen an die Kunden oder Lieferanten nach Preisen von Wettbewerbern. Diese Information darf nicht dazu genutzt werden, um über den Kunden oder Lieferanten eine Preisabstimmung mit den eigenen Wettbewerbern herbeizuführen.

IV. Konkrete Verhaltensregeln im Umgang mit Wettbewerbern

- Vermeiden Sie Gespräche über wettbewerbslich sensible Informationen mit Wettbewerbern im Rahmen von Sitzungen des BVF.
- **Gespräche über Preise, Mengen, Kosten, Rabatte, Provisionen, Kunden sowie andere markt- bzw. preisrelevante Informationen sind verboten.**
- **Gemeinsame Verbandssitzungen mit Wettbewerbern** sind selbstverständlich erlaubt. Dabei ist jedoch darauf zu achten, dass die vorstehenden Regeln beachtet werden, also z.B. keine strategischen Informationen offen gelegt oder ausgetauscht werden.

Was tun, wenn sich Wettbewerber – z.B. im Rahmen von Verbandssitzungen – kartellrechtswidrig verhalten?

- **Beenden Sie das Gespräch**, wenn Wettbewerber über Preise, Mengen, Kosten, Rabatte, Provisionen, eine Marktstrategie und/oder andere vertrauliche Informationen sprechen oder die Abstimmung des Marktverhaltens vorschlagen.
- **Beteiligen Sie sich niemals** an einer solchen Diskussion und signalisieren Sie auch **keine Zustimmung**.
- **Weisen Sie ausdrücklich darauf hin**, dass Sie über derartige Angelegenheiten nicht sprechen und die Preisgestaltung und das Marktverhalten jedes einzelnen Verbandsmitglieds nur autonom gesteuert werden dürfen.
- Sorgen Sie dafür, dass Ihr Hinweis ins **Protokoll** aufgenommen wird und **verlassen Sie den Raum**, wenn das fragliche Verhalten dennoch fortgesetzt wird. Stellen Sie sicher, dass dies ebenfalls protokolliert wird.
- **Wichtig:** Berichten Sie umgehend der Geschäftsführung des BVF und der Rechtsabteilung Ihres Mitgliedsunternehmens von dem Vorfall!

V. Fallbeispiele

Reaktion auf kartellrechtswidriges Verhalten in einer laufenden Verbandssitzung



Im Rahmen einer Sitzung des BVF schlägt ein Wettbewerber in großer Runde vor, dass fortan kein Verbandsmitglied mehr das Produkt X unter EUR 2.000 verkauft. Wie reagieren Sie?

**Lasst uns doch für
die Heizung X alle
mindestens EUR
2.000 verlangen!**



Reagieren Sie sofort! Weisen Sie darauf hin, dass es unter Wettbewerbern verboten ist, Preise oder Preis- bzw. Rabattuntergrenzen abzusprechen. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Hinweis in das Protokoll der Verbandssitzung aufgenommen wird und verlassen Sie den Raum, falls das fragliche Verhalten dennoch einfach fortgesetzt wird. Kontaktieren Sie anschließend unverzüglich die Geschäftsführung des BVF und die Rechtsabteilung Ihres Unternehmens und berichten Sie über den Vorfall!

Merke

Preisabsprachen zwischen Wettbewerber sind stets verboten (Hardcore-Kartelle). Darunter fällt jede direkte oder indirekte Abstimmung in Bezug auf die Festsetzung, Erhöhung oder Senkung von Preisen oder Preiskomponenten (z.B. Rabatten).

Preisinformation vom Kunden



Einer Ihrer Kunden händigt Ihnen im Rahmen einer BVF-Sitzung eine Aufstellung der Preise und Preisnachlässe von einem Ihrer Wettbewerber aus. Können Sie diese annehmen?

**Hier ist eine
Preisliste Ihres
Wettbewerbers!**



Die Unterlagen können grundsätzlich angenommen werden, weil sie von der Marktgegenseite kommen. Allerdings darf die Information nicht dazu genutzt werden, um über den Kunden eine Preisabstimmung mit den eigenen Wettbewerbern herbeizuführen. Darüber hinaus darf dieses Verhalten nicht zur Routine werden.

Merke Werden (preis- bzw. wettbewerbsrelevante) Dokumente über einen Wettbewerber von einem Kunden angenommen, sollte in jedem Fall deren **Herkunft auf den Dokumenten vermerkt** werden, um jeden Anschein einer Abstimmung mit einem Wettbewerber zu vermeiden.

Preisrecherche durch direkte Kontaktaufnahme



Ein Verbandsmitglied möchte sich einen Überblick über die aktuellen Preise seiner Wettbewerber verschaffen. Er trifft sich daher mit Ihnen auf einer BVF-Sitzung und schlägt Ihnen vor, dass Sie sich zukünftig gegenseitig die aktuellen Bruttopreise mitteilen. Bestehen kartellrechtliche Bedenken?

Wie hoch sind denn Eure Bruttopreise?



Der Austausch von marktrelevanten Informationen (insbesondere Preisen, Mengen und Kosten) mit Wettbewerbern **ist verboten**.

Merke Es ist **verboten**, derartige Informationen mit Wettbewerbern auszutauschen. Falls Sie von Wettbewerbern kontaktiert werden, **distanzieren Sie sich ausdrücklich** von dem Kontaktversuch und informieren Sie unverzüglich die Rechtsabteilung Ihres Unternehmens.

Ihre Lieferanten wollen die Preise ihrer Wettbewerber wissen



Sie treffen einen Ihrer Lieferanten auf einer BVF-Sitzung und der Lieferant ersucht Sie, ihm die Endverkaufspreise seiner Wettbewerber mitzuteilen, damit er seinen Endverkaufspreis entsprechend festsetzen kann. Anderenfalls könne er Ihnen keinen günstigeren Preis anbieten. Dürfen Sie ihm die Preise seiner Wettbewerber mitteilen?

Ich kann Ihnen nur einen günstigeren Preis anbieten, wenn ich die Preise meiner Wettbewerber kenne! Senden Sie mir daher bitte die Bruttoverkaufsliste meiner Wettbewerber zu!



Der Austausch von marktrelevanten Informationen mit Wettbewerbern (insbesondere Preisen) **ist verboten**. Es spielt dabei keine Rolle, ob der Austausch direkt oder indirekt (z.B. über Kunden oder Lieferanten) erfolgt.

Merke Es ist **verboten**, sich am Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern zu beteiligen oder diesen zu ermöglichen. Selbst wenn Sie auf dem Markt selbst nicht tätig sind, könnte die Herausgabe der Preisinformationen als Beihilfe zur Abstimmung zwischen Ihren Lieferanten angesehen werden. **Distanzieren Sie sich ausdrücklich** und informieren Sie unverzüglich die Rechtsabteilung Ihres Unternehmens.

E. Umgang mit Abnehmern („Vertikale Vereinbarungen“)

Vereinbarungen zwischen Lieferanten und Abnehmern werden als „vertikale Vereinbarungen“ bezeichnet, da die Parteien auf unterschiedlichen Stufen der Lieferkette (z.B. Produktion und Handel) tätig sind. Entscheidend für die Frage, ob eine „vertikale Vereinbarung“ vorliegt, ist, dass der Abnehmer ein eigenes wirtschaftliches Absatzrisiko trägt. Steht der Abnehmer hingegen „im Lager“ des Lieferanten und trägt daher keine oder nur unbedeutende Investitions-, Haftungs- oder anderweitige Risiken, spricht einiges dafür, dass es sich bei ihm lediglich um einen Handelsvertreter handelt. Auf „vertikale“ Vereinbarungen zwischen Lieferanten und Handelsvertretern findet das Kartellrecht keine Anwendung. Die Voraussetzungen hierfür sind jedoch eng.



Jede unmittelbare oder mittelbare Beeinflussung der Preisbildungsfreiheit von Abnehmern ist verboten. Dies gilt insbesondere für Vereinbarungen, bei denen Hersteller ihren Abnehmern, z.B. Handwerksunternehmen, vorschreiben, zu welchen Preisen sie die gelieferten Waren an die Endabnehmer weiterverkaufen dürfen („Weiterverkaufspreise“). Gewähren Sie Ihren Abnehmern (z.B. dem Handwerk) daher keine Rabatte oder andere Anreize dafür, dass sie ein gewisses Mindestverkaufslevel einhalten. Drohen Sie Ihren Abnehmern auch nicht, einen bestimmten Weiterverkaufspreis einzuhalten. **Vermeiden Sie daher bei BVF-Sitzungen Gespräche mit Ihren Kunden über deren Weiterverkaufspreise.**

Fallbeispiele

Empfohlene Endverkaufspreise

Der unverbindlich
empfohlene
Verkaufspreis
beträgt EUR 229!



Im Rahmen einer BVF-Sitzung teilt ein Lieferant seinem Kunden die von ihm unverbindlich empfohlenen Weiterverkaufspreise mit und übergibt dem Kunden entsprechende Preislisten. Bestehen kartellrechtliche Bedenken?



Es ist grundsätzlich zulässig, dass Lieferanten Preisempfehlungen an ihre Kunden abgeben. Voraussetzung dafür ist, dass **ausdrücklich** auf deren **Unverbindlichkeit hingewiesen** und **kein Druck auf die Kunden ausgeübt wird**.

Merke

Werden Preisempfehlungen abgegeben, **ist ausdrücklich** auf deren **Unverbindlichkeit hinzuweisen** und es darf keinesfalls Druck (auch nicht in Form von Anreizen) auf die Kunden ausgeübt werden, die Empfehlungen umzusetzen. Preislisten und Preisobergrenzen hingegen sind grundsätzlich erlaubt.



Wie im vorherigen Beispiel. Da sich der Kunde nicht an die unverbindliche Preisempfehlung hält, spricht der Lieferant den Kunden im Rahmen einer BVF-Sitzung an und fragt ihn, ob er die Preislisten wirklich erhalten habe. Bestehen kartellrechtliche Bedenken?



Das (wiederholte) Nachfragen im Zusammenhang mit Preisempfehlungen kann u.U. **als kartellrechtswidrige Druckausübung** verstanden werden.

Merke

Werden Preisempfehlungen abgegeben, **ist ausdrücklich** auf deren **Unverbindlichkeit hinzuweisen** und es darf keinesfalls Druck (auch nicht in Form von Anreizen) auf die Kunden ausgeübt werden, die Empfehlungen umzusetzen. Es ist grundsätzlich erlaubt, nachzufragen, ob Preislisten angekommen sind.

Haben Sie unsere Preislisten wirklich bekommen?! Es sieht ja nicht so aus...

Es sollte jedoch keinesfalls nach der Umsetzung von empfohlenen Preisen gefragt oder auf deren Einhaltung gedrängt werden.



Wie im vorherigen Beispiel. Der Lieferant versucht jedoch darüber hinaus, den Kunden zu einer Anhebung seiner Verkaufspreise zu bewegen, indem er dem Kunden im Gegenzug eine besondere „Unterstützung“ bei Werbemaßnahmen anbietet.



Auch das Inaussichtstellen von Vorteilen für die Einhaltung bestimmter Wiederverkaufspreise stellt grundsätzlich eine **kartellrechtswidrige vertikale Preisbindung** dar.

Darüber hinaus können auch andere Beschränkungen, die Lieferanten mit Ihren Abnehmern vereinbaren, kartellrechtswidrig sein. Dies betrifft insbesondere **Wettbewerbsverbote**, **territoriale Beschränkungen** oder die **Beschränkung auf bestimmte Kundengruppen**. Halten Sie daher bitte stets **Rücksprache mit der Rechtsabteilung** Ihres Unternehmens bevor Sie solche Beschränkungen mit Ihren Abnehmern vereinbaren.