

# **Compliance-Regeln für die Verbandsarbeit der Gütegemeinschaft Energiehandel e.V.**

## **1. Kartellrechtskonforme Organisation der Verbandsarbeit**

Verbandsarbeit birgt aufgrund der Erleichterung und Förderung der Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen Wettbewerbern kartellrechtliche Risiken.

Zur Verhinderung verbotener Kartellabsprachen oder eines kartellrechtlich unzulässigen Informationsaustausches, sind auf organisatorischer Ebene folgende Punkte zu beachten:

- Kartellrechtlich problematische Themen sind nicht Gegenstand der Verbandsarbeit. Insbesondere ein Austausch über die unter 2. aufgeführten Verhaltensweisen hat zu unterbleiben.
- Sitzungsleitung und Referenten gewährleisten, dass keine kartellrechtswidrigen Themen angesprochen werden. In vorbereitenden Tagesordnungen, Sitzungsunterlagen und Protokollen sind kartellrechtlich problematische Themen zu vermeiden. Die im Rahmen von Verbandssitzungen angesprochenen Themen sind umfassend zu protokollieren.
- Bei kartellrechtswidrigen Spontanäußerungen oder Gesprächen ist sofort auf die Kartellrechtswidrigkeit hinzuweisen und dafür Sorge zu tragen, dass derartige Verhalten beendet wird; gegebenenfalls ist die Sitzung abzubrechen. Bereits die bloße Anwesenheit bei einer kartellrechtswidrigen Absprache oder Informationsaustausch begründet einen Kartellverstoß. Auch solche Vorfälle sind zu protokollieren.

## **2. Verbotene Verhaltensweisen**

### **2.1 Verhalten gegenüber Wettbewerbern**

Zwischen Wettbewerbern sind nachfolgende Verhaltensweisen stets verboten:

#### **2.1.1 Preisabsprachen**

Verboten ist jede Abstimmung über Preise oder Preisbestandteile, beispielsweise über

- Einkaufs- oder Verkaufspreise, Umfang und/oder Zeitpunkt von Preiserhöhungen, Preissenkungen oder -stabilisierungen sowie Mindest-, Höchst- oder Zielpreise bzw. eines bestimmten Preisrahmens,
- Handelsspannen, Gewinnmargen, Rabatte oder andere preisrelevante Konditionen.

### **2.1.2 Vereinbarungen über vertragliche Konditionen**

Wettbewerber dürfen ferner keine Abstimmung über ihre sonstigen Geschäftsbedingungen mit ihren Lieferanten und Abnehmern treffen, zum Beispiel über

- Zahlungsbedingungen, Kreditgewährung, Lieferfristen und Transportbedingungen,
- Garantien und Gewährleistungen.

### **2.1.3 Marktaufteilungen, Kapazitätsvereinbarungen, Innovationen, Investitionen**

Gleiches gilt für Märkte, Versorgungsquellen, Produktions- und Absatzkapazitäten, technische Entwicklungen und Investitionen.

Verboten sind daher unter anderem

- die Aufteilung von Märkten, insbesondere in geographischer Hinsicht und bezüglich bestimmter Produkte, Kundengruppen oder Bezugsquellen,
- die Festsetzung von Produktions-, Einkaufs- oder Verkaufsquoten,
- eine Verständigung über technische Entwicklungen oder Investitionen.

### **2.1.4 Boykott**

Verboten sind auch Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern des Inhalts, mit bestimmten Abnehmern oder Lieferanten nicht oder nur unter unangemessenen Bedingungen zusammenzuarbeiten.

Dieses betrifft insbesondere

- unsachgemäße Liefer- und Bezugssperren sowie unangemessene Bedingungen.

### **2.1.5 Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern**

Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern ist bereits dann kartellrechtlich problematisch, wenn hierdurch der Geheimwettbewerb zwischen Unternehmern eingeschränkt wird. Zu unterbleiben hat daher insbesondere jede wechselseitige Information über

- Preise, Preisnachlässe und Kalkulationsgrundlagen bzw. Kosten, Kostenstrukturen und Gewinnmargen,
- Kunden, Verkaufszahlen, Vertriebspraktiken, Lieferanten, Liefergebiete und Lieferbedingungen, Produktions- und Absatzkapazitäten und Innovationen.

### **2.1.6 Eingeschränkt erlaubte Form der Zusammenarbeit mit Wettbewerbern**

Nachfolgend aufgeführte Kooperationen zwischen Wettbewerbern können zwar unter gewissen Marktbedingungen zulässig sein, sind aber kartellrechtlich höchst problematisch. Ohne vorherige rechtliche Beratung sollten daher nicht eingegangen werden:

- Liefer-, Einkaufs-, Produktions- und Vertriebsvereinbarungen,
- Forschungs-, Entwicklungs-, Lizenz- und Spezialisierungsvereinbarungen.

## **2.2 Verhalten gegenüber Abnehmern und Lieferanten (vertikale Vereinbarungen)**

Im Verhältnis von Unternehmen, die auf unterschiedlichen Vertriebs- bzw. Produktionsstufen stehen, sind insbesondere folgende Vereinbarungen verboten:

### **2.2.1 Verbot von Preisbindungen**

Ein Lieferant darf keinen rechtlichen oder tatsächlichen Einfluss auf die Verkaufspreise und die Preisgestaltung seiner Abnehmer nehmen.

Verboten sind insbesondere

- die Vorgabe oder Festlegung von Preisen sowie die Ausübung von Druck oder die Gewährung von Anreizen, um Abnehmer zur Einhaltung von Preisempfehlungen zu veranlassen,
- Abnehmer an der Gewährung von Rabatten und Vorzugsbedingungen beim Weiterverkauf zu hindern,
- Wiederverkaufspreise in Listen oder auf sonstige Weise zu verlautbaren, ohne ausdrücklich auf deren Unverbindlichkeit hinzuweisen,
- Abnehmer zu verpflichten, beim Weiterverkauf der bezogenen Waren ihre Abnehmer zur Einhaltung eines Preisniveaus anzuhalten.

### **2.2.2 Beschränkungen des Weiterverkaufs**

Ungeachtet im Einzelfall eingeschränkt zulässiger Beschränkungen des Weiterverkaufs der bezogenen Waren, sind stets unzulässig

- Maßnahmen, mit denen Abnehmer am Verkauf in bestimmte Gebiete oder an bestimmte Kunden gehindert werden,
- Verbote und Beschränkungen passiver Verkäufe, d.h. Verkäufe, die nicht auf aktive Verkaufsbemühungen des Abnehmers zurückgehen.
- Verbote und Beschränkungen von Parallelimporten und Querlieferungen.

### **2.2.3 Wettbewerbsklauseln und -verbote**

Grundsätzlich unzulässig sind ferner Wettbewerbsverbote,

- die für eine unbestimmte Dauer oder für länger als fünf Jahre vereinbart werden,
- die im Anschluss an eine Bezugs- oder Vertriebsvereinbarung gelten sollen.

## **2.2.4 Eingeschränkt zulässiges Verhalten gegenüber Abnehmern**

Gewisse Verhaltensbindungen zwischen Lieferanten und Abnehmern können im Einzelfall zulässig sein, wenn beide Unternehmen einen Marktanteil von unter 30% besitzen. Im Hinblick auf die schwierige Beurteilung ihrer kartellrechtlichen Zulässigkeit sollten insbesondere nachfolgende Bindungen und Beschränkungen nur nach eingehender vorheriger rechtlicher Beratung getroffen werden:

- Beschränkungen aktiver Verkäufe des Abnehmers,
- Alleinvertriebs- und -bezugsbindungen, in denen eine exklusiver Vertrieb bzw. Bezug bestimmter Produkte vereinbart wird,
- Kopplungsklauseln, die die Lieferung eines Produkts vom Bezug weiterer Waren und/oder Dienstleistungen abhängig machen,
- Selektive Vertriebssysteme, in denen der Vertrieb der Waren auf bestimmte Händler – nicht Endverbraucher – beschränkt wird, Verträge über die Übertragung und Lizenzierung geistigen Eigentums (insbesondere über Patente, andere Schutzrechte und Know-How).

Stand: 24. September 2014