

Verhaltensgrundsätze „Anti-Kartell“ der Aumann Gruppe

Unser Erfolg stützt sich auf Vertrauen, Verlässlichkeit und Verantwortungsübernahme: untereinander, gegenüber Geschäftspartnern und Investoren - weltweit. All dies vermitteln wir durch rechtskonformes Unternehmenshandeln. Unser Anspruch ist, Geschäftspartner durch die Qualität unserer Produkte und Leistungen zu überzeugen und Aufträge im fairen Wettbewerb zu gewinnen.

Verstöße gegen kartellrechtliche Verbote können schwerwiegende Konsequenzen zur Folge haben, die sowohl dem Unternehmen schaden als auch individuell die handelnden Personen treffen können.

Die beste Vorbeugung ist die Kenntnis aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von den grundsätzlichen Anforderungen des Kartellrechts und deren Beachtung in der täglichen Praxis.

Nach den Vorschriften des deutschen und EU-Kartellrechts

- I. sind wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Maßnahmen zwischen Unternehmen grundsätzlich nicht zulässig („Verbot wettbewerbsbeschränkender Abreden“),
- II. ist das Boykottverbot einzuhalten,

- III. dürfen marktbeherrschende Unternehmen keine einseitigen Missbrauchs- oder Behinderungsstrategien gegenüber Lieferanten, Abnehmern oder Wettbewerbern verfolgen und
- IV. ist im Fall von Zusammenschlussvorhaben die Anmeldepflicht gegenüber den Kartellbehörden zu beachten (Zusammenschlusskontrolle).

I. Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen

Das Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen verbietet Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine **Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs** bezwecken oder bewirken.

Der Begriff der „Vereinbarung“ ist weit auszulegen. Auch informelle oder konkludente Absprachen gehören dazu. Unter „aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen“ wird jede Form der unausgesprochenen, aber bewussten **Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens** gefasst (z.B. hinsichtlich Preisen, Mengen/Quoten, Gebieten oder Qualität).

Die strengsten Anforderungen stellt das Kartellrecht an den Umgang eines Unternehmens mit seinen Wettbewerbern, wobei zu unterscheiden ist zwischen den in der Regel strikt verbotenen „Hardcore“-Kartellen und den sonstigen Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern.

Zu den verbotenen Hardcore-Kartellen zwischen Wettbewerbern gehören insbesondere **Preisabsprachen** sowie alle Absprachen über unmittelbar preisrelevante Konditionen, Absprachen zur Stabilisierung des Preisniveaus oder der Begünstigung einzelner Unternehmen in Ausschreibungen, Absprachen über Höchst-/Mindestpreise, über Preisbestandteile, Kostenkalkulationsschemata, den Umfang von Rabatten oder über den Zeitpunkt von Preisänderungen,

Erfasst sein können bereits Absprachen über nicht unmittelbar preisbezogene Faktoren, z.B. über den Umfang von Gewährleistungen und Garantien, eingeräumte Zahlungsziele, etc.

- **Marktaufteilungen durch die Zuweisung von bestimmten Gebieten oder Kunden,**
- Mengen-/Quotenabsprachen durch Festlegung bestimmter (Absatz-) Quoten oder Produktionskapazitäten,
- Austausch/Übermittlung von strategischen Informationen, dabei besonders sensibel: Preise (einschließlich Rabatte), Kosten, Konditionen, Produktions-/Absatzmengen, Marktanteile, Lieferanten/Kunden, eigenes künftiges Marktverhalten (Markteintritte/Marktaustritte, Investitionen, Forschungs-/Entwicklungsprogramme).

Bei Treffen, auf denen zwei oder mehr Wettbewerber anwesend sind (etwa Verbandstreffen, Kundenveranstaltungen, Messen) ist daher besondere Vorsicht geboten. Sollten bei einem solchen Treffen unzulässige Absprachen getroffen bzw. Informationen ausgetauscht werden, besteht für jeden, auch passiv teilnehmenden Anwesenden die Gefahr, dass ihm der Verstoß gegen das Kartellverbot zugerechnet wird. Um dies zu vermeiden, müssen Sie als Teilnehmer sofort protestieren, Ihren Protest zu Protokoll geben und, sofern der Verstoß fortgesetzt wird, das Treffen verlassen. Im Anschluss daran müssen Sie den zuständigen Compliance-Officer von dem Vorfall unterrichten. Nicht ausreichend ist, dass Sie nur schweigen und dem Gespräch ohne aktive Teilnahme zuhören.

Neben den Hardcore-Kartellen kann auch eine sonstige Zusammenarbeit/Absprache zwischen Wettbewerbern im Einzelfall unzulässig sein. Dies betrifft etwa

- **Forschung und Entwicklung,**

- Lizenzverträge,
- Produktion,
- Einkauf,
- Vertrieb,
- Festlegung von Normen und Standards.

Vereinbarungen/Verhandlungen mit aktuellen oder potenziellen Wettbewerbern dürfen nur nach vorheriger Einbindung des zuständigen ComplianceOfficers erfolgen. Dies gilt unabhängig davon, ob Sie den Verdacht/Zweifel haben, dass eine Wettbewerbsbeschränkung vereinbart werden soll.

Zu Anforderungen im Umgang mit Kunden oder Lieferanten:

In Verträgen mit Kunden oder Lieferanten können insbesondere folgende Vereinbarungen kartellrechtlich kritisch sein:

- Preisbindungen, bei denen der liefernde Vertragspartner seinem Abnehmer die Weiterverkaufspreise für die Vertragsprodukte vorschreibt oder Druck im Hinblick auf bestimmte Weiterverkaufspreise ausübt bzw. Anreize dazu setzt (hierbei handelt es sich um eine besonders kritische und potentiell bußgeldrelevante Verhaltensweise),
- Weiterverkaufsverbote, bei denen der liefernde Vertragspartner seinem Abnehmer den Weiterverkauf der Vertragsprodukte ganz oder in bestimmter Hinsicht (insbesondere in bestimmte Länder oder an bestimmte Kundengruppen) verbietet (hierbei handelt es sich um eine besonders kritische und potentiell bußgeldrelevante Verhaltensweise),
- Meistbegünstigungsklauseln, bei denen ein Abnehmer seinen Lieferanten vertraglich verpflichtet, ihm stets die günstig(er)en Bedingungen einzuräumen, die er auch anderen Abnehmern einräumt,



- Sog. englische Klauseln, wonach der Abnehmer verpflichtet wird, ein günstigeres Angebot zu melden und darauf nur einzugehen, wenn der bindende Anbieter nicht in das günstigere Angebot des Dritten eintritt,
- Exklusivregelungen, wie etwa Wettbewerbsverbote (d.h. der Abnehmer darf seinen gesamten oder überwiegenden (>80%) jährlichen Bedarf an den Vertragsprodukten nur bei dem liefernden Vertragspartner beziehen), oder Alleinbelieferungsverpflichtungen (d.h. der liefernde Vertragspartner darf nur an einen Abnehmer liefern); dazu gehören auch „faktische“ Exklusivregelungen, wie z.B. die Verpflichtung des Abnehmers zum Bezug bestimmter Mengen, oder auch Rabattsysteme, sofern sie dieselbe Wirkung wie eine Verpflichtung haben.
- Regelungen in Lizenzverträgen oder F&E-Verträgen, weil sie i.d.R. mit Exklusivregelungen oder Rechtebeschränkungen einhergehen.

Sämtliche vorstehenden Vereinbarungen dürfen nur nach vorheriger Einbindung des zuständigen Compliance-Officers eingegangen werden!

Ebenfalls erfasst sein können Varianten derartiger Verhaltensweisen.

Weitergehende Anforderungen stellt das Kartellrecht an die Organisation einer Vertriebsstruktur. Diese werden hier nicht dargestellt; für sie sollte im Einzelnen Rechtsrat eingeholt werden.

Vertriebsvereinbarungen mit Händlern, Handelsvertretern oder sonstigen „Vertriebs-beratern“ dürfen nur nach vorheriger Einbindung des zuständigen ComplianceOfficers erfolgen.

II. Boykottverbot

Das Boykottverbot verbietet einem Unternehmen, ein anderes Unternehmen aufzufordern, nicht bei einem dritten Unternehmen zu beziehen oder ein drittes Unternehmen nicht zu beliefern, um dieses dritte Unternehmen unbillig zu beeinträchtigen.

Beispiel: Fordert eine Fachhändlervereinigung einen Hersteller auf, künftig nicht mehr an Nicht-Fachhändler zu liefern (Liefersperre) oder fordert sie ihre Mitglieder auf, nicht mehr von einem bestimmten Hersteller zu beziehen (Bezugssperre), liegt ein Boykott vor.

Derartige Praktiken sollten allenfalls nach vorheriger Einbindung des zuständigen Compliance-Officers ausgeübt werden; im Zweifel sind sie zu unterlassen.

III. Das Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung

Marktbeherrschenden Unternehmen sind Ausbeutungen der Marktgegenseite (Kunden/Lieferanten) sowie Behinderungen der Wettbewerber (auch indirekt, etwa durch lange Exklusivbindung der Kunden) verboten. Insbesondere zählen zu den verbotenen Verhaltensweisen:

- Exklusivitätsvereinbarungen, wie z.B. folgende:
 - Ein Abnehmer soll veranlasst werden, seinen gesamten oder überwiegenden Bedarf an den Vertragsprodukten bei dem marktbeherrschenden Lieferanten zu beziehen.



- Ein Anbieter soll veranlasst werden, ausschließlich an ein marktbeherrschendes Unternehmen zu liefern.
- Rabattsysteme, mit denen der marktbeherrschende Lieferant seine Abnehmer durch preisliche Anreize an sich bindet.

Zur Verdeutlichung mit Blick auf Rabattsysteme:

Insbesondere sind *verboten*

- Treuerabatte, bei denen der Käufer seinen gesamten oder überwiegenden Anteil bei einem Lieferanten decken soll
- Jahreszielrabatte: Bei Erreichen eines bestimmten Umsatzvolumens (etwa über das Jahr) erhält der Kunde einen zusätzlichen Rabatt
- Staffelrabatte mit Rückwirkung: Bei Erreichen einer Umsatzschwelle wird der höhere Rabatt auf sämtliche Bezugsmengen und nicht nur für die Menge, die die Schwelle übersteigt, gewährt
- Steigerungsrabatte: Bei Überschreiten des Vorjahresvolumens erhält der Kunde einen Zusatzrabatt

Grds. *zulässig* sind hingegen:

- Mengenrabatte, die ausschließlich an den Umfang einer einzigen Bestellung (also ohne Referenzperiode) anknüpfen und bloße Kosteneinsparungen des marktbeherrschenden Unternehmens weitergeben.
- Funktionsrabatte, die wirtschaftliche Leistungen des Abnehmers abgelten und bloße Kosteneinsparungen des marktbeherrschenden Unternehmens weitergeben.

Des Weiteren zählen zu den verbotenen Verhaltensweisen:



- Lieferverweigerungen, bei denen der marktbeherrschende Lieferant einzelne Nachfrager nicht beliefert, obwohl sie eigentlich zu der Art von Unternehmen gehören, die normalerweise beliefert werden,
- Diskriminierung, bei denen der marktbeherrschende Lieferant von gleichartigen Abnehmern bei gleich gelagerten Bedingungen (insbesondere für vergleichbare Kunden in vergleichbaren Märkten) unterschiedliche Preise oder Konditionen verlangt,
- Koppelungen/Bündelungen, bei denen der marktbeherrschende Lieferant die Produkte, bei denen er marktbeherrschend ist, nur im Paket mit anderen Produkten veräußert, obwohl er beide Produkte ebenso gut getrennt veräußern könnte (z.B. Ersatzteile oder Verbrauchsmaterialien),
- Dumpingpreise, bei denen der marktbeherrschende Lieferant unter Einstands-/Herstellungspreis verkauft, um Wettbewerber zu verdrängen.
- Ausbeutung der Marktgegenseite, wonach marktbeherrschende Lieferanten exzessiv hohe Preise verlangen, nur weil Kunden keine Ausweichmöglichkeiten haben.

Die Beantwortung der Frage, ob und auf welchen Märkten die Aumann-Gruppe eine marktbeherrschende Stellung innehat, sollten Sie nicht eigenständig treffen.

Daher sollten Sie keine der vorstehenden Maßnahmen ergreifen, ohne zuvor den zuständigen Compliance-Officer eingeschaltet zu haben.

Ferner gilt: Nehmen Sie Beschwerden ernst! Sollten sich bei Ihnen Wettbewerber, Kunden und/oder Lieferanten über kartellrechtliche Vorfälle beschweren, melden Sie das umgehend dem zuständigen Compliance-Officer. Das gilt auch, wenn Sie die Beschwerden für unbegründet halten.

IV. Zusammenschlusskontrolle

Ein Zusammenschluss liegt insbesondere beim Erwerb von Kontrolle, Anteilen oder sonstigem Einfluss über ein Unternehmen vor. Jedoch kann auch der Erwerb von Vermögenswerten darunterfallen, womit der Erwerber in die Markstellung des Veräußerers einrückt (wie z.B. beim Erwerb von Patenten).

Grundsätzlich werden Zusammenschlüsse durch die Geschäftsführung begleitet und sind nicht Teil des operativen Geschäfts.

Jeder Mitarbeiter auf Seiten der Aumann AG ist für die Rechtmäßigkeit seines Handelns verantwortlich. In Zweifelsfällen sind die unmittelbaren Führungskräfte anzusprechen. Bei Klärungsbedarf zum Verständnis von Vorgaben und Regeln stehen auch die Compliance Officer der Gesellschaften zur Verfügung. Dies gilt auch für Zweifelsfälle und Hinweise, im Übrigen auch für unsere Geschäftspartner, von denen wir gesetzestreu Verhalten ebenfalls als selbstverständlich erwarten.

Beelen, März 2021
Der Vorstand

Aumann AG
Dieselstraße 6
48361 Beelen
Deutschland
www.aumann-ag.com