

WETTBEWERBS- RICHTLINIE

Doc ID:	PPC-2188
Version:	2
Letzte Überprüfung	11Jun2024
Datum:	01Jan2019
Letzte Änderung:	06Apr2022
Verantwortlicher Manager:	Senior Vice President Corporate Legal
Zuständiger Mitarbeiter:	Vice President Compliance & Principle Legal Matters
Anwendungsbereich:	Gesellschaften und Mitarbeiter der GEA Group
Verteilung:	GEA Intranet und E-Mail

Inhalt

1.	GELTUNGSBEREICH.....	3
2.	WETTBEWERB / RISIKO KARTELLABSPRACHE	3
3.	HORIZONTALE WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNGEN.....	3
3.1.	Verbotene Absprachen von Märkten oder Kunden	3
3.2.	Verbotene Absprachen von Preisen oder Verkaufsbedingungen	4
3.3.	Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen.....	4
3.3.1.	Generelle Regelungen	4
3.3.2.	Branchentreffen und Verbandssitzungen / Dokumentationspflicht.....	5
3.3.3.	Marktstudien, Marktanalysen, Benchmarking und sonstige Marktinformationssysteme ..	5
3.4.	Zusammenarbeit mit Wettbewerbern.....	6
3.5.	Belieferung unter Wettbewerbern („Kollegenlieferungen“)	7
3.6.	Arbeitsgemeinschaften, Bietergemeinschaften und Konsortien	7
3.6.1.	Zulässigkeit der Bildung von Arbeits- oder Bietergemeinschaften und Konsortien.....	7
3.6.2.	Prüfung und Prüfdokumentation	8
3.6.3.	Teilnahme von Schwestergesellschaften in Vergabe- oder Angebotsverfahren.....	8
4.	Vertikale Beschränkungen	8
4.1.	Beeinflussung der Weiterverkaufspreise	9
4.1.1.	Fest- oder Mindestpreise für den Weiterverkauf.....	9
4.1.2.	Überwachungssysteme für Verkaufspreise (Monitoring).....	9
4.2.	Beeinflussung des Weiterverkaufs.....	9
4.3.	Ausschließlichkeitsvereinbarungen und Meistbegünstigungsklausel	10
4.4.	Einbindung von Handelsvertretern und Kommissionären	10
5.	Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung.....	11
6.	Weitere Informationen & Kontakt	12

1. GELTUNGSBEREICH

Diese Richtlinie gilt weltweit für alle Unternehmen und Mitarbeitenden¹ des GEA Konzerns. Dazu (im Folgenden „**GEA**“) gehören die GEA Group Aktiengesellschaft sowie alle Unternehmen, die im gesellschaftsrechtlichen Sinne mit der GEA Group Aktiengesellschaft verbunden sind.

2. WETTBEWERB / RISIKO KARTELLABSPRACHE

GEA bekennt sich zum fairen und freien Wettbewerb. Wettbewerbsverzerrungen bewirken für leistungsorientierte Konzerne wie GEA Nachteile. Wir überzeugen unsere Kunden durch die Qualität unserer Produkte, Applikationen und Leistungen und bieten diese zu wettbewerbsfähigen Preisen an.

Kartellabsprachen und Marktmachtmissbräuche haben weltweit schwerwiegende Konsequenzen für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden. Sie können zu hohen Strafzahlungen, Vergabesperrn und weiteren behördlichen Sanktionen sowie Schadenersatzansprüchen gegen das Unternehmen führen. Hinzu kommen persönliche Sanktionen, wie Haft- und Geldstrafen oder Geldbußen gegen beteiligte Mitarbeitende, die in der Praxis nicht selten ein Jahresbruttoeinkommen erreichen. An solchen Absprachen beteiligte Mitarbeitende können sich zudem schadenersatzpflichtig gegenüber GEA oder Dritten machen.

Konzernintern bestehen für Kooperationen keine kartellrechtlichen Beschränkungen (sog. **Konzernprivileg**). Insbesondere gelten alle durch GEA kontrollierten Unternehmen nicht als Wettbewerber. Dies sind vor allem Unternehmen, die zu 100% von GEA gehalten werden. Allerdings sind gegebenenfalls Vorgaben des Vergaberechts zu beachten (vgl. dazu 3.6.3). Gegenüber Beteiligungsunternehmen, die GEA nicht allein kontrolliert, z.B. bei Minderheitsbeteiligungen (z.B. < 50%) oder gemeinsam mit anderen Unternehmen gehaltenen Joint Ventures (z.B. 50%), gelten hingegen die im Folgenden erläuterten kartellrechtlichen Vorgaben ebenso wie unter Wettbewerbern.

3. HORIZONTALE WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNGEN

Im Verhältnis zu Wettbewerbern sieht das Kartellrecht zahlreiche Regelungen vor, die sicherstellen sollen, dass der Wettbewerb nicht eingeschränkt wird. Das Kartellverbot untersagt Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen mit anderen Unternehmen, die den Wettbewerb beschränken.

Unter Wettbewerbern versteht man Unternehmen, deren Produkte oder Dienstleistungen – gegebenenfalls nach einer Angebotsumstellung – aus Sicht der Abnehmer austauschbar sind oder die als potenzielle Wettbewerber in den Markt ohne erheblichen Aufwand eintreten können. Entscheidend ist dabei die (potenzielle) Tätigkeit auf demselben relevanten Markt. Dabei gilt immer die **gruppenweite Betrachtung** über alle Divisionen und Regionen hinweg, das heißt ein gewöhnlicher Zulieferer bzw. Kunde kann auch Wettbewerber sein, wenn eine andere als die in Vertragsbeziehungen stehende Konzerneinheit zu diesem Zulieferer bzw. Kunden im Wettbewerb steht. GEA kann auch Wettbewerber von Händlern für GEA Produkte sein, wenn GEA diese Produkte auch weiterhin direkt an Kunden vertreibt. Auch Zulieferer von GEA können Wettbewerber sein, wenn sie die Produkte im nachgelagerten Markt anbieten.

3.1. Verbotene Absprachen von Märkten oder Kunden

Vereinbarungen mit Wettbewerbern über die Aufteilung bzw. Zuteilung von Projekten, Gebieten, Produktbereichen, Mitarbeitenden und/oder von Kunden oder Kundengruppen sind verboten („Nichtangriffspakte“ oder Wettbewerbsverbote). Das Verbot einer Aufteilung von Märkten oder Kunden hängt dabei nicht von der Art und Weise ab, wie die Zuteilung vorgenommen wurde, z.B. gemäß Quoten, der Art und Größe des Kunden, direkt oder indirekt oder anderen Faktoren.

Es ist auch verboten, Vereinbarungen zu schließen oder andere Unternehmen dazu aufzufordern, bestimmte Kunden (z.B. bestimmte Molkereien) oder Kundengruppen (z.B. die Chemiebranche) nicht zu beliefern bzw. keine Geschäfte mit bestimmten Zulieferern oder Abnehmern (insbesondere Händlern) zu tätigen („Boycott“), z.B. durch

¹Soweit der Begriff „Mitarbeitende“ verwendet wird, sind damit alle Führungskräfte und Mitarbeitende gemeint unabhängig vom Geschlecht.

die Vereinbarung von sog. schwarzen Listen.

3.2. Verbotene Absprachen von Preisen oder Verkaufsbedingungen

GEA legt Preise unabhängig von den Mitbewerbern auf der Basis betriebswirtschaftlicher Kalkulationen fest. Wir treffen unter keinen Umständen mit Wettbewerbern Vereinbarungen über Preise. Dieses generelle Verbot gilt auch für einzelne preisrelevante Komponenten.

Verboten sind insbesondere Vereinbarungen über

- Verkaufspreise,
- Preiskomponenten,
- Rabatte, Skonti, Boni oder andere Nachlässe,
- Mindestpreise (z.B. keine Unter-Einstandspreis-Verkäufe),
- Preisspannen,
- Zielpreise,
- Nebenkosten,
- Preissteigerungen oder -senkungen (z.B. pauschale Abwälzung bzw. Weitergabe der Kosten für LKW-Maut oder Rohmaterialien),
- Einkaufspreise, die an Zulieferer gezahlt werden (z.B. Abstimmung hinsichtlich der Frage, wie sich die Wettbewerber bei Jahresverhandlungen positionieren sollen – außerhalb von genehmigten Einkaufsgemeinschaften, dazu unter 3.4).

Es sind auch Vereinbarungen über sonstige Geschäftsbedingungen verboten, wie beispielsweise

- AGB,
- Zahlungsbedingungen,
- Garantien,
- Dienstleistungen,
- Liefer- und Transportzeiträume,
- Ausschreibungen, Bieterverfahren und laufende Vertragsverhandlungen einschließlich der Frage, welches Unternehmen anbietet (zur Möglichkeit von gemeinsamen Angeboten, siehe unter 3.6).

Verboten sind nicht nur Vereinbarungen, also ausdrückliche oder stillschweigende, mündliche oder schriftliche Absprachen, sondern auch „abgestimmtes Verhalten“. Darunter versteht man alle Formen der Koordinierung des Marktverhaltens ohne Vereinbarung, um die Ungewissheit über das zukünftige Verhalten von Marktteilnehmern zu verringern. Abgestimmtes Verhalten liegt insbesondere vor, wenn Unternehmen vertrauliche (öffentlich nicht verfügbare) Informationen austauschen, die ihr Marktverhalten leichter erkennbar oder vorhersagbar machen, sodass sie sich aneinander anpassen können. Zu solchen Informationen zählen grundsätzlich alle in diesem Gliederungspunkt aufgelisteten. **Die Umsetzung einer Vereinbarung oder ein anderer Erfolg sind für die Rechtswidrigkeit nicht erforderlich. Verboten ist bereits die Vereinbarung an sich bzw. der Austausch der Informationen.**

3.3. Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen

3.3.1. Generelle Regelungen

Bereits eine einseitige Weitergabe von wettbewerbsrelevanten Informationen an Wettbewerber, zum Beispiel über Preise, kann von den Kartellbehörden als unzulässige Wettbewerbsbeschränkung gewertet und entsprechend sanktioniert werden. Die Behörden gehen dann davon aus, dass es als Folge der Informationsweitergabe zu einem abgestimmten Verhalten der Wettbewerber gekommen ist. Der Beweis des Gegenteils ist in solchen Fällen sehr schwierig. Maßgeblich ist, ob die weitergegebenen Informationen geeignet waren, die Ungewissheit über das konkrete Marktverhalten eines Wettbewerbers zu verringern oder Einfluss auf das konkrete Marktverhalten eines Wettbewerbers zu nehmen. Die Weitergabe derartiger wettbewerbsrelevanter Informationen von GEA an Wettbewerber ist deshalb ebenso untersagt wie die Entgegennahme und die Nutzung solcher Informationen von Wettbewerbern.

Das kann auch dann gelten, wenn solche Informationen öffentlich bekanntgegeben werden („Signalling“). Erhält GEA von Dritten relevante Informationen über Wettbewerber, kann dies rechtmäßig sein, wenn die Dritten nicht zum

Informationsaustausch im Wettbewerb instrumentalisiert werden. Kunden und Lieferanten dürfen im Rahmen der üblichen Verhandlungsstrategien Informationen über andere Kunden und Lieferanten offenlegen; **eine systematische Offenlegung solcher Informationen ist jedoch problematisch. Binden Sie daher in jedem Fall im Hinblick auf eine erfolgte bzw. geplante Offenlegung rechtzeitig die GEA Rechtsabteilung.**

Vertraulich zu behandelnde, wettbewerbsrelevante Informationen sind beispielsweise konkrete Angaben zu aktuellen und insbesondere künftigen Preisen, Kosten, Kalkulation, Mengen, Margen und Angeboten, zur strategischen Geschäftsplanung, zu Aufträgen, Kunden, Vertragsverhandlungen, Lieferungen, Umsätzen und Marktanteilen sowie zu geplanten Innovationen oder Investitionen.

Unbedenklich ist die Weitergabe öffentlich (für jedermann) verfügbarer Daten; dies gilt auch für „historische“ Daten, aus denen aufgrund des Zeitablaufs keine Rückschlüsse mehr auf aktuelles oder zukünftiges Marktverhalten gezogen werden können. Besondere Vorsicht ist geboten, wenn der Wettbewerb auf Grund der bestehenden Marktstruktur (z.B. wenige Anbieter, stabile Marktverhältnisse, leicht austauschbare Produkte, regionale Begrenzung) schon eingeschränkt ist.

Teilt ein Konkurrenzunternehmen von sich aus Informationen mit, die zur Beeinflussung des Wettbewerbs geeignet sind, müssen Mitarbeitende von GEA unmissverständlich klarstellen, dass sie einen derartigen Austausch nicht wünschen. **Zudem ist der Vorfall unverzüglich der GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool mitzuteilen.**

3.3.2. Branchentreffen und Verbandssitzungen / Dokumentationspflicht

Die Weitergabe und der Austausch wettbewerbsbeeinflussender Informationen sind auch im Rahmen von Branchentreffen oder Verbandssitzungen unzulässig. Teilnehmer von GEA müssen die Tagesordnung eines Branchentreffens oder einer Verbandssitzung vorab im Hinblick auf derartige „Tabu-Themen“ prüfen und gegebenenfalls für Änderungen sorgen. Zeichnet sich während der Sitzung ein verbotener Informationsaustausch oder eine verbotene Absprache ab, müssen die teilnehmenden Mitarbeitenden von GEA sofort gegen die Behandlung dieser Themen protestieren. Wenn die Sitzung unbeeinflusst fortgeführt wird, müssen die Teilnehmer von GEA die Sitzung verlassen. **In solchen Fällen ist der Vorfall der GEA Rechtsabteilung unverzüglich über das Compliance Approval Tool mitzuteilen (siehe dazu bereits oben 3.3.1).**

Jeder Mitarbeitende ist verpflichtet, sämtliche verfügbaren Unterlagen zu Verbandsmitgliedschaften (z.B. Aufnahmeanträge, Satzungen etc.) sowie zur Teilnahme an Verbandssitzungen (z.B. Einladungen und Tagesordnungen) zu archivieren, so dass diese bei Bedarf von der Konzernrevision, der GEA Rechtsabteilung oder Behörden auf ihre Vereinbarkeit mit dem Kartellrecht überprüft werden können.

Der Beitritt zu einem Verband oder einer vergleichbaren Einrichtung durch GEA bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool. Dies gilt auch, wenn ein Mitarbeitender im Rahmen seiner Tätigkeit bei GEA Mitglied in einem Verband oder einer vergleichbaren Einrichtung wird.

3.3.3. Marktstudien, Marktanalysen, Benchmarking und sonstige Marktinformationssysteme

Die Teilnahme an Marktstudien, Marktanalysen, Benchmarking-Verfahren und sonstigen Marktinformationssystemen zeichnet sich durch das Übermitteln oder Sammeln geschäftsrelevanter Informationen von einer Vielzahl von Wettbewerbern aus. Die Teilnahme an solchen Marktinformationssystemen oder Verfahren kann wettbewerbswidrig sein, wenn dadurch ein unzulässiger Austausch von Informationen (s.o.) stattfindet. Hintergrund ist die Sorge, dass es zu einem „Rückfluss“ von wettbewerbsrelevanten Informationen kommt. Genauer gesagt: Die Teilnehmer könnten mithilfe des „Informationsvermittlers“ in der Lage sein, Informationen in Bezug auf sensible Geschäftsdaten über Wettbewerber zu sammeln oder sich solche Daten zu erschließen.

Es ist im Rahmen derartiger Marktinformationssysteme grundsätzlich nicht zulässig, geschäftsrelevante Informationen über GEA anzubieten bzw. über Wettbewerber zu erhalten, es sei denn diese Informationen sind:

- ausreichend anonymisiert (d.h. es sind keine Rückschlüsse auf individuelle Unternehmen möglich, was in der Regel die Zusammenfassung / Aggregation der Daten von mindestens fünf statistisch relevanten Meldern voraussetzt) und zugleich
- nicht zukunftsbezogen (keine gemeinsamen Prognosen zu marktrelevanten Verhaltensweisen, wie z.B. Preisen und Mengen); oder sie sind
- ohnehin für jedermann öffentlich zugänglich, oder
- ausreichend veraltet (historisch, s.o.).

Die Teilnahme an oder die Nutzung von solchen Marktinformationssystemen bedarf stets der vorherigen Genehmigung der GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool.

3.4. Zusammenarbeit mit Wettbewerbern

Eine Zusammenarbeit mit Wettbewerbern ist grundsätzlich in verschiedenen Bereichen denkbar; beispielsweise können Kooperationen im Einkauf oder in der Forschung vereinbart werden, um auf diese Weise vorhandene Kompetenzen und Ressourcen optimal zu nutzen. Es gilt dabei der Grundsatz, dass die rechtliche Zulässigkeit einer Kooperation mit zunehmendem Abstand vom Kunden wahrscheinlicher wird. Eine Forschungsgemeinschaft ist also eher zulässig als eine Vertriebsgemeinschaft. Sonderformen von Kooperationen sind Arbeitsgemeinschaften, Bietergemeinschaften sowie Konsortien. Für diese gelten die Regelungen in Abschnitt 3.6.

Kooperationsvereinbarungen können zu einer Bündelung von Marktmacht und so zu Wettbewerbsbeschränkungen führen. Kartellrechtlich unzulässig sind jedenfalls Vereinbarungen, die wettbewerbsbeschränkende Regelungen, wie Kundenaufteilungen oder Preis(bestandteils)abreden, enthalten, welche nicht im unmittelbaren Zusammenhang mit den eigentlichen Kooperationsinhalten stehen oder zu einer erheblichen Wettbewerbsbeschränkung führen. Die Beurteilung der rechtlichen Zulässigkeit von Kooperationen mit Wettbewerbern hängt häufig vom Marktanteil der beteiligten Wettbewerber ab sowie von einer Reihe weiterer Faktoren, z.B. dem speziellen Inhalt oder dem Gegenstand der Vereinbarung. **Grundsätzlich bedürfen alle Formen der Zusammenarbeit mit Wettbewerbern der vorherigen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool, soweit sich nicht aus dem Abschnitt 3.5 (Kollegenlieferungen) etwas anderes ergibt. Bitte beachten Sie, dass im Hinblick auf eine klare Abgrenzung zwischen einer illegalen Absprache und einer legalen Zusammenarbeit eine vollständige Dokumentation notwendig ist (z.B. in einer Agenda) und sich der Informationsaustausch ausschließlich auf die für die Kooperation zwingend notwendigen Daten beziehen darf („Need-to-know-Prinzip“).**

Der vorherigen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung bedürfen insbesondere:

- Joint Venture-Verträge oder Beteiligung an sonstigen Gemeinschaftsunternehmen mit Wettbewerbern,
- Lizenzvereinbarungen mit Wettbewerbern,
- gemeinsame Produktion mit Wettbewerbern,
- gemeinsamer Einkauf mit Wettbewerbern,
- Verpflichtung eines Wettbewerbers als Lohnfertiger oder Subunternehmer bzw. die Verpflichtung von GEA als Lohnfertiger oder Subunternehmer eines Wettbewerbers,
- gemeinsame Angebote mit Wettbewerbern in Ausschreibungen (Bietergemeinschaften) sowie jeglicher Versuch, einen Wettbewerber bezüglich eines Ausschreibungsangebots oder im Rahmen eines Bieterverfahrens oder laufender Verhandlungen zu kontaktieren,
- Vereinbarungen mit einem Wettbewerber über Spezialisierungen (z.B. die Vereinbarung mit einem Wettbewerber, dass die eine Partei die Produktion eines bestimmten Produkts einstellen und das Produkt dann von der anderen Partei beziehen wird),
- Zusammenarbeit mit Wettbewerbern im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E),
- gemeinsame Definition von Anforderungen und Standards (Qualität, Material, Design etc.); diese können häufig auch Gegenstand von Treffen der Branchenverbände sein, sodass die Bestimmungen der Richtlinien unter Abschnitt 3.3.2 einzuhalten sind.

3.5. Belieferung unter Wettbewerbern („Kollegenlieferungen“)

Eine für GEA in der Praxis sehr relevante Fallgestaltung ist der Einkauf bei Wettbewerbern bzw. die Lieferung an Wettbewerber („Kollegenlieferungen“).

Solche Kollegenlieferungen sind grundsätzlich erlaubt, wenn diese nach Vorgaben des Kunden erfolgen. Kollegenlieferungen sind ferner grundsätzlich erlaubt, wenn

- der Vorgang „normalen“ Lieferverträgen mit Nicht-Wettbewerbern entspricht und
- sich auf einzelne Projekte oder Bestellungen bezieht.

Allerdings muss auch der dann erfolgende Informationsaustausch mit dem Wettbewerber auf die spezifische Komponente beschränkt sein, deren Bezug beabsichtigt und für die Durchführung des Geschäfts unverzichtbar ist (d.h. der generelle Austausch von Preislisten und sonstigen Konditionen ist untersagt, vgl. Abschnitt 3.3).

Kollegenlieferungen in beide Richtungen bedürfen der vorherigen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool, wenn sie in Form von längerfristigen Lieferverpflichtungen (also Vereinbarungen, die über den gelegentlichen Einzelfall hinausgehen, z.B. Rahmenverträge, Zuliefer- und Subunternehmerverträge) vereinbart werden. Das gilt auch dann, wenn die Vertragsparteien nicht direkt im Wettbewerb stehen, jedoch entweder in der Gruppe des Zulieferers oder des Abnehmers eine Gesellschaft existiert, die im Wettbewerb zu der Vertragspartei steht (siehe unter 3 zu dem Wettbewerbsbegriff).

3.6. Arbeitsgemeinschaften, Bietergemeinschaften und Konsortien

Für die Bildung einer Arbeitsgemeinschaft („ARGE“), einer Bietergemeinschaft („BIEGE“) oder eines Konsortiums sind oft spezifische Vorschriften der jeweiligen Ausschreibung sowie das Vergaberecht zu beachten. Es gilt Folgendes:

3.6.1. Zulässigkeit der Bildung von Arbeits- oder Bietergemeinschaften und Konsortien

Eine projektbezogene Kooperation im Rahmen einer ARGE oder BIEGE oder eines Konsortiums mit Unternehmen, die aufgrund ihrer gruppenweiten Geschäftstätigkeit nicht in Wettbewerb zu GEA stehen, ist in jedem Fall erlaubt (beispielsweise eine BIEGE der GEA mit einem Spezialunternehmen für Schwertransporte). Die Bildung einer ARGE oder BIEGE oder eines Konsortiums mit Wettbewerbern ist wettbewerbsrechtlich hingegen nur dann zulässig, wenn GEA und der Partner den Auftrag jeweils nicht allein durchführen könnte oder sich aus gewichtigen wirtschaftlichen Überlegungen nicht allein um den Auftrag bewerben würde. Dies schließt insbesondere aus, dass sich GEA gleichzeitig sowohl als Partner einer BIEGE oder ARGE oder eines Konsortiums als auch allein um denselben Auftrag bewirbt.

Legitime Gründe, warum GEA den Auftrag nicht allein durchführen kann, können darin liegen, dass für das Projekt benötigte Ressourcen fehlen, wie z. B.

- qualifiziertes Personal
- Know-How für erforderliche technische Kenntnisse und Verfahren
- Gerät und Material
- Referenzen und Zulassungen Sprachkenntnisse oder
- fehlende Kapazitäten.

Fehlende Kapazitäten können auch dadurch entstehen, dass GEA Angebote für andere Projekte abgegeben hat/mit Sicherheit und in naher Zukunft abgeben wird und mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit daraus Aufträge zu erwarten sind, die Kapazitäten binden würden. In die Kapazitätsbetrachtung sind die Ressourcen einzubeziehen, die im GEA Konzern insgesamt verfügbar sind, soweit deren Einsatz wirtschaftlich sinnvoll ist.

Gewichtige wirtschaftliche Überlegungen, sich nicht allein um einen Auftrag zu bemühen, können zum Beispiel dann gegeben sein, wenn

- die Durchführung des Auftrags zwar bei günstigem Verlauf ein positives wirtschaftliches Ergebnis erwarten lässt, die immanenten Risiken aber bei ungünstigem Verlauf zu einem erheblichen Verlust führen können,

- benötigte Geräte und Maschinen bei der Durchführung des Auftrags nicht abgeschrieben werden können und ihre weitere Nutzung ungewiss ist,
- ein Kunde ausdrücklich die Bildung einer ARGE/BIEGE wünscht (sofern dies dokumentiert ist).

Keine zulässigen Gründe für die Bildung einer ARGE/BIEGE sind zum Beispiel:

- das Verbessern des Wettbewerbsumfelds,
- das Ausbalancieren von Bieterinteressen,
- das Sicherstellen einer gleichmäßigen Kapazitätsauslastung der Marktteilnehmer,
- der Einblick in die Kalkulation der Konkurrenz.

Die Bildung einer Arbeits- oder Bietergemeinschaft oder eines Konsortiums mit einem Wettbewerber bedürfen der vorherigen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool unter Beachtung der Dokumentationspflichten gemäß 3.6.2.

Ebenso bedarf es der Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool, wenn GEA im Rahmen von Ausschreibungen und Bieterverfahren als Unterauftragnehmer eines Wettbewerbers tätig wird oder einen Wettbewerber als Unterauftragnehmer beauftragt (siehe bereits oben unter 3.5).

3.6.2. Prüfung und Prüfdokumentation

Vor Beteiligung an einer ARGE oder BIEGE oder einem Konsortium muss deren wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit anhand der vorstehenden Kriterien geprüft werden. Die Durchführung und Ergebnisse dieser Prüfung müssen vom zuständigen Projektmitarbeitenden dokumentiert werden, bevor die GEA Rechtsabteilung auf dieser Grundlage die Beteiligung an einer BIEGE oder ARGE oder einem Konsortium genehmigen kann. In der Dokumentation muss konkret und nachvollziehbar festgehalten werden, warum GEA den Auftrag nicht allein durchführen kann oder sich aus gewichtigen wirtschaftlichen Gründen nicht allein um den Auftrag bewerben würde.

Sofern nach den internen Richtlinien zusätzlich eine formale Genehmigung oder eine Vorstandsvorlage für das Projekt notwendig ist, muss darin vermerkt werden, dass die Zulässigkeit der ARGE oder BIEGE oder des Konsortiums gemäß dieser Wettbewerbsrichtlinie geprüft und bejaht und durch die GEA Rechtsabteilung genehmigt worden ist.

Wenn eine zulässige ARGE oder BIEGE oder ein zulässiges Konsortium vorliegt, ist innerhalb dieser/dieses der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen nur erlaubt, soweit dies für die gemeinsame Ausführung des Auftrags unverzichtbar ist, d.h. der Austausch ist auf das notwendige Mindestmaß zu beschränken.

3.6.3. Teilnahme von Schwestergesellschaften in Vergabe- oder Angebotsverfahren

Vorsicht gilt auch bei einer parallelen Teilnahme von Konzernschwestergesellschaften als Wettbewerber in einem Vergabe- oder Angebotsverfahren: Nach dem Vergaberecht wird bei öffentlichen Ausschreibungen eine Abschottung wie bei unabhängigen Wettbewerbern verlangt; private Wettbewerbsverfahren können ähnliche Vorgaben vorsehen. **Binden Sie daher vor einer parallelen Teilnahme von verschiedenen Konzerngesellschaften an Bieterverfahren und Ausschreibungen die GEA Rechtsabteilung rechtzeitig ein.**

4. Vertikale Beschränkungen

Im Umgang mit Kunden und Lieferanten, d.h. über verschiedene Produktions- oder Handelsstufen hinweg, verfügt ein Unternehmen über mehr Spielraum als im Umgang mit Wettbewerbern. Trotzdem gibt es auch hier eine Vielzahl von Vereinbarungen, die kartellrechtlich relevant sind.

4.1. Beeinflussung der Weiterverkaufspreise

Für die Beziehung zu allen Kunden von GEA, die einen Weiterverkauf von GEA Produkten beabsichtigen, d.h. Vertriebspartner wie Groß- und Einzelhändler aber auch Generalunternehmer, gilt insoweit Folgendes:

4.1.1. Fest- oder Mindestpreise für den Weiterverkauf

Es ist verboten, für den Weiterverkauf Fest- oder Mindestpreise festzulegen. Solche Vorgehensweisen werden als vertikale Preisbindung („Preisbindung der zweiten Hand“) bezeichnet und sind kartellrechtlich sehr kritisch. Daher darf GEA Verträge nicht im Namen des Weiterverkäufers mit dem Endkunden abschließen, für Weiterverkäufer Preisverhandlungen mit Endkunden durchführen oder sich an solchen beteiligen. Davon zu unterscheiden ist die grundsätzlich zulässige Mitteilung von unverbindlichen Preisempfehlungen („UVP“), wenn GEA keinen Einfluss auf die tatsächliche Einhaltung der Empfehlungen nimmt. Als Grundregel gilt, dass eine UVP ausgesprochen und erläutert werden darf, ein erneuter Hinweis darauf nur einmal erfolgen darf.

4.1.2. Überwachungssysteme für Verkaufspreise (Monitoring)

Zwar ist eine Überwachung von Verkaufspreisen nicht immer verboten. Das Wissen um die Existenz solcher Systeme kann jedoch zu einer faktischen Preisbindung führen (da sich die Weiterverkäufer „unter Druck gesetzt“ fühlen könnten) und wird sehr wahrscheinlich auch eine wesentlich kritischere Betrachtung durch die Behörden nach sich ziehen.

Die Einführung und Nutzung von Systemen zur Erfassung und Überwachung von Verkaufspreisen oder anderweitige Formen des Monitorings bedürfen daher der vorherigen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool.

4.2. Beeinflussung des Weiterverkaufs

Vereinbarungen sind kartellrechtlich kritisch, wenn sie Kunden (z.B. Distributoren) beim Weiterverkauf der erworbenen Produkte beschränken. Entsprechende Beschränkungen können sich beziehen auf

- das Gebiet, in dem der Kunde die Produkte weiterverkaufen darf, oder
- bestimmte Kunden/Kundengruppen, an die ein Weiterverkauf zulässig ist.

Die Zulässigkeit von Vereinbarungen zum Weiterverkauf hängt von verschiedenen Faktoren (z.B. Vertriebsorganisation, Marktposition) ab. Diese sind in jedem Einzelfall sorgfältig zu prüfen. Beschränkungen des Weiterverkaufs sind – wenn überhaupt – nur unter sehr engen Voraussetzungen und in Ausnahmefällen möglich. Zu unzulässigen Maßnahmen zählen auch indirekte Maßnahmen, wie

- Rabatte oder Boni zu reduzieren oder deren Gewährung zu verweigern, wenn bestimmte Gebiete/Kunden beliefert werden,
- die Liefermengen zu stoppen oder zu verringern (z.B. auf die Nachfrage innerhalb des Gebiets oder der Kundengruppe auf das bzw. auf die der Verkäufer beschränkt sein soll),
- mit einer Vertragskündigung zu drohen, oder
- ein Überwachungssystem für den Produktvertrieb einzurichten (z.B. durch die Verwendung verschiedener Labels, Seriennummern oder für einzelne Vertriebskanäle entworfene individuelle Warenzeichen, mit Hilfe derer dann jeweils das tatsächliche Lieferziel der Waren kontrolliert oder überwacht werden soll).

Alle Vereinbarungen mit denen GEA Kunden im Weiterverkauf der erworbenen Produkte beschränkt werden, bedürfen der vorherigen Genehmigung der GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool. Hiervon ausgenommen sind Vereinbarungen mit Unternehmen innerhalb des GEA Konzerns (s.o. unter 2 zum Konzernprivileg).

4.3. Ausschließlichkeitsvereinbarungen und Meistbegünstigungsklausel

Unter Ausschließlichkeits-/Exklusivitätsvereinbarungen fallen beispielsweise Verträge, bei denen

- ein Kunde (z.B. Molkerei) einen großen Anteil oder sogar seinen gesamten Bedarf an bestimmten Produkten ausschließlich bei GEA deckt („Alleinbezugsvereinbarungen“)
- ein Lieferant seine Produkte ausschließlich durch bzw. an GEA vertreibt („Alleinvertriebs- bzw. Alleinbelieferungsvereinbarung“) bzw. sich einem Wettbewerbs- und Direktlieferungsverbot unterwirft oder
- GEA sich verpflichtet, ausschließlich einen Kunden zu beliefern oder ausschließlich von einem Lieferanten Waren zu beziehen.

Die Zulässigkeit einer solchen Bezugsbindung oder Ausschließlichkeitsvereinbarung –selbst wenn keines der beteiligten Unternehmen marktbeherrschend ist (vgl. dazu Abschnitt 5 unten) – hängt von zahlreichen Faktoren des Einzelfalls ab. Solche Faktoren können beispielsweise sein

- der abgedeckte Anteil von Angebot und Nachfrage,
- die Laufzeit der Vereinbarung,
- ihre wirtschaftliche Notwendigkeit/Begründung, und der
- Marktanteil der Beteiligten.

Unter einer Meistbegünstigungsklausel versteht man eine Garantie eines Anbieters, nach der dieser mit anderen Kunden keine günstigeren oder bewusst schlechteren Vertragsbedingungen vereinbart bzw. sich verpflichtet, die Vertragsbedingungen anzupassen, sobald er anderen Kunden günstigere Vertragsbedingungen eingeräumt hat.

Sogenannte „nackte Wettbewerbsverbote“, das heißt ohne Bezug zu einem konkreten neutralen Rechtsverhältnis mit dem Zulieferer bzw. Kunden, sind verboten. Nachvertragliche Wettbewerbsverbote sind nur ausnahmsweise möglich und können in der Regel nicht für eine längere Laufzeit als ein Jahr vereinbart werden. Die Vereinbarung von (i) (nahezu) Ausschließlichkeits-/Exklusivitätsvereinbarungen (mit einer Bindungshöhe von kumulativ $\geq 80\%$ gemessen am Gesamtbedarf), (ii) Wettbewerbs- und Direktlieferungsverboten ebenso wie (iii) von längerfristigen Bezugsbindungen (von mehr als 5 Jahren mit einer Bindungshöhe von kumulativ $\geq 50\%$) sowie (iv) die Vereinbarung von Meistbegünstigungsklauseln mit Lieferanten bzw. Kunden bedarf der vorherigen Genehmigung durch die GEA Rechtsabteilung über das Compliance Approval Tool.

4.4. Einbindung von Handelsvertretern und Kommissionären

Für die Einbindung von Handelsvertretern gilt im Kartellrecht unter bestimmten Voraussetzungen ein sog. Privileg, das es ermöglicht, die Preise und die Auswahl der Kunden ausnahmsweise kartellfrei vorzugeben, weil sie insofern als unselbständiger „verlängerter Arm“ des Auftraggebers betrachtet werden. Hierfür muss der Handelsvertreter

- von kaufmännischen Risiken außerhalb seiner Provision freigestellt werden („echter“ Handelsvertreter), und
- darf nicht im gleichen Markt gleichzeitig auch als eigenständiger Händler bzw. Anbieter tätig sein.

Zudem darf der Handelsvertreter nicht gleichzeitig für zwei oder mehr Wettbewerber in einem Bieterverfahren oder Vertragsverhandlung auftreten.

Die Einbindung von Handelsvertretern bzw. Agenten und Kommissionären, die

- **eigenständige kaufmännische Risiken (z.B. Lager- und Warenrisiko) tragen sollen,**
- **auch selbständige Händler bzw. Anbieter sind, oder**
- **auch für andere Wettbewerber auftreten,**

muss deshalb vorab mit der GEA Rechtsabteilung abgestimmt werden. Ebenso ist mit der GEA Rechtsabteilung vorab abzustimmen, wenn GEA für Dritte als Handelsvertreter eingebunden werden soll. Binden Sie daher die GEA Rechtsabteilungen in den entsprechenden Fällen rechtzeitig ein. Der Abschluss von Vertriebsberaterverträgen bedarf einer Genehmigung über das Third Party Tool nach der Drittparteienrichtlinie.

5. Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Ebenso wie seine Wettbewerber (und jedes andere Unternehmen) strebt GEA nach einer starken Marktstellung. Das ist rechtlich erlaubt. Wenn GEA aber auf einem relevanten Markt eine marktbeherrschende Stellung erreicht, gelten bestimmte zusätzliche (strengere) kartellrechtliche Anforderungen. Wenn eine marktbeherrschende Stellung vorliegt, ist missbräuchliches Verhalten untersagt. Marktbeherrschung bedeutet die Fähigkeit, im Markt unabhängig vom Druck durch Wettbewerber oder Kunden agieren zu können. Kartellrechtlich relevant kann bereits ein **Marktanteil von ca. einem Drittel** oder die Abhängigkeit kleinerer Unternehmen sein. Denkbar ist eine marktbeherrschende Stellung auch auf absoluten Nischenmärkten. Zum Beispiel kann ein Maschinenbauer eine marktbeherrschende Stellung für (Original)-Ersatzteile haben, wenn der Marktanteil anderer Anbieter vernachlässigbar ist oder andere Anbieter Ersatzteile gar nicht anbieten (können).

Der „Missbrauch“ einer solchen Marktbeherrschung umfasst

- unfaires Verhalten gegenüber Lieferanten oder Kunden und/oder
- Vereinbarungen, die aufgrund der Auswirkungen, die sie auf Lieferanten oder Kunden haben, die Wettbewerber des marktbeherrschenden Unternehmens beeinträchtigen.

Eine Marktstellung tatsächlich zu bestimmen erfordert dabei zunächst die Definition des relevanten Marktes, was häufig eine schwierige Aufgabe darstellt. Dabei sind viele Faktoren zu berücksichtigen. Die Marktstellung hängt im Wesentlichen von der Frage ab, welche Produkte oder Dienstleistungen von den Kunden als austauschbar angesehen werden.

Die Bewertung der Frage, ob es sich bei einem bestimmten Verhalten um missbräuchliches Verhalten handelt oder nicht, hängt dabei häufig von einer komplexen rechtlichen und wirtschaftlichen Analyse ab.

Wenden Sie sich daher stets an die GEA Rechtsabteilung, falls Sie Anzeichen dafür sehen, dass GEA in einzelnen Bereichen eine marktbeherrschende Stellung haben könnte, insbesondere wenn der betreffende Marktanteil schätzungsweise 30% übersteigt.

6. Weitere Informationen & Kontakt

Mehr Informationen zum GEA Compliance-Programm finden Sie hier:

<https://www.gea.com/de/company/investor-relations/corporate-governance/compliance/index.jsp>

Den GEA Verhaltenskodex und die GEA Konzernrichtlinien, wie zum Beispiel die Integritätsrichtlinie, die Wettbewerbsrichtlinie und die Drittparteienrichtlinie sowie sonstige Regelungen, die für das Beschäftigungsverhältnis wichtig sind, finden GEA Mitarbeitende im **GEA Intranet**.

Bei Fragen zu Compliance wenden Sie sich bitte an

GEA Group Aktiengesellschaft
Legal & Compliance (G-LC)
Compliance & Principle Legal Matters
Peter-Müller-Str. 12
40468 Düsseldorf
compliance@gea.com

Änderungshistorie

Datum	Überarbeitung und Revision
1 Juni 2020	Review ohne Änderungen
1 Juni 2021	Review ohne Änderungen
06. April 2022	Einfügung weiterer Erläuterungen der Wettbewerbereigenschaft, Hinweis auf die Genehmigungs- und Anzeigepflichten über das Compliance Approval Tool, Aufnahme des Weiterverkäufer Verbots und des Verbots „nackter“ Wettbewerbsverbote, Genehmigungspflicht von Vertriebsberaterverträgen über das Third Party Tool.