



KARTELLRICHTLINIE

1. Zweck und Geltungsbereich

Eines der Grundprinzipien der Arvos Bidco S.à.r.l. und der Gesellschaften, an denen die Arvos Bidco S.à.r.l. direkt oder indirekt die Mehrheit des Gesellschaftskapitals oder der Stimmrechte hält (zusammen „ARVOS“ oder „das Unternehmen“ genannt), ist die strikte Einhaltung aller Gesetze und Vorschriften, in deren Geltungsbereich ARVOS tätig ist, sowie die Aufrechterhaltung hoher ethischer Standards bei allen Geschäftstätigkeiten von ARVOS.

Die Geschäftsleitung von ARVOS ist zutiefst überzeugt, dass sowohl den Interessen von ARVOS, seinen Mitarbeitern und verschiedenen Interessengruppen als auch den Interessen der Gesellschaft am besten mit einer Politik gedient ist, die einen fairen Wettbewerb gewährleistet. Aus diesem Grund vertritt ARVOS eine Politik, nach der die Kartellgesetze und -vorschriften, die den Schutz des fairen Wettbewerbs vor wettbewerbswidrigem Verhalten vorsehen, in jeder Hinsicht strikt einzuhalten sind.

Die Kartellrichtlinie („Richtlinie“) tritt mit sofortiger Wirkung in Kraft und ist für alle Geschäftsführer, Angestellten und sonstigen Mitarbeiter (zusammen „Mitarbeiter“) von ARVOS bindend.

2. Die Kartellgesetze sind zwingend einzuhalten – die Einhaltung liegt in der persönlichen Verantwortung jedes einzelnen Mitarbeiters

Es ist die bedingungslose Politik von ARVOS, alle geltenden Kartellgesetze weltweit einzuhalten und diese Einhaltung innerhalb von ARVOS durchzusetzen.

In dieser Richtlinie werden die grundlegenden Bestimmungen der Kartellgesetze zusammengefasst, die in den wichtigsten Rechtsordnungen, in denen ARVOS aktiv ist, gelten („Grundregeln“).

Alle Mitarbeiter von ARVOS sollten die Grundregeln und die besonderen Kartellvorschriften der jeweiligen Rechtsordnungen, in denen sie tätig sind oder die durch ihre Tätigkeit betroffen sind, kennen und strikt einhalten. Jeder Mitarbeiter ist persönlich für die Einhaltung der Grundregeln und der besonderen Kartellvorschriften verantwortlich. Die Nichteinhaltung wird von der Geschäftsleitung von ARVOS sehr ernst genommen und hat persönliche Konsequenzen für die jeweiligen Mitarbeiter.

3. Konsequenzen bei Verstößen gegen das Kartellrecht

Verstöße gegen das Kartellrecht können zu sehr ernsthaften Konsequenzen führen.

- Die Kartellbehörden verhängen hohe Bußgelder gegen Unternehmen, die gegen Kartellrecht, insbesondere die Bestimmungen zum Verbot von Preiskartellen, verstoßen. Nach europäischem Recht können Unternehmen mit Bußgeldern in Höhe von bis zu 10% ihres gesamten weltweiten Jahresumsatzes der Unternehmensgruppe belegt werden. Auch wenn die rechtswidrige Absprache nur eines von mehreren Produkten betrifft, wird das Bußgeld nach dem Gesamtumsatz der gesamten Unternehmensgruppe mit all ihren Produkten bemessen. Darüber hinaus können Verstöße gegen das Kartellrecht, die Auswirkungen auf mehr als ein Land haben, in mehreren Ländern parallel (was häufig geschieht) mit Bußgeldern belegt werden. Die verhängten Bußgelder sind in den letzten Jahren stetig gestiegen und haben eine Größenordnung erreicht, die die an Kartellen beteiligten Unternehmen in ihrer Existenz bedrohen.
- Zusätzlich zu den Bußgeldern können Unternehmen, die gegen Kartellrecht verstoßen, auch von Dritten (zum Beispiel Kunden) auf Schadensersatz verklagt werden, die direkt oder indirekt von diesem rechtswidrigen Verhalten betroffen sind. Während Schadensersatzklagen in Europa (im Gegensatz zu den USA) lange nicht sehr verbreitet waren, haben die Kartellbehörden in Europa vor einigen Jahren begonnen, die Geltendmachung solcher privaten Schadensersatzansprüche (oft „privatrechtliche Geltendmachung“ genannt) zu fördern, und es ist eine deutliche Tendenz zu erkennen, wonach die Anzahl und Höhe solcher Schadensersatzforderungen erheblich gestiegen sind und weiter steigen werden.
- Mitarbeiter, die gegen Kartellrecht verstoßen, sowie deren Vorgesetzte können von ihrem Arbeitgeber persönlich für den erlittenen Schaden haftbar gemacht werden und von den Kartellbehörden mit empfindlichen Bußgeldern belegt werden. Sollte festgestellt werden, dass Mitarbeiter von ARVOS gegen Kartellrecht verstoßen haben, kann dies den Ruf von ARVOS durch schlechte Presse ernsthaft beschädigen.
- Die Zahlung von Bußgeldern und Schadensersatz und damit verbundene Kosten sowie eine nachteilige Presse aufgrund von Verstößen gegen maßgebliches Kartellrecht können die langfristige Überlebensfähigkeit von ARVOS bedrohen. Aus diesem Grund toleriert die Geschäftsleitung von ARVOS kein Verhalten von Mitarbeitern, das nicht vollständig den Grundregeln und dem maßgeblichen Kartellrecht entspricht. Gegen jeden Mitarbeiter, der die Grundregeln und die maßgeblichen Kartellgesetze verletzt, können disziplinarische Maßnahmen eingeleitet und er kann in Regress genommen werden.
- Einige Länder wie die USA, Großbritannien und Tschechien und in bestimmten Fällen auch Deutschland verhängen zudem strafrechtliche Sanktionen gegen einzelne Mitarbeiter, die an kartellrechtswidrigen Absprachen beteiligt waren. Die strafrechtliche Verfolgung umfasst nicht nur persönliche Geldbußen (zusätzlich zu den gegenüber dem Unternehmen verhängten Geldbußen), sondern auch Gefängnisstrafen unterschiedlicher Dauer (in den USA ist in der Regel ein Jahr Gefängnis zu erwarten, unter Umständen bis zu drei Jahre, und auch in Deutschland sind Angebotsabsprachen ein strafrechtliches Vergehen).

- Klauseln, die nicht mit den verschiedenen Kartellgesetzen und -vorschriften im Einklang stehen, sind nichtig. Dies kann dazu führen, dass ein ganzer Vertrag ungültig und nicht durchsetzbar werden kann. Insbesondere Unternehmen, die mit einem Vertrag nicht (mehr) „zufrieden“ sind, suchen nach Gründen, sich ihren vertraglichen Verpflichtungen zu entziehen, und verwenden das „Kartellrechtsverstoß-Argument“.

4. Erhöhte Verfolgung und Durchsetzung

Es gibt keinen sicheren Hafen mehr. Inzwischen haben viele – mittlerweile über 100 – Rechtsordnungen, davon einige auch in Asien, Kartellgesetze erlassen. Besonders hervorzuheben ist, dass Verletzungen des Kartellrechts von den zuständigen Behörden zunehmend rigoros verfolgt werden und die Einhaltung des Kartellrechts durchgesetzt wird.

Darüber hinaus kann ein geschäftliches Verhalten, das in einigen Rechtsordnungen zwar noch legal ist, dennoch kartellrechtliche Auswirkungen auf andere Länder haben. Es ist unbedingt zu beachten, dass die Auswirkung auf andere Märkte alleine schon ausreicht, um einen möglichen Verstoß gegen das jeweilige Kartellrecht darzustellen. Zum Beispiel können in einer globalen Wirtschaft auch Aktivitäten außerhalb von Europa oder den USA Auswirkungen auf europäische und US-amerikanische Märkte haben und folglich unter das strenge europäische und US-amerikanische Kartellrecht fallen. Daher sind alle Mitarbeiter – auch diejenigen in Ländern, die kein Kartellrecht haben oder dies praktisch nicht durchsetzen – dazu angehalten, die Grundregeln einzuhalten.

5. Kronzeugenregelung

In Europa ist das wirksamste Instrument zum Aufspüren von Verletzungen des Kartellrechts und zur Durchsetzung der Einhaltung des Kartellrechts die Kronzeugenregelung der EU-Kommission. Die meisten EU-Mitgliedstaaten (wie z. B. Deutschland) sowie die USA haben ähnliche Regelungen eingeführt.

Der Kronzeugenregelung liegt das Prinzip zugrunde, dass jedes Unternehmen, das die jeweilige Behörde als erstes über ein bis dahin unbekanntes Kartell informiert und sie dabei unterstützt, die anderen Kartellmitglieder zu verfolgen, strafrechtlich nicht verfolgt wird oder eine erhebliche Reduzierung des Bußgeldes erhält. Der mit Abstand größte Teil der Kartelluntersuchungen der EU-Kommission in den letzten Jahren wurde mit Hilfe solcher „Informanten“ eingeleitet, die die Kommission im Austausch für den Erlass von Geldbußen informierten.

Daher sollte sich jeder Mitarbeiter bewusst sein, dass die Kartellbehörden früher oder später mit hoher Wahrscheinlichkeit Kenntnis von jeder Verletzung des Kartellrechts erlangen werden. Aufgrund der Kronzeugenregelung ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine Kartellrechtsverletzung über einen längeren Zeitraum geheim bleibt, in der Tat sehr gering.

6. Die drei Grundregeln des Kartellrechts

Ungeachtet der Unterschiede im Einzelnen kann das Kartellrecht prinzipiell auf drei wesentliche Regeln reduziert werden:

- Koordinieren Sie Ihr Verhalten im Markt nicht mit (potentiellen) Wettbewerbern.
- Schränken Sie die wirtschaftliche Freiheit von Kunden oder Lieferanten in Kauf- oder Lieferverträgen nicht unverhältnismäßig ein.
- Missbrauchen Sie Ihre Marktmacht nicht, um andere Wettbewerber vom Markt auszuschließen oder sie ohne guten Grund zu behindern oder anderweitig den Markt zu manipulieren.

Neben diesen Grundregeln, die sich mit dem Verhalten der jeweiligen Personen oder Gesellschaften in einem Markt befassen, enthalten die meisten Kartellgesetze auch Bestimmungen zum Umgang mit strukturellen Änderungen der Märkte durch Fusionen mit oder Übernahmen von Unternehmen oder Geschäften. Allerdings werden die jeweiligen Fusionskontrollbestimmungen in dieser Richtlinie nur kurz erwähnt, weil sie in den einzelnen Rechtsordnungen sehr unterschiedlich sind.

7. Vereinbarungen, abgestimmte Verhaltensweisen; Entscheidungen und Empfehlungen

Das Kartellrecht verbietet nicht nur Vereinbarungen, die wettbewerbswidrige Zwecke und Auswirkungen verfolgen, sondern auch aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen sowie Entscheidungen und Empfehlungen von Wirtschaftsverbänden oder Unternehmen, die eine ähnliche Wirkung haben.

Im Zusammenhang mit dem Kartellrecht wird der Begriff „Vereinbarung“ sehr weit verstanden. „Vereinbarungen“ können schriftlich oder mündlich sein, unterzeichnet oder nicht, rechtlich bindend oder nicht. Auch ein „Gentlemen’s Agreement“ ist eine Vereinbarung im Sinne des Kartellrechts. Bei neueren Fällen waren es oft E-Mails, die die Existenz einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung offenbarten.

Überdies bedeutet aus Sicht der Kartellbehörden die Tatsache, dass ein Unternehmen beim Abschluss einer „Vereinbarung“ nur eine begrenzte Rolle spielte oder sich für die Umsetzung der „Vereinbarung“ nicht uneingeschränkt einsetzte oder nur unter Druck von anderen Unternehmen daran teilnahm, nicht, dass das jeweilige Unternehmen nicht an der Vereinbarung beteiligt ist. Darüber hinaus ist der Tatbestand einer Kartellrechtsverletzung schon in dem Augenblick gegeben, in dem Sie eine wettbewerbswidrige Vereinbarung treffen, selbst wenn Sie diese nie im Markt umsetzen.

Wettbewerbswidrige Vereinbarungen sind auch dann verboten, wenn sie das Stadium einer „Vereinbarung“ nie erreichen, sondern in Form eines „aufeinander abgestimmten Verhaltens“ stattfinden. Ein aufeinander abgestimmtes Verhalten ist schon dann gegeben, wenn zwei oder mehr Unternehmen ihre Ansichten oder Informationen über ihr früheres oder beabsichtigtes Verhalten am Markt austauschen oder wenn eine Partei die andere Partei in Bezug auf ein bestimmtes Verhalten zu beeinflussen versucht. Aus diesem Grund dürfen Preiserhöhungen oder sonstige Marktinitiativen niemals mit Wettbewerbern diskutiert oder Wettbewerbern gegenüber angekündigt werden. Im Gegensatz dazu liegt keine abgestimmte Verhaltensweise vor, wenn das Marktverhalten der Wettbewerber lediglich beobachtet und

analysiert wird und dann autonom daraus Schlüsse gezogen werden, wie ARVOS auf Marktbewegungen von Wettbewerbern reagieren soll.

Das Verbot wettbewerbswidriger Vereinbarungen erstreckt sich auch auf Entscheidungen, Regeln und Empfehlungen von Wirtschaftsverbänden. Der Grund hierfür ist offensichtlich: Wenn es rechtswidrig ist, dass Unternehmen sich untereinander über Preise verständigen, muss es auch rechtswidrig sein, wenn Unternehmen einen Wirtschaftsverband gründen und dieser Verband eine Entscheidung oder Empfehlung hinsichtlich der Preise der Unternehmen trifft.

8. Umgang mit Wettbewerbern im Allgemeinen

- Sofern nicht unbedingt notwendig, sollten Sie keinen Kontakt mit Wettbewerbern haben. Sie müssen Ihre Marktstrategien unabhängig von Ihren Wettbewerbern festlegen. Jeder Kontakt wird den Argwohn der Kartellbehörden erregen. Es ist Ihnen jedoch gestattet, das Verhalten der Wettbewerber zu beobachten und autonom dieses Verhalten bei Ihrer Entscheidung über Ihre eigene Marktstrategie zu berücksichtigen.
- Verfassen Sie jede Korrespondenz (einschließlich E-Mails) mit Wettbewerbern sorgfältig. Verfassen Sie diese Korrespondenz so, als ob die Kartellbehörden sie lesen würden. Alle Treffen oder Telefongespräche mit Wettbewerbern sollten eine klare und unmissverständliche Tagesordnung haben. Diese Tagesordnung muss schriftlich verfasst werden und Protokolle von Gesprächen müssen die wesentlichen Diskussionspunkte zusammenfassen. Verfassen und prüfen Sie Protokolle über Treffen mit Wettbewerbern (insbesondere Treffen von Wirtschaftsverbänden) sehr sorgfältig, um Fehlinterpretationen hinsichtlich einer rechtswidrigen Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihren Wettbewerbern zu vermeiden. Bei Zweifeln konsultieren Sie den Compliance Officer.

9. Preisabsprachen sind verboten

- Besprechen Sie mit Wettbewerbern keine Preise oder Bestandteile von Preisen (und vereinbaren Sie solche auch nicht!). Preisabsprachen (ausdrücklich oder stillschweigend, einschließlich abgestimmter Verhaltensweisen) gelten als die schwerwiegendste Kartellrechtsverletzung überhaupt und sind unter keinen Umständen zulässig. Dies umfasst auch Vereinbarungen über Mindestpreise, Richtpreise, Preisinitiativen, Preiserhöhungen, Zuschläge und sonstige einzelne Preiselemente, Nachlässe und Rabatte.
- Informieren Sie Wettbewerber nicht über Ihre Preise oder von Ihnen beabsichtigte Preiserhöhungen oder -nachlässe. Allerdings sind Sie befugt, Ihre aktuellen und potenziellen Kunden im Rahmen des normalen Geschäftsbetriebs darüber zu informieren.
- Vermeiden Sie auf jeden Fall kritische Aussagen über die Preispolitik Ihrer Wettbewerber (wie etwa „Unternehmen A besitzt keine Preisdisziplin“), um eine falsche Interpretation einer solchen Aussage seitens der Kartellbehörde zu vermeiden.
- Besprechen Sie mit Wettbewerbern keine Einkaufspreise (und vereinbaren Sie insbesondere keine!).
- Vereinbaren Sie mit Ihren Wettbewerbern ohne vorherige Rechtsberatung keine gemeinsamen Einkäufe oder Verkäufe, da solche Vereinbarungen nur unter sehr begrenzten Bedingungen je nach Lage des Einzelfalls gestattet sind.

10. Koordination in Bezug auf Marktaufteilung, Kapazität, Produktion und Absatzmengen

- Besprechen Sie Möglichkeiten der Produktionsbegrenzung, die Festlegung von Produktionsquoten oder eine sonstige Beschränkung der Lieferung von Produkten oder Dienstleistungen nicht mit Wettbewerbern.
- Besprechen Sie Möglichkeiten der Marktaufteilung (zum Beispiel nach Gebieten, Kunden, Produkten oder Branchen) nicht mit Wettbewerbern.
- Besprechen Sie den möglichen Ausstieg aus einem Markt oder die Schließung eines Werks nicht mit Wettbewerbern. Vereinbarungen mit Wettbewerbern, deren Ziel die Schließung eines Werks oder die Beschränkung der Produktionskapazität sind, sind rechtswidrig. Lieferverträge mit Wettbewerbern in Verbindung mit der (geplanten) Schließung eines Werks müssen vor dem Beginn von Verhandlungen von der Rechtsabteilung von ARVOS geprüft werden.

11. Angebotsabsprachen gehören zu den schwerwiegendsten Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht

- Besprechen sie die Abgabe von Angeboten oder Ausschreibungen nicht vor Rücksprache mit der Rechtsabteilung von ARVOS mit Wettbewerbern. In vielen Ländern (wie etwa Deutschland, Großbritannien und USA) sind Angebotsabsprachen strafrechtliche Verstöße, die einen Betrug darstellen oder ihm gleichgestellt sind.

12. Kein Austausch von Informationen mit Wettbewerbern

Tauschen Sie keine wirtschaftlich sensiblen Informationen (einschließlich Preisgestaltung, Daten über Umsätze und Marktanteile) mit Wettbewerbern aus. Systeme für den Austausch von anonymen und historischen Daten können mit gewissen Einschränkungen zulässig sein, aber der Aufbau von oder die Beteiligung an solchen Systemen unterliegen der vorherigen Genehmigung des Compliance Officers von ARVOS. Dies gilt auch für von Dritten (insbesondere Wirtschaftsverbänden oder Dienstleistern) betriebene Informationssysteme, denen Sie möglicherweise beitreten möchten. Zulässig ist dagegen das unabhängige Sammeln von Informationen – getrennt vom Wettbewerber – über offizielle Webseiten oder sonstige öffentlich zugängliche Dokumentationen.

13. Rechtliche Vereinbarungen mit Wettbewerbern

- Bitten Sie die Rechtsabteilung von ARVOS, jede Vereinbarung zu prüfen, die Sie mit einem Wettbewerber abschließen möchten, bevor Sie diese mit einem externen Dritten (einschließlich eines Wettbewerbers) besprechen. Gewisse Vereinbarungen mit Wettbewerbern können unter bestimmten Umständen zulässig sein, wie zum Beispiel Co-Manufacturing-Vereinbarungen, Swap-Vereinbarungen, FuE-Vereinbarungen oder Spezialisierungsvereinbarungen. Allerdings können besondere Umstände am Markt oder einzelne Vertragsklauseln dazu führen, dass diese Vereinbarungen rechtswidrig sind.

14. Wirtschaftsverbände stellen stets ein Risiko für Verstöße gegen das Kartellrecht dar

- Seien Sie bei der Teilnahme an einem Verbandstreffen äußerst wachsam. Verbandstreffen sind Treffen zwischen Wettbewerbern! Alle Themen, die nicht zwischen Wettbewerbern besprochen werden dürfen (siehe oben), dürfen auch nicht bei einem Verbandstreffen diskutiert werden und dürfen darüber hinaus nicht der Gegenstand einer Entscheidung oder gar Empfehlung eines Verbands sein.
- Nehmen Sie nicht an Verbandstreffen teil, die keine eindeutige Tagesordnung haben. Fehlende oder ungenaue Tagesordnungen können das Misstrauen der Kartellbehörden hervorrufen.
- Nehmen Sie nicht an Treffen teil (oder verlassen Sie diese unverzüglich), wenn Themen besprochen werden, die zwischen Wettbewerbern verboten sind. Sie vermeiden einen Verstoß gegen das Kartellrecht nicht dadurch, dass Sie schweigen und sich nicht an den Gesprächen beteiligen. Sie müssen den Raum verlassen und Ihre Abwesenheit im Protokoll oder in einer persönlichen Mitteilung für die jeweilige Akte festhalten; schicken Sie eine Kopie dieses Protokolls oder dieser Mitteilung an den Compliance Officer von ARVOS.
- Besprechen Sie keinen kollektiven Ausschluss von bestimmten Kunden oder Lieferanten.
- Vermeiden Sie „zwanglose“ Treffen mit Wettbewerbern vor oder nach offiziellen Treffen von Verbänden. ARVOS behält sich das Recht vor, Ausgaben für solche „zwanglosen Treffen“ (insbesondere Einladungen von Wettbewerbern) nicht zu erstatten, sofern nicht bewiesen werden kann, dass das Treffen einem legitimen Geschäftszweck in Übereinstimmung mit dem Kartellrecht diene.

15. Achten Sie auf wettbewerbsbeschränkende Klauseln in Vertikalvereinbarungen

Während es sich bei „Horizontalvereinbarungen“ um Vereinbarungen zwischen Geschäftspartnern auf der gleichen Produktions- oder Vertriebsstufe (siehe oben) handelt, geht es bei „Vertikalvereinbarungen“ um Vereinbarungen zwischen Geschäftspartnern auf verschiedenen Produktions- oder Vertriebsstufen. Sie umfassen zum Beispiel Vereinbarungen zwischen Lieferant und Hersteller, Hersteller und Händler, Händler und Einzelhändler, Lizenzgeber und Lizenznehmer. Vertikalvereinbarungen an sich sind vom Kartellrecht nicht verboten. Allerdings sind gewisse Bestimmungen in Vertikalvereinbarungen, die eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung haben, verboten oder kartellrechtlich bedenklich.

Daher sollte jeder Mitarbeiter insbesondere die folgenden kritischen Klauseln in Vertikalvereinbarungen kennen:

a. Alleinvertriebsvereinbarungen

Alleinvertriebsvereinbarungen (bei der der Lieferant zustimmt, an nur einen Händler für den Weiterverkauf in einem bestimmten Gebiet zu verkaufen) können nach europäischem Kartellrecht rechtswidrig sein (was insbesondere vom Marktanteil der jeweiligen Parteien abhängig ist). Aus diesem Grund sollte vor Eingehen einer solchen Vereinbarung die Rechtsabteilung zu Rate gezogen werden.

b. Gebietsbeschränkungen

- Verboten Sie Ihren Kunden oder Händlern nicht, *die Produkte in einem anderen Land oder einer anderen geographischen Region zu verkaufen*, es sei denn, der Compliance Officer hat diese

restriktive Verpflichtung ausdrücklich genehmigt. Nach europäischem Recht dürfen Händler lediglich dazu verpflichtet werden, Kunden außerhalb des ihnen zugewiesenen Gebiets unter bestimmten Voraussetzungen nicht *aktiv* zu bewerben, während „*passive Verkäufe*“ (d. h. die Erfüllung unaufgeforderter Bestellungen) an Kunden außerhalb des zugewiesenen Gebiets nicht verboten werden dürfen. Im Gegensatz dazu ist es Herstellern in den USA im Allgemeinen gestattet, Händlern unabhängig angemessene und vertretbare Gebietsbeschränkungen aufzuerlegen. Allerdings ist es auch in den USA seitens eines Herstellers rechtswidrig, einem Händler auf Ersuchen eines konkurrierenden Händlers Gebietsbeschränkungen aufzuerlegen.

- Nach EU-Recht gelten *Verkäufe über das Internet* nicht als eine Form des aktiven Verkaufs und können daher nur dann beschränkt werden, wenn die Website speziell auf bestimmte Kundengruppen abzielt. Insbesondere die EU-Kommission gestattet die folgenden Einschränkungen bei Online-Verkäufen nicht: (i) wenn vom Händler gefordert wird, zu verhindern, dass Kunden, die in anderen Gebieten wohnen, dessen Website ansehen, oder diese an den Hersteller oder einen anderen Händler umzuleiten, (ii) wenn vom Händler gefordert wird, Transaktionen zu beenden, wenn die Kreditkartendaten des Kunden eine Adresse von außerhalb des Gebiets des Händlers aufweisen, (iii) wenn vom Händler gefordert wird, für online zu verkaufende Produkte einen höheren Preis zu zahlen oder seine Online-Verkäufe insgesamt zu beschränken.

c. **Wiederverkaufspreise**

Schreiben Sie Ihren Kunden oder Händlern keinen *Wiederverkaufspreis* für die Produkte vor, die ARVOS an sie liefert. Die Festsetzung von Preisen ist nur im Hinblick auf einen Handelsvertreter gestattet, der die Produkte im Namen von ARVOS verkauft und der den Anweisungen von ARVOS unterliegt. Die einem Hersteller oder Lieferanten auferlegte, jedoch verbotene Verpflichtung zur Preisbindung kann unterschiedliche Formen haben:

- einfache Festlegung eines Wiederverkaufspreises.
- Festlegung eines Mindestwiederverkaufspreises (im Gegensatz zur Festlegung eines Höchstwiederverkaufspreises, über dem der Käufer die Ware nicht verkaufen darf, was in den meisten Rechtsordnungen gestattet ist). Das Unternehmen kann jedoch seinen Kunden oder Händlern Preise unverbindlich *empfehlen*, aber der Grat zwischen „Empfehlung“ und „Vereinbarung“ ist schmal und alle Mitarbeiter müssen ganz besonders darauf achten, ihn nicht zu überschreiten. Hier muss die Rechtsabteilung zu Rate gezogen werden. Aus Listen für empfohlene Wiederverkaufspreise muss klar hervorgehen, dass diese nur Vorschläge und kein Mittel dafür sind, den Kunden zu binden oder zu zwingen. Händler dürfen nicht faktisch unter Druck gesetzt werden, sich nach der Preisliste zu richten.
- Festlegung der Gewinnspanne.
- Festlegung der Höchstgrenze für Rabatte.
- Regelungen, denen zufolge die Gewährung von Nachlässen oder die Beteiligung an Werbeaufwendungen von der Einhaltung eines bestimmten Levels von Wiederverkaufspreisen abhängig gemacht wird.
- Regelungen, die den Wiederverkaufspreis an den Preis von Wettbewerbern binden.

d. Wettbewerbsverbote und Alleinbezug

Exklusivitätsbindungen (Verbote zu Lasten des Händlers, Wettbewerbsprodukte herzustellen, zu kaufen oder zu verkaufen) und *Alleinbezugsvereinbarungen* (bei denen der Händler zustimmt, alle Waren einer bestimmten Kategorie oder einen sehr hohen Anteil seiner benötigten Waren von nur einem Lieferanten zu beziehen) können nach europäischem Kartellrecht rechtswidrig sein (was insbesondere von der Dauer der Beschränkung abhängig ist). Aus diesem Grund sollte vor Eingehen einer solchen Vereinbarung die Rechtsabteilung zu Rate gezogen werden.

e. „Meistbegünstigungsklauseln“

Dabei handelt es sich um Klauseln, die gewährleisten sollen, dass die bevorzugte Partei (= der Einkäufer) gleich gute Bedingungen erhält wie jeder andere Kunde der gewährenden Partei (= des Lieferanten). Nach europäischem Kartellrecht sind solche Klauseln dann allgemein zulässig, wenn der Marktanteil der beteiligten Parteien 30% nicht überschreitet.

f. „Englische Klauseln“ bzw. „Meet-or-release-Klauseln“

Solche Klauseln können als Gegensatz zur Meistbegünstigungsklausel angesehen werden. Sie sehen in der Regel vor, dass der Einkäufer den Lieferanten über billigere Angebote eines Dritten informiert. Der Lieferant hat dann das Recht, diesem Angebot zu entsprechen, und in diesem Fall wird der bestehende Vertrag entsprechend geändert. Sollte sich der Lieferant dagegen entscheiden, ist der Einkäufer berechtigt, von dem anderen Lieferanten zu beziehen. Es hängt von den einzelnen Umständen ab (insbesondere dem Marktanteil der jeweiligen Parteien, der genauen Formulierung der Klausel), ob eine solche Klausel gegen das Kartellrecht verstößt oder nicht. Daher sollte vor der Vereinbarung einer solchen Klausel juristischer Rat eingeholt werden.

In Verbindung mit den wichtigen oben genannten Klauseln ist zu beachten, dass einem Unternehmen auch dann ein Bußgeld auferlegt werden kann, wenn dessen Händler oder sonstiger „vertikaler“ Geschäftspartner die Klausel, die gegen Wettbewerbsrecht verstößt, nicht befolgt oder wenn die Klausel zwar „vermieden“ wird, die Geschäftspraxis jedoch eine entsprechende stillschweigende Vereinbarung erkennen lässt.

16. Missbrauch der Marktmacht ist verboten

Unternehmen, die eine „*marktbeherrschende Stellung*“ (grobe Faustregel: Marktanteil über 40%) in einem bestimmten Markt innehaben, ist es verboten, ihre Marktmacht zu „missbrauchen“. Soweit ARVOS in einem solchen Markt aktiv ist und eine solche „marktbeherrschende Stellung“ besitzt, gilt insbesondere Folgendes:

- Es ist Ihnen nicht gestattet, unfaire Methoden anzuwenden und Ihre Marktposition auszunutzen, um Wettbewerber vom Markt auszuschließen (z. B. durch Bedrohung von Wettbewerbern, durch Verdrängungspreise unterhalb der variablen Kosten, durch Preisdiskriminierung).
- Sie sind verpflichtet, Ihre Entscheidungen, mit einem bestimmten Lieferanten oder Händler oder sonstigen Kunden nicht zusammenzuarbeiten, auf legitime wirtschaftliche Gründe zu stützen. Ziehen Sie die Rechtsabteilung zu Rate, um eine beabsichtigte Weigerung zur Belieferung eines bestehenden oder potentiellen Kunden zu prüfen, bevor Sie sie umsetzen.
- Sie dürfen Ihre Kunden nicht durch lang laufende Verträge, die die Gesamtheit oder Mehrheit des jeweiligen Bedarfs abdecken, oder durch Rabattsysteme (Treuerabatte, Spitzenrabatte etc.) knebeln.

17. Fusionskontrolle

Das Kartellrecht verbietet nicht nur bestimmte wettbewerbswidrige *Verhaltensweisen* (siehe oben Ziffer 7–16), sondern regelt auch *strukturelle* Veränderungen des Marktes durch Zusammenschlüsse und Akquisitionen. Die genauen Regeln sind in den einzelnen Rechtsordnungen recht unterschiedlich. Bevor ein Unternehmen oder ein Geschäft gekauft oder verkauft werden oder der Zusammenschluss mit einem Unternehmen oder Geschäft erfolgt, muss deshalb Rechtsrat eingeholt werden, ob eine Fusionskontrollanmeldung oder eine entsprechende Freigabe notwendig ist und ob nach einer Anmeldung eine bestimmte Wartezeit eingehalten werden muss, bevor die Transaktion vollzogen wird.

Da ARVOS Fonds gehören, welche von Triton beraten werden, können andere zu von Triton beratenen Fonds gehörende Unternehmen Auswirkungen auf das Fusionskontrollverfahren und die entsprechende Entscheidung der Behörde haben. Deshalb muss die Rechtsabteilung von Triton informiert werden, bevor eine Vereinbarung über den Erwerb eines Geschäfts oder einer Gesellschaft oder den Zusammenschluss mit einem anderen Geschäft oder einer anderen Gesellschaft getroffen wird.

18. Ermittlungen durch Kartellbehörden

Falls eine Kartellbehörde Informationen wünscht oder vor Ort zu einer Untersuchung erscheint,

- müssen Sie unverzüglich die Geschäftsführung, den Compliance Officer und die Rechtsabteilung von ARVOS informieren und
- dürfen sie keine Aussage machen, ohne zuvor einen Rechtsanwalt konsultiert zu haben.

ARVOS wird ein Merkblatt über das korrekte Verhalten bei so genannten Dawn Raids (überraschende Hausdurchsuchungen) der Kartellbehörden erlassen.

19. Nutzen Sie das Kartellrecht zum Schutz Ihrer eigenen Interessen!

Falls Sie Kenntnis erlangen von Vereinbarungen oder Praktiken, hinsichtlich derer Sie den Verdacht haben, dass sie Marktaufteilungen, Ausschlüsse, Preismissbrauch oder sonstige Verhaltensweisen beinhalten, die Sie für rechtswidrig halten, informieren Sie bitte unverzüglich den Compliance Officer und/oder die

Rechtsabteilung von ARVOS. Dabei ist der Faktor Zeit entscheidend, insbesondere im Hinblick auf die Kronzeugenregelungen der verschiedenen Rechtsordnungen (siehe Punkt 5 dieser Richtlinie).

20. Fragen

Sollten Sie Fragen zu den Grundregeln des Kartellrechts oder des Wettbewerbsrechts allgemein haben, wenden Sie sich bitte an folgende Personen:

- Matthias Mautner, E-Mail: matthias.mautner@arvos-group.com; Festnetz: +49 (0) 6221 7532 108, Mobilfunk: +49 (0) 171 228 6019
- Christopher Pilgrim, E-Mail: christopher.pilgrim@arvos-group.com; Festnetz: +49 (0) 6221 7532 104, Mobilfunk: +49 (0) 176 1859 2045
- Katsuhiko Kurita, E-Mail: katsuhiko.kurita@arvos-group.com; Festnetz: +81 78303 5704, Mobilfunk: +81 905129 6186.

21. Inkrafttreten

Diese Richtlinie tritt mit sofortiger Wirkung in Kraft.

Luxemburg, den 2. Oktober 2015



Ludger Heuberg



Karsten Stückrath



David Breckinridge



Matthias Mautner