battenfeld-cincinnati

battenfeld-cincinnati

Anti-Kartellrichtlinie

(Stand: 21. März 2023)

Sustainable
Solutions
Worldwide.

Inhalt

1. Zweck und Geltungsbereich 3
2. Was ist Kartellrecht? 3
3. Die Kartell-Gesetze sind zwingend einzuhalten - die Einhaltung liegt in der persönlichen Verantwortung jedes einzelnen Mitarbeiters 3
4. Ernsthafte Konsequenzen bei Verstößen gegen das Kartellrecht 4
5. Kein sicherer Hafen 4
6. Kronzeugenregelung 5
7. Die drei Grundregeln des Kartellrechts 5
8. Vereinbarungen, abgestimmte Verhaltensweisen; Entscheidungen und Empfehlungen 5
9. Umgang mit Wettbewerbern im Allgemeinen 6
10. Preisabsprachen sind verboten 6
11. Eine Koordination in Bezug auf Marktaufteilung, Kapazität, Produktion und Absatzmengen ist nicht gestattet 6
12. Submissionsabsprachen gehören zu den schwerwiegendsten Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht 7
13. Kein Austausch von Informationen mit Wettbewerbern 7
14. Rechtliche Vereinbarungen mit Wettbewerbern 7
15. Wirtschaftsverbände stellen stets ein Risiko für Verstöße gegen das Kartellrecht dar 7
16. Achten Sie auf wettbewerbsbeschränkende Klauseln in Vertikalvereinbarungen 7
17. Missbrauch der Marktmacht ist verboten 8
18. Fusionskontrolle 9
19. Ermittlungen durch Kartellbehörden 9
20. Nutzen Sie das Kartellrecht zum Schutz Ihrer eigenen Interessen! 9
21. Fragen 9

Anlage 1 10

Sustainable
Solutions
Worldwide.

1. Zweck und Geltungsbereich

Eines der Grundprinzipien von battenfeld-cincinnati (d.h. der BC Extrusion Holding GmbH und allen Gesellschaften, deren Anteile direkt oder indirekt von der BC Extrusion Holding GmbH gehalten werden) (zusammen „battenfeld-cincinnati" genannt) ist die strikte Einhaltung aller Gesetze und Vorschriften, in deren Geltungsbereich battenfeld-cincinnati tätig ist, sowie die Aufrechterhaltung hoher ethischer Standards bei allen Geschäftstätigkeiten von battenfeld-cincinnati. Dies gilt ebenso für alle Schwesterunternehmen innerhalb der Extrusion Technology Group B.V..

Die Geschäftsführung von battenfeld-cincinnati ist zutiefst überzeugt, dass sowohl den Interessen von battenfeld-cincinnati, deren Mitarbeitern[1] und verschiedenen Interessensgruppen als auch den Interessen der Gesellschaft am besten mit einer Politik gedient ist, die einen fairen Wettbewerb gewährleistet. Aus diesem Grund vertritt battenfeld-cincinnati eine Politik, nach der die Kartell-Gesetze und -Vorschriften, die den Schutz des fairen Wettbewerbs vor wettbewerbswidrigem Verhalten vorsehen, in jeder Hinsicht strikt einzuhalten sind.

Die Kartell-Richtlinie („Richtlinie") tritt mit sofortiger Wirkung in Kraft und ist für alle Geschäftsführer, Angestellten und sonstigen Mitarbeiter (zusammen „Mitarbeiter") von battenfeld-cincinnati bindend.

Bitte beachten Sie den zusammenfassenden Überblick in **Anlage 1,** der auch als Aushang verfügbar ist.

2. Was ist Kartellrecht?

Das Kartellrecht soll einen fairen Wettbewerb zum Nutzen der gesamten Volkswirtschaft (letztlich vor allem der Konsumenten) ermöglichen und sicherstellen. Um die Märkte funktionsfähig zu halten, verbietet das Kartellrecht jede Form von Absprachen oder abgestimmten Verhaltensweisen, die zu einer Ausschaltung, Verfälschung oder Beschränkung des Wettbewerbs führen können.

Das Kartellverbot umfasst vor allem Preisabsprachen, die Angleichung sonstiger Geschäftsbedingungen, kollektive Boykottaufrufe gegen bestimmte Lieferanten oder Kunden, die Einschränkung oder Kontrolle von Produktion, Absatzmärkten, technischen Entwicklungen oder Investitionen, die Aufteilung von Absatzmärkten oder Bezugsquellen, die Zuweisung von Kunden oder Kundengebieten sowie Bieterabsprachen (bei öffentlichen oder privaten Ausschreibungen). Auch schon der bloße Austausch von wettbewerblich sensiblen Informationen zwischen Mitbewerbern kann einen Kartellverstoß begründen.

Absprachen und abgestimmte Verhaltensweisen können auf verschiedene Art und Weise getroffen werden, z.B. per E-Mail, per Telefon, bei Geschäftsessen, auf Messen, bei privaten Treffen, etc. Bereits jedes formelle oder informelle Erlangen eines „gemeinsamen Verständnisses" kann eine abgestimmte Verhaltensweise sein (z.B. *Gentlemens' Agreement*). Für einen Kartellrechtsverstoß spielt es auch keine Rolle, ob die Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise tatsächlich umgesetzt wird – verboten ist bereits die Absprache an sich, selbst wenn sich letztlich keiner daran hält.

3. Die Kartell-Gesetze sind zwingend einzuhalten - die Einhaltung liegt in der persönlichen Verantwortung jedes einzelnen Mitarbeiters

Es ist die bedingungslose Politik von battenfeld-cincinnati, alle geltenden Kartell-Gesetze weltweit einzuhalten und diese Einhaltung innerhalb von battenfeld-cincinnati durchzusetzen. In dieser Richtlinie werden die grundlegenden Bestimmungen der Kartell-Gesetze zusammengefasst, die in den wichtigsten Rechtsordnungen, in denen battenfeld-cincinnati aktiv ist („Grundregeln"), gelten.

Alle Mitarbeiter von battenfeld-cincinnati müssen die Grundregeln und die besonderen Kartell-Vorschriften 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 Kartell-Vorschriften verantwortlich. Die Nichteinhaltung wird von der Geschäftsführung von battenfeld-cincinnati sehr ernst genommen und hat persönliche Konsequenzen für die jeweiligen Mitarbeiter.

[1] Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in dieser Richtlinie auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

4. Ernsthafte 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), die direkt oder indirekt von diesem rechtswidrigen Verhalten betroffen sind, auf *Schadensersatz* verklagt werden. 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.

- Sollte festgestellt werden, dass Mitarbeiter von battenfeld-cincinnati gegen Kartellrecht verstoßen haben, kann dies den *Ruf von battenfeld-cincinnati* durch schlechte Presse ernsthaft beschädigen.
- Die Zahlung von Bußgeldern, Schadensersatz und damit verbundenen Kosten sowie eine nachteilige Presse auf Grund von Verstößen gegen maßgebliches Kartellrecht können die langfristige Überlebensfähigkeit von battenfeld-cincinnati bedrohen. Aus diesem Grund toleriert die Geschäftsführung von battenfeld-cincinnati kein Verhalten von Mitarbeitern, das nicht vollständig den Grundregeln und dem maßgeblichen Kartellrecht entspricht. Gegen jeden Mitarbeiter, der die Grundregeln und die maßgeblichen Kartell-Gesetze verletzt, werden *disziplinarische Maßnahmen (*bis hin zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund) eingeleitet.
- Einige Länder wie die USA und Großbritannien und in bestimmten Fällen auch Deutschland und Österreich 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 sind in der Regel ein Jahr Gefängnis zu erwarten, möglicherweise bis zu drei Jahre, und auch in Deutschland und Österreich sind Angebotsabsprachen ein strafrechtliches Vergehen, das Gefängnisstrafe nach sich ziehen kann).

Klauseln, die nicht mit den verschiedenen Kartell-Gesetzen 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 „Kartellrechts-Verstoß-Argument".

5. Kein sicherer Hafen

Es gibt keinen sicheren Hafen mehr. Inzwischen haben viele - mittlerweile über 100 – Rechtsordnungen, davon auch in Asien (u.a. China), Kartell-Gesetze 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, 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 – verpflichtet, die Grundregeln einzuhalten.

6. 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 und Österreich) 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 Kartell-Mitglieder zu verfolgen, strafrechtlich nicht verfolgt wird oder eine erhebliche Reduzierung des Bußgeldes erhält. Der mit Abstand größte Teil der Kartell-Untersuchungen der EU-Kommission in den letzten Jahren wurde mit Hilfe solcher „Informanten" eingeleitet, die die EU Kommission im Austausch für den Erlass von Geldbußen informierten.

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

7. Die drei Grundregeln des Kartellrechts

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

- Koordinieren Sie Ihr Verhalten im Markt nicht mit (potenziellen) 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 Kartell-Gesetze 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.

8. 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 Wettbe-

werbern 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 battenfeld-cincinnati 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.

9. Umgang mit Wettbewerbern im Allgemeinen

- Sofern nicht unbedingt notwendig, sollen Sie keinen Kontakt mit Wettbewerbern haben. Sie müssen Ihre Markt-Strategien 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 Markt-Strategie zu berücksichtigen.
- Verfassen Sie jede Korrespondenz (einschließlich E-Mails) mit Wettbewerbern sorgfältig. Verfassen Sie diese Korrespondenz so, als ob die Kartellbehörden sie lesen würden. 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.

10. 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.

11. Eine Koordination in Bezug auf Marktaufteilung, Kapazität, Produktion und Absatzmengen ist nicht gestattet

- 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 ist, sind rechtswidrig. Lieferverträge mit Wettbewerbern in Verbindung mit der (geplanten) Schließung eines Werks müssen vor dem Beginn von Verhandlungen von einem Rechtsberater geprüft werden.

12. Submissionsabsprachen gehören zu den schwerwiegendsten Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht

Besprechen sie die Abgabe von Angeboten oder Ausschreibungen nicht vor Rücksprache mit einem Rechtsberater mit Wettbewerbern. In vielen Ländern (wie etwa Deutschland, Österreich, den USA und UK) sind Submissionsabsprachen strafrechtliche Verstöße, die einen Betrug darstellen oder ihm gleichgestellt sind.

13. 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 erfordern vorheriges „grünes Licht" durch einen externen Rechtsberater. 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.

14. Rechtliche Vereinbarungen mit Wettbewerbern

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

15. 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 einer persönlichen Mitteilung für die jeweilige Akte festhalten; schicken Sie eine Kopie dieses Protokolls oder dieser Mitteilung an den Compliance Officer von battenfeld-cincinnati.
- Besprechen Sie keinen kollektiven Ausschluss von bestimmten Kunden oder Lieferanten.
- Vermeiden Sie „zwanglose" Treffen mit Wettbewerbern vor oder nach offiziellen Treffen von Verbänden. battenfeld-cincinnati 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 diente.

16. Achten Sie auf wettbewerbsbeschränkende Klauseln in Vertikalvereinbarungen

Während es sich bei „H*orizontal*vereinbarungen" um Vereinbarungen zwischen Geschäftspartnern auf der gleichen Produktions- oder Vertriebsebene (siehe oben) handelt, geht es bei „*Vertikal*vereinbarungen" um Vereinbarungen zwischen Geschäftspartnern auf verschiedenen Produktions- oder Vertriebsebenen. 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 wettbewerbs-beschränkende 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 ein Rechtsberater zu Rate gezogen werden.

b. Gebietsbeschränkungen

Verbieten Sie Ihren Kunden oder Händlern nicht*, die Produkte in einem anderen Land oder einer anderen geographischen Region zu verkaufen*, es sei denn, ein Rechtsberater 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.

c. Wiederverkaufspreise

Schreiben Sie Ihren Kunden oder Händlern keinen *Wiederverkaufspreis* für die Produkte vor, die battenfeld-cincinnati an diese liefert. Die Festsetzung von Preisen ist nur im Hinblick auf einen Handelsvertreter gestattet, der die Produkte im Namen von battenfeld-cincinnati verkauft und der den Anweisungen von battenfeld-cincinnati unterliegt.

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 Rechtsrat eingeholt 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 anderen 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 Meistbegünstigtenklausel 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.

17. Missbrauch der Marktmacht ist verboten

Unternehmen, die eine *„marktbeherrschende* Stellung" (grobe Faustregel: Marktanteil über 40% oder zusammen mit zwei Wettbewerbern 50 %) in einem bestimmten Markt innehaben, ist es verboten, ihre Marktmacht zu „missbrauchen". Das gleiche gilt im Fall von überlegener Marktmacht. Diese liegt vor, wenn eine Abhängigkeit anderer Unternehmen besteht.

Soweit battenfeld-cincinnati 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, Händler oder sonstigen Kunden nicht zusammen zu arbeiten, auf legitime wirtschaftliche Gründe zu stützen. Ziehen Sie eine externe Rechtsberatung zu Rate, um eine beabsichtige Weigerung zur Belieferung eines bestehenden oder potenziellen Kunden zu prüfen, bevor Sie dies tun.
- 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.

18. Fusionskontrolle

Das Kartellrecht verbietet nicht nur bestimmte wettbewerbswidrige *Verhaltensweisen* (oben Ziffern 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 wird oder der Zusammenschluss mit einem Unternehmen oder Geschäft erfolgt, muss deshalb Rechtsrat eingeholt werden, ob eine Fusionskontroll-Anmeldung oder eine entsprechende Freigabe notwendig ist und ob nach einer Anmeldung eine bestimmte Wartezeit eingehalten werden muss, bevor die Transaktion vollzogen wird.

Da battenfeld-cincinnati Teil der Industrie Holding Nimbus ist, können andere Unternehmen der Nimbus-Gruppe Auswirkungen auf das Fusionskontrollverfahren und die entsprechende Entscheidung der Behörde haben. Deshalb muss die Rechtsabteilung von Nimbus 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.

19. Ermittlungen durch Kartellbehörden

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

- müssen Sie unverzüglich den Chief Compliance Officer von battenfeld-cincinnati informieren und
- dürfen Sie keine Aussage machen, ohne zuvor einen Rechtsanwalt konsultiert zu haben.

battenfeld-cincinnati wird besondere Richtlinien über das korrekte Verhalten bei so genannten Dawn-Raids (überraschende Hausdurchsuchungen) der Kartellbehörden erlassen.

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

Falls Sie Kenntnis erlangen von Vereinbarungen oder Praktiken, hinsichtlich derer Sie den Verdacht haben, dass diese Marktaufteilungen, Ausschlüsse, Preismissbrauch oder sonstige Verhaltensweisen beinhalten, die Sie für rechtswidrig halten, informieren Sie bitte den Compliance Officer von battenfeld-cincinnati.

21. Fragen

Sollten Sie Fragen zu den Grundregeln des Kartellrechts oder des Wettbewerbsrechts allgemein haben, wenden Sie sich bitte an den zuständigen Compliance Officer von battenfeld-cincinnati, der Ihre Fragen beantworten oder Rechtsrat einholen wird.

Inkrafttreten

Diese Richtlinie ersetzt die Richtlinie vom 9.3.2017 und tritt zum 21. März 2023 in Kraft.

Bad Oeynhausen, 21. März 2023

BC Extrusion Holding GmbH

Gerold Schley

Stephan Kiesner

Sustainable
Solutions
Worldwide.

Anlage 1

Beispiele

Verhalten gegenüber Mitbewerbern

Absprachen oder Abstimmungen mit Mitbewerbern über Preise, Rabatte, Konditionen für Kunden, Quoten, Kosten, Umsatzzahlen, Kalkulationen, Kapazitäten, Marktaufteilungen, individuelle Marktanteile oder dergleichen sind verboten. Auch der indirekte Austausch über Dritte (z.B. über einen gemeinsamen Lieferanten oder Kunden) ist untersagt, wenn etwa eine Koordinierung der Preise über einen Dritten erfolgt, der als „Drehkreuz" fungiert.

Absprachen im Rahmen von Ausschreibungen sind verboten. Dazu zählen zum Beispiel Absprachen sich bei verschiedenen Ausschreibungen keine Konkurrenz zu machen oder aufeinander abgestimmte Angebote abzugeben. Informationen über Angebote in Ausschreibungsverfahren dürfen ebenfalls nicht an Mitbewerber weitergegeben werden.

Der Austausch von wettbewerblich sensiblen Informationen zwischen Mitbewerbern ist verboten. Sprechen Sie mit Mitbewerbern insbesondere nicht über Preise, Kalkulationen, Preisbestandteile (z.B. Rabatte, Boni, Zuschläge) sowie geplante Preiserhöhungen bzw. -senkungen. Auch sonstige strategische Informationen (wie Kosten, Kapazitäten, Auftragseingänge, etc.) dürfen nicht an Mitbewerber weitergegeben werden.

Es ist grundsätzlich nicht verwerflich, wenn Sie sich auf beruflicher, informeller oder sozialer Ebene mit Mitbewerbern treffen. Achten Sie jedoch streng darauf, dass Sie im Rahmen solcher Treffen keine wettbewerblich sensiblen Themen besprechen.

Kooperationen mit Mitbewerbern können im Einzelfall zulässig sein. Das gilt z.B. für Vereinbarungen über gemeinsame Forschung und Entwicklung oder gemeinsame Einkaufs- und/oder Verkaufsprozesse. Unter strengen Voraussetzungen können auch Bietergemeinschaften für einzelne Projekte erlaubt sein. Eine genaue rechtliche Prüfung ist in diesen Fällen unerlässlich. Entsprechende Vereinbarungen dürfen nicht ohne vorherige Prüfung durch den zuständigen Compliance Officer getroffen werden.

Lieferbeziehungen zwischen Mitbewerbern (sog. „Kollegenlieferungen") sind aufgrund des damit einhergehenden Informationsaustausches kartellrechtlich kritisch. Wenn ein Mitbewerber Interesse am Erwerb eines Produkts äußert, das er selbst nicht führt und an einen anderen Geschäftspartner verkaufen möchte, kontaktieren Sie vor Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung den zuständigen Compliance Officer.

Eine eigeständige Beobachtung der Mitbewerber auf dem Markt ist zulässig. Hierzu dürfen öffentliche oder von unabhängigen Marktforschungsinstituten aufbereitete Informationen verwendet werden. Auch vom Mitbewerber selbst öffentlich bekanntgegebene oder ausgeschilderte Preise dürfen verwendet werden. Gleiches gilt für allgemeine Produktbeschreibungen oder Unternehmensinformationen.

Absprachen zwischen Gesellschaften, die unter der einheitlichen Leitung eines Mutterkonzerns stehen, sind nicht vom Kartellverbot umfasst. Zwischen konzernverbundenen Gesellschaften dürfen z.B. ohne Weiteres Absatzgebiete oder Preise einvernehmlich festgelegt werden. In diesem Bereich gilt das so genannte „Konzernprivileg".

Verhalten gegenüber Geschäftspartnern (Lieferanten bzw. Kunden)

Es ist verboten, Kunden und/oder Lieferanten Preise für den Weiterverkauf vorzugeben oder Preise zu beeinflussen. Neben der Festlegung sog. „Wiederverkaufspreise" ist auch die Festsetzung von Berechnungsmethoden für die Preisgestaltung (z.B. in Form von Obergrenzen für Preisnachlässe oder Vorgaben für Rabatte), Mindestpreisen und Preis-spannen verboten

Ein Austausch mit Geschäftspartnern über wettbewerblich sensible Informationen (z.B. Preise, Planungen, Geschäftsbedingungen, etc.) betreffend andere Geschäftspartner ist verboten.

Grundsätzlich ist es einem marktbeherrschenden Unternehmen verboten, den Restwettbewerb zu beseitigen (etwa durch Exklusivbindungen oder in Form von Treuerabatten) sowie Lieferanten oder Kunden auszubeuten.

Die Abgabe unverbindlicher Preisempfehlungen ist kartellrechtlich erlaubt. „Unverbindlich" bedeutet ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Einhaltung der Preisempfehlung nicht verpflichtend ist. Es darf auch kein wirtschaftlicher oder sozialer Druck zur Einhaltung der Preisempfehlung ausgeübt werden. Auch die Vorgabe von Höchstpreisen ist zulässig, solange unterhalb dieser Preisobergrenzen ein Wettbewerb weiterhin möglich ist (die Preisobergrenzen sich faktisch also nicht wie Fest- oder Mindestpreise auswirken). Eine Vorgabe von unverbindlichen Preisempfehlungen bzw. Höchstpreisen bedarf einer vorherigen rechtlichen Prüfung.

Wenn sich ein Lieferant gegenüber einem Kunden verpflichtet, keinem anderen Abnehmer bessere Konditionen anzubieten (sog. „Meistbegünstigungsklausel"), handelt es sich um eine kartellrechtlich kritische Vereinbarung, die rechtlich geprüft werden muss.

Unter bestimmten Voraussetzungen ist es Lieferanten gestattet, Händlern ein bestimmtes Gebiet oder bestimmte Kunden zuzuweisen und das aktive Verkaufen in anderen Gebieten oder von anderen Kunden zu untersagen (sog. „Alleinvertriebsvereinbarungen"). Wenn Kunden von sich aus an einen Händler herantreten, kann dem Händler keine Einschränkung vorgegeben werden (der passive Vertrieb ist immer möglich). Sollte es Überlegungen über solche Vorgaben gegenüber Geschäftspartnern geben gilt jeden-falls: Rechtsberatung einholen!

Vereinbarungen, ein Produkt oder eine Dienstleistung ausschließlich oder großteils von einem bestimmten Lieferanten zu beziehen bzw. an einen bestimmten Kunden zu liefern (sog. „Bezugsbindungen"), sind kartellrechtlich kritisch und im Einzelfall näher zu prüfen.