

Antitrustrichtlinien für Mitarbeiter

Mitteilung des Vorstandspräsidenten

Die Einhaltung der Antitrustgesetze hat bei United Technologies Corporation (UTC) höchste Priorität. Dieser Leitfaden soll Ihnen helfen, diese Gesetze einzuhalten, mit den allgemeinen Grundsätzen des Antitrustrechts und den mit Verstößen gegen diese Gesetze verbundenen Strafen vertraut zu werden und die Probleme und Fragen zu erkennen, für die Sie den Rat der Rechtsabteilung einholen sollen.

Die Antitrustgesetze dienen dem Schutz und der Förderung des Wettbewerbs und sind Ausdruck der Überzeugung, dass in einem wettbewerbsaktiven Markt die Firmen mit den besten Innovationen und der höchsten Effizienz floriieren und den Konsumenten die besten Produkte und Leistungen zu den niedrigsten Preisen zur Verfügung stehen. UTC hat sich den Zielen der Antitrustgesetze verpflichtet, und es ist UTCs Grundsatz und Aufgabe jedes Mitarbeiters sicherzustellen, dass die Firmengeschäfte gemäß diesen Gesetzen geführt werden.

Die Verletzung eines Antitrustgesetzes, selbst wenn sie nur im Rahmen einer geringfügigen Transaktion stattfindet, kann für einzelne Personen schwere Folgen, sogar Gefängnisstrafen, nach sich ziehen und zu sehr hohen Geldstrafen und peinlichen Situationen für UTC führen. Zusätzlich unterliegen Mitarbeiter, die sich nicht nach diesen Gesetzen und den UTC-Grundsätzen richten, Disziplinarmaßnahmen, einschließlich der Entlassung. Ich lege Ihnen daher sehr nahe, diesen Leitfaden sorgfältig durchzulesen, seinen Ratschlägen zu folgen und sich bei Fragen und Unklarheiten stets an die Rechtsabteilung zu wenden.



George David
Chairman and Chief Executive Officer

Inhaltsverzeichnis

Seite

| | |
|---|---|
| Die Grundsätze der United Technologies Corporation für die Einhaltung der Antitrustgesetze | 1 |
| Warum die Antitrustgesetze unsere Aufmerksamkeit verdienen | 1 |
| Geschäftspraktiken, die überprüft werden können: Verhaltensregeln für gemeinsamen und unilateralen Geschäftsverkehr | 2 |
| Geschäftsbeziehungen mit Mitbewerbern | 2 |
| Geschäftsbeziehungen mit Kunden | 4 |
| Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern | 6 |
| Hüten Sie sich vor zweideutigen Erklärungen, die falsch ausgelegt werden können | 6 |
| Die Rolle der Rechtsabteilung | 7 |

Die Grundsätze der United Technologies Corporation für die Einhaltung der Antitrustgesetze

Gemäß den Grundsätzen der United Technologies Corporation (UTC) und ihren Tochter- und Subunternehmen müssen Sie die Gesetze der USA und anderer Gerichtsstandorte, in denen Sie geschäftlich tätig sind, strengstens einhalten. Dazu gehört auch die genaue Einhaltung aller geltenden Antitrustgesetze. Jeder Mitarbeiter ist dafür verantwortlich, dass alle Geschäfte in Übereinstimmung mit diesen Gesetzen und dem UTC-Handbuch für Geschäftsethik (Code of Ethics, gelegentlich auch „Ehrenkodex“ genannt) durchgeführt werden.

Dieser Leitfaden soll Ihnen helfen, Geschäftssituationen zu erkennen, in denen Antitrustprobleme auftreten können, damit Sie rechtzeitig den erforderlichen Rat einholen können. Dieser Leitfaden ist jedoch keine Zusammenfassung der geltenden Antitrustgesetze, deren Anwendung auf bestimmte Situationen kompliziert und heikel ist. Vielmehr soll Sie dieser Leitfaden von Verhaltensweisen abhalten, die allein den Anschein eines Antitrustproblems geben könnten. Jede Verhaltensweise, die Antitrustfragen aufwerfen kann, muss im Voraus mit der Rechtsabteilung geklärt werden.

Dieser Leitfaden befasst sich nicht mit Antitrustgesetzen, die auf Akquisitionen, Entflechtungen, Merger und Joint Ventures Anwendung finden. Wenn Sie eine Transaktion planen, bei der UTC die Kontrolle über einen Geschäftsbetrieb oder seine Vermögenswerte erwirbt oder aufgibt, müssen Sie sich an die Rechtsabteilung wenden.

Warum die Antitrustgesetze unsere Aufmerksamkeit verdienen

Die Nichteinhaltung der Antitrustgesetze setzt das Unternehmen, seine Mitarbeiter und Aktionäre großen Risiken aus. Die Strafen für Gesetzesverletzungen sind sehr streng, und zwar Gefängnisstrafen für Mitarbeiter, hohe Geldstrafen für das Unternehmen sowie eine tiefgehende und lang anhaltende Schädigung des guten Rufs von UTC.

- 1. Mitarbeiter, welche die Antitrustgesetze nicht einhalten, werden in einem Disziplinarverfahren zur Rechenschaft gezogen** - Je nach dem Schweregrad des Verstoßes kann dieses Verfahren zur Entlassung führen.
- 2. Strafrechtliche Maßnahmen** - Ein Verstoß gegen den Sherman Act, das wichtigste Antitrust-Bundesgesetz in den USA, gilt als Verbrechen. Für jede Übertretung kann eine Person eine Gefängnisstrafe von bis zu zehn Jahren und eine Geldstrafe von bis zu \$ 1.000.000, ein Unternehmen eine Geldstrafe von bis zu \$ 100 Mio. oder alternativ eine Höchststrafe bis zum zweifachen Geldgewinn oder Verlust (je nachdem, welche Summe größer ist) aufgrund der Übertretung erhalten. Vor kurzem verhängte Strafen beliefen sich auf Hunderte von Millionen Dollar. Die Behörden betreiben derartige strafrechtliche Verfolgungen mit großem Nachdruck und bestehen auf hohen Gefängnis- und Geldstrafen bei schweren Vergehen wie Preisabsprachen, Absprachen bei Ausschreibungen und Zuteilung von Kunden oder Marktbereichen.
- 3. Hohe zivilrechtliche Entschädigungssummen** - Entschädigungssummen in zivilrechtlichen Fällen können sich auf Hunderte von Millionen Dollar belaufen. Erfolgreichen Klägern wird automatisch das Dreifache des tatsächlich festgestellten Schadens zugesprochen. Aufgrund der Attraktion einer dreifachen Entschädigung versuchen Distributoren, Kunden und sogar Zulieferer oft, gewöhnliche Handelsstreitigkeiten zu Verstößen gegen die Antitrustgesetze hochzuspielen.
- 4. Gesamtschuldnerische Haftung** - Jede Person oder Firma, die an einer Verletzung der Antitrustgesetze beteiligt ist, ist zu 100 % für die daraus entstehenden Schäden oder Überforderungen haftbar, selbst wenn die Firma nur einen äußerst kleinen Absatzanteil in dem betroffenen Markt hat. Hinzu kommt noch, dass weder die Firma noch ihre Versicherung Einzelpersonen von dieser Haftung schadlos halten können.
- 5. Einstweilige Verfügungen** - Einstweilige Verfügungen und Unterlassungsanordnungen können Verbote enthalten, die über das Ausmaß der ursprünglichen Gesetzesverletzung hinausgehen. Derartige Verbote, die über Jahrzehnte in Kraft bleiben können, können zukünftige Geschäftsaktivitäten und -möglichkeiten sehr stark einschränken.
- 6. Ausschluss als Regierungszulieferer** - UTC kann aufgrund einer straf- oder zivilrechtlichen Verletzung von bundes- oder landesweiten Antitrustgesetzen als Vertragspartner der US-Regierung, die weltweit unser größter Einzelkunde ist, ausgeschlossen werden.

7. Bezahlung der Rechtsanwaltskosten der klagenden Partei -
Ein siegreicher Kläger hat Anspruch auf die Vergütung der Rechtsanwaltskosten, selbst wenn der tatsächlich zugesprochene Schadenersatz gering ist.

8. Hohe Verteidigungskosten - Antitrustprozesse sind sehr teuer, da sie auf Antitrustgesetze spezialisierte Anwälte, Wirtschaftsberater, Buchprüfer und andere Gutachter erfordern. Oft ist die Versicherungsdeckung nicht vorhanden, unzureichend oder auf derartige Kosten nicht anwendbar. Die Folgen können schwere Belastungen des Betriebskapitals von UTC sein, selbst, wenn sich das Unternehmen keiner falschen Handlung schuldig gemacht hat.

9. Zeitverlust - Zusätzlich zu Schadenersatz und Kosten nehmen Antitrustprozesse enorm viel Zeit und Energie der Mitarbeiter und leitenden Angestellten des Unternehmens in Anspruch, da diese bei der Verteidigung der Anklage behilflich sein müssen. Zu diesen zeitraubenden Aktivitäten gehören typischerweise das Suchen, Bereitlegen und Überprüfen zahlreicher Firmendokumente und elektronischer Unterlagen, die Vorbereitung der Zeugenaussage, die Beantwortung langer schriftlicher Befragungen, die Erduldung zeitraubender Befragungen durch Gegenanwälte und die Zeugenaussage selbst.

10. Veröffentlichung vertraulicher Informationen, Geschäftsstörungen und peinliche Situationen - Während der Sachverhaltsermittlung vor dem Prozess können mündliche Aussagen von Firmenmitarbeitern eingeholt und Abschriften von zahlreichen Firmenunterlagen, einschließlich E-Mail-Mitteilungen und persönliche Aufzeichnungen, angefordert werden. Diese Informationen können bei Gericht oder in einem anderen öffentlichen Forum bzw. durch die Medien publik gemacht werden. Derartige Veröffentlichungen können unseren Ruf schädigen, selbst wenn das betroffene Verhalten gesetzmäßig war.

11. Bundesstaatliche und internationale Antitrustgesetze -
Unsere Bundesstaaten sowie die meisten anderen Länder haben ihre eigenen Antitrustgesetze (in manchen Ländern auch Wettbewerbsgesetze genannt), welche einen von den Bundesantitrustgesetzen separaten, jedoch parallel verlaufenden Durchsetzungsmechanismus vorsehen. Eine Verletzung dieser Gesetze kann zu Nachforschungen verschiedener Behörden bzw. zu Prozessen wegen derselben Angelegenheit in zwei oder mehreren Gerichtssprechungen gleichzeitig führen.

Geschäftspraktiken, die überprüft werden können: Verhaltensregeln für gemeinsamen und unilateralen Geschäftsverkehr.

Das Antitrustrecht dient dem Schutz unseres freien Marktsystems und beruht auf dem Prinzip, dass ein starker Wettbewerb die beste Verteilung der wirtschaftlichen Ressourcen sowie Produkte und Dienstleistungen zu den niedrigsten Preisen und in bester Qualität gewährleistet. Zur Förderung dieses Zieles sind laut Antitrustrecht im Allgemeinen zwei Arten von Geschäftsverhalten untersagt: (1) Gemeinsame Handlungen, die den Wettbewerb in unvernünftiger Weise einschränken, und (2) falsche unilaterale Handlungen, die entweder die Monopolstellung eines Unternehmens stärken oder einem Unternehmen eine Monopolstellung einbringen bzw. eine ernste Gefahr diesbezüglich darstellen. Andere Aspekte des Antitrustrechts verbieten gewisse Arten von Diskriminierung in der Preisfestlegung sowie unfaire Handelspraktiken.

Im Folgenden sind die Richtlinien für Antitrustprobleme zusammengefasst, die in den Geschäftsbeziehungen mit unseren Mitbewerbern, Kunden und Zulieferern entstehen können.

Geschäftsbeziehungen mit Mitbewerbern

Kontakte und Vereinbarungen mit Mitbewerbern sind sehr gefährlich und sind am häufigsten Gegenstand strafrechtlicher Vollstreckungsmaßnahmen durch öffentliche Antitrustankläger sowie von Klagen auf dreifachen Schadenersatz durch private Ankläger. Grundsätzlich trifft UTC seine eigenen unabhängigen Entscheidungen, welche Produkte und Dienste angeboten werden, wo und wie sie angeboten werden und wieviel sie kosten.

Das Antitrustrecht verbietet im Allgemeinen Vereinbarungen unter Mitbewerbern, die den Wettbewerb auf unvernünftige Weise einschränken. Alle Mitarbeiter sollten bei Kontakten mit Mitbewerbern besonders vorsichtig sein. Wenn kein gültiger, gesetzmäßiger Zweck vorliegt, darf keine Vereinbarung mit dem Vertreter einer Konkurrenzfirma bezüglich Preise, Preisfestlegung, Rabatte, Nachlässe und andere Verkaufsbedingungen getroffen werden (oder ein Versuch unternommen werden, eine derartige Vereinbarung zu erzielen). Es bestehen ähnliche Verbote gegen Vereinbarungen mit einem Mitbewerber (oder Versuche, derartige Vereinbarungen zu erzielen), die Produktion einzuschränken, Kunden, Märkte oder Verkaufsgebiete zuzuteilen, Kunden oder Zulieferer zu boykottieren oder technologische Entwicklungen zu unterdrücken.

Was ist eine Vereinbarung?

Eine Vereinbarung ist ein Austausch von Zusicherungen, dass die Vereinbarungsparteien auf eine gewisse Weise handeln bzw. nicht handeln werden. Der Begriff „Vereinbarung“ ist im Antitrustrecht sehr breit ausgelegt und geht über eine ausdrückliche oder schriftliche Vereinbarung zwischen Mitbewerbern hinaus, zum Beispiel, um Preise anzuheben oder zu stabilisieren. Ein Kläger kann eine „Vereinbarung“ unter Mitbewerbern beweisen, ohne dass ein Beweis für eine ausdrückliche oder schriftliche Vereinbarung vorliegt. Die Jury kann vielmehr aus den vorliegenden Tatsachen und Umständen auf eine Vereinbarung oder „ein Einverständnis“ schließen. Manche Gerichte und Juries können für eine Vereinbarung befinden, obwohl die Parteien nicht direkt miteinander über den Zweck, die Einzelheiten oder die Mittel, mit denen sie die angebliche Vereinbarung ausführen würden, kommuniziert haben. Die Jury kann auf das Vorhandensein eines stillen Einverständnisses allein aus einem bestimmten Verhalten oder aus Marktereignissen schließen, wie z.B. einer Preiserhöhung, die angeblich auf einen Kontakt mit einem Mitbewerber zurückzuführen sei.

Dementsprechend müssen alle Mitarbeiter Situationen vermeiden, aus denen andere auf eine Vereinbarung zwischen Mitbewerbern schließen könnten. Der sicherste Weg ist, nur dann an einem Treffen oder an einer Kommunikation mit einem Mitbewerber teilzunehmen, wenn Sie eindeutig und leicht beweisen können, dass ein gültiger, rechtmäßiger Grund vorliegt. Ein Mitarbeiter sollte niemals mit anderen Mitbewerbern geplante Angebote, insbesondere Kunden oder Marktgebiete oder andere Informationen im Zusammenhang mit Preisfestlegungen oder dem Marketing von Gütern oder Dienstleistungen besprechen. Wenn ein Mitbewerber derartige Themen anschnidet, sollten Sie sich unverzüglich davon distanzieren, die Besprechung verlassen oder anderweitig beenden und sich so bald wie möglich mit der Rechtsabteilung in Verbindung setzen. Ausnahmen zu diesen Richtlinien, wie z.B. legitime Liefertransaktionen innerhalb des Unternehmens oder Joint Ventures, sollten im Voraus mit der Rechtsabteilung geklärt werden. Zusätzlich sollten Sie keinem Mitbewerber durch dritte Parteien, einschließlich Berater und Zulieferer, irgendwelche Informationen zukommen lassen, die unzulässig wären, wenn sie direkt dem Mitbewerber gegeben würden.

Welche Arten von Vereinbarungen sind rechtswidrig?

Aus Urteilssprüchen geht hervor, dass gewisse Arten von Vereinbarungen mit so großer Wahrscheinlichkeit den Wettbewerb gefährden können, dass keine detaillierte Nachforschung vorgeschrieben ist. Derartige Vereinbarungen werden als offenkundig rechtswidrig behandelt, weil die Gerichte davon ausgehen, dass sie den Wettbewerb nachträglich beeinflussen, ohne deren Zweck oder Wirkung in Betracht zu ziehen. Sogar der bloße Versuch, eine derartige Vereinbarung zu treffen, kann rechtswidrig sein und den UTC-Grundsätzen widersprechen.

• Preisabsprachen

Die bekannteste Art einer offenkundig rechtswidrigen Vereinbarung ist die Preisabsprache. Der Begriff Preisabsprache ist sehr breit und umfasst Bemühungen, gemeinsam Ausschreibungen zu manipulieren, Preise festzulegen oder zu stabilisieren, eine Formel oder Methode zur Berechnung von Preisen festzulegen, sich auf Standardrabatte oder Rabattniveaus zu einigen, standardmäßige Kreditbestimmungen oder Garantien festzulegen oder sich auf den Zeitpunkt von Ankündigungen von Preisänderungen zu einigen. Derartige Vorgangsweisen werden mit großer Wahrscheinlichkeit als rechtswidrige Preisabsprachen strafrechtlich verfolgt werden.

In der wettbewerbsintensiven Atmosphäre, in der UTC geschäftlich tätig ist, kann es notwendig werden, die Preise eines Mitbewerbers zu überwachen und auf Preisänderungen anderer zu reagieren. Nichts hält uns von unabhängigen, einseitigen und rechtmäßigen Bemühungen ab, mit den von Mitbewerbern angebotenen Preisen zu konkurrieren. Mitarbeiter können also Preisinformationen von Mitbewerbern durch legitime Quellen wie Kunden und Fachzeitschriften erhalten, sollten aber stets schriftlich festhalten, woher die Preisangaben des Mitbewerbers stammen.

Allerdings untersagen es die UTC-Grundsätze, Preislisten, Angebote oder Kostenvoranschläge mit Mitbewerbern auszutauschen. Eine derartige Verhaltensweise kann den Anschein einer Absprache erwecken, auch wenn keine preisbezogene Vereinbarung zwischen den Mitbewerbern besteht.

• Zuteilung von Kunden oder Märkten

Vereinbarungen unter Mitbewerbern, Kunden oder Märkte aufzuteilen, können ebenfalls als offenkundig rechtswidrig betrachtet werden. Daher dürfen Sie mit keinem Mitbewerber vereinbaren oder versuchen zu vereinbaren, an bestimmte Kunden oder Gruppen von Kunden zu verkaufen bzw. nicht zu verkaufen. Treffen Sie keine Vereinbarungen mit Mitbewerbern, in einem bestimmten geographischen Bereich zu verkaufen bzw. nicht zu verkaufen oder das Geschäft eines Kunden aufzuteilen bzw. untereinander zu teilen, und unternehmen Sie keinen Versuch, derartige Vereinbarungen zu treffen.

• Gruppenboykotte und abgestimmte Geschäftsverweigerungen

Vereinbarungen unter Mitbewerbern, andere Mitbewerber zu boykottieren, können unter gewissen Umständen offenkundig rechtswidrig sein, vor allem, wenn die zustimmenden Mitbewerber eine marktführende Position innehaben oder dem ausgeschlossenen Mitbewerber den Zugang zu Standorten, Bezugsquellen oder Märkten verweigern, die er braucht, um konkurrenzfähig zu sein. Ohne die vorherige Prüfung und Zustimmung der Rechtsabteilung dürfen Sie keine Vereinbarungen vorschlagen, in Betracht ziehen oder akzeptieren, welche diese Auswirkungen haben.

• **Aktivitäten von Industrieverbänden**

Eine Reihe von Mitarbeitern nehmen von Zeit zu Zeit an Aktivitäten von verschiedenen Industrievereinigungen und Berufsverbänden teil. Industrievereinigungen mögen durchaus legitime Funktionen wie die Überwachung von Regierungsvorschriften, Gesetzesvorschlägen oder Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften zur Verbesserung der Produktsicherheit ausüben. Jedoch können diese Verbände, wenn sie vorschriftswidrig genutzt werden, Mitbewerbern die Gelegenheit bieten, Angelegenheiten zu besprechen, die als wettbewerbsempfindlich betrachtet werden könnten. Daher ist es wichtig, dass alle Kommunikationen mit tatsächlichen oder möglichen Mitbewerbern bei Zusammenkünften von Industrieverbänden oder anderen gesponserten Aktivitäten nur die Informationen enthalten, die für die rechtmäßige Arbeitsweise der Gruppe notwendig sind. Vermeiden Sie Diskussionen, die im Nachhinein zu Behauptungen führen könnten, dass gesetzeswidrige Vereinbarungen getroffen wurden. Allein die Anwesenheit bei einer Versammlung, bei der wettbewerbsempfindliche Themen diskutiert werden, kann als Beweis verwendet werden, dass Sie und UTC an einem beschränkenden Abkommen beteiligt sind, selbst, wenn Sie an diesen Besprechungen nicht teilgenommen haben.

Grundsätzlich schreibt UTC vor, dass ein Fachverband, dem UTC oder ein Mitarbeiter angehört, über die erforderliche rechtliche Beratung über Antitrustgesetze verfügt. Ausnahmen zu dieser Vorschrift erfordern die Genehmigung der Rechtsabteilung.

Weiters müssen die folgenden Vorschriften bezüglich aller Versammlungen von Mitgliedern von Fachverbänden über Themen von gemeinsamem Interesse befolgt werden:

- Vor jeder Versammlung sollte nach Möglichkeit eine von der Rechtsabteilung überprüfte Tagesordnung verteilt werden, um festzustellen, ob wettbewerbsempfindliche Themen zur Diskussion stehen. Nehmen Sie an keiner Versammlung teil, wenn derartige Themen auf der Tagesordnung stehen. Wenn es nicht möglich ist, eine solche Tagesordnung vor der Versammlung zu verteilen, sollten Sie versuchen, die Tagesordnung nach der Versammlung der Rechtsabteilung zukommen zu lassen, um die Aktivitäten des Verbandes zu protokollieren. Gleichzeitig sollte der Fachverband ein Versammlungsprotokoll führen, welches der Firmenvertreter sobald wie möglich der Rechtsabteilung vorlegen sollte.
- Wenn bei einer Versammlung wettbewerbsempfindliche Themen zur Sprache kommen sollten, muss sich der Firmenvertreter im eigenen Namen und im Namen des Unternehmens sofort öffentlich davon distanzieren und darauf bestehen, dass dies in Versammlungsprotokoll festgehalten wird. Verlassen Sie sofort die Versammlung und informieren Sie unverzüglich die Rechtsabteilung.
- Das Wichtigste: Kein Firmenvertreter darf offizielle oder inoffizielle Vereinbarungen oder Abmachungen über Preise, Margen, Verkaufsbedingungen, Produktionsquoten, Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Kunden oder Märkte treffen. Zusätzlich dürfen keine Informationen

über die Preise und Kosten sowie über Marketing, Produktion, Forschungspläne oder jüngste Verkaufs- und Lieferstatistiken einer Firma ausgetauscht werden. Es mag zulässig sein, einem Fachverband gewisse historische Daten für die Erfassung allgemeiner Branchenstatistiken zu geben, vorausgesetzt, dass die einem Mitbewerber gegebenen Informationen zusammengefasst und anonym sind. Bevor irgendwelche Informationen mit einem Fachverband geteilt werden können, müssen diese von der Rechtsabteilung überprüft und genehmigt werden.

- Jede Mitgliedschaft in einem Fachverband muss im Vorhinein von der zuständigen Betriebseinheit und der Rechtsabteilung genehmigt werden und in Einklang mit diesen Richtlinien sowie den von der Betriebseinheit für Fachverbände herausgegebenen Richtlinien stehen.

Kontakte mit Mitbewerbern sind das schwerwiegendste und heikelste Antitrust-Anliegen. Daher muss mit besonderer Vorsicht vorgegangen werden, wenn der Anlass für derartige Kontakte besteht. Fragen bezüglich zulässiger Kommunikationen mit Mitbewerbern oder der Mitgliedschaft in einem Fachverband sollten an die Rechtsabteilung gerichtet werden.

Geschäftsbeziehungen mit Kunden

Gewisse kundenbezogene Maßnahmen, wie Festlegung von Preisen unter der Selbstkostengrenze, Preisdiskriminierung, Anschwärzung der Produkte und Dienstleistungen eines Mitbewerbers, Kopplungsgeschäfte, Exklusivabmachungen, Verschärfung der Wiederverkaufsbedingungen für einen Kunden oder Beendigung einer Geschäftsbeziehung mit einem Kunden ohne legitimen Grund, können ernsthafte Antitrustprobleme auslösen. Viele dieser Praktiken können leicht zu Problemen mit Antitrustgesetzen führen, besonders dann, wenn die Firma eine signifikante oder beherrschende Marktposition innehat. In diesem Abschnitt werden diese Praktiken allgemein beschrieben und die Situationen identifiziert, in denen es wichtig ist, sich vor jedem Schritt von der Rechtsabteilung beraten zu lassen.

Festlegung von Preisen unter der Selbstkostengrenze

Laut Antitrustrecht müssen Firmen unter gewissen Umständen die Preise für ihre Produkte und Dienste über einem angemessenen Kostenniveau, wie z.B. über den durchschnittlichen variablen Kosten, festlegen. Dies gilt vor allem dann, wenn Preise unter dem Selbstkostenpreis kleinere Konkurrenten vertreiben könnten und es dadurch der Firma ermöglichen, ihre Preise anzuheben und ihre nicht realisierten Kosten und Gewinne wieder einzubringen. Da die Antitrustvorschriften in diesem Bereich sehr kompliziert sind, sollten Sie sich stets von der Rechtsabteilung beraten lassen, sobald der Anschein erweckt wird, dass unsere Preise unter der Selbstkostengrenze liegen.

Preisdiskriminierung

Eine andere Preisfestlegungsmethode, die zu Problemen mit dem Antitrustrecht oder den Behörden führen könnte, ist die Diskriminierung bei der Festlegung von Preisen, Werbeaktionen oder Dienstleistungen unter verschiedenen Käufern, wenn dadurch der Wettbewerb beeinträchtigt wird. In gewissen Fällen kann das Gericht den „Nettopreis“ eines an verschiedene Käufer verkauften Produktes prüfen, d.h. nach Abzug des Wertes von Kaufanreizen, Nachlässen und anderen Dienstleistungen. Auf der anderen Seite sieht das Gesetz Schutzbestimmungen vor, wenn unterschiedliche Preise für den Wettbewerb oder den Ausgleich uneinheitlicher Geschäftskostenbelastungen notwendig sind. Auch hier sind die Vorschriften hinsichtlich Preisdiskriminierung sehr kompliziert und Sie sollten sich daher an die Rechtsabteilung wenden, sobald der Anschein erweckt wird, dass unsere Preise diskriminatorisch sind.

Anschwärzung

Obwohl wir unsere Produkte und Dienste mit denen unserer Mitbewerber vergleichen können, müssen wir in unseren täglichen Marketingkontakten mit unseren Kunden darauf achten, dass wir keine falschen Behauptungen oder Vergleiche über die Produkte und Dienste unserer Mitbewerber machen. Es ist gesetzlich zulässig, den Kunden die negativen Seiten eines konkurrierenden Produktes oder Dienstes zu erklären, solange die Beschreibung nicht irreführend ist und für die vorliegende Verkaufssituation relevant ist.

Kopplungsgeschäfte

Ein Kopplungsgeschäft liegt dann vor, wenn ein Verkäufer von einem Käufer, der ein Produkt (oder eine Dienstleistung) zu kaufen wünscht, verlangt, dass er als Voraussetzung für den Kauf des ersten Produktes ein zweites Produkt (oder eine zweite Dienstleistung) kauft, an dem/der er nicht interessiert ist. Wenn der Verkäufer eine beherrschende Marktposition für das gewünschte Produkt hat und daher einen nachteiligen Wettbewerbseffekt auf dem Markt für das andere Produkt auslösen könnte, kann dem Verkäufer vorgeworfen werden, dass es sich hierbei um ein rechtswidriges Kopplungsgeschäft handelt. Bevor Sie einem Kunden ein derartiges Geschäft anbieten, sollten Sie sich mit der Rechtsabteilung in Verbindung setzen.

Exklusive Geschäftsvereinbarungen

Exklusive Geschäftsvereinbarungen sind Verträge, bei denen sich ein Käufer bereit erklärt, seinen Bedarf an Produkten oder Dienstleistungen zur Gänze durch einen Zulieferer decken zu lassen. Derartige Vereinbarungen können wettbewerbsfördernd sein, wie z.B. in Fällen, in denen eine Vereinbarung für eine angemessene Laufzeit abgeschlossen wird und der Käufer von den stabilen Preisen und der Verfügbarkeit der gewünschten Produkte profitiert. Vereinbarungen dieser Art müssen im Voraus mit der Rechtsabteilung geklärt werden, da sie unter gewissen Umständen die Wettbewerbsmöglichkeiten von Mitbewerbern in unangemessener Weise beeinträchtigen können.

Geschäftsbeziehungen mit Wiederverkäufern

Treffen Sie mit Zulieferern keine Vereinbarungen über Wiederverkaufspreise unserer Produkte. Empfehlungen für Wiederverkaufspreise sind zulässig, müssen jedoch zuvor mit der Rechtsabteilung abgeklärt werden. Wählen Sie ohne die vorherige Zustimmung der Rechtsabteilung keine Kunden mit dem Einverständnis aus, dass sie nur in von uns festgelegten Märkten, Gebieten oder Kundenkreisen verkauft werden.

Der Vertrieb unserer Produkte sowohl durch unabhängige als auch firmeneigene Distributoren kann Antitrustprobleme aufwerfen, da die Firma zur gleichen Zeit Zulieferer und Mitbewerber ist. Das Gesetz schreibt zwar nicht vor, dass firmeneigene und unabhängige Distributoren hinsichtlich Preise und der Zuteilung von Produkt- oder Vermarktungsdiensten gleich behandelt werden, jedoch beschwerten sich unabhängige Vertriebsagenten oft darüber, dass ihnen ungleiche Bedingungen auferlegt werden. Doppelte Distributionsvereinbarungen sind kompliziert; daher sollten Sie sich vor Abschluss einer derartigen Vereinbarung von der Rechtsabteilung beraten lassen. Ferner darf es zwischen firmeneigenen und unabhängigen Distributoren, die miteinander konkurrieren, keine Preisabsprachen geben.

Kündigungen

Die Kündigung einer Kundenbeziehung muss aus legitimen Geschäftsgründen erfolgen, welche Sie vollständig dokumentieren sollten. Lassen Sie sich zuerst von der Rechtsabteilung beraten. Die Kündigung einer Geschäftsbeziehung mit einem Kunden, der sich entschlossen hat, Dienste oder Produkte anzubieten, die mit den unsrigen konkurrieren, kann Geldstrafen zur Folge haben. In bestimmten Situationen kann es gesetzeswidrig sein, einen Kunden auszuschalten, dessen Überleben von diesen Produkten und Diensten abhängt, oder wenn die Kündigung es uns möglich macht, die Geschäftstätigkeiten eines Kunden zu übernehmen, der gleichzeitig mit einem unserer Geschäftsbetriebe konkurriert.

Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern

Die meisten Antitrustprinzipien, die auf unsere Beziehungen mit Mitbewerbern und Kunden Anwendung finden, gelten auch für unsere Beziehungen mit Zulieferern, besonders dann, wenn das Unternehmen eine signifikante oder beherrschende Marktposition innehat. Dazu gehören Kopplungsgeschäfte, Preisdiskriminierung, Kündigungen und exklusive Geschäftsvereinbarungen. Setzen Sie sich mit der Rechtsabteilung in Verbindung, bevor Sie derartige Abmachungen mit Zulieferern treffen.

Gegenseitigkeit

Gegenseitigkeit bedeutet die Zustimmung, Produkte oder Dienste von einem Zulieferer unter der Voraussetzung zu kaufen, dass der Zulieferer sich bereit erklärt, Produkte und Dienste von uns zu kaufen. Ein Unternehmen mit einer kaufkräftigen Position in einem bestimmten Markt muss besonders vorsichtig sein, um zu verhindern, dass die Kaufkraft dazu verwendet wird, die Zulieferer zum Kauf der Produkte und Dienste des Unternehmens zu zwingen. Obwohl wir in manchen Fällen nicht über eine derartige Kaufkraft verfügen und es möglich sein kann, eine rechtmäßige Gegenseitigkeitsvereinbarung abzuschließen, nimmt UTC grundsätzlich von derartigen Geschäften Abstand. Ausnahmen zu dieser Regel müssen im Voraus mit der Rechtsabteilung abgeklärt werden.

Gewährung diskriminatorischer Preise

Unter bestimmten Umständen verbietet das Antitrustrecht, dass ein Käufer wissentlich einen Verkäufer überredet, einen diskriminatorischen Preis zu gewähren. Aufgrund der Komplexität dieses Themas und der damit verbundenen Probleme sollten diese der Rechtsabteilung zur Prüfung vorgelegt werden.

Doppelrolle der Zulieferer

Bedenken Sie, dass eine Firma in einer Geschäftstransaktion als unser Zulieferer, in einer anderen als unser Konkurrent auftreten kann. Wann immer ein Zulieferer auch ein Mitbewerber ist oder sein könnte, müssen Sie besonders darauf achten, keine Informationen weiterzugeben, die mit einem Mitbewerber nicht geteilt werden dürfen, oder Vereinbarungen über Preise und Verkaufsbedingungen bezüglich des Konkurrenzproduktes zu treffen. Wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung, um Schutzmechanismen auszuarbeiten, damit Wettbewerbsinformationen nicht an einen Zulieferer weitergegeben werden, der auch ein Mitbewerber ist.

Hüten Sie sich vor zweideutigen Erklärungen, die falsch ausgelegt werden können

Antitrustfälle befassen sich oft mit subjektiven Fragen bezüglich Absicht und Motiv. Die Anwälte der Kläger suchen oft nach hetzenden oder zweideutigen Formulierungen, die aus dem Zusammenhang gerissen zitiert oder fälschlich als Hinweis auf eine wettbewerbsfeindliche Absicht oder Verhaltensweise gedeutet werden können. Nachstehend einige Beispiele von Formulierungen, die falsch gedeutet werden können:

Hinsichtlich der Marktposition:

„Unsere Firma plant, den Markt zu beherrschen.“

Problem: Eine Behörde oder ein Kläger könnte den Satz „plant, den Markt zu beherrschen“ fälschlich als Beweis für einen rechtswidrigen Versuch auslegen, eine Monopolstellung auf dem Markt erzielen zu wollen.

Hinsichtlich Ihrer Mitbewerber:

„Wir sollten sie wie Trauben zerquetschen.“

Problem: Eine Behörde oder ein Kläger könnte die Worte „zerquetschen“, „blockieren“, „zerstören“ und ähnliche Ausdrücke fälschlich als räuberische oder rechtswidrige Absicht auslegen, zum Unterschied von aggressivem, legitimen Wettbewerb auf Verdienstabasis.

Hinsichtlich Preisabsprachen:

„Es scheint eine industrieweite Übereinstimmung vorzuliegen, dass die Preise steigen werden.“

Problem: Eine Behörde oder ein Kläger könnte die legitime Deutung der Marktereignisse und Marktkräfte fälschlich als ein Zugeständnis auslegen, dass die Mitbewerber vereinbart haben, die Preise zu erhöhen.

Hinsichtlich bestimmter Wettbewerbsbereiche:

„Die sollen in ihrem Markt bleiben; dies hier ist unser Gebiet.“

Problem: Eine Behörde oder ein Kläger könnte die Ausdrücke „in ihrem Markt“ und „unser Gebiet“ dahingehend falsch auslegen, dass es sich hier um eine Art von geheimer Absprache handelt, um Marktgebiete aufzuteilen.

Hinsichtlich Ihrer Unterlagen:

„Bitte nach dem Lesen vernichten.“

Problem: Eine Behörde oder ein Kläger könnte diesen Satz oder ähnliche Formulierungen falsch auslegen, um zu zeigen, dass das Schriftstück falsche Informationen enthält oder eine illegale Vorgangsweise vorschlägt.

Zusammenfassung:

Wenden Sie in Ihren Schriften und Reden Vorsicht an, um Erklärungen zu vermeiden — selbst wenn sie im Spaß gemacht werden — die falsch ausgelegt werden könnten. In einem Prozess sind praktisch alle Dokumente aufdeckbar, wie überholte Entwürfe von Briefen und Aktennotizen (einschließlich elektronisch aufbewahrter Entwürfe), handgeschriebene Notierungen, Telefonnachrichten, E-Mail, persönliche Tagebücher, Terminkalender und sonstige Kalender. Darüber hinaus können Dokumente zur Vorlage bei Regierungsbehörden im Zusammenhang mit der Antitrustprüfung einer geplanten Anschaffung oder Joint Venture verlangt werden. Es ist äußerst wichtig, die Antitrustgrundsätze in Wort und Schrift im Auge zu behalten und sicherzustellen, dass Sie sich mündlich und schriftlich stets korrekt ausdrücken.

Untersuchungen, Nachforschungen und Beschlagnahmen

Es kann vorkommen, dass Regierungsvertreter im Rahmen einer behördlichen Untersuchung (gelegentlich ohne Vorwarnung) unsere Büroräume besuchen, um Dokumente in Beschlag zu nehmen. Selbstverständlich ist eine Inspektion vor Ort eine ernste Angelegenheit, sollte aber kein Grund zu unnötiger Besorgnis sein. Es bedeutet nicht, dass UTC gegen ein Gesetz verstoßen hat. Solange die geltenden Richtlinien eingehalten werden, dürfte die Inspektion eine nur geringe Störung des Arbeitsablaufes verursachen. Dennoch ist es absolut erforderlich, dass eine solche Inspektion vor Ort sorgfältig und richtig gehandhabt wird. Sie müssen sofort die Rechtsabteilung informieren, wenn Sie eine Aufforderung erhalten, Informationen vorzulegen, oder wenn eine Inspektion durch eine Regierungsbehörde stattfinden soll. Sorgen Sie nach Möglichkeit dafür, dass ein Rechtsanwalt anwesend ist, bevor Sie irgendetwas mit den Inspektoren diskutieren. Notieren Sie auch sorgfältig, welche Unterlagen von den Regierungsinspektoren überprüft bzw. kopiert werden.

Die Rolle der Rechtsabteilung

Bei der Durchführung der Ihnen aufgetragenen Arbeiten werden Sie gelegentlich mit Verhaltensweisen oder Situationen konfrontiert, die Antitrustprobleme auslösen. Wenn Sie sich in einer Situation befinden, die ein Antitrustproblem enthalten könnte — oder wenn Sie nicht sicher sind, ob eine Situation ein Antitrustproblem enthält — beenden Sie die Verhaltensweise oder das Gespräch, und lassen Sie sich von Ihrem Vorgesetzten und der Rechtsabteilung beraten.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101