

Das EU- Wettbewerbsrecht für Arbeitnehmer

Diese Broschüre soll Ihnen helfen, das Wettbewerbsrecht der Mitgliedstaaten der Europäischen Union besser zu verstehen. Die Expansion unseres Unternehmens sowie die zunehmende Globalisierung und Komplexität unserer Geschäftsbetriebe fordern immer stärker, daß unsere Mitarbeiter diese Gesetze verstehen und einhalten.

Bitte lesen Sie diese Regeln gut durch und wenden Sie sie gewissenhaft an. Wettbewerbsgesetze kommen in vielen Schattierungen; im Falle von Zweifeln an der Rechtmäßigkeit einer bestimmten Tätigkeit sollten Sie sich mit unserer Rechtsabteilung (Legal Department) in Verbindung setzen. Desgleichen müssen wir danach trachten, Handlungen oder Erklärungen zu vermeiden, die den Anschein fragwürdigen Verhaltens geben könnten.

Diese Broschüre befaßt sich nicht mit Wettbewerbsgesetzen, die auf Übernahmen, Merger oder Joint Ventures Anwendung finden. Wenn Sie eine Transaktion planen, in deren Verlauf UTC die Kontrolle über einen Geschäftsbetrieb oder dessen Vermögen erwirbt bzw. abgibt, konsultieren Sie bitte die Rechtsabteilung.

Ziehen Sie diese Broschüre regelmäßig zu Rate und folgen Sie ihren Richtlinien, die es UTC ermöglichen, seine Geschäftsziele zu erreichen und gleichzeitig seine gesetzlichen Verpflichtungen zu erfüllen.

George David
Chairman und Chief Executive Officer

	Seite
Einführung	2
Allgemeine Richtlinien	4
Übersicht über das EU-Wettbewerbsrecht	7
Geschäftsbeziehungen mit Konkurrenten	9
Geschäftsbeziehungen mit Kunden	14
Geschäftsbeziehungen mit Distributoren	17
Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern	18
Nachforschungen, Durchsuchungen und Beschlagnahmen	19
Erstellung von Unterlagen	20
Schlußfolgerung	21

Diese Broschüre wurde von der United Technologies Corporation (UTC) und ihren Tochtergesellschaften zusammengestellt, um Ihnen zu helfen, die Gesetze für den lautereren Wettbewerb der Europäischen Union (EU) besser zu verstehen.

Die EU besteht aus 15 Mitgliedstaaten:

- Belgien
- Dänemark
- Deutschland
- Finnland
- Frankreich
- Griechenland
- Großbritannien
- Irland
- Italien
- Luxemburg
- Niederlande
- Österreich
- Portugal
- Schweden
- Spanien

Die EU wurde zur Verstärkung der wirtschaftlichen und politischen Zusammenarbeit zwischen ihren Mitgliedstaaten und zur Schaffung einer engeren Union zwischen den Staaten Europas gegründet. Zu diesem Zweck haben die EU-Staaten eine Reihe von Abkommen und anderen Initiativen zur Regelung von Geschäftstransaktionen mit Auswirkungen auf die EU angenommen.

Die EU begann mit drei separaten, in den 50er Jahren gegründeten Verbänden: Der Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS, Montanunion), der Europäischen Atomgemeinschaft (Euratom) und der Europäischen

Wirtschaftsgemeinschaft (EWG). Gemeinsam bilden sie die Europäische Gemeinschaften.

Der Gründungsvertrag der EWG wurde in den frühen 90er Jahren umfassend revidiert und ist nun als „Vertrag von Maastricht“ (EU-Vertrag) bekannt. Die Wettbewerbsvorschriften sind in Artikel 81 bis 89 des EU-Vertrags enthalten. Das Wettbewerbsrecht der EU hat Vorrang gegenüber den Gesetzen der einzelnen Mitgliedstaaten und ist für diese direkt anwendbar.

Das EU-Wettbewerbsrecht wird von der Kommission der Europäischen Gemeinschaft (EU-Kommission) durchgesetzt. Die Kommission kann auf eigene Initiative oder auf Beschwerden eines Mitgliedstaates, eines Unternehmens oder einer Einzelperson handeln. Die Entscheidungen der Kommission unterliegen der Überprüfung durch den Europäischen Gerichtshof in Luxemburg.

Geschäftstransaktionen, die das EU-Wettbewerbsrecht verletzen könnten, müssen der Kommission im Vorhinein vorgelegt werden. Die Kommission kann dann eine Untersuchung einleiten und die Herausgabe von Unterlagen und anderen Informationen verlangen. Vertreter der Kommission können unangekündigte Besuche bei den Unternehmen abstaten, um in einschlägige Dokumente, auch die interner rechtlicher Natur, Einsicht zu nehmen. In sogenannten „Razzias“ können das Firmengelände ohne Voranmeldung durchsucht und Abschriften aller Beweisunterlagen gemacht werden. Bevor die Kommission ein Urteil fällt, finden Verhandlungen mit den betroffenen Unternehmen statt, um die Fakten des jeweiligen Falles klarzulegen. Das ganze Verfahren ist äußerst komplex. Wenn Sie mit einer Aufforderung zur Vorlage von Informationen oder Durchsuchung durch die Kommission konfrontiert werden, müssen Sie sofort die Rechtsabteilung informieren (siehe Nachforschungen, Durchsuchungen und Beschlagnahmen).

Der EU-Vertrag sieht zwar keine strafrechtlichen Sanktionen vor, jedoch können Verletzungen des EU-Wettbewerbsrechtes schwere Folgen sowohl für das

Unternehmen als auch für Sie persönlich haben. Die Kommission kann Geldstrafen auferlegen und Unterlassungsanordnungen erlassen, wodurch die Führung der Firmengeschäfte wesentlich beeinträchtigt werden kann.

Die folgenden Richtlinien basieren auf den allgemeinen Grundsätzen des EU-Wettbewerbsrechtes und gelten für alle UTC-Betriebe innerhalb der EU:

Kontakte und andere Geschäftsbeziehungen mit Konkurrenten. Sie müssen jede Art von wettbewerbsschädlicher Vereinbarung oder Absprache, stillschweigender oder ausdrücklicher Natur, mit einem tatsächlichen oder potentiellen Konkurrenten von UTC vermeiden. „Absprache“ umfaßt Kollusion und jedes andere Verhalten, das den Wettbewerb behindert. Wenn Konkurrenten gemeinsam in einer wettbewerbsschädlichen Weise vorgehen bzw. eine Einschränkung des Wettbewerbs verursachen, wird ein rechtswidriges Vorgehen angenommen. In den vergangenen Jahren hat die Kommission große Geldstrafen für Firmen verhängt, die sich wettbewerbsschädlicher Transaktionen und Absprachen schuldig gemacht haben.

Diskutieren Sie niemals folgende Themen mit einem Konkurrenten:

- Preise oder Rabatte
- Verkaufsbedingungen
- Gewinne
- Gewinnspannen
- Kosten
- Vertriebspraktiken
- laufende oder geplante Ausschreibungen
- Verkaufsgebiete
- Wahl, Ablehnung oder Kündigung von Kundenbeziehungen
- Kapazitätserweiterungen oder -kürzungen
- Forschungs- und Entwicklungsinitiativen

Führen Sie genau Buch über die Quellen von Informationen über Konkurrenten (Beispiele: Kunden, Fachzeitschriften, veröffentlichte Preislisten).

Fachverbände. Die Mitgliedschaft in Fachverbänden ist ein bedeutender Aspekt von UTCs Rolle als verantwortungsbewußter Geschäftspartner. Jedoch können Sie und das Unternehmen durch Ihre Teilnahme an einer Versammlung, bei der Wettbewerbsthemen empfindlicher Natur besprochen werden, zu Mitschuldigen an einer rechtswidrigen Vereinbarung werden, die sich aus dieser Versammlung ergibt, selbst wenn Sie nicht an den Diskussionen teilgenommen haben. Daher müssen alle Mitgliedschaften in Fachverbänden von der Unternehmensleitung genehmigt werden, und Ihre Teilnahme muß den Richtlinien in dieser Broschüre folgen. Setzen Sie sich mit der Firmenleitung in Verbindung, bevor Sie in privater Eigenschaft einem Fachverband beitreten.

Geschäftsbeziehungen mit Wiederverkaufskunden.

Vereinbaren Sie keine Wiederverkaufspreise für UTC-Produkte mit Distributoren. Wiederverkaufsempfehlungen sind zulässig, Sie müssen sich jedoch mit der Rechtsabteilung in Verbindung setzen, bevor Sie derartige Empfehlungen machen. Erörtern Sie Geschäftsbeziehungen mit einem bestimmten Kunden nicht mit anderen Kunden der Firma oder mit Konkurrenten. Wählen Sie ohne die vorhergehende Genehmigung der Rechtsabteilung keine Kunden mit der Auflage, daß sie nur in Märkten oder Gebieten oder an Personen weiterverkaufen, die von UTC bestimmt worden sind, oder daß sie anderweitig Exporte beschränken.

Bedarfsdeckungsverträge. Holen Sie rechtlichen Rat ein, bevor Sie einen Vertrag abschließen, durch den ein Kunde gezwungen wird, seinen Bedarf nur oder vornehmlich durch UTC zu decken. Die Kommission verhängt schwere Geldstrafen für Unternehmen, die ihre Kunden verpflichten, ihren gesamten Bedarf ausschließlich durch sie zu decken, oder die Kunden dazu verlocken, indem sie sogenannte „Treuerabatte“ gewähren. (Beachten Sie jedoch, daß die Gewährung von Mengenrabatten im allgemeinen eine gesetzlich zulässige Geschäftspraktik ist.)

Kopplungsgeschäfte. UTC-Produkte werden aufgrund ihrer eigenen Vorzüge verkauft und nicht unter der ausdrücklichen oder implizierten Bedingung, daß der Kunde zusätzliche Produkte oder Dienste erwerben muß, besonders dann, wenn Ersatzprodukte oder -dienste von einem Konkurrenten erhältlich sind. Sie dürfen den gekoppelten Kauf von separaten Produkten und/oder Dienstleistungen ohne vorhergehende Rücksprache mit der Rechtsabteilung nicht verlangen.

Diskriminierung. Wenn UTC eine führende Position in einem bestimmten Markt innehat, darf sie keine diskriminierenden Praktiken ausüben, d.h. manche Kunden besser behandeln als andere. In diesem Zusammenhang bezieht sich der Begriff „Kunden“ auf Großhändler und Distributoren sowie Endverbraucher. Wenn Sie im Unklaren sind, ob die Praktiken Ihrer Firma diskriminierender Natur sind, wenden Sie sich an die Rechtsabteilung.

Kündigungen. Die Kündigung einer Geschäftsbeziehung mit einem unserer Kunden muß aus legitimen Geschäftsgründen erfolgen, die in Ihren Akten festzuhalten sind. Wenden Sie sich vor der Kündigung der Kundenbeziehung an die Rechtsabteilung. Wenn Sie eine Geschäftsverbindung mit einem Kunden abbrechen, der plant, Dienste oder Produkte anzubieten, die mit denen von UTC in Konkurrenz stehen, können Geldstrafen verhängt werden. Unter bestimmten Umständen ist es auch rechtswidrig, einen Kunden „auszusperren“, dessen Überleben von UTC-Lieferungen abhängt oder wenn es die Kündigung der Kundenbeziehung UTC ermöglicht, den Geschäftsbetrieb des Kunden zu übernehmen.

Das EU-Wettbewerbsrecht enthält folgende Sonderbestimmungen:

Beschränkende Absprachen. Im Rahmen der EU sind Vereinbarungen und Absprachen verboten, die den Wettbewerb einschränken und den Handel innerhalb der EU beeinträchtigen. Im besonderen sind Vereinbarungen und Absprachen untersagt, die:

- direkt oder indirekt Kauf- und Verkaufspreise oder andere Handelsbedingungen festlegen;
- Produktion, Märkte, technische Entwicklungen oder Investitionen beschränken oder kontrollieren;
- Märkte oder Lieferquellen untereinander teilen;
- durch die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen für gleichwertige Transaktionen gegen Kunden diskriminieren;
- die Erteilung eines Auftrags abhängig machen von der Übernahme zusätzlicher Verpflichtungen hinsichtlich eines separaten Produktes oder Dienstes durch die andere Partei („Kopplungsvertrag“).

Derartige Vereinbarungen sind nicht vollziehbar und können schwere Geldstrafen zur Folge haben, wenn sie nicht im Vorhinein von der Kommission genehmigt sind. Manche Arten von Vereinbarungen, wie Preisabsprachen unter Konkurrenten, werden niemals genehmigt.

Die Kommission hat Vorschriften erlassen, welche eine automatische Freistellung für gewisse Vereinbarungen vorsehen, wie gewisse Alleinvertriebs- und Kaufverträge sowie Forschungs- und Entwicklungsabkommen und Lizenzen für Patente und Know-how. Lassen Sie sich von der Rechtsabteilung beraten, bevor Sie eine derartige Vereinbarung aushandeln.

Mißbrauch einer marktbeherrschenden Position. Der Mißbrauch einer „marktbeherrschenden Position“ ist untersagt. Gemäß EU-Wettbewerbsrecht hat ein Unternehmen eine „marktbeherrschende Position“ inne, wenn es einen Marktanteil von mindestens 35 % für das betroffene Produkt oder den betroffenen geografischen Bereich hat. In allen Fällen muß vorerst durch eine umfassende Analyse der Tatsachen festgestellt werden, ob eine marktbeherrschende Position vorliegt.

Nachfolgend einige Beispiele des Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Position:

- In direkter oder indirekter Weise unfaire Kauf- oder Verkaufspreise oder andere unfaire Geschäftsbedingungen festlegen;
- Produktion, Märkte oder technische Entwicklungen zum Nachteil der Verbraucher beschränken;
- durch die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen für gleichwertige Transaktionen gegen Kunden diskriminieren;
- die Erteilung eines Auftrags abhängig machen von der Übernahme zusätzlicher Verpflichtungen hinsichtlich eines separaten Produktes oder Dienstes durch die andere Partei („Kopplungsvertrag“).

UTC kann ohne wesentliches Risiko der Verletzung des EU-Wettbewerbsrechtes Preise festlegen, Verkaufsbedingungen erstellen und Kunden auswählen. Das Unternehmen kann jedoch keine derartigen Entscheidungen durch Absprache mit einem oder mehreren seiner Konkurrenten treffen. Laut EU-Wettbewerbsrecht ist jegliche horizontale Absprache über Preise, Verkaufsbedingungen, Produktionsvolumen oder Zuteilung von Kunden oder Verkaufsgebieten rechtswidrig, ungeachtet der Absicht, Geschäftsrechtfertigung oder tatsächlichen Auswirkung auf den Wettbewerb. UTC wird keine Handlung ausführen, die eine derartige Absprache darstellt bzw. den Anschein erweckt, eine derartige Absprache zu sein.

Zum Beispiel könnte uns die folgende Verhaltensweise schwere Geldstrafen einbringen und dem weltweit guten Ruf des Unternehmens sehr schaden:

Vereinbarungen und Absprachen. Alle nachstehend angeführten Beispiele sind rechtswidrig, wenn sie auf einer „Vereinbarung“ oder „Absprache“ zwischen zwei oder mehreren Konkurrenten beruhen. Der Begriff „Vereinbarung“ wird im EU-Wettbewerbsrecht sehr breit ausgelegt. Eine Vereinbarung braucht nicht offiziell oder schriftlich zu sein und nahezu jede Kommunikation mit Konkurrenten, die den Austausch wettbewerbsempfindlicher Informationen beinhaltet, kann als Beweis für eine Vereinbarung verwendet werden.

Die auf der nächsten Seite beschriebenen Aktivitäten sind rechtswidrig, selbst wenn keine Vereinbarung, sondern nur eine „Absprache“ besteht. Eine Absprache kann sich aus einem informellen Einverständnis ergeben, das bei einem harmlos erscheinenden Anlaß, wie einer Messe oder einer Runde Golf, erzielt wurde. Handlungen, in denen Firmen „wissentlich das Wettbewerbsrisiko durch faktische Zusammenarbeit ersetzen“, gelten als rechtswidrige Absprachen.

Oft gibt es keinen schriftlichen Beweis für eine rechtswidrige Vereinbarung oder Absprache. Beide Handlungen können aber aus mißverstandenen Telefongesprächen, schlecht formulierten Mitteilungen oder E-Mail-Nachrichten, Bemerkungen von Firmenangestellten gegenüber Kunden oder Konkurrenten oder einfach aus dem Fehlen anderer plausibler Erklärungen abgeleitet werden.

Beispiel: Sie beklagen sich beim Vertreter einer wichtigen Konkurrenzfirma über die Produkte eines zweitrangigen Konkurrenten — „Ich fürchte, wir werden Maßnahmen ergreifen müssen, um diese Angelegenheit zurechtzubügeln.“ Der Vertreter der Konkurrenzfirma erklärt in einer Mitteilung an seine Firma: „Ich habe erfahren, daß eine andere bedeutende Firma in unserer Branche Schritte plant, um einem von der zweitrangigen Konkurrenzfirma X geschaffenen Marktproblem entgegenzuwirken.“ Zwei Wochen später beginnt die Firma mit einem aggressiven Preissenkungsprogramm, dessen Angriffsziel das Erzeugnis der Firma X ist, und bald danach beginnt Ihr Konkurrent mit einem ähnlichen Programm.

Selbst wenn die betroffenen Personen keine derartigen Preisentscheidungen getroffen haben, kann diese Mitteilung sehr wohl als Beweis für eine rechtswidrige Vereinbarung oder Absprache gegen die Firma X verwendet werden.

Preisabsprachen. Preisabsprachen können stattfinden, selbst wenn keine Vereinbarung über spezifische Preise oder Preisklassen getroffen wird.

Beispiel: Bei einer Versammlung des Fachverbandes unterhalten Sie sich zwanglos mit Vertretern von Konkurrenzfirmen. Ein Vertreter erklärt: „Ich weiß nicht, wie es bei Ihnen zugeht, aber unsere Gewinnspannen sind nicht so gut wie sie früher waren.“ Daraufhin sagt der Vertreter einer anderen Firma: „Ich wollte, wir könnten etwas gegen die enormen Rabatte unternehmen.“ Sie nicken zustimmend. In den darauffolgenden Monaten erhöhen alle Firmen, deren Vertreter an der

Unterhaltung teilgenommen hatten, ihre Preise.

Die Kommission könnte aus diesen Tatsachen schließen, daß alle Teilnehmer an dieser Unterhaltung an einer Preisabsprache beteiligt waren.

Wann immer Sie sich in Gegenwart von Konkurrenten befinden, sollten Sie sofort von allen Gesprächen über wettbewerbsbezogene Themen Abstand nehmen und die Rechtsabteilung über derartige Gespräche informieren.

Vereinbarungen über Verkaufsbedingungen. Das Verbot von Vereinbarungen zwischen Konkurrenten gilt nicht nur für Preise, sondern auch für andere Verkaufsbedingungen, einschließlich Kreditbedingungen, Werbeprogramme, Rabatte, Dienstleistungsgebühren und Lieferbedingungen. Eine Vereinbarung oder Absprache zur Beschränkung der Produktion kann auch dann rechtswidrig sein, wenn keine Abmachung bezüglich der Preise, die eine Konkurrenzfirma verlangen würde, bestand.

Vereinbarungen über Kunden. Vereinbarungen zwischen UTC und seinen Konkurrenten, ob unsere Produkte bestimmten Kunden verkauft werden oder nicht, sind rechtswidrig. Rechtswidrige Vereinbarungen oder Absprachen beinhalten nicht nur Abmachungen über die Aufteilung von Kunden und Verkaufsgebieten, sondern auch Absprachen durch Konkurrenten, an gewisse Kunden oder Kundenkategorien nicht zu verkaufen. Zum Beispiel stellt die abgesprochene Weigerung, an Preisschleuderer, kreditunwürdige Firmen oder sogar unethische Händler zu verkaufen, einen illegalen Boykott dar, obwohl derartige Handlungen legal wären, wenn sie unabhängig stattfänden. Desgleichen ist eine Vereinbarung unter mehreren Firmen rechtswidrig, an einen Kunden nicht zu verkaufen, wenn er nicht seine Geschäftsbeziehungen mit einem anderen Zulieferer abbricht, obwohl dieser Zulieferer möglicherweise unlautere Geschäftspraktiken pflegt. Kurz gesagt, ungeachtet der geschäftlichen Rechtfertigung dürfen konkurrierende Unternehmen laut EU-Wettbewerbsrecht nicht untereinander absprechen, ob sie mit jemandem Geschäftsbeziehungen pflegen oder nicht.

Industrieverbände und Berufsorganisationen.

Gelegentlich treten UTC-Mitarbeiter verschiedenen Industrieverbänden und Berufsorganisationen bei. Diese Organisationen bieten Konkurrenten die Möglichkeit, Angelegenheiten zu erörtern, die als wettbewerbsempfindlich gelten könnten. Daher ist besonders darauf zu achten, Diskussionen zu vermeiden, die rückblickend zu Beschuldigungen führen könnten, daß rechtswidrige Vereinbarungen oder Absprachen stattgefunden hätten. Die bloße Anwesenheit bei einer Versammlung, bei der wettbewerbsempfindliche Themen besprochen werden, kann als Beweis verwendet werden, daß Sie und UTC eine beschränkende Abmachung getroffen haben, selbst wenn Sie an derartigen Gesprächen nicht teilgenommen haben.

Erstens: Grundsätzlich gilt bei UTC, daß jeder Industrieverband, dem UTC oder ein Mitarbeiter angehört, einen Rechtsberater haben muß, der den Verband in Sachen Wettbewerbsrecht berät. Abweichungen von dieser Vorschrift erfordern die Zustimmung der Rechtsabteilung.

Zweitens: Folgende Verfahren müssen bei allen Versammlungen von Verbandsmitgliedern über Themen von gemeinsamem Verbandsinteresse eingehalten werden:

- Nach Möglichkeit sollte vor jeder Versammlung eine Tagesordnung verteilt und von der Rechtsabteilung geprüft werden, um festzustellen, ob sie wettbewerbsempfindliche Themen enthält. Wenn es nicht möglich ist, die Tagesordnung vor der Versammlung zu verteilen, sollten Sie diese nach der Versammlung der Rechtsabteilung zukommen lassen, damit diese die Verbandstätigkeiten verfolgen kann.
- Versammlungen von Verbandsmitgliedern müssen entweder in den Räumen des Industrieverbandes oder in den Räumen eines der Verbandsmitglieder abgehalten werden.
- Für den Fall, daß bei einer Versammlung ein wettbewerbsempfindliches Thema zur Sprache

kommt, muß der Firmenvertreter sofort für sich selbst und seine Firma öffentlich von diesem Gespräch Abstand nehmen und ersuchen, daß diese Abstandnahme im Protokoll festgehalten wird, danach sofort die Versammlung verlassen und unverzüglich die Rechtsabteilung davon informieren.

- Vor allem darf kein Angestellter des Unternehmens irgendeine Vereinbarungen oder Abmachungen offizieller oder inoffizieller Natur über Preise, Gewinnspannen, Verkaufsbedingungen, Produktionsvolumen, Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Kunden oder Märkte eingehen, noch darf ein Austausch von Informationen über Preise, Kosten, Marketing, Produktion, Forschungspläne oder jüngste Verkaufs- bzw. Lieferstatistiken eines bestimmten Unternehmens stattfinden. Es ist zulässig, dem Industrieverband gegenüber im Zuge der Vorbereitung von allgemeinen Marktstatistiken und ähnlichem Material historische Angaben zu machen, vorausgesetzt, daß derartige den Konkurrenten bekanntgegebene Informationen zusammenfassender und anonymer Natur sind. Wenn Sie diesbezüglich Fragen haben, wenden Sie sich bitte an die Rechtsabteilung.

Beratungsausschüsse für Regierungsbehörden und Eingaben bei Regierungsbehörden. Von Zeit zu Zeit können Mitarbeiter aufgefordert werden, mit Mitgliedern von Industrie- oder Berufsverbänden an Beratungen mit Regierungsbehörden über Umsatzsteuerangelegenheiten oder die Annahme einheitlicher Industrienormen für ein Produkt teilzunehmen. Desgleichen sind gemeinsame Firmenmaßnahmen zur Unterstützung bzw. Bekämpfung von Gesetzen oder Regierungsvorschlägen zulässig, wenn sie in vorschriftsmäßiger Weise durchgeführt werden. Obwohl derartige Aktivitäten unter gewissen Umständen zulässig sind, sollten Pläne zur Teilnahme an gemeinsamen Aktionen mit Konkurrenten im Vorhinein mit der Rechtsabteilung abgeklärt werden, da solche Aktivitäten mit Risiken verbunden sind.

Überwachung der Konkurrenz. UTC konkurriert energisch in allen Märkten, in denen wir vertreten sind. Selbstverständlich bedeutet das, daß wir über die Aktivitäten unserer Konkurrenten Bescheid wissen. Jedoch dürfen wir unter keinen Umständen Informationen über Preise, Werbeaktionen und ähnliche Maßnahmen der Konkurrenzfirmen direkt von diesen einholen. Es mag zulässig sein, Informationen über Konkurrenten von dritten Parteien, wie z.B. unabhängigen Marktforschungsorganisationen, einzuholen. Informationen können rechtmäßig auch von anderen Quellen erworben werden, jedoch dürfen diese Quellen nicht als Kanäle für den Informationsaustausch unter Konkurrenten verwendet werden. Siehe diesbezüglich UTCs Klarstellungs-Rundschreiben: „*Gathering Competitive Information*“ (Einholen von Informationen über Konkurrenzunternehmen).

Das Wettbewerbsrecht beschränkt die Möglichkeiten, die UTC zur Gestaltung seiner Kundenbeziehungen zur Verfügung stehen. Als alleinhandelndes Unternehmen steht es UTC allgemein frei, seine Kunden zu wählen und die Preise festzulegen, solange wir unsere marktbeherrschende Position nicht mißbrauchen. Desgleichen steht es unseren Kunden frei, ihre Kunden zu wählen, denen sie UTC-Produkte weiterverkaufen, ihre eigenen Wiederkaufpreise für UTC-Produkte festzulegen und die Zulieferer auszuwählen, von denen sie Erzeugnisse kaufen. Bemühungen seitens UTC, diese Wahlmöglichkeiten einzuschränken, würden wahrscheinlich Konflikte mit dem Wettbewerbsrecht auslösen. Die gravierendsten Probleme entstehen, wenn versucht wird, Exporte eines Kunden an einen anderen EU-Mitgliedstaat einzuschränken.

Wahl der Kunden. UTC kann die Kunden wählen, mit denen wir geschäftliche Beziehungen pflegen wollen, allerdings gilt es allgemein als rechtswidrig, mit einem Kunden eine Abmachung zu erzielen, wonach UTC sich weigern wird, mit einem oder mehreren Konkurrenten des Kunden geschäftliche Beziehungen einzugehen. Aus diesem Grund sollten Sie bei Besprechungen mit Ihren Kunden genau überlegen, ob und wie weit Sie Verhandlungen oder zukünftige Pläne bezüglich anderer

tatsächlicher oder möglicher Kunden erwähnen wollen. Wenn sich eine derartige Situation ergeben sollte, wenden Sie sich an die Rechtsabteilung. Sie müssen sich auf jeden Fall an die Rechtsabteilung wenden, wenn Sie den Verkauf von Erzeugnissen an einen bestehenden Kunden beenden wollen, dessen Überleben von diesen Lieferungen abhängt, oder wenn der Kunde ein tatsächlicher oder möglicher Konkurrent des Unternehmens ist.

Beschränkungen mit Wirkung auf Kunden und Verkaufsbereiche. Das EU-Wettbewerbsrecht begrenzt UTCs Möglichkeiten, einem Kunden vorzuschreiben, wo und an wen er UTC-Produkte weiterverkaufen kann. Im besonderen ist jegliche direkte oder indirekte Einschränkung der Freiheit eines Kunden, UTC-Produkte an dritte Parteien in anderen EU-Mitgliedstaaten zu verkaufen, untersagt. Dasselbe gilt für Einschränkungen der Möglichkeiten eines Kunden außerhalb der EU, Produkte, die er von UTC gekauft hat, in die EU zu exportieren. Die Kommission und der EU-Gerichtshof betrachtet derartige Einschränkungen als schwerwiegende Verletzungen, die zu schweren Geldstrafen führen können. Bevor Sie einem Kunden derartige Einschränkungen auferlegen, müssen Sie sich von der Rechtsabteilung beraten lassen.

Bindung von Wiederverkaufspreisen und diskriminatorisches Verhalten. UTC darf mit seinen Kunden keine Vereinbarungen oder Abmachungen über Preise oder andere Bedingungen treffen, zu denen seine Kunden die Erzeugnisse des Unternehmens verkaufen dürfen. Alle Entscheidungen hinsichtlich der Wiederverkaufsbedingungen bleiben den Kunden überlassen. Vertreter des Unternehmens können Wiederverkaufspreise vorschlagen, jedoch müssen sie dabei klarmachen, daß es dem Kunden freisteht, die Preisempfehlungen zu ignorieren. Die Kunden dürfen nicht mit Drohungen gezwungen werden, sich nach den Preisempfehlungen des Unternehmens zu richten.

In allen Märkten, in denen das Unternehmen eine marktbeherrschende Position innehat, gelten komplizierte Vorschriften hinsichtlich der Auferlegung von

„Diskriminierungspreisen“ oder Rabatten bzw. „Wucherpreisen“, mit denen Konkurrenten aus einem bestimmten Markt vertrieben werden sollen, sowie von „Extrempreisen“, die in keinem Verhältnis zum wirtschaftlichen Wert eines angebotenen Dienstes oder Produktes stehen. Diese Konzepte sind subjektiv, und in gewissen Fällen kann die Kommission Preisfestlegungspraktiken angreifen, in denen Sie keine Diskriminierungs-, Wucher- oder Extrempreise sehen. Daher müssen Sie sich im Vorhinein mit der Rechtsabteilung in Verbindung setzen, wenn UTC ein marktbeherrschender Zulieferer sein könnte und es um Preisfestlegungspraktiken geht, besonders im Falle von Änderungen der Preisfestlegungspraktiken angesichts tatsächlicher oder möglicher Konkurrenz.

Vereinbarungen, welche die Verkäufe oder Käufe eines Kunden beschränken. Vereinbarungen zwischen UTC und seinen Kunden können eine Vielfalt von Beschränkungen für eine oder beide Parteien hinsichtlich des Verkaufs oder Kaufs von Gütern von dritten Parteien enthalten. Zu den häufigsten Beschränkungen gehören:

- Bestimmungen, die einen Kunden zwingen, Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich von UTC zu kaufen und keine Erzeugnisse von UTC-Konkurrenten zu verwenden bzw. damit zu handeln. Derartige Vereinbarungen können die Form von „Bedarfsdeckungsverträgen“ annehmen, wonach der Käufer verpflichtet ist, den gesamten oder nahezu gesamten Bedarf für ein bestimmtes Produkt durch UTC zu decken;
- Kopplungsverträge, die einen Käufer verpflichten, gleichzeitig andere Produkte oder Dienstleistungen von UTC zu kaufen.

Derartige Beschränkungen sind rechtswidrig, es sei denn, sie sind von der Kommission freigestellt. In Märkten, in denen UTC der marktbeherrschende Konkurrent ist, können solche Beschränkungen zu schweren Geldstrafen für das Unternehmen führen. Da es sich hier um einen komplizierten Rechtsbereich handelt, sollten Sie sich unbedingt mit der Rechtsabteilung in Verbindung setzen,

wenn Sie eine Vereinbarung planen, die UTC-Kunden derartige Beschränkungen auferlegt.

Distributoren von UTC-Produkten sind unabhängige Geschäftsbetriebe. Es sollte kein Versuch unternommen werden, die Geschäftsentscheidungen eines Distributors zu erzwingen oder zu beeinflussen. Es ist unser Grundsatz, unsere Distributoren stets fair zu behandeln. Allerdings kann UTC darauf bestehen, daß seine Distributoren die Bestimmungen von bestehenden oder zukünftigen Verträgen, Grundsatzserklärungen, Mengenprojektionen oder ähnlichem einhalten.

Das EU-Wettbewerbsrecht beschränkt UTCs Recht, seine Distributoren von Geschäften mit Konkurrenzprodukten abzuhalten. Wenn Sie nicht anderweitig von der Rechtsabteilung beraten werden, sollten Sie davon ausgehen, daß es Distributoren frei steht, mit Konkurrenzprodukten zu handeln. Bei der Erörterung der UTC-Grundsätze mit einem Distributor, der den Handel mit Konkurrenzprodukten betreibt bzw. in Betracht zieht, sollten Sie sich auf die Erwartungen von UTC hinsichtlich der vom Distributor zu erbringenden Leistung und die Fähigkeit des Distributors konzentrieren, diese Leistung zu erbringen, und nicht darauf, ob der Distributor Konkurrenzprodukte führt oder nicht.

UTC kann allein und in gutem Glauben den Verkauf seiner Produkte an einen Kunden beenden, solange UTC seine marktbeherrschende Position nicht mißbraucht. Mit Ausnahme von Notsituationen, die eine berechtigte Beendigung rechtfertigen, wie im Falle schwerwiegender Qualitätsprobleme, die sich auf UTC-Produkte auswirken, muß jeder Verkaufsabbruch den Bestimmungen des Vertriebsabkommens und der örtlichen Gesetze entsprechen. Die Kündigung der Geschäftsbeziehungen mit einem Distributor, der stark vom Verkauf der UTC-Produkte abhängig ist, kann zu Konflikten mit dem Wettbewerbsrecht führen und sollte daher im Vorhinein mit der Rechtsabteilung abgeklärt werden.

Vereinbarungen und Absprachen mit Wirkung auf Preise und Bedingungen. Laut EU-Wettbewerbsrecht kann es für konkurrierende Käufer rechtswidrig sein, Preise und Bedingungen zu erörtern und zu vereinbaren, zu denen sie Güter und Dienstleistungen kaufen, z.B. in den Märkten, in denen Käufer Einfluß haben. Sie sollten niemals mit anderen Käufern die Preise erörtern, die Sie für ein Produkt von einem Zulieferer oder einer Gruppe von Zulieferern bezahlen, wenn Sie nicht im Vorhinein die Prüfung und Zustimmung von der Rechtsabteilung gesichert haben.

Boykotte. Eine Vereinbarung zwischen zwei Firmen, von einer dritten Firma keine Erzeugnisse zu kaufen, gilt allgemein als eine Verletzung des EU-Wettbewerbsrechtes. Wenn Sie z. B. mit anderen Käufern an einem Gespräch teilnehmen, um einen bestimmten Zulieferer auf die „schwarze Liste“ zu setzen, kann die Kommission daraus schließen, daß eine Vereinbarung oder Absprache stattfand, diesen Zulieferer zu boykottieren, obwohl Sie vielleicht bereits unabhängig davon und einseitig beschlossen hatten, mit diesem Zulieferer keine Geschäfte zu machen.

Industrieforen und Versammlungen von Industrieverbänden können Boykottquellen sein. Wenn Sie an einer offiziellen oder inoffiziellen Versammlung teilnehmen, bei der Besprechungen stattfinden, die Ihrer Meinung nach zu einem Boykott führen könnten, müssen Sie sich sofort davon distanzieren. Lassen Sie sich nach Möglichkeit vor der Teilnahme an derartigen Industrieforen oder Versammlungen, auf jeden Fall jedoch danach von der Rechtsabteilung beraten.

Exklusive Liefervereinbarungen. Exklusive Vertriebsklauseln, die einen Zulieferer zwingen, Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich an UTC und nicht an UTCs Konkurrenten zu verkaufen, sind normalerweise rechtswidrig, wenn sie nicht unter eine Ausnahmeregelung der Kommission fallen. Lassen Sie sich von der Rechtsabteilung beraten, bevor Sie derartige Vereinbarungen treffen.

Die Kommission kann die innerhalb der EU gelegenen UTC-Standorte durch Mitglieder ihres Personals (gelegentlich auch ohne Voranmeldung) untersuchen lassen. Eine derartige Inspektion ist natürlich eine ernsthafte Angelegenheit, sollte aber kein Anlaß zu unnötiger Panik sein. Sie bedeutet nicht, daß das Unternehmen etwas falsch gemacht hat. Wenn die geltenden Vorschriften befolgt wurden, sollte die Inspektion eine nur geringfügige Arbeitsunterbrechung verursachen. Es ist dennoch von äußerster Wichtigkeit, daß eine Inspektion durch die Kommission sorgfältig und richtig gehandhabt wird. Sie müssen sofort die Rechtsabteilung benachrichtigen, wenn die Kommission die Herausgabe von Informationen oder eine Durchsuchung Ihres Standorts verlangt.

Bedenken Sie stets, daß alle von UTC-Mitarbeitern im Zusammenhang mit ihrer Arbeit für das Unternehmen erstellten Unterlagen — selbst wenn sie zu Hause entstanden und nicht zur Einsicht durch andere bestimmt sind — gegebenenfalls den Wettbewerbsbehörden vorgelegt werden müssen. Daher sollten Mitarbeiter bei der Erstellung von Dokumenten und elektronischen Dateien, einschließlich E-Mails, besondere Sorgfalt walten lassen, selbst wenn diese nur für den internen oder persönlichen Gebrauch bestimmt sind. Desgleichen sollten unsere Mitarbeiter mit den Aufbewahrungsvorschriften für Unterlagen und Dokumente ihrer Betriebseinheit vertraut sein und sich danach richten.

Die Kommission und andere mit dem Wettbewerbsrecht befaßten Behörden sind befugt, die Herausgabe von Firmenunterlagen zu fordern, und zwar offizielle Korrespondenz, Berichte und Mitteilungen, E-Mails, Entwürfe und inoffizielle handschriftliche Notizen einzelner Mitarbeiter sowie Verzeichnisse geführter Telefongespräche, zu Hause aufbewahrte Dokumente und andere als privat geltende Unterlagen. Ungeachtet der harmlosen Natur derartiger Dokumente oder der Tatsache, daß sie nur private Gedankengänge eines bestimmten Mitarbeiters zum Ausdruck bringen und nicht irgendwelche Firmenvorschriften, können sie von den Wettbewerbsbehörden gegen UTC verwendet werden.

Selbst die einfachsten Transaktionen bergen Risiken. Sobald Ihnen die Gefahr eines möglichen Problems mit dem Wettbewerbsrecht bewußt wird, müssen Sie sich an die Rechtsabteilung wenden. Diese kann Sie beraten, wie Sie am besten Ihre globalen Geschäftsziele erreichen und gleichzeitig die Vorschriften des EU-Wettbewerbsrechtes voll und ganz erfüllen.

