



**United Technologies**

# Handbuch für Mitarbeiter zum Globalen Kartellrecht



Die Politik der United Technologies Corporation (UTC) und ihrer verbundenen Unternehmen und Tochtergesellschaften ist es, die Gesetze in allen Rechtssystemen einzuhalten, in denen wir Geschäfte tätigen. Dazu gehört die strikte Einhaltung aller geltenden Kartellgesetze. Jeder Mitarbeiter ist verantwortlich sicherzustellen, dass die Geschäftstätigkeit im Einklang mit diesen Gesetzen und dem *Ethikkodex* von UTC ausgeübt wird.

Dieses Handbuch wurde entwickelt, um Ihnen zu helfen, Geschäftssituationen zu erkennen, in denen kartellrechtliche Probleme auftreten, sodass Sie bei Bedarf Rat einholen können. Dieses Handbuch ist keine Zusammenfassung der geltenden Kartellgesetze, welche komplex und kompliziert sein können, wenn sie für bestimmte Situationen angewendet werden. Es behandelt auch nicht die speziellen Kartellgesetze der einzelnen Rechtssysteme, in denen UTC Geschäftstätigkeit ausübt. Das Handbuch beschäftigt sich mit allgemeinen kartellrechtlichen Prinzipien und gibt Ihnen Hinweise, wie Sie Verhaltensweisen vermeiden, die auch nur den Anschein erwecken könnten, kartellrechtlich bedenklich zu sein. Alle Verhaltensweisen, die möglicherweise kartellrechtliche Fragen aufwerfen, sollten im Vorfeld mit Ihrer Rechtsabteilung geprüft werden.

Dieses Handbuch beschäftigt sich nicht mit Kartellgesetzen, die für Akquisitionen, Veräußerungen, Fusionen und Joint Ventures gelten. Wenn Sie eine Transaktion in Erwägung ziehen, die beinhaltet, dass UTC ein Unternehmen oder dessen Vermögenswerte erwirbt oder die Kontrolle darüber erlangt, oder ein Joint Venture gründet oder einem solchen beiträgt, oder eine Minderheitsbeteiligung an einem Unternehmen erwirbt oder verkauft, dann sollten Sie Ihre Rechtsabteilung konsultieren.

## I. Warum Kartellgesetze unsere Aufmerksamkeit verdienen

Die Nichteinhaltung von Kartellgesetzen stellt für das Unternehmen, seine Mitarbeiter und seine Anteilseigner eine ernste Gefahr dar. Die Sanktionen für Verstöße sind schwerwiegend, dazu zählen Haftstrafen für Einzelpersonen, hohe Bußgelder für Einzelpersonen und das Unternehmen und die tiefgreifende und dauerhafte Beschädigung des Ansehens von UTC. Zu den potenziellen Gefahren zählen:

1. Mitarbeiter, die gegen Kartellgesetze verstoßen, müssen mit Disziplinarmaßnahmen rechnen – In Abhängigkeit von der Schwere des Verstoßes können diese Maßnahmen auch die Kündigung des Beschäftigungsverhältnisses beinhalten.
2. Haftstrafen – Die Gesetze in manchen Ländern sehen strafrechtliche Sanktionen für eine Verletzung der Kartellgesetze vor. Zum Beispiel ist ein Verstoß gegen den Sherman Act, das wichtigste Bundesgesetz zum Kartellrecht in den Vereinigten Staaten, in vielen Fällen eine schwere Straftat. Für jeden Verstoß kann über eine Person eine Haftstrafe von bis zu zehn Jahren und eine Geldstrafe von bis zu 1 Million USD verhängt

- werden. Die US-Regierung betreibt Strafverfolgungen wegen schwerer Straftaten sehr gründlich und besteht auf erhebliche Haftstrafen für schwerwiegende Verletzungen der Kartellgesetze, wie zum Beispiel Preisabsprachen, Angebotsabsprachen und Kunden- oder Marktanteile. Obwohl die Gesetze in anderen Ländern, einschließlich in der Europäischen Union und in China, möglicherweise keine strafrechtlichen Sanktionen vorsehen, können Verstöße gegen diese Gesetze dennoch schwerwiegende Konsequenzen sowohl für das Unternehmen als auch für Sie persönlich haben.
3. Hohe Bußgelder – Geldstrafen variieren auf der Grundlage des Rechtssystems, das die Verletzung des Gesetzes feststellt. In den USA kann einem Unternehmen eine Geldstrafe in Höhe von bis zu 100 Millionen Dollar oder in Höhe des doppelten Betrags des durch die Straftat bewirkten finanziellen Gewinns oder Verlusts auferlegt werden – je nachdem, welcher Betrag höher ist. In der Europäischen Union können Bußgelder bis zu einer Höhe von 10 % der weltweiten Umsätze von UTC verhängt werden. Geldstrafen, die in der letzten Zeit verhängt wurden (einschließlich in den USA, der Europäischen Union, in Mexiko, Brasilien, Indien und Russland) lagen zwischen mehreren zehn bis mehreren hundert Millionen Dollar.
  4. Hohe Schadensersatzleistungen – Schadensersatzleistungen in zivilrechtlichen Kartellverfahren können sich auf hunderte Millionen Dollar oder mehr belaufen. In den USA haben Kläger automatisch Anspruch auf den dreifachen Betrag des tatsächlich festgestellten Schadens. Angelockt durch den dreifachen Schadensersatz, versuchen Vertriebshändler, Kunden und selbst Lieferanten häufig, normale geschäftliche Streitigkeiten in Verletzungen der Kartellgesetze in den USA umzuwandeln. Eine wachsende Anzahl von Rechtssystemen außerhalb der USA hat ebenfalls begonnen, das Klagerecht privater Prozessparteien anzuerkennen, die vermeintlich durch wettbewerbsfeindliche Aktivitäten geschädigt wurden.
  5. Gesamtschuldnerische Haftung – Jede Person und jedes Unternehmen, welche(s) sich an einer Verletzung der Kartellgesetze beteiligt, ist zu 100 % für die entstehenden Schäden oder Ansprüche haftbar, selbst wenn das Unternehmen nur einen extrem geringen Umsatzanteil in dem betroffenen Markt hat. Außerdem dürfen weder das Unternehmen noch sein Versicherer Einzelpersonen für diese Haftung entschädigen.
  6. Einstweilige Verfügungen/Konsensvereinbarungen – Einstweilige Verfügungen, Unterlassungsanordnungen, sonstige Gerichtsurteile sowie Konsens- und Vergleichsvereinbarungen können Verbote beinhalten, die über den Umfang der ursprünglichen Gesetzesverletzung hinausgehen. Solche Verbote, die möglicherweise über Jahrzehnte in Kraft bleiben, können die regelmäßige und penetrante Überwachung seitens der Regierung erforderlich machen und den zukünftigen Geschäftsbetrieb und zukünftige Chancen schwer beeinträchtigen.

7. Weltweite Kartellgesetze – Viele US-Bundesstaaten, die Europäische Union und die meisten Länder auf der ganzen Welt – darunter die EU-Mitgliedsstaaten, Brasilien, Kanada, China, Indien, Japan, Korea, Mexiko, Russland, Südafrika, Großbritannien und mehr als 100 weitere Länder – haben Kartellgesetze mit ähnlichen aber separaten Vollstreckungsmechanismen. Eine Verletzung der Gesetze in einem Rechtssystem könnte zu einer Untersuchung durch mehrere Aufsichtsbehörden oder zu Gerichtsverfahren zur gleichen Angelegenheit vor zwei oder mehr Gerichten gleichzeitig führen, wodurch die Kosten im Zusammenhang mit der Verteidigung, die verlorene Zeit und die Rufschädigung vervielfacht würden.
8. Ausschluss als Auftragnehmer der Regierung – UTC könnte aufgrund einer straf- oder zivilrechtlichen Verletzung der Kartellgesetze von der Auftragsvergabe durch die US-Regierung (unser größter Einzelkunde weltweit) sowie durch andere Bundes-, bundesstaatliche, lokale und ausländische Regierungen ausgeschlossen werden.
9. Offenlegung von vertraulichen Informationen, geschäftliche Unannehmlichkeiten und Verlegenheiten – Vernehmungen von Unternehmenspersonal und vorgelegte Unternehmensdokumente, einschließlich elektronischer Post und persönlicher Tagebücher, die im Beweiserhebungsverfahren im Vorfeld der Verhandlungen bereitgestellt wurden, könnten vor Gericht, in einem anderen öffentlichen Forum oder durch die Presse veröffentlicht werden. Solche Offenlegungen können unserem Ruf selbst dann schaden, wenn das untersuchte Verhalten gesetzlich war.
10. Verlorene Zeit – Zusätzlich zu den Schadensersatzleistungen und Kosten verursachen Kartellrechtsverfahren einen erheblichen Druck auf die Zeit und Energie der Mitarbeiter und Führungskräfte des Unternehmens, die zur Verteidigung des Falls beitragen müssen. Die typischen Aktivitäten beinhalten das Auffinden, Überprüfen und Vorlegen großer Mengen von Unternehmensdokumenten und elektronischen Dateien, die Vorbereitung auf Zeugenaussagen, die Beantwortung umfangreicher schriftlicher Befragungen, andauernde Vernehmungen durch Anwälte der Gegenseite und Zeugenaussagen vor Gericht.
11. Hohe Kosten für die Rechtsverteidigung – Die Verteidigung in Kartellrechtsverfahren und Regierungsuntersuchungen ist teuer, erfordert ausgewiesene Kartellanwälte und auf Kartellrecht spezialisierte Wirtschaftsfachleute, Buchhalter und andere Zeugen. Darüber hinaus sind erfolgreichen Klägern die Anwaltsgebühren zu erstatten, selbst wenn die eigentlichen zuerkannten Schadensersatzleistungen gering sind. Versicherungsschutz ist möglicherweise nicht vorhanden, unzureichend oder nicht anwendbar, um die Kosten für diese Rechtsverteidigung zu übernehmen. Die Folge können hohe Kosten für das operative Budget von UTC sein, selbst wenn das Unternehmen keine Rechtsverletzung begangen hat.

## II. Regierungsuntersuchungen, Durchsuchungen und Beschlagnahmungen

Regierungsbehörden haben weitreichende Untersuchungsbefugnisse. Staatliche Aufsichtsbehörden dürfen Unternehmen ohne Vorwarnung besuchen. In diesen sogenannten „unangemeldeten Hausdurchsuchungen“ (Dawn Raids) können sie Geschäftsräume (und unter bestimmten Umständen private Wohnungen) durchsuchen und Kopien aller Materialien mitnehmen, die als Beweismittel dienen könnten. Sie können mündliche Aussagen festhalten, schriftliche Antworten auf Fragen fordern und Anhörungen mit den beteiligten Unternehmen, Wettbewerbern und anderen Drittparteien durchführen, um die Fakten des Falls festzustellen.

Eine Inspektion vor Ort ist natürlich eine ernste Angelegenheit, aber sie sollte keine übertriebene Beunruhigung auslösen. Sie bedeutet nicht, dass das Unternehmen gegen irgendein Gesetz verstoßen hat. Wenn die richtigen Leitlinien eingehalten werden, sollte eine Inspektion nur eine minimale Störung verursachen. Trotzdem ist ein gewissenhafter und angemessener Umgang mit einer Inspektion durch eine Regierungsbehörde vor Ort unbedingt erforderlich.

Sie müssen umgehend die Rechtsabteilung informieren, wenn Sie von einer Regierungsbehörde mit einer Informationsanforderung oder einer Suche nach Dokumenten konfrontiert werden. Sie sollten sich nach besten Kräften bemühen, dass ein Anwalt anwesend ist, bevor Sie irgendetwas mit den Inspektoren oder Ermittlungsbeamten besprechen, aber Sie dürfen deren Untersuchung nicht behindern. Sie sollten außerdem sehr sorgfältig verfolgen, welche Dokumente die Vollstrecker einsehen und/oder kopieren.

## III. Geschäftspraktiken, die einer genauen Untersuchung unterzogen werden: Gemeinsames und einseitiges Verhalten

Kartellgesetze gehen von der Prämisse aus, dass ein lebhafter Wettbewerb die beste Aufteilung wirtschaftlicher Ressourcen bewirkt und dazu führt, dass Produkte und Dienstleistungen zu niedrigsten Preisen und in höchster Qualität zur Verfügung stehen. Zur Unterstützung dieses Ziels verbieten Kartellgesetze generell zwei Verhaltensweisen: (1) gemeinsame Handlungen, die in unangemessener Weise den Wettbewerb einschränken (2) unrechtmäßige einseitige Handlungen, die entweder die Monopolmacht eines Unternehmens aufrechterhalten oder ein Unternehmen in eine Monopolstellung bringen bzw. eine ernsthafte Bedrohung darstellen, dies zu bewirken (auch bezeichnet als „Missbrauch einer beherrschenden Stellung“). Andere Aspekte der Kartellgesetze verbieten bestimmte Arten der Ungleichbehandlung bei der Preisgestaltung (Preisdiskriminierung) und andere unfaire Handelspraktiken.

Die folgende Erörterung bietet eine Zusammenfassung und Anleitungen zu den häufigsten kartellrechtlichen Problemen, die im Rahmen unserer

Beziehungen zu Wettbewerbern, Kunden und Lieferanten entstehen können:

### **A. Umgang mit Wettbewerbern**

Kontakte und Vereinbarungen mit Wettbewerbern verursachen besonders gravierende Probleme in Bezug auf die Kartellgesetze und werden deshalb von staatlichen Aufsichtsbehörden und privaten Klägern mit größter Sorgfalt untersucht. UTC verfolgt den Grundsatz, selbst und unabhängig zu entscheiden, welche Produkte und Dienstleistungen das Unternehmen anbietet, wo und wie wir diese anbieten und welchen Preis wir dafür verlangen. Sie sollten niemals einen Wettbewerber in Ihre Entscheidung einbeziehen, wann und wie Sie Kunden unsere Produkte und Dienstleistungen anbieten, wenn dies nicht vorab mit der Rechtsabteilung geklärt ist.

Ein Wettbewerber ist jeder Konkurrent, der bestrebt ist, sich bei Geschäftsabschlüssen gegen das Unternehmen durchzusetzen. Das Unternehmen tätigt Geschäfte mit Firmen, die unter bestimmten Umständen Kunden, Lieferanten oder Geschäftspartner sind, aber in einem anderen Zusammenhang auch Wettbewerber sein können. Wenn Sie Fragen zur Anwendung der Unternehmensrichtlinien zum Umgang mit Wettbewerbern in solchen Situationen haben, sollten Sie sich umgehend an die Rechtsabteilung wenden.

Die Kartellgesetze verbieten generell Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, die den Wettbewerb einschränken. Der Begriff „Vereinbarungen“ wird breit ausgelegt, deshalb sollten Mitarbeiter bei allen Kontakten mit Wettbewerbern extrem sensibel sein. Wenn nicht ein gültiger, legitimer Grund vorliegt, sind Vereinbarungen (oder Versuche, eine Vereinbarung zu erzielen) mit einem Vertreter eines Wettbewerbers zu Preisen, Preisstrategien, Rabatten, Abschlägen und anderen Verkaufsbedingungen nicht zulässig. Es bestehen ähnliche Verbote für Vereinbarungen mit Wettbewerbern (oder Versuche, eine Vereinbarung zu erzielen) in Bezug auf die Begrenzung der Produktion, die Zuteilung von Kunden, Märkten oder geografischen Regionen, den Boykott eines Kunden oder Lieferanten oder das Zurückhalten von technischen Entwicklungen.

Mitarbeiter, die von einem Wettbewerber zu UTC gekommen sind, dürfen sensible Wettbewerbsinformationen oder firmeneigene Informationen ihres früheren Arbeitgebers weder diskutieren, weitergeben noch verwenden, damit selbst der Anschein der Kollusion vermieden wird. Dazu zählen Angebotsinformationen, Kundenlisten, Preis- oder Finanzdaten, technische Handbücher, Entwürfe oder strategische oder Geschäftspläne. Wenn Sie Fragen haben, ob Informationen eines früheren Arbeitgebers als wettbewerbs-sensibel oder firmeneigen zu betrachten sind, konsultieren Sie die Rechtsabteilung, bevor Sie diese Informationen verwenden oder weitergeben.

*Was ist eine Vereinbarung?* Eine Vereinbarung besteht aus gegenseitigen Zusicherungen, dass die Parteien, die die Vereinbarung treffen, in einer bestimmten Weise handeln oder nicht handeln werden. Das

Konzept der „Vereinbarung“ im Kartellrecht ist breit angelegt, es geht über eine bloße ausdrückliche oder schriftliche Vereinbarung zwischen Wettbewerbern – zum Beispiel, die Preise zu erhöhen oder zu stabilisieren – hinaus. Ein Kläger kann eine „Vereinbarung“ zwischen Wettbewerbern nachweisen, ohne dass es Zeugnisse für eine ausdrückliche oder schriftliche Vereinbarung gibt. Stattdessen ist es so, dass Jurys aus allen Fakten und Umständen eine Vereinbarung oder eine „Übereinkunft“ ableiten können. Manche Gerichte und Jurys entdecken eine Vereinbarung, selbst wenn die Teilnehmer über den Zweck oder die Details der mutmaßlichen Vereinbarung oder die Mittel, wie diese umzusetzen ist, nicht direkt miteinander kommuniziert haben. Jurys können allein aus den Verhaltensweisen oder den Marktereignissen, z. B. aus einem Preisanstieg, der vermutlich aus einem Wettbewerberkontakt resultierte, eine Vereinbarung schlussfolgern.

Dementsprechend müssen Mitarbeiter alle Situationen vermeiden, aus denen andere eine Vereinbarung zwischen Wettbewerbern ableiten könnten. Der sicherste Weg ist es, die Beteiligung an Treffen oder Kommunikationen mit einem Wettbewerber generell abzulehnen, wenn Sie nicht problemlos nachweisen können, dass dafür ein gültiger, rechtmäßiger Grund bestand. Ein Mitarbeiter sollte niemals mit einem Wettbewerber Informationen über Preise, beabsichtigte Angebote, bestimmte Kunden oder Territorien oder Informationen zu Preisgestaltung, Kosten, Margen oder Marketing von Waren oder Dienstleistungen diskutieren. Wenn ein Wettbewerber beginnt, eines dieser Themen zu diskutieren, sollten Sie sofort eine Beteiligung an diesem Gespräch ablehnen, das Treffen so verlassen, dass es von anderen bemerkt wird oder die Diskussion anderweitig beenden und sofort die Rechtsabteilung kontaktieren. Ausnahmen zu diesen Leitlinien, wie zum Beispiel legitime konzerninterne Liefertransaktionen und Joint Ventures, sollten vorab mit der Rechtsabteilung geklärt werden. Darüber hinaus sollten Sie keine Drittparteien – einschließlich Berater und Lieferanten – nutzen, um Informationen an einen Wettbewerber weiterzuleiten, wenn die direkte Weitergabe dieser Informationen an den Wettbewerber unrechtmäßig wäre.

*Welche Arten von Vereinbarungen sind illegal?* Gerichte haben festgelegt, dass bei bestimmten Arten von Vereinbarungen die Wahrscheinlichkeit einer Wettbewerbsbeeinträchtigung so hoch ist, dass keine detaillierte Untersuchung erforderlich ist, um diese zu bewerten. Diese Arten von Vereinbarungen werden per se als illegal behandelt, weil die Gerichte – ohne den Zweck oder die Auswirkungen dieser Vereinbarungen zu betrachten – davon ausgehen, dass sie den Wettbewerb negativ beeinflussen. Bereits der Versuch, eine solche Vereinbarung zu treffen, kann illegal sein und im Widerspruch zur Politik von UTC stehen.

*Preisabsprache.* Zu den wichtigsten Vereinbarungen, die per se als illegal gelten, zählen jene, die sich auf die Absprache von Preisen beziehen. Das Konzept der Preisabsprache ist breit angelegt und beinhaltet Bestrebungen, gemeinsam Angebote festzulegen, Preise festzusetzen oder zu stabilisieren, eine Formel oder Methode zur Berechnung von Preisen einzuführen, Standard-Preisnachlässe oder Rabattniveaus zu vereinbaren, Standard-Kreditbedingungen oder

-garantien festzulegen oder den Zeitpunkt für die Bekanntgabe von Preisänderungen zu vereinbaren. Diese Verhaltensweisen werden mit hoher Wahrscheinlichkeit als illegale Preisabsprachen strafrechtlich verfolgt.

In den durch einen starken Wettbewerb geprägten Umfeldern, in denen UTC geschäftlich tätig ist, kann es ratsam sein, die öffentlichen Informationen über die Preise eines Wettbewerbers zu verfolgen und auf Preisveränderungen anderer zu reagieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Nichts hindert uns daran, unsere eigenen, unabhängigen Entscheidungen bezüglich der Preisgestaltung zu treffen, Preise in Reaktion auf Marktbedingungen zu erhöhen oder sie zu reduzieren, um den Preisen gerecht zu werden, die unsere Wettbewerber anbieten.

Folglich können Mitarbeiter, sofern dies nicht gesetzlich verboten ist, Informationen zu Preisen und Kosten von Wettbewerbern aus legitimen Quellen beziehen, dazu zählen Kunden, Lieferanten und Branchenveröffentlichungen. Mitarbeiter sollten stets eindeutig dokumentieren, woher sie die Informationen über Preise und Kosten von Wettbewerbern oder andere sensible Wettbewerbsinformationen haben. Die Politik von UTC gestattet es jedoch nicht, Preislisten, Kosten oder Angebote mit Wettbewerbern auszutauschen. Ein solches Verhalten kann den Eindruck einer geheimen Verabredung erwecken, selbst wenn zwischen den Wettbewerbern keine preisbezogenen Vereinbarungen getroffen wurden.

*Zuteilung von Kunden oder Territorien.* Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, sich am Konkurrenzkampf um bestimmte Kunden oder Territorien nicht zu beteiligen, können gleichfalls per se als illegal betrachtet werden. Vereinbaren Sie deshalb nicht mit einem Wettbewerber, an bestimmte Kunden oder Kundengruppen zu verkaufen oder nicht zu verkaufen und versuchen Sie auch nicht, eine solche Vereinbarung zu erzielen. Vereinbaren Sie nicht mit einem Wettbewerber, in einem bestimmten geografischen Territorium zu verkaufen oder nicht zu verkaufen oder das Geschäft mit einem Kunden zuzuteilen, aufzuteilen oder weiterzugeben und versuchen Sie auch nicht, eine solche Vereinbarung zu erzielen. Sie dürfen sich niemals an Handlungen beteiligen, aus denen eine Vereinbarung über die Zuteilung von Kunden geschlussfolgert werden kann. Ausnahmen im Zusammenhang mit Vertriebskanälen sollten im Vorfeld mit der Rechtsabteilung geklärt werden.

*Gruppenboykotte und kollektive Geschäftsverweigerungen.* Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, mit einem anderen Wettbewerber (oder einem Kunden oder einem Lieferanten) keine Geschäfte zu tätigen, können unter bestimmten Umständen per se illegal sein, insbesondere, wenn die Wettbewerber, die die Vereinbarung treffen, Marktmacht besitzen, oder wenn sie der ausgeschlossenen Partei den Zugang zu irgendeiner Einrichtung, Lieferung oder einem Markt verwehren. Um selbst den Anschein von Unrechtmäßigkeit zu vermeiden, dürfen Sie ohne vorherige Konsultation der Rechtsabteilung Rechtsstreitigkeiten mit oder Beschwerden von Drittparteien nicht mit Wettbewerbern diskutieren und auch keine Zusammenarbeit



vorschlagen, um einen Lieferanten, Kunden oder Wettbewerber zu bestrafen, zu schädigen oder zu boykottieren.

*Aktivitäten von Wirtschaftsverbänden.* Manche Mitarbeiter arbeiten von Zeit zu Zeit in verschiedenen Wirtschaftsverbänden und Berufsorganisationen mit. Wirtschaftsverbände nehmen legitime Funktionen wahr, sie überwachen beispielsweise die staatlichen Regelungen und schlagen Rechtsvorschriften oder Gesundheits- und Sicherheitsstandards vor, die die Branche betreffen oder die Produktsicherheit verbessern. Wenn diese Organisationen jedoch auf unzulässige Weise genutzt werden, können sie Wettbewerbern die Möglichkeit bieten, Angelegenheiten zu diskutieren, die als wettbewerbsensibel gelten. Daher ist es wichtig, dass alle Gespräche bei Treffen von Wirtschaftsverbänden oder anderen gemeinsamen Branchenaktivitäten nur solche Informationen beinhalten, die für die legitime Funktion der Gruppe erforderlich sind. Vermeiden Sie Diskussionen, die im Nachhinein zu Anschuldigungen führen oder die Schlussfolgerung unterstützen könnten, dass eine unrechtmäßige Vereinbarung stattgefunden hat. Die bloße Anwesenheit bei einem Treffen, auf dem wettbewerbsensible Themen diskutiert werden, kann als Nachweis verwendet werden, dass Sie und UTC an einer illegalen Vereinbarung beteiligt sind, selbst wenn Sie sich nicht an diesen Gesprächen beteiligt haben.

Erstens verfolgt UTC den Grundsatz, dass alle Wirtschaftsverbände, denen UTC oder ein Mitarbeiter angehört, einen Rechtsberater haben müssen, der den Verband zu kartellrechtlichen Fragen berät. Jede Abweichung von dieser Politik muss von der Rechtsabteilung genehmigt werden.

Zweitens müssen im Hinblick auf alle Treffen von Mitgliedern der Wirtschaftsverbände zu Themen von gemeinsamem Brancheninteresse die folgenden Verfahren eingehalten werden:

- Vor jedem Treffen ist eine Tagesordnung bekanntzugeben, die, wenn möglich, von der Rechtsabteilung geprüft werden sollte, um festzustellen, ob sie wettbewerbsensible Themen enthält. Besuchen Sie keine Veranstaltung, wenn in der Tagesordnung unangemessene Themen enthalten sind. Wenn es praktisch nicht realisierbar ist, vor dem Treffen an alle Teilnehmer eine Tagesordnung zu senden, sollten Sie die Tagesordnung nach der Veranstaltung der Rechtsabteilung zur Verfügung stellen, damit diese Aufzeichnungen über die Aktivitäten des Verbandes führen kann. Der Wirtschaftsverband sollte außerdem ein Protokoll führen und der Unternehmensvertreter sollte dieses Protokoll bei Erhalt an die Rechtsabteilung weiterleiten.
- Sollten bei einem Treffen wettbewerbsensible Themen angesprochen werden, muss sich der Unternehmensvertreter selbst und im Namen des Unternehmens umgehend und öffentlich von dieser Diskussion distanzieren, er muss darum bitten, dass dies in das Protokoll aufgenommen wird, sofort danach das Treffen verlassen und unverzüglich die Rechtsabteilung informieren.

- Besonders wichtig ist es, dass kein Unternehmensvertreter sich an einer formellen oder informellen Vereinbarung oder Übereinkunft beteiligt, in der es um Preise, Margen, Verkaufsbedingungen, Produktionsvolumen, Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Kunden oder Märkte geht. Darüber hinaus dürfen keine Informationen über Preise oder Kosten, Marketingaktivitäten, die Produktion oder Forschungspläne oder neuere Umsatz- oder Lieferstatistiken eines einzelnen Unternehmens ausgetauscht werden. Es kann zulässig sein, Wirtschaftsverbänden zur Erstellung von allgemeinen Branchenstatistiken bestimmte historische Daten zur Verfügung zu stellen, vorausgesetzt, dass all diese Daten, die gegenüber den Wettbewerbern offengelegt werden, aggregiert und anonymisiert sind. Bevor irgendwelche Daten an Wirtschaftsverbände weitergegeben werden, sollten Sie die Datenweitergabe von der Rechtsabteilung prüfen und genehmigen lassen.
- Alle Mitgliedschaften in Wirtschaftsverbänden müssen im Vorfeld von der relevanten Geschäftseinheit und der Rechtsabteilung genehmigt werden und sie müssen im Einklang mit diesen Leitlinien und den Leitlinien zu Wirtschaftsverbänden der jeweiligen Geschäftseinheit stehen.

Viele kartellrechtliche Probleme, die aus Aktivitäten von Wirtschaftsverbänden resultieren, entstehen in informellen oder gesellschaftlichen Situationen in Verbindung mit Treffen von Wirtschaftsverbänden. Alle Regeln, die in diesem Abschnitt in Bezug auf Wirtschaftsverbände festgelegt sind, gelten sowohl für formelle als auch für informelle Aktivitäten und Situationen.

Kontakte zu Wettbewerbern sind eine außerordentlich schwerwiegende und sensible Angelegenheit in Bezug auf das Kartellrecht. Wann immer ein Anlass zu solchen Kontakten besteht, ist besondere Vorsicht geboten. Mit allen Fragen zu angemessenen Kommunikationen mit Wettbewerbern oder zur Mitarbeit in Wirtschaftsverbänden sollten Sie sich an die Rechtsabteilung wenden.

## **B. Umgang mit Kunden**

Bestimmte Aktivitäten in Bezug auf Kunden, zum Beispiel nicht kostendeckende Preise, Preisdiskriminierung, Verunglimpfung von Produkten oder Dienstleistungen von Wettbewerbern, Ausschließlichkeitsvereinbarungen, die Beschränkung der Bedingungen, unter denen Kunden weiterverkaufen dürfen oder die Beendigung der Geschäftsbeziehungen zu einem Kunden ohne legitimen Zweck können kartellrechtliche Bedenken hervorrufen. Bei vielen dieser Praktiken besteht eine besonders hohe Wahrscheinlichkeit für eine kartellrechtliche Überprüfung, wenn die Betriebseinheit von UTC eine starke oder dominante Marktposition innehat. Dieser Abschnitt beschreibt diese Praktiken im Allgemeinen und identifiziert jene Situationen, in denen es wichtig ist, die Rechtsabteilung zu konsultieren, bevor irgendwelche Maßnahmen ergriffen werden.

*Nicht kostendeckende Preise.* Unter bestimmten Umständen fordern die Kartellgesetze, dass Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen auf einem Preisniveau anbieten, das über einem geeigneten Kostenmaßstab, zum Beispiel den durchschnittlichen variablen Kosten liegt. Dieses Problem entsteht, wenn eine dominante Firma durch nicht kostendeckende Preise kleinere Konkurrenten ausschalten könnte, um anschließend durch erhöhte Preise die nicht gedeckten Kosten und entgangenen Gewinne zu kompensieren. Die kartellrechtlichen Regelungen in diesem Bereich sind komplex, weil die Kartellgesetze bestrebt sind, einen lebhaften Wettbewerb sicherzustellen, und die Rechtsabteilung sollte einbezogen werden, wann immer einer unserer Preise als nicht kostendeckend betrachtet werden könnte.

*Kopplung und Bündelung.* Kopplungspraktiken treten auf, wenn ein Verkäufer von einem Käufer, der ein Produkt (oder eine Dienstleistung) kaufen möchte, verlangt, als Bedingung für den Kauf des ersten Produkts ein zweites Produkt (oder eine Dienstleistung) dazu zu kaufen, das der Käufer möglicherweise gar nicht haben möchte. Wenn der Verkäufer eine dominante Marktposition in Bezug auf das vom Kunden gewünschte Produkt innehat und sich weigert, das Produkt zu verkaufen, wenn der Kunde nicht einwilligt, das andere Produkt bzw. die andere Dienstleistung (bzw. mehrere Produkte oder Dienstleistungen) zu erwerben, dann riskiert der Verkäufer eine Klage, dass dieses Arrangement ein illegales Kopplungsgeschäft darstellt. Bevor einem Kunden ein solches Arrangement angeboten wird, sollte die Rechtsabteilung konsultiert werden.

In analoger Weise spricht man von „Bündelung“, wenn ein Verkäufer einem Kunden, der mehrere Produkte (oder Dienstleistungen) kauft, einen Rabatt anbietet. Wenn der Verkäufer bei einem der Produkte in dem „Bündel“ eine dominante Marktposition besitzt und dem Kunden einen Rabatt für den Kauf des „Bündels“ von Produkten anbietet, dann riskiert der Verkäufer eine Klage, dass dieses Arrangement ein illegales Bündelungsgeschäft darstellt. Andererseits sind Bündelungsgeschäfte häufig wettbewerbsfördernd und legal, weil sie es Kunden ermöglichen, Produkte zu niedrigeren Preisen zu kaufen, als es normalerweise der Fall wäre. Dementsprechend sollte, bevor einem Kunden ein Arrangement angeboten wird, das als Bündelungsgeschäft bezeichnet werden könnte, die Rechtsabteilung konsultiert werden.

*Ausschließlichkeitsvereinbarungen.* Ausschließlichkeitsvereinbarungen beinhalten Verträge, in denen ein Käufer sich einverstanden erklärt, seinen gesamten (oder nahezu den gesamten) Bedarf an einem bestimmten Produkt oder einer Dienstleistung bei einem einzigen Lieferanten zu decken. Solche Arrangements können wettbewerbsfördernd sein – zum Beispiel, wenn die Vereinbarung für eine begrenzte Zeitdauer gilt und der Käufer davon profitiert, weil der Preis dadurch stabilisiert wird oder die Verfügbarkeit sichergestellt ist. In manchen Fällen können solche Arrangements jedoch auch kartellrechtliche Bedenken hervorrufen, wenn ein Unternehmen daran beteiligt ist, das einen erheblichen Marktanteil besitzt (bezeichnet als eine „dominante“ Firma oder eine Firma mit „Marktmacht“) und damit bewirkt, dass die Chancen eines Konkurrenten in unangemessener Weise

reduziert werden. Aus diesen Gründen sollten solche Arrangements im Vorfeld mit der Rechtsabteilung geklärt werden.

*Meistbegünstigungsklauseln.* „Meistbegünstigungsklauseln“ verpflichten in der Regel einen Lieferanten, Produkte oder Dienstleistungen zum niedrigsten Preis des Verkäufers oder zu dessen günstigsten Bedingungen an einen Kunden zu verkaufen. Solche Bestimmungen können kartellrechtliche Bedenken hervorrufen, wenn sie den Wettbewerb schädigen (z. B., indem der Anreiz eines Lieferanten, Rabatte zu gewähren, verringert wird oder indem eine Koordination des Preisverhaltens ermöglicht wird). Ob eine bestimmte vertragliche Verpflichtung eine Meistbegünstigungsklausel darstellt, die möglicherweise den Wettbewerb behindert, muss anhand der Fakten speziell untersucht werden. Deshalb sollten Sie die Rechtsabteilung konsultieren, um festzustellen, ob eine Zusage an eine Vertragspartei eine Verpflichtung in Form einer Meistbegünstigungsklausel darstellt, die den Wettbewerb beeinträchtigen könnte. In diesem Fall wäre eine weitere juristische Analyse erforderlich.

*Beziehungen zu Wiederverkaufskunden.* Sie dürfen mit Vertriebshändlern keine Wiederverkaufspreise (Mindest- oder Maximalpreise) für unsere Produkte vereinbaren. Empfohlene Wiederverkaufspreise sind häufig zulässig, aber Sie müssen die Rechtsabteilung konsultieren, bevor Sie eine solche Empfehlung geben. Wählen Sie ohne vorherige Genehmigung der Rechtsabteilung keine Kunden auf der Grundlage einer Übereinkunft aus, dass diese nur in Märkten oder Territorien bzw. an Personen weiterverkauft werden, die das Unternehmen festgelegt hat.

Der Vertrieb unserer Produkte sowohl über unabhängige als auch über unternehmenseigene Vertriebskanäle (duales Vertriebssystem) kann kartellrechtliche Bedenken hervorrufen, weil das Unternehmen gleichzeitig Lieferant für unsere Kunden und Wettbewerber dieser Kunden sein kann. Das Gesetz schreibt nicht vor, dass unternehmenseigenen und unabhängigen Vertriebshändlern die gleiche Behandlung in Bezug auf Preise oder die Zuteilung von Produkt- oder Marketingdienstleistungen gewährt werden muss, aber unabhängige Vertriebshändler beschwerten sich häufig, wenn sie bemerken, dass ihnen nicht die gleichen Bedingungen geboten werden. Duale Vertriebssysteme sind kompliziert und Sie sollten die Rechtsabteilung konsultieren, bevor Sie ein solches System einrichten. Außerdem kann es, da unternehmenseigene Vertriebshändler mit unabhängigen Vertriebshändlern im Wettbewerb stehen, zwischen diesen keine Preisvereinbarungen geben.

*Beendigungen.* Die Beendigung unserer Beziehungen zu einem Kunden oder Vertriebshändler muss auf legitimen geschäftlichen Gründen basieren, die Sie vollständig dokumentieren und vor Beendigung der Geschäftsbeziehungen mit der Rechtsabteilung besprechen sollten.

*Einseitige Geschäftsverweigerungen.* Unternehmen können generell einseitig frei entscheiden, mit einem Kunden, Wettbewerber oder Lieferanten keine Geschäfte zu tätigen. Allerdings kann eine einseitige Geschäftsverweigerung eines Unternehmens mit einem erheblichen

Marktanteil („Marktmacht“) in manchen Situationen kartellrechtliche Bedenken hervorrufen. Wenn beispielsweise ein Unternehmen Marktmacht bei einem bestimmten Produkt besitzt und sich weigert, mit Vertriebshändlern zusammenzuarbeiten, die die Produkte seiner Wettbewerber vertreiben, könnte dadurch den Wettbewerbern die Zusammenarbeit mit den Vertriebshändlern verwehrt werden, die sie benötigen, um am Wettbewerb teilzunehmen. In analoger Weise kann ein Unternehmen, das Marktmacht besitzt und sich weigert, gegen die eigenen kurzfristigen Interessen des Unternehmens mit einem Wettbewerber Geschäfte zu tätigen, unter bestimmten Umständen die Kartellgesetze verletzen. Wenn Sie eine Geschäftsverweigerung in Erwägung ziehen, konsultieren Sie die Rechtsabteilung, bevor Sie irgendwelche Schritte einleiten.

*Preisdiskriminierung.* Eine weitere Preisgestaltungspraxis, die kartellrechtliche oder aufsichtsbehördliche Bedenken hervorrufen könnte, besteht darin, Preise, Zuwendungen für verkaufsfördernde Maßnahmen oder Dienstleistungen für ein Produkt zwischen verschiedenen Käufern zu differenzieren. Unter bestimmten Umständen kann sich ein Gericht den „Nettopreis“ eines Produkts, das an verschiedene Kunden verkauft wurde – nach Abzug des Wertes von Anreizen, Zuwendungen und anderen Dienstleistungen – betrachten. Andererseits dient das Gesetz der Verteidigung, wenn unterschiedliche Preise erforderlich sind, um dem Wettbewerb gerecht zu werden oder unterschiedliche Kosten bei der Geschäftsausübung zu reflektieren. Auch hier ist es so, dass Preisdiskriminierungen ein komplexes Thema sind und Sie sollten stets die Rechtsabteilung konsultieren, wenn einer Ihrer Preise als diskriminierend angesehen werden könnte.

*Verunglimpfung.* Wengleich wir unsere Produkte und Dienstleistungen mit denen unserer Wettbewerber vergleichen können, müssen wir bei unseren täglichen Marketing-Kontakten mit unseren Kunden vorsichtig sein, dass wir keine unfairen oder unwahren Bemerkungen über die Produkte und Dienstleistungen unserer Konkurrenten machen. Es ist generell gesetzlich zulässig, einem Kunden die negativen Aspekte der Produkte und Dienstleistungen eines Wettbewerbers zu erklären, solange die Beschreibung nicht irreführend und in einer bestimmten Verkaufssituation relevant ist. Dennoch sollte im Vorfeld die Rechtsabteilung konsultiert werden.

### **C. Umgang mit Lieferanten**

Viele der kartellrechtlichen Prinzipien, die für unsere Geschäfte mit Kunden gelten, gelten auch für unsere Beziehungen zu Lieferanten, insbesondere, wenn das Unternehmen eine bedeutende oder dominante Marktposition hat. Dazu zählen Kopplungs- und Bündelungspraktiken, Preisdiskriminierung, Meistbegünstigungsklauseln, Beendigungen von Geschäftsbeziehungen und Ausschließlichkeitsvereinbarungen. Sie sollten die Rechtsabteilung konsultieren, bevor Sie sich an den genannten Handlungen mit Lieferanten beteiligen.

*Gegenseitigkeit.* Die Vereinbarung, von einem Lieferanten Produkte oder Dienstleistungen unter der Voraussetzung zu kaufen, dass der Kunde Produkte oder Dienstleistungen von uns kauft, wird unter bestimmten Umständen als kartellrechtliches Problem angesehen. Ein Unternehmen mit Marktmacht in einem bestimmten Markt sollte es vermeiden, diese Nachfragemacht auszunutzen, um seine Lieferanten zu nötigen, seine Produkte und Dienstleistungen zu kaufen. In den meisten Fällen kann es möglich sein, rechtmäßige Vereinbarungen zu gestalten, um die Produkte des jeweils anderen zu kaufen. Alle solchen Arrangements sollten im Vorfeld mit der Rechtsabteilung geklärt werden.

*Erhalt diskriminierender Preise.* Unter bestimmten Umständen verbieten es die Kartellgesetze einem Käufer, einen Verkäufer bewusst zu veranlassen, den Wettbewerbern des Käufers diskriminierende Preise anzubieten. Aufgrund der Komplexität der Probleme im Zusammenhang mit Preisdiskriminierung sollten diese der Rechtsabteilung zur Prüfung vorgelegt werden.

*Duale Rollen von Lieferanten.* Sie sollten sich generell bewusst machen, dass ein Unternehmen bei einer Transaktion als Lieferant (oder Kunde) fungieren und in einer anderen Situation als Wettbewerber auftreten kann. Wenn ein Lieferant (oder Kunde) ein potenzieller Wettbewerber für Sie ist oder sein könnte, sollten Sie darauf achten, keine Informationen weiterzugeben, die an einen Wettbewerber nicht weitergegeben werden dürfen und auch keine Vereinbarungen zu Preisen oder Verkaufsbedingungen für das Wettbewerbsprodukt treffen. Bitte konsultieren Sie die Rechtsabteilung, um Absicherungsmaßnahmen zu entwickeln, deren Ziel es ist, die Weitergabe von Wettbewerbsinformationen an einen Lieferanten, der gleichzeitig Wettbewerber ist, zu verhindern.

#### IV. Vermeiden Sie zweideutige Äußerungen, die falsch interpretiert werden könnten.

Kartellprozesse beinhalten häufig subjektive Fragen zu Absichten und Motiven und Jurys können Vereinbarungen oder die Existenz von Marktmacht aus den Dingen ableiten, die in Unternehmensdokumenten festgehalten sind. Nachfolgend finden Sie einige Beispiele für Formulierungen, die falsch interpretiert werden können:

##### **In Bezug auf die Marktposition:**

*„Unser Unternehmen plant, auf dem Markt für das Produkt XYZ eine beherrschende Stellung zu erreichen.“*

**Bedenken:** Eine Aufsichtsbehörde oder ein Kläger könnte „plant, eine beherrschende Stellung zu erreichen“ fälschlicherweise als illegalen Versuch interpretieren, einen Markt zu monopolisieren. Darüber hinaus haben die Begriffe „Markt“ und „Marktanteil“ eine bestimmte Bedeutung im Kartellrecht. Wenn Sie den Begriff „Markt“ verwenden, um Umsätze, ein Produktangebot, eine Region

oder eine Wettbewerbslandschaft zu charakterisieren, kann dies dazu führen, dass Aufsichtsbehörden oder prozessführende Parteien diese Beschreibung als den Markt für eine kartellrechtliche Analyse nutzen, unabhängig vom beabsichtigten Zweck des Verfassers.

#### **In Bezug auf Ihre Wettbewerber:**

*„Wir sollten ihnen die Luftzufuhr abschneiden.“*

**Bedenken:** Eine Aufsichtsbehörde oder ein Kläger könnte „abschneiden“, „zerschlagen“, „blockieren“, „zerstören“ oder ähnliche Begriffe dahingehend fehldeuten, dass sie ein rücksichtsloses oder ausschließendes Vorgehen zulassen – im Unterschied zu einem dynamischen, rechtmäßigen und auf Leistungen basierenden Wettbewerb.

#### **In Bezug auf Preisabsprachen:**

*„Die Branche scheint sich einig zu sein, dass die Preise steigen werden.“*

**Bedenken:** Eine Aufsichtsbehörde oder ein Kläger könnte eine legitime Interpretation von Marktereignissen und Marktkräften fälschlicherweise als Eingeständnis auslegen, dass Wettbewerber diskutiert und vereinbart haben, die Preise zu erhöhen.

#### **In Bezug auf Bereiche des jeweiligen Wettbewerbs:**

*„Lass sie auf ihren Märkten bleiben; das ist unser Territorium.“*

**Bedenken:** Eine Aufsichtsbehörde oder ein Kläger könnte die Formulierungen „ihr Markt“ und „unser Territorium“ fälschlicherweise so interpretieren, dass Konkurrenten heimlich zusammenwirken, um Märkte zuzuteilen.

#### **In Bezug auf Ihre Dokumente:**

*„Bitte nach dem Lesen vernichten.“*

**Bedenken:** Eine Aufsichtsbehörde oder ein Kläger könnte diese oder ähnliche Formulierungen fälschlicherweise als Anzeichen dafür deuten, dass das Dokument unrechtmäßige Informationen enthalten oder illegale Handlungen vorgeschlagen hat.

#### **Zusammenfassung:**

Seien Sie bei Ihren schriftlichen und mündlichen Äußerungen vorsichtig, um alle Aussagen zu vermeiden – selbst wenn diese im Spaß gemacht wurden – die falsch ausgelegt werden könnten. In einer Regierungsuntersuchung oder einem Gerichtsverfahren müssen möglicherweise alle Dokumente vorgelegt werden, dazu zählen veraltete Entwürfe von Schreiben und Berichten (einschließlich elektronisch gespeicherter Entwürfe), handschriftliche Notizen, Telefonnachrichten, E-Mail, Text- oder Sofortnachrichten, persönliche Tagebücher, Terminkalender und Erklärungen, die auf Plattformen sozialer Medien abgegeben wurden. Darüber hinaus kann es sein, dass der Regierung im Zusammenhang mit der kartellrechtlichen Prüfung einer beabsichtigten Akquisition oder eines Joint Ventures Dokumente vorgelegt werden

müssen. Es ist außerordentlich wichtig, die kartellrechtlichen Prinzipien beim Schreiben und Sprechen stets im Hinterkopf zu behalten, um sicherzustellen, dass Ihre schriftlichen und mündlichen Äußerungen jederzeit präzise sind. Darüber hinaus ist es wichtig, wenn wir eine Drittpartei bitten, in unserem Auftrag oder zu unseren Gunsten ein Dokument zu erstellen, dass solche Dokumente von Drittparteien unter Berücksichtigung dieser kartellrechtlichen Prinzipien verfasst werden, denn diese Dokumente können in kartellrechtlichen Verfahren ebenfalls hinzugezogen werden.

## V. Die Rolle der Rechtsabteilung

Bei der Erfüllung Ihrer Arbeitsaufgaben werden Sie von Zeit zu Zeit mit Verhaltensweisen oder Situationen konfrontiert, die kartellrechtliche Probleme aufwerfen. Wenn Sie mit einer Situation konfrontiert werden, die kartellrechtliche Probleme beinhaltet – oder wenn Sie nicht sicher sind, ob eine Situation kartellrechtliche Probleme beinhaltet – führen Sie die Handlung oder das Gespräch nicht weiter, bevor Sie nicht Ihren Vorgesetzten konsultiert oder die Rechtsabteilung kontaktiert haben.

## VI. Berichterstattung

Alle Mitarbeiter sind verpflichtet, alle vermuteten Verstöße gegen das Kartellrecht unverzüglich zu melden. Einer der Gründe, warum dies so entscheidend ist, ist folgender: Wenn das Unternehmen ein Problem identifiziert, gibt es in verschiedenen Ländern (einschließlich in den USA) Kronzeugenregelungen, mit deren Hilfe Unternehmen die strafrechtliche Haftung abwenden können, wenn sie als Erste eine Beteiligung an einer strafrechtlich relevanten Kartellrechtsverletzung melden.

Ein Bericht kann an eine der folgenden Stellen eingereicht werden:

- an Ihren Vorgesetzten, sofern Sie nicht den Verdacht haben, dass Ihr Vorgesetzter an dem Gesetzesverstoß beteiligt war oder ihn toleriert hat;
- an die Rechtsabteilung;
- an Ihren Beauftragten für Ethik und Compliance oder einen Vertreter der globalen Abteilung für Ethik und Compliance;
- an den UTC-Ombudsmann/das DIALOG-Programm.



